К.Р. МАККОННЕЛЛ С.Л. БРЮ

ЭКОНОМИКС

13-е издание

ECONOMICS

PRINCIPLES, PROBLEMS, AND POLICIES

THIRTEENTH EDITION

CAMPBELL R. McCONNELL

Professor of Economics, Emeritus
University of Nebraska

STANLEY L. BRUE

Professor of Economics
Pacific Lutheran University

McGRAW-HILL, INC.

New York • St. Louis • San Francisco • Auckland
Bogotá • Caracas • Lisbon • London • Madrid
Mexico City • Milan • Montreal • New Delhi
San Juan • Singapore • Sydney • Tokyo • Toronto

ЭКОНОМИКС

ПРИНЦИПЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПОЛИТИКА

ТРИНАДЦАТОЕ ИЗДАНИЕ

Перевод с английского

КЭМПБЕЛЛ Р. МАККОННЕЛЛ

Заслуженный профессор экономики
в отставке
Университета шт. Небраска

СТЭНЛИ Л. БРЮ

Профессор экономики
Тихоокеанского лютеранского
университета

Учебник

МОСКВА
ИНФРА·М

2001

УДК 330(075.8)=03.20
ББК 65.5
М15

Издание осуществлено при поддержке
Информационного агентства США, Москва (USIS)

Научный консультант: д. э. н., проф. *А.А. Пороховский*

Перевод с англ.: *Н.Н. Барышникова, Е.В. Вышинская, В.Д. Медвинская, Л.А. Минц*

Макконнелл К.Р., Брю С.Л.

М15 Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 13-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2001. – XXXIV, 974 с.

ISBN 5-16-000001-1 (русск.)
ISBN 0-07-046814-1 (англ.)

Один из наиболее популярных в американских колледжах и университетах учебник, выдержавший 13 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 общего и специального 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, 13-го издания, значительно дополненного и принципиально переработанного по сравнению с предыдущим.

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

ISBN 5-16-000001-1 (русск.)
ISBN 0-07-046814-1 (англ.)

ББК 65.5

© 1996, 1993, 1990, 1987, 1984, 1981, 1978, 1975, 1972, 1969, 1966, 1963 by McGraw-Hill, Inc.
All rights reserved.

© Перевод на русский язык.
Издательский Дом «ИНФРА-М», 1999.

© Оригинал-макет.
Издательский Дом «ИНФРА-М», 1999

ОБ АВТОРАХ

Кэмпбелл Р. Макконнелл получил звание доктора философии в Университете штата Айова после обучения в Корнелл Колледже и Университете штата Иллинойс. Преподавал в Университете штата Небраска (г. Линкольн) с 1953 по 1990 г. Соавтор книги «Современная экономика труда» (4-е изд., McGraw-Hill) и редактор учебных пособий по курсам «экономикс» и «экономика труда». Он получил премию Университета штата Небраска за успехи в преподавании и премию имени Джеймса Э. Лейка, а также является бывшим президентом Среднезападной экономической ассоциации. Профессору Макконнеллу было присуждено почетное звание доктора юридических наук в Корнелл Колледже в 1973 г. и премия за достижения и успехи в 1994 г. Специализируется в области экономики труда и экономического образования. Обладает большой коллекцией записей джазовой музыки и увлекается историей джаза.

Стэнли Л. Брю за свою дипломную работу в Августин Колледже (штат Южная Дакота) получил ученую степень доктора философии в Университете штата Небраска (г. Линкольн). Преподает в Тихоокеанском лютеранском университете, где был награжден премией Берлингтона за выдающиеся достижения. Он также награжден национальной премией за успехи в экономическом образовании. Профессор Брю является национальным президентом и членом Международного исполнительного совета студенческого экономического общества «Омикрон, дельта, эпсилон». Соавтор книги «Экономические зарисовки (картины)» (5-е изд., Prentice-Hall), «Современная экономика труда» (4-е изд., Mc-Graw Hill) и автор книги «Эволюция экономической мысли» (5-е изд., HB/Dryden). Увлекается греблей, рыбной ловлей и лыжными прогулками с семьей.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию xxiii

Предисловие xxv

Участники подготовки издания xxxiii

ЧАСТЬ 1

Введение в экономикс и экономику

Глава 1
Предмет и метод экономикс 3

Глава 2
Проблема экономии 24

Глава 3
Анализ индивидуальных рынков: спрос и предложение 45

Глава 4
Чистый капитализм и рыночная система 64

Глава 5
Смешанная экономика: частный и государственный секторы 81

Глава 6
США как часть мировой экономики 105

ЧАСТЬ 2

Национальный доход, занятость и фискальная политика

Глава 7
Измерение объема внутреннего продукта, национального дохода и уровня цен 131

Глава 8
Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция 157

Глава 9
Построение модели совокупных расходов 181

Глава 10
Совокупные расходы: мультипликатор, чистый экспорт и государство 206

Глава 11
Совокупный спрос и совокупное предложение 228

Глава 12
Фискальная политика 251

ЧАСТЬ 3

Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика

Глава 13
Деньги и банковское дело 273

Глава 14
Как банки создают деньги 297

Глава 15
Федеральные резервные банки и кредитно-денежная политика 315

ЧАСТЬ 4

Проблемы и противоречия в макроэкономике

Глава 16
Взгляды на макроэкономическую теорию и политику 341

Глава 17
Взаимосвязь инфляции и безработицы 364

Глава 18
Бюджетный дефицит и государственный долг 391

Глава 19
Экономический рост 411

ЧАСТЬ 5

Микроэкономикс товарных рынков

Глава 20
Спрос и предложение: эластичность и реальные проявления 435

Глава 21
Поведение потребителей и максимизация полезности 456

Глава 22
Издержки производства 477

Глава 23
Определение цены и объема производства — чистая конкуренция 501

Глава 24
Определение цены и объема производства: чистая монополия 531

Глава 25
Определение цены и объема производства: монополистическая конкуренция 555

Глава 26
Определение цены и объема производства: олигополия 569

ЧАСТЬ 6

Микроэкономические проблемы рынков ресурсов

Глава 27
Производство и спрос на ресурсы 595

Глава 28
Ценообразование и использование ресурсов: определение заработной платы 613

Глава 29
Цены и использование ресурсов: рента, проценты и прибыли 636

ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ

Государство и текущие экономические проблемы

Глава 30
Несостоятельность государства и рынка: общественные товары, окружающая среда и проблемы информации 655

Глава 31
Теория государственного выбора и налогообложение 679

Глава 32
Антитрестовское законодательство, регулирование и промышленная политика 703

Глава 33
Сельское хозяйство: экономика и политика 725

Глава 34
Распределение дохода: неравенство и бедность 745

Глава 35
Экономика здравоохранения 767

Глава 36
Рынок рабочей силы: профсоюзы, дискриминация и иммиграция 787

ЧАСТЬ ВОСЬМАЯ

Международная экономикс и мировая экономика

Глава 37
Международная торговля 813

Глава 38
Валютные курсы, платежный баланс и торговый дефицит 839

Глава 39
Экономический рост и менее развитые страны 867

Глава 40
Россия — экономика в процессе перехода 891

Ответы на ключевые вопросы О-1

Словарь понятий и терминов С-1

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию xxiii
Предисловие xxv
Участники подготовки издания xxxiii

ЧАСТЬ 1

Введение в экономикс и экономику

Глава 1
ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКС **3**

Эра экономиста 4
Экономикс на службе гражданского общества 4
Практическое применение принципов экономической науки 4
Методология 5
Описательная экономическая наука 6
Экономическая теория 6
Экономическая политика 8
Ловушки для обыденного сознания 10
Заблуждения 10
Нечеткая терминология 10
Определения 11
Логически ошибочное построение 11
Нарушение причинно-следственной связи 11
Экономический подход 12
Нехватка и выбор 12
Рациональное поведение 12
Маржинализм: выгоды и издержки 13
Последний штрих Рестораны быстрого обслуживания: экономический подход 15
Приложение к главе 1
Графики и их значение 17

Глава 2
ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИИ **24**

Основа экономикс 24
Безграничные потребности 24
Недостаточность ресурсов 25
Экономикс: занятость и эффективность 27
Полная занятость: использование доступных ресурсов 27
Полный объем производства: эффективное использование ресурсов 27
Таблица производственных возможностей 28
Кривая производственных возможностей 29
Ключевой график
2-1 Кривая производственных возможностей 30
Закон возрастающих альтернативных издержек 30
Еще раз об эффективности распределения ресурсов 31
Незанятость ресурсов, экономический рост и будущее 32
Незанятость и производственная неэффективность 32
Рост экономики 33
Практическое применение кривой 35
«Измы» 38
Чистый капитализм 38
Командная экономика 38
Смешанные системы 38
Традиционная экономика 39
Модель кругооборота 39
Рынки ресурсов и продуктов 39
Ключевой график
2-6 Кругооборот продукции и доходов 40
Ограничения 41
Последний штрих Снижение производственных возможностей экономики Кубы при Фиделе Кастро 41

Глава 3
АНАЛИЗ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЫНКОВ: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ **45**

Определение рынков 45
Спрос 46

Закон спроса ... 46
Кривая спроса ... 47
Индивидуальный и рыночный спрос ... 48
Детерминанты спроса ... 49
Изменение спроса ... 49
Изменение величины спроса ... 51
Предложение ... 52
Закон предложения ... 52
Кривая предложения ... 52
Детерминанты предложения ... 53
Изменение предложения ... 53
Изменение величины предложения ... 54
Предложение и спрос: рыночное равновесие ... 55
Избыток ... 55
Нехватка ... 56
Равновесие ... 56
Ключевой график
3-5 Равновесные цена и количество продукта определяются рыночным спросом и предложением ... 56
Уравновешивающая функция цен ... 57
Изменения предложения и спроса ... 57
Рынок ресурсов ... 59
Последний штрих Спекуляция билетами: перепродажа есть зло? ... 60
Снова о допущении «при прочих равных условиях» ... 60

Глава 4
ЧИСТЫЙ КАПИТАЛИЗМ И РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ... 64

Капиталистическая идеология ... 64
Частная собственность ... 64
Свобода предпринимательства и выбора ... 65
Роль личного интереса ... 65
Конкуренция ... 66
Рынки и цены ... 67
Ограниченная роль правительства ... 67
Другие особенности ... 67
Широкомасштабное использование средств производства ... 67
Специализация и эффективность ... 68
Использование денег ... 69
Конкурентная рыночная система ... 71
Пять фундаментальных вопросов ... 71
Рыночная система в действии ... 71
Что следует производить ... 71
Организация производства ... 73
Распределение совокупного продукта ... 74
Приспособление к изменениям ... 75
Конкуренция и управление ... 76
«Невидимая рука» ... 76
Достоинства рыночной системы ... 77
Последний штрих Назад к бартеру ... 78

Глава 5
СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧАСТНЫЙ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОРЫ ... 81

Домохозяйства как получатели дохода ... 81
Функциональное распределение дохода ... 81
Личное распределение дохода ... 82
Домохозяйства как расходующая группа ... 82
Налоги с граждан ... 82
Личные сбережения ... 83
Расходы на личное потребление ... 83
Предпринимательский сектор ... 84
Организационно-правовые формы деловых предприятий ... 85
Индивидуальная частная фирма ... 85
Партнерство ... 86
Корпорация ... 86
Создавать ли корпорацию? ... 88
Большой бизнес ... 88
Экономические функции правительства ... 88
Правовая база и социальная структура ... 89
Поддержание конкуренции ... 89
Перераспределение доходов ... 90
Перераспределение ресурсов ... 90
Переливы ресурсов, или побочные эффекты ... 90
Общественные товары и услуги ... 92
Распределение ресурсов на производство общественных благ ... 93
Стабилизация ... 93
Снова о модели кругооборота ... 94
Государственные финансы ... 95
Рост государственного сектора: закупки и трансферты ... 95
Федеральные финансы ... 96
Расходы федерального правительства ... 97
Доходы федерального правительства ... 97
Финансы штатов и местных органов власти ... 99
Последний штрих Финансирование деятельности корпораций ... 100
Фискальный федерализм ... 100
Лотереи ... 101

Глава 6
США КАК ЧАСТЬ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ... 105

Рост международной торговли ... 106
Объем и структура ... 106
Факторы, способствующие росту ... 109
Участники ... 109
И снова о кругообороте ... 110
Специализация и относительное преимущество ... 112
Основной принцип ... 112
Сравнительные издержки ... 113
Условия торговли ... 114
Выигрыш от специализации и обмена ... 114

Международный валютный рынок ... 115
Рынок долларов-иен ... 116
Изменение обменных курсов — обесценение и удорожание ... 116
Правительство и торговля ... 117
Торговые барьеры и субсидии ... 117
Почему государство вмешивается в торговлю? ... 118
Издержки для общества ... 119
Многосторонние соглашения и зоны свободной торговли ... 119
Закон о взаимных торговых соглашениях и ГАТТ ... 120
Европейский союз ... 121
Североамериканское соглашение о свободной торговле ... 121
Конкурентоспособны ли американские фирмы? ... 123
Последний штрих Покупайте американское: всемирный холодильник ... 124

ЧАСТЬ 2

Национальный доход, занятость и фискальная политика

Глава 7
ИЗМЕРЕНИЕ ОБЪЕМА ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА, НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА И УРОВНЯ ЦЕН ... 131

Макроэкономические показатели ... 131
Валовой внутренний продукт ... 132
Денежный показатель ... 133
Исключение двойного счета ... 133
Из ВВП исключаются непроизводственные сделки ... 134
Две стороны ВВП: расходная и доходная ... 134
Затратный метод ... 135
Личные потребительские расходы ... 135
Валовые частные внутренние инвестиции ... 136
Государственные закупки ... 138
Чистый экспорт ... 139
Доходный метод ... 139
Оплата труда работников ... 140
Рента ... 140
Проценты ... 140
Доход от собственности ... 140
Прибыли корпораций ... 140
Косвенные налоги на бизнес ... 141
Амортизация: потребление основного капитала ... 141
Чистый доход, созданный иностранными факторами производства на территории США ... 142
Другие показатели национальных счетов ... 142
Чистый внутренний продукт ... 142
Национальный доход ... 143
Личный доход ... 143
Располагаемый доход ... 144
Еще раз о кругообороте ... 144
Оценка уровня цен ... 146
Индекс цен ... 146
Вычисление индекса цен ВВП ... 147
Номинальный и реальный ВВП ... 148
Процесс корректировки ... 148
Инфлирование и дефлирование ... 149
ВВП и общественное благосостояние ... 150
Нерыночные операции ... 150
Свободное время ... 150
Повышение качества продукции ... 151
Состав и распределение производимой продукции ... 151
Выпуск продукции на душу населения ... 151
ВВП и окружающая среда ... 151
Последний штрих Индекс потребительских цен: преувеличивает ли он инфляцию? ... 152
Теневая экономика ... 152

Глава 8
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ ... 157

Деловые циклы ... 157
Историческая справка ... 157
Фазы цикла ... 158
Причины колебаний: общие замечания ... 159
Нециклические колебания ... 159
Воздействие циклов на производство товаров длительного и кратковременного пользования ... 160
Безработица ... 161
Типы безработицы ... 161
Определение полной занятости ... 162
Определение уровня безработицы ... 163
Экономические издержки безработицы ... 165
Неэкономические издержки ... 167
Международные сравнения ... 167
Инфляция: определение и измерение ... 168
Суть инфляции ... 168
Измерение инфляции ... 168
Реалии инфляции ... 169
Причины: теории инфляции ... 170
Сложности ... 172
Перераспределительное воздействие инфляции ... 172
Получатели фиксированного номинального дохода ... 173
Владельцы сбережений ... 174
Дебиторы и кредиторы ... 174
Ожидаемая инфляция ... 174
Дополнения ... 175
Воздействие инфляции на производство ... 176
Стимулы инфляции спроса ... 176
Инфляция издержек и безработица ... 176
Гиперинфляция и крах ... 177

Последний штрих Фондовая биржа и макроэкономическая нестабильность ... 179

Глава 9
ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ ... 181

История вопроса ... 181
Классическая школа и закон Сэя ... 181
Великая депрессия и Кейнс ... 182
Упрощения ... 183
Инструментарий теории совокупных расходов ... 183
Потребление и сбережения ... 183
Соотношение доходов с потреблением и сбережениями ... 184
График потребления ... 184
График сбережений ... 185
Средняя и предельная склонности к потреблению и сбережению ... 185
Ключевой график
9-2 Графики потребления и сбережений ... 186
Детерминанты потребления и сбережений, не связанные с доходом ... 188
Смещения и стабильность графиков ... 189
Инвестиции ... 190
Ожидаемая норма чистой прибыли ... 190
Реальная процентная ставка ... 190
Кривая спроса на инвестиции ... 191
Изменение спроса на инвестиции ... 192
Инвестиции и доход ... 193
Нестабильность инвестиций ... 194
Определение равновесного ВВП: затратно-производственный метод ... 196
Анализ с использованием таблицы ... 196
Графический анализ ... 198
Определение равновесного ВВП: метод изъятий и вливаний ... 198
Ключевой график
9-8 Равновесный ВВП с точки зрения соотношения совокупных расходов и внутреннего продукта ... 199
Анализ с использованием таблицы ... 199
Графический анализ ... 200
Последний штрих Джон Мейнард Кейнс (1883–1946) ... 201
Сравнение запланированных и фактических инвестиций ... 201
Нарушение равновесия и товарные запасы ... 202
Достижение равновесия ... 202

Глава 10
СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ: МУЛЬТИПЛИКАТОР, ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ И ГОСУДАРСТВО ... 206

Изменения равновесного ВВП и мультипликатор ... 206
Эффект мультипликатора ... 208
Внешняя торговля и равновесный объем производства ... 211
Чистый экспорт и совокупные расходы ... 211
График чистого экспорта ... 211
Чистый экспорт и равновесный ВВП ... 212
Внешнеэкономические связи ... 213
Включение государственного сектора в модель совокупных расходов ... 214
Упрощения ... 214
Государственные закупки и равновесный ВВП ... 215
Налогообложение и равновесный ВВП ... 217
Мультипликатор сбалансированного бюджета ... 219
Равновесный ВВП и ВПП при полной занятости ... 219
Рецессионный разрыв ... 220
Инфляционный разрыв ... 220
Экскурс в историю ... 221
Великая депрессия ... 221
Инфляция во время Вьетнамской войны ... 222
Критические замечания и предварительное знакомство с новой моделью ... 223
Последний штрих Квадратура экономического круга ... 224

Глава 11
СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ... 228

Совокупный спрос ... 228
Кривая совокупного спроса ... 228
Построение кривой совокупного спроса на основе модели совокупных расходов ... 231
Детерминанты совокупного спроса ... 231
Сдвиги кривой совокупного спроса и модель совокупных расходов ... 234
Совокупное предложение ... 235
Кривая совокупного предложения ... 235
Детерминанты совокупного предложения ... 237
Равновесие: реальный объем производства и уровень цен ... 241
Ключевой график
11-7 Равновесный уровень цен и равновесный реальный ВВП ... 241
Изменения равновесного состояния ... 242
Смещение кривой совокупного спроса ... 242
Мультипликатор и изменения уровня цен ... 243
Эффект храповика? ... 243
Смещение кривой совокупного предложения ... 246
Последний штрих Почему в Европе такой высокий уровень безработицы? ... 247

Глава 12
ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ... 251

Законодательная база ... 252
Дискреционная фискальная политика ... 252

Стимулирующая фискальная политика ... 252
Сдерживающая фискальная политика ... 254
Финансирование дефицитов и ликвидация избытков ... 255
Варианты политики: государственные расходы или налоги? ... 256
Недискреционная фискальная политика: встроенные стабилизаторы ... 256
Автоматические, или встроенные, стабилизаторы ... 257
Бюджет при полной занятости ... 258
Проблемы, недостатки, сложности ... 260
Временные проблемы ... 260
Политические проблемы ... 261
Эффект вытеснения ... 262
Компенсирующие сбережения ... 263
Совокупное предложение и инфляция ... 263
Графическое изображение эффекта вытеснения и инфляции ... 263
Фискальная политика в открытой экономике ... 264
Фискальная политика, ориентированная на предложение ... 266
Последний штрих Опережающие показатели ... 268

ЧАСТЬ 3

Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика

Глава 13
ДЕНЬГИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО ... 273

Функции денег ... 273
Предложение денег ... 274
Определение денег: *M*1 ... 275
«Почти деньги»: *M*2 и *M*1 ... 276
«Почти деньги»: скрытый смысл ... 277
Кредитные карточки ... 277
Что лежит в основе денежного предложения? ... 278
Деньги как долговые обязательства ... 278
Стоимость денег ... 278
Деньги и цены ... 279
Поддержание стоимости денег ... 281
Спрос на деньги ... 281
Ключевой график
13-2 Спрос на деньги и денежный рынок ... 282
Спрос на деньги для совершения сделок ... 282
Спрос на деньги как на активы ... 283
Совокупный спрос на деньги ... 283
Денежный рынок ... 283
Финансовая система США ... 285
Централизация и регулирование ... 285
Федеральная резервная система ... 286
Функции ФРС и предложение денег ... 289
Независимость ФРС ... 289
Банкротства банков и сберегательных учреждений ... 290
Трудности коммерческих банков ... 291
Кризис ссудо-сберегательной отрасли ... 291
Государственное обеспечение сберегательных учреждений ... 292
Недавние изменения и преобразования ... 292
Последний штрих Всемирный «зеленый» ... 294

Глава 14
КАК БАНКИ СОЗДАЮТ ДЕНЬГИ ... 297

Балансовый отчет коммерческого банка ... 297
Пролог: золотых дел мастера ... 298
Отдельный коммерческий банк ... 299
Строение коммерческого банка ... 299
Сделки коммерческого банка, создающие деньги ... 303
Прибыли, ликвидность и федеральный финансовый рынок ... 306
Банковская система: многократное увеличение вкладов ... 307
Ссудный потенциал банковской системы ... 307
Денежный мультипликатор ... 309
Некоторые модификации ... 310
Необходимость денежного контроля ... 310
Последний штрих Банковская паника 1930–1933 годов ... 312

Глава 15
ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ... 315

Цели кредитно-денежной политики ... 315
Консолидированный балансовый отчет федеральных резервных банков ... 316
Инструменты кредитно-денежной политики ... 317
Операции на открытом рынке ... 317
Резервная норма ... 320
Учетная ставка ... 321
«Дешевые» и «дорогие» деньги ... 322
Сравнительная значимость ... 322
Кредитно-денежная политика, равновесный ВВП и уровень цен ... 323
Причинно-следственная связь ... 323
Ключевой график
15-2 Кредитно-денежная политика и равновесный ВВП ... 324
Эффект политики «дешевых» денег ... 325
Эффект политики «дорогих» денег ... 326
Уточнения и обратная связь ... 327
Кредитно-денежная политика и совокупное предложение ... 327
Эффективность кредитно-денежной политики ... 327
Сильные стороны кредитно-денежной политики ... 327
Недостатки и трудности ... 328

Дилемма целей 330
Последние события: процентная ставка по федеральным фондам 330
Кредитно-денежная политика и мировая экономика 331
Последний штрих Эпитеты для ФРС предлагает сама жизнь 332
Обобщенная картина 333
Ключевой график
15-3 Общепринятая теория занятости и виды стабилизационной политики 334

ЧАСТЬ 4

Проблемы и противоречия в макроэкономике

Глава 16
ВЗГЛЯДЫ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ И ПОЛИТИКУ 341

Классическая и кейнсианская теории: толкование модели совокупного спроса и совокупного предложения 342
Классический взгляд 342
Кейнсианский взгляд 343
Кейнсианство и монетаризм 344
Основные уравнения 345
Стабильна или нестабильна скорость обращения денег? 347
Дебаты о политике 351
Анализ модели совокупного спроса — совокупного предложения 353
Теория рациональных ожиданий 355
Бесплодность политики 356
Интерпретация модели совокупного спроса — совокупного предложения 356
Оценка 357
Проникновение идей в общепринятую макроэкономическую теорию 358
Последний штрих Теория реального делового цикла 361

Глава 17
ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ 364

Кривая Филлипса 364
Теоретические и исторические истоки 364
Кривая Филлипса: концепция и факты 365
Логическое обоснование кривой Филлипса 366
Дилемма стабилизационной политики 367
Стагфляция: сдвиг кривой Филлипса? 367
Нарушения совокупного предложения 368
Конец стагфляции: 1982–1989 гг. 370
Гипотеза естественного уровня 370
Теория адаптивных ожиданий 371
Теория рациональных ожиданий 373
Новые трактовки 373
И вновь о совокупном предложении 374
Определения: краткосрочный и долгосрочный периоды 374
Краткосрочное совокупное предложение 375
Долгосрочное совокупное предложение 375
Кейнсианские и неоклассические выводы для политики 376
Инфляция спроса и инфляция издержек 377
Инфляция спроса 377
Ключевой график
17-7 Новый взгляд на инфляцию спроса и инфляцию издержек 377
Инфляция издержек 378
Политика занятости и профессиональной подготовки 379
Профессиональная подготовка 379
Информация о рабочих местах 379
Антидискриминационные меры 379
Политика заработной платы и цен (политика доходов) 380
Споры вокруг политики заработной платы и цен 380
Эффективность 381
Экономика предложения 381
Налогово-трансфертные антистимулы 382
Кривая Лаффера 382
Критика кривой Лаффера 383
Другие доктрины экономики предложения 384
Рейганомика: программа 384
Рейганомика: каковы результаты? 385
Выводы: альтернативные макроэкономические подходы 386
Последний штрих Участие в прибылях: придание эластичности заработной плате 388

Глава 18
БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ 391

Дефицит и долг: определения 391
Концепции бюджета 392
Ежегодно сбалансированный бюджет 392
Циклически сбалансированный бюджет 393
Функциональное финансирование 393
Государственный долг: цифры и факты 393
Причины 393
Количественные параметры 395
Экономические последствия: мнимые проблемы 397
Банкротство? 397
Перекладывание бремени? 397
Экономические последствия: реальные проблемы 398
Распределение дохода 398
Стимулы 399
Внешний долг 399

Ограничение фискальной политики ... 399
Эффект вытеснения и накопление капитала ... 399
Дефицит федерального бюджета в недавнем прошлом ... 401
Огромные размеры ... 401
Бюджетный дефицит и дефицит внешнеторгового баланса ... 402
Рост процентных ставок ... 402
Удорожание доллара ... 403
Внешнеторговый дефицит ... 403
Сопутствующие эффекты ... 404
Противоположный взгляд: теорема эквивалентности Рикардо ... 404
Ответные политические меры ... 405
Последний штрих Сокращать дефицит за счет социальных льгот? ... 406
Позитивная роль долга ... 407

Глава 19
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ... 411

Теория экономического роста ... 411
Два определения ... 411
Экономический рост как цель ... 412
Арифметика экономического роста ... 412
Факторы экономического роста ... 412
Факторы предложения ... 412
Факторы спроса и эффективности ... 412
Графический анализ ... 413
Экономический рост и производственные возможности ... 413
Модель совокупного спроса – совокупного предложения ... 414
Экономический рост США ... 415
Оценка факторов роста ... 417
Затраты ресурсов и производительности труда ... 417
Трудозатраты ... 417
Технический прогресс ... 417
Накопление капитала ... 418
Образование и профессиональная подготовка ... 418
Распределение ресурсов и эффект масштаба ... 419
Факторы, сдерживающие экономический рост ... 419
Прочие факторы ... 420
Совокупный спрос, неустойчивость и экономический рост ... 420
Замедление роста производительности труда ... 421
Последствия ... 421
Причины замедления ... 422
Оживление? ... 424
Модели «конца света» ... 424
Модель «обычного роста» ... 425
Признаки приближения «конца света» ... 425
Цель – устойчивое общество ... 425
Критика ... 425
Выводы ... 427
Стратегии роста ... 427
Политика, ориентированная на спрос ... 427
Последний штрих Желателен ли экономический рост? ... 428
Политика, ориентированная на предложение ... 428
Промышленная и другие виды политики ... 429

ЧАСТЬ 5
Микроэкономикс товарных рынков

Глава 20
СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ: ЭЛАСТИЧНОСТЬ И РЕАЛЬНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ... 435

Ценовая эластичность спроса ... 435
Формула ценовой эластичности ... 436
Следующий шаг: формула центральной точки ... 437
Графический анализ ... 438
Оценка по показателю общей выручки ... 439
Факторы ценовой эластичности спроса ... 440
Реальные проявления ... 442
Ценовая эластичность предложения ... 444
Перекрестная эластичность спроса и эластичность спроса по доходу ... 446
Перекрестная эластичность спроса ... 446
Эластичность спроса по доходу ... 446
Применение анализа спроса и предложения: государственное регулирование цен ... 447
Потолки цен и дефициты ... 448
Последний штрих Рыночные силы и ценность образования ... 450
Низшие пределы цен и товарные излишки ... 450
Вывод ... 452

Глава 21
ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И МАКСИМИЗАЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ ... 456

Два объяснения закона спроса ... 456
Эффекты дохода и замещения ... 456
Закон убывающей предельной полезности ... 457
Теория поведения потребителей ... 459
Потребительский выбор и бюджетные ограничения ... 459
Правило максимизации полезности ... 460
Алгебраическая интерпретация ... 462
Предельная полезность и кривая спроса ... 463
Практическое применение теории ... 464
Наступление компакт-дисков ... 464
Парадокс «бриллианты – вода» ... 464
Ценность времени ... 465
Покупка медицинских услуг ... 465
Последний штрих Неэффективность рождественских подарков ... 466
Пособия и подарки ... 466
Приложение к главе 21
Анализ кривых безразличия ... 470

Глава 22
ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА 477

Экономические издержки 477
Явные и скрытые издержки 478
Нормальная прибыль как элемент издержек 478
Экономическая, или чистая, прибыль 478
Краткосрочный и долгосрочный периоды 479
Издержки производства в краткосрочном периоде 480
Закон убывающей отдачи 480
Ключевой график
22-2 Закон убывающей отдачи 482
Постоянные, переменные и общие издержки 483
Удельные, или средние, издержки 484
Предельные издержки 486
Ключевой график
22-5 Соотношение предельных, средних общих и средних переменных издержек 487
Смещение кривых издержек 488
Издержки производства в долгосрочном периоде 489
Размер фирмы и издержки 490
Кривая долгосрочных издержек 490
Положительный и отрицательный эффекты масштаба 491
Ключевой график
22-8 Кривая долгосрочных средних издержек: неограниченное количество размеров предприятия 491
Последний штрих Положительный эффект масштаба и концентрация в отрасли 494
Минимальный эффективный размер фирмы и структура отрасли 497

Глава 23
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА – ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ 501

Четыре модели рынка 501
Чистая конкуренция: понятие и сфера распространения 502
Спрос на продукт конкурентного продавца 503
Совершенно эластичный спрос 503
Средний, валовой и предельный доход 505
Графическая иллюстрация 505
Максимизация прибыли в краткосрочной перспективе: два подхода 505
Принцип сопоставления валового дохода с общими издержками 506
Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками 509
Ключевой график
23-3 Краткосрочное положение, максимизирующее прибыль чисто конкурентной фирмы 511
Предельные издержки и кривая краткосрочного предложения 513
Ключевой график
23-6 Правило равенства цены и предельных издержек и кривая краткосрочного предложения конкурентной фирмы 515
Фирма и отрасль: равновесная цена 516
Максимизация прибыли в долгосрочном периоде 517
Допущения 518
Цель 518
Модель с нулевой экономической прибылью 518
Вступление в отрасль ликвидирует экономические прибыли 518
Массовый отток фирм ликвидирует убытки 519
Долгосрочное предложение отрасли с постоянными издержками 520
Долгосрочное предложение отрасли с возрастающими издержками 521
Долгосрочное предложение отрасли с сокращающимися издержками 522
Чистая конкуренция и эффективность 522
Ключевой график
23-12 Положение долгосрочного равновесия конкурентной фирмы: Цена = Предельные издержки = = Минимум средних общих издержек 523
Некоторые оговорки 525
Последний штрих «Созидательное разрушение» как конкурентная сила 526

Глава 24
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА: ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ 531

Чистая монополия: введение 531
Характерные черты 531
Примеры 532
Значение 533
Барьеры для вхождения в отрасль 533
Эффект масштаба 533
Легальные барьеры: патенты и лицензии 534
Собственность на важнейшие виды сырья 535
Два условия 535
Монопольный спрос 536
Цена превышает предельный доход 536
«Диктующий цену» 537
Ценовая эластичность 538
Определение цены и объема продукта 538
Данные об издержках 539
Уравнивание предельного дохода и предельных издержек 539
Монополия не имеет кривой предложения 540
Неправильные представления о монополистическом ценообразовании 540

Ключевой график
24-4 Максимизирующее прибыль положение фирмы в условиях чистой монополии ... 541

Экономические эффекты монополии ... 542
Цена, объем производства и эффективность ... 542
Распределение дохода ... 542
Сложности определения издержек ... 543
Научно-технический прогресс: динамическая эффективность ... 545
Ценовая дискриминация ... 546
Условия ... 547
Примеры ... 547
Последствия ... 547
Регулируемая монополия ... 549
Социально оптимальная цена: $P = MC$ ... 549
Последний штрих Бриллианты корпорации *De Beers*: вечная монополия? ... 550
Цена, обеспечивающая справедливую прибыль: $P = ATC$ ... 550
Дилемма регулирования ... 551

Глава 25
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА: МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ... 555

Монополистическая конкуренция: понятие и распространение ... 555
Относительно большое число ... 555
Дифференциация продукта ... 556
Легкость вхождения в отрасль ... 557
Примеры ... 557
Определение цены и объема производства ... 557
Кривая спроса фирмы ... 557
Ключевой график
25-1 Фирмы, действующие в условиях монополистической конкуренции, имеют тенденцию к получению нормальной прибыли в долговременном периоде ... 558
Краткосрочный период: прибыли или убытки ... 558
Долговременный период: безубыточность ... 559
Монополистическая конкуренция и экономическая неэффективность ... 559
Избыточные производственные мощности ... 559
Неценовая конкуренция ... 561
Дифференциация продукции ... 562
Развитие продукции ... 562
Рекламная экономикс ... 562
Противоречивость и размах ... 562
Две точки зрения ... 562
Эмпирические свидетельства ... 564
Последний штрих Рынок учебников по основам экономикс ... 566
Монополистическая конкуренция и экономический анализ ... 566

Глава 26
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА: ОЛИГОПОЛИЯ ... 569

Олигополия: понятие и распространение ... 569
Определение олигополии ... 569
Причины: барьеры для вхождения ... 571
Поведение олигополии: взгляд с точки зрения теории игр ... 572
Взаимозависимость ... 572
Тенденции к сговору ... 573
Повод для обмана ... 573
Четыре модели олигополии ... 573
Ломаная кривая спроса: не основанная на тайном сговоре олигополия ... 574
Олигополия, основанная на тайном сговоре, и картели ... 576
Ценовое лидерство ... 580
Ценообразование по принципу «издержки плюс» ... 581
Неценовая конкуренция ... 582
Олигополия и экономическая эффективность ... 582
Производственная эффективность и эффективность размещения ресурсов ... 582
Динамическая эффективность ... 582
Научно-технический прогресс: факты ... 584
Автомобили: исследование на конкретном примере ... 584
Последний штрих Производство пива: пивоваренная олигополия? ... 588

ЧАСТЬ 6
Микроэкономические проблемы рынков ресурсов

Глава 27
ПРОИЗВОДСТВО И СПРОС НА РЕСУРСЫ ... 595

Значение формирования цен на ресурсы ... 595
Сложности в образовании цен на ресурсы ... 596
Спрос на ресурсы с позиций теории предельной производительности ... 596
Спрос на ресурсы – спрос на один из факторов производства ... 596
Предельный продукт в денежной форме ... 597
Правило использования ресурсов: $MRP = MRC$ ... 597
Предельные издержки как график спроса на ресурс ... 598
Спрос на ресурс в условиях несовершенной конкуренции ... 599
Рыночный спрос на ресурс ... 600
Факторы спроса на ресурсы ... 601
Изменения спроса на продукт ... 601
Изменения производительности ... 601
Цены на другие ресурсы ... 601

Примеры из реальной практики ... 603
Эластичность спроса на ресурс ... 604
Оптимальное соотношение ресурсов ... 605
Правило наименьших издержек ... 605
Правило максимизации прибыли ... 606
Числовой пример ... 607
Последний штрих Замещение вводимых факторов производства: пример служебных вагонов в товарных поездах ... 609
Распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности ... 609

Глава 28
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ... 613

Определение заработной платы ... 614
Общий уровень заработной платы ... 614
Роль производительности труда ... 615
Реальная заработная плата и производительность ... 615
Долговременный рост и стагнация ... 616
Заработная плата на конкретных рынках труда ... 616
Ключевой график
28-3 Предложение труда и спрос на труд на единичной конкурентной фирме и конкурентном рынке ... 617
Модель конкуренции ... 617
Модель монопсонии ... 618
Три модели с учетом профсоюзов ... 621
Повышение заработной платы и безработица ... 624
Модель двусторонней монополии ... 625
Дискуссия о минимуме заработной платы ... 626
Дифференциация заработной платы ... 627
Неконкурирующие группы ... 627
Выравнивающие различия в оплате труда ... 628
Рынок в условиях несовершенной конкуренции ... 629
Оплата труда и производительность ... 630
Проблема «принципал-агент» ... 630
Два дополнения ... 631
Последний штрих Оплата и результативность в профессиональном бейсболе ... 632

Глава 29
ЦЕНЫ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ: РЕНТА, ПРОЦЕНТЫ И ПРИБЫЛИ ... 636

Экономическая рента ... 636
Совершенно неэластичное предложение ... 637
Изменения спроса на землю ... 637
Земельная рента — это излишек ... 638
Единый налог на землю ... 638
Различия в производительности земель ... 639
Альтернативное использование земли и издержки ... 639
Процентная ставка ... 640
Определение процентной ставки ... 640
Диапазон ставок ... 642
Чистая процентная ставка ... 643
Роль процентной ставки ... 643
Приложение: законы о ростовщичестве ... 644
Экономическая прибыль ... 644
Роль предпринимателя ... 645
Источники экономической прибыли ... 645
Функции прибыли ... 647
Доли дохода ... 647
Текущие размеры долей национального дохода ... 647
Исторические тенденции ... 648
Последний штрих Определение цены кредита ... 649

ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ

Государство и текущие экономические проблемы

Глава 30
НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И РЫНКА: ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ, ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА И ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИИ ... 655

Общественные товары: углубленный анализ ... 655
Спрос на общественные товары ... 656
Оптимальное количество общественного товара ... 657
Анализ издержек и выгод ... 657
Еще раз о внешних эффектах ... 659
Побочные издержки ... 659
Побочные выгоды ... 659
Индивидуальное соглашение ... 660
Правовые нормы ответственности и судебные иски ... 661
Государственное вмешательство ... 661
Рынок прав на внешние эффекты ... 662
Оптимальное для общества сокращение внешних эффектов ... 665
Загрязнение окружающей среды: углубленный анализ ... 666
Масштаб проблемы ... 666
Причины: закон сохранения материи и энергии ... 666
Природоохранные мероприятия ... 667
Ликвидация и переработка твердых отходов ... 669
Недостаточность информации ... 671
Недостаточная информация о продавцах ... 672
Недостаточная информация о покупателях ... 672
Последний штрих Подержанные автомобили: рынок «лимонов» ... 674
Оговорка ... 675

Глава 31
ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЫБОРА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ 679

Выявление предпочтений с помощью голосования 680
Неэффективные результаты голосования 680
Парадокс голосования 682
Модель избирателя-центриста 683
Несостоятельность государственного сектора 684
Особые интересы и «погоня за рентой» 684
Явные выгоды и скрытые издержки 685
Ограничение или отсутствие выбора 685
Бюрократия и неэффективность 686
Несовершенные институты 687
Распределение налогового бремени 687
Получение благ или платежеспособность? 687
Прогрессивный, пропорциональный и регрессивный налоги 688
Распределение налогового бремени и потеря эффективности 689
Эластичность и распределение налогового бремени 690
Потеря эффективности из-за налогов 692
Потенциальное распределение налогового бремени в США 693
Американская налоговая система 694
Налоговая реформа 695
Закон о сокращении дефицита 1993 г. 695
Призывы ввести налог на добавленную стоимость 696
Проблема свободы 697
Позиция консерваторов 697
Позиция либералов 697
Последний штрих Средства массовой информации о несостоятельности государственного сектора 698

Глава 32
АНТИТРЕСТОВСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА 703

Промышленная концентрация: определения 703
Промышленная концентрация: благо или зло? 704
Доводы против промышленной концентрации 704
Аргументы в защиту промышленной концентрации 705
Антитрестовские законы 706
Исторические предпосылки 706
Закон Шермана 1890 г. 706
Закон Клейтона 1914 г. 707
Закон о Федеральной комиссии по торговле 1914 г. 707
Закон Селлера — Кефовера 1950 г. 707
Антитрестовское законодательство: результаты и влияние 707
Поведение или структура? 708
Определение рынка 708
Другие желательные цели 708
Эффективность 709
Ограничение конкуренции 711
Естественные монополии и их регулирование 712
Естественная монополия 712
Проблемы 713
Теория регулирования с помощью легального картеля 714
Дерегулирование 714
Полемика 715
Результаты дерегулирования 715
Социальное регулирование 715
Характерные черты 715
Издержки и критические замечания 716
Экономический смысл 717
В поддержку социального регулирования 718
Промышленная политика 719
Предшественники 719
Современный аспект 719
Противоречивость 720
Последний штрих Дерегулирование авиалиний 722

Глава 33
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО: ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА 725

Экономика сельского хозяйства 725
Краткосрочная проблема: нестабильность цен и доходов 725
Долгосрочная проблема: сокращающаяся отрасль 728
Экономические проблемы сельскохозяйственной политики 730
Размер субсидий и их логическое обоснование 731
Суть концепции паритета 732
Политика ценовой поддержки 732
Борьба с излишками 734
Критика сельскохозяйственной политики 735
Симптомы и причины 735
Неправильное распределение субсидий 735
Противоречия политики 736
Снижение эффективности 736
Политические аспекты сельскохозяйственных программ 736
Пересмотр теории общественного выбора 736
Другие факторы 737
Новые направления? 737
Мировая торговля и сельскохозяйственная политика 738
Влияние политики 738
ГАТТ: Уругвайский раунд 739
Последний штрих Сахарная программа – «сладкое дельце» 740
Закон о фермерской деятельности 1990 г. 740

Рыночно-ориентированная стабилизация доходов ... 740
Глобальный подход: пир или голод? ... 741
Пессимисты ... 741
Оптимисты ... 742

Глава 34
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА: НЕРАВЕНСТВО И БЕДНОСТЬ ... **745**

Неравенство доходов: некоторые факты ... 746
Распределение личного дохода ... 746
Тенденции в динамике неравенства доходов ... 746
Причины увеличения неравенства ... 747
Кривая Лоренца ... 748
Два замечания ... 748
Более широкое толкование дохода ... 748
Отсутствие мобильности доходов: временной горизонт ... 749
Правительство и перераспределение доходов ... 749
Причины неравенства доходов ... 750
Равенство против эффективности ... 752
Аргумент в пользу равенства: максимизация полезности ... 752
Аргументы в пользу неравенства: стимулы и эффективность ... 752
Соотношение равенства доходов и эффективности ... 753
Мрачная картина бедности ... 754
Определение бедности ... 754
Кто такие бедняки? ... 754
Динамика бедности ... 756
«Чернокожие деклассированные элементы» ... 756
«Невидимые» бедные ... 756
Система поддержания уровня доходов ... 757
Программы социального страхования ... 757
Программы государственной помощи ... 758
«Суета вокруг благотворительных программ» ... 759
Предложения по реформированию системы ... 760
Отрицательный подоходный налог ... 760
Планы стимулирования перехода к трудовой деятельности ... 761
Последний штрих Благотворительность для богатых ... 762

Глава 35
ЭКОНОМИКА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ... **767**

Здравоохранение — отрасль экономики ... 767
Двойная проблема: издержки и доступность ... 768
Повышение расходов на здравоохранение ... 768
Направления роста расходов ... 768
Качество медицинского обслуживания: действительно ли население США более здоровое? ... 769
Экономическое значение растущих издержек ... 770
Основная проблема ... 771
Ограниченный доступ: незастрахованные ... 772
С чем связан быстрый рост расходов? ... 773
Особенности рынка здравоохранения ... 773
Увеличивающийся спрос на услуги здравоохранения ... 773
Роль страхования ... 775
Роль факторов предложения в повышении издержек ... 778
Относительная важность ... 779
Реформа системы здравоохранения ... 779
Достижение всеобщей доступности ... 780
Аргументы в пользу Системы национального медицинского страхования ... 780
Аргументы против системы ... 781
Сдерживание затрат: ослабление побудительных мотивов ... 781
Последний штрих Реформа здравоохранения – врачи против экономистов ... 782
Доклад о состоянии реформы ... 783

Глава 36
РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ: ПРОФСОЮЗЫ, ДИСКРИМИНАЦИЯ И ИММИГРАЦИЯ ... **787**

Краткая история американского профсоюзного движения ... 787
АФТ и экономический тред-юнионизм ... 788
Рост профсоюзов в 1930–1940 гг. ... 788
Подавление профсоюзов ... 789
Спад профсоюзного движения ... 790
Заключение коллективных договоров ... 792
Процедура заключения коллективных договоров ... 792
Трудовое соглашение ... 792
Влияние профсоюзов на экономику ... 794
Преимущество в зарплате для членов профсоюза ... 794
Эффективность и производительность ... 794
Распределение доходов ... 798
Дискриминация ... 799
Масштабы дискриминации ... 799
Профессиональная сегрегация: модель переполнения ... 800
Издержки дискриминации ... 801
Дополнения ... 802
Иммиграция ... 803
История и политика ... 803
Экономические аспекты иммиграции ... 804
Усложнения и модификации ... 805
Две точки зрения на иммиграцию ... 806
Последний штрих Расовая дискриминация в профессиональном баскетболе? ... 807

ЧАСТЬ ВОСЬМАЯ

Международная экономикс и мировая экономика

Глава 37
МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ 813

Факты международной торговли 813
Экономическая основа торговли 814
Сравнительное преимущество: графический анализ 815
Две изолированные страны 815
Сравнительные преимущества как ориентир для специализации 816
Условия торговли 817
Выигрыш от торговли 817
Растущие издержки 818
Ключевой график
37-2 Прямые торговых возможностей и выигрыш от торговли 819
Еще раз о свободной торговле 820
Анализ спроса и предложения для экспорта и импорта 820
Спрос и предложение в США 820
Спрос и предложение в Канаде 822
Равновесная мировая цена, экспорт и импорт 823
Торговые барьеры 824
Экономическое влияние тарифов 824
Экономическое влияние квот 825
Доводы в пользу протекционизма: критический обзор 826
Необходимость обеспечения обороны 826
Увеличение внутренней занятости 827
Диверсификация ради стабильности 828
Защита новых отраслей 828
Защита от демпинга 828
Дешевая иностранная рабочая сила 829
Некоторые итоги 829
Издержки протекционизма 831
Издержки для общества 831
Влияние на распределение доходов 832
Американская международная торговая политика 832
Либерализация торговли в целом 832
Агрессивное продвижение экспорта 833
Двусторонние переговоры 833
Последний штрих Петиция производителей свечей от 1845 г. 834

Глава 38
ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ, ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ТОРГОВЫЙ ДЕФИЦИТ 839

Финансирование международной торговли 839
Американские экспортные операции 840
Американские импортные операции 840
Платежный баланс страны 841
Счет текущих операций 841
Счет движения капиталов 843
Взаимосвязи 843
Официальные резервы 844
Дефициты и избытки платежных балансов 844
Дефициты и излишки: хорошо, плохо или опасно? 844
Свободно плавающие валютные курсы 845
Обесценение и удорожание валюты 845
Ключевой график
38-3 Рынок иностранной валюты 846
Факторы, определяющие валютный курс 846
Гибкие валютные курсы и платежный баланс 848
Недостатки плавающих курсов 849
Фиксированные валютные курсы 849
Использование резервов 850
Торговая политика 850
Валютный контроль: рационирование 850
Внутреннее макроэкономическое регулирование 851
Международные системы валютных курсов 852
Золотой стандарт: фиксированные валютные курсы 852
Бреттон-Вудская система 853
Управляемые колебания 856
Торговый дефицит США в последнее время 858
Причины торгового дефицита 858
Влияние американского торгового дефицита 859
Меры по сокращению внешнеторгового дефицита 861
Последний штрих Спекуляции на валютных рынках 862

Глава 39
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И МЕНЕЕ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ 867

Богатые и бедные 867
Экономический рост, упадок и разрыв в доходах 868
Последствия 869
Преодолевая бедность 869
Природные ресурсы 869
Трудовые ресурсы 870
Накопление капитала 873
Технический прогресс 875
Социокультурные и институциональные факторы 876
Порочный круг бедности 877
Роль государства 878
Активная роль 878
Проблемы государственного сектора 879
Дополнительные факторы 880
Роль развитых стран 880
Расширение торговли 880

Иностранная помощь: государственные займы и субсидии ... 880
Приток частного капитала ... 882
Долговой кризис в менее развитых странах ... 882
Долг и его рост ... 882
Причины кризиса ... 882
Экономические последствия ... 883
Реформа и возрождение ... 884
По пути к новому мировому экономическому соглашению ... 884
Последний штрих Голод в Африке ... 886

Глава 40
РОССИЯ – ЭКОНОМИКА В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА ... 891

Идеология и организации ... 891
Марксистская идеология ... 891
Институты ... 892
Проблемы централизованного планирования ... 892
Цели и средства ... 892
Проблема координации ... 893
Неудачи коммунизма ... 894
Замедление роста ... 894
Низкое качество продукции ... 894
Нужды потребителей ... 894
Причины распада ... 894
Реформы Горбачева ... 896
Переход к рыночной системе ... 897
Приватизация ... 897
Поощрение конкуренции ... 897
Ограничение и изменение роли правительства ... 897
Реформа цен: отмена контроля ... 898
Присоединение к мировой экономике ... 899
Макроэкономическая стабильность ... 899
Общественная поддержка: отношения и ценности ... 899
Проблема одновременности ... 900
Роль развитых стран ... 900
Иностранная помощь ... 900
Частное инвестирование ... 901
Членство в международных организациях ... 901
Доклад об успехах ... 901
Достижения ... 901
Проблемы ... 902
Перспективы ... 903
Дестабилизация и развал ... 903
Довести дело до конца ... 903
Последний штрих Китай – возникновение экономической сверхдержавы? ... 904
Ответы на ключевые вопросы ... О-1
Словарь понятий и терминов ... С-1

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Нам приятно узнать, что «Издательский Дом ИНФРА-М» перевел и выпускает в свет на русском языке 13-е издание нашей книги «Экономикс: принципы, проблемы и политика». Предыдущим изданием нашей книги на русском языке, вышедшим в свет в 1992 г., было 11-е издание учебника. Текст нового издания на русском языке значительно переработан, обновлены данные, многие понятия получили расширенное толкование. Нам приятно, что наша книга по-прежнему пользуется популярностью и остается ведущим учебником экономикс в США, но теперь, когда есть новый перевод на русский язык, ее смогут прочитать тысячи студентов в России, чтобы лучше понять основы экономикс.

Нас давно интересует Россия и положение дел в других новых независимых государствах. В 1963 г. профессор Макконнелл, преподававший в то время сравнительную экономику, посетил Советский Союз, чтобы ближе познакомиться с советской экономической системой, в том числе с методикой планирования и проблемами плановой системы. В 1992 г. профессор Брю прочитал недельный курс экономикс в рамках трехнедельного семинара в Московском государственном университете. Он всегда вспоминает нелепость ситуации, возникшей при обсуждении возможности перевода и издания на русском языке учебника «Экономикс» с руководством тогдашнего ведущего издательства ЦК КПСС. Позднее, в 1995 г. профессор Брю посетил Москву и Санкт-Петербург с женой и сыном уже в качестве туриста.

В процессе подготовки русского издания мы неоднократно беседовали со студентами и профессорами из Содружества Независимых Государств — как в самих этих странах, так и в США. Много раз мы встречались с приезжавшими из России специалистами, которые сообщали, что учились по нашей книге. Несколько преподавателей из России прочитали курсы лекций в университетах США на основе нашего учебника или полные курсы «экономикс» для американских студентов. Американские коллеги также прочитали несколько курсов на базе этого учебника в различных регионах бывшего Советского Союза, в том числе в Белоруссии, Эстонии, Киргизии, Латвии, некоторых регионах Российской Федерации и в Украине.

В настоящее время экономика России переживает период драматических и трудных преобразований. К сожалению, доподлинно неизвестно, в чем собственно состоит политика экономических реформ и с какой скоростью они происходят. Однако мало кто сомневается в том, что советская экономическая система быстро превратилась в реликт прошлого в мире, она все в большей мере характеризуется ростом индивидуальной свободы, свободными рынками, мощной конкуренцией, международными масштабами торговли и быстрыми технологическими переменами. Мы с восхищением относимся к желанию россиян поддерживать процесс реформ. В то же время мы хорошо понимаем, с какими трудностями и тяготами сопряжен процесс перемен для многих людей. Но готовых рецептов демонтажа командной экономики, в которой господствовала государственная собственность на средства производства и отсутствовала конкуренция, не существует. Нет таких рецептов и для быстрого формирования рыночной экономики, опирающейся на частный капитал и конкурентоспособные предприятия. Только сама Россия может стать архитектором своей экономики.

В ретроспективном плане видно, что эта задача оказалась значительно более сложной, чем представлялось ранее. «Капиталистический романтизм» российских чиновников вполне понятен и оправдан и был даже полезен, потому что отражал надежды

людей. Однако одной надежды явно недостаточно; реальные реформы требуют прагматического подхода и решительных экономических мер. Для создания новой экономической системы необходимо предпринимать четкие действия, терпеть неудачи, создавать соответствующие социальные институты, приватизировать предприятия, демонтировать монополии, поддерживать население, думать о будущем и преодолевать трудности. Однако проблемы, связанные с преобразованием российской экономики, не могут быть решены в одночасье, но и откладывать их решение нельзя. Мы надеемся, что если страна удержится в общем русле этого процесса, то Россия сможет создать динамичную, уникальную российскую рыночную экономику. Но мы – реалисты, а не романтики, поэтому уверены, что эти преобразования потребуют много времени.

Наш учебник – это книга об основных принципах экономикс. Развивая эти принципы, мы абстрагировались от реальных трудностей, стремились выявить ключевые соотношения и показать основные направления экономического развития. Несмотря на то что некоторые принципы являются комплексными (например, графические модели) и требуют внимательного изучения, следует помнить, что они значительно проще, чем экономика в целом. Экономические принципы, изложенные в нашей книге, – *это только средства* для понимания экономической реальности, но они не являются этой реальностью. Они позволяют понять экономическое поведение потребителей, работников, фирм и правительства; объясняют преимущества специализации и обмена на индивидуальном, региональном и международном уровне. Эти принципы помогают понять: механизм формирования рынков и цен, подъемов и спадов в экономике; феномен безработицы и инфляции, изменения ставок заработной платы и ее дифференциации; систему обменных курсов валют; содержание и цели торгового баланса. Принципы экономикс позволяют понять, как деятельность индивидов способствует процветанию всего общества, причем без участия государства. Эти принципы также проясняют роль государства в экономике. И, как вы увидите сами в дальнейшем, они дают возможность анализа практически любой экономической проблемы.

Короче говоря, принципы экономикс, сформулированные в этой книге, доказали свою полезность для студентов, стремящихся познать основы рыночной экономики и желающих сознательно в ней участвовать. Мы желаем каждому из вас успеха в изучении экономикс и процветания в жизни. Более того, мы желаем России больших успехов на пути ее исторических преобразований. Если наш учебник хотя бы в небольшой мере будет способствовать достижению любой из этих целей, нам это будет очень приятно и мы будем считать себя полностью вознагражденными.

Campbell R. McConnell
Stanley L. Brue

ПРЕДИСЛОВИЕ

Мы рады представить 13-е издание учебника «Экономикс». Наш учебник по-прежнему является самым раскупаемым учебником по экономикс в США, причем основная доля продаж приходится на предыдущее, 12-е, издание. Более того, издание «Экономикс» на русском языке является ведущим учебником по экономикс в России. Более миллиона россиян изучали по нему рыночную экономику после падения социализма. Канадская и австралийская версии учебника, а также переводы на французский, испанский и другие языки еще более расширили сферу его распространения.

Капитализм в России, взлеты и падения процентных ставок, ГАТТ, НАФТА, законы о нормах загрязнения окружающей среды, конституционная поправка о сбалансированном бюджете – какое замечательное время для изучения и преподавания экономикс! Очевидно, что людям, разбирающимся в принципах экономикс, легче понять обновляющийся мир и научиться успешно действовать в нем. Мы благодарим всех, кто пользуется учебником «Экономикс» – где бы вы ни жили в этом быстро меняющемся мире, – за то, что вы дали нам возможность сыграть свою скромную роль, помогая вам в ваших усилиях обучать и учиться этому жизненно важному предмету.

ЧТО НОВОГО?

Это издание было пересмотрено, улучшено и осовременено. Многие изменения вызваны замечаниями 43 рецензентов, 10 участников наблюдательной группы и 124 респондентов, ответивших на вопросы анкеты. Мы искренне благодарим всех, кого перечислили в конце предисловия.

Здесь мы приводим краткий обзор изменений, сделанных в 13-м издании.

Новые главы

Для этого издания мы написали две новые главы.

- «США как часть мировой экономики». Материал части I был несколько сокращен, и ее структура была изменена, с тем чтобы включить в начало книги новую главу (гл. 6), посвященную роли США в мировой экономике. Эта глава содержит не только описательный материал (объем и структура мировой торговли), но и важный теоретический материал (относительные преимущества, обменные курсы), а также обзор институциональных структур (торговые барьеры, ГАТТ, ЕС, НАФТА). Давая основы знаний по международной торговле и финансам, эта глава может служить трамплином для преподавателя, который хочет полноценно интегрировать материалы по макро- и микроэкономикс в единую структуру.

- «Экономика здравоохранения». Новая глава (гл. 35) знакомит с экономикой здравоохранения, темой, вокруг которой в США ведутся и, видимо, еще долго будут вестись жаркие дебаты. В главе представлены двоякая проблема увеличения расходов на здравоохранение и неравного доступа к охране здоровья, а также модель спроса и предложения, объясняющая, почему эти расходы растут. В главе используются и получают развитие многие экономические концепции, включая асимметричность информации, эффект перелива, налоговые субсидии, эластичность доходов и цен, моральный аспект проблемы риска, оптимальной системы здравоохранения и многие другие. Глава заканчивается обсуждением вариантов реформы. Чтобы высвободить место для новой главы, мы исключили главу 12-го издания, посвященную анализу общего равновесия.

Новые особенности

Новое, 13-е, издание обладает и новыми особенностями. Во-первых, это — новый международный ракурс рассматриваемых проблем, а во-вторых, большая взаимосвязь теории с практическим опытом.

- «Международный ракурс». Мы включили в книгу 43 новых раздела «Международный ракурс», содержащих в основном диаграммы и схемы, позволяющие сравнить экономики США и других стран. Если, например, просто указать, каковы в США темпы инфляции, уровень безработицы, ставки налогов, размер субсидий фермерам и затраты на охрану здоровья, без сопоставления с аналогичными показателями других стран, студенты будут лишены данных, необходимых для осмысленного сравнения.

- «Ключевые вопросы (с ответами)». В конце каждой главы помещены от двух до пяти ключевых вопросов, снабженных ответами в конце учебника. Многие из этих вопросов — количественные и призваны помочь учащимся осмыслить и усвоить основные концепции. В тексте глав содержатся указания, с каким ключевым вопросом связан данный материал. Студенты, которые хотят немедленно проверить, насколько хорошо они усвоили прочитанное, могут обратиться к специально помеченному ключевому вопросу и сверить свой ответ с тем, что приведен в конце книги. Другие могут прочитать главу до конца, прежде чем отвечать на ключевые вопросы. В любом случае ключевые вопросы делают настоящее издание «Экономикс» более содержательным.

Реструктурированная макроэкономикс

Материал, посвященный макроанализу, был заново осмыслен и тщательно пересмотрен, а его структура изменена в целях более логичного развития идей и обеспечения большей гибкости преподавания. Поскольку изменения оказались весьма значительными, мы опишем их более подробно.

- *Главы 7 и 8*, посвященные расчету национального дохода и макроэкономической нестабильности, претерпели лишь небольшие изменения.

- В *главе 9* исследуются компоненты модели совокупных расходов в частной закрытой экономике и равновесный ВВП. Мы сократили описание классической экономики и быстро подвели студентов к модели совокупных расходов. Мы представляем теорию совокупных расходов как часть интегрированной современной макроэкономики, не делая особого упора на разногласия между «лагерями». Сравнение различных макроэкономических школ проводится в главе 16, посвященной альтернативным воззрениям.

- В *главе 10* разбираются изменения равновесного ВВП и эффект мультипликатора в частной закрытой экономике. Затем вводится понятие чистого экспорта и государственных компонентов в модели совокупных расходов; последний раздел перенесен из главы предыдущего издания, посвященной фискальной (бюджетной) политике. Затем рассматриваются спад производства и инфляция и одновременно предлагается исторический обзор этих явлений (Великая депрессия и инфляция в период войны с Вьетнамом).

- *Глава 11* посвящена модели совокупного спроса и совокупного предложения, а также в нее включены два факультативных раздела, в которых, во-первых, вводится кривая совокупного предложения из модели совокупных расходов и, во-вторых, показано, как связаны между собой сдвиги кривых совокупного спроса и совокупных расходов. Мы предполагаем, что большинство преподавателей будет использовать главы, касающиеся совокупных расходов, но те преподаватели, которые хотят применять только модель совокупного спроса — совокупного предложения, могут отказаться от глав, посвященных совокупным расходам, а также от факультативных разделов главы 11. Дополнительные занятия по разделу главы 11, посвященному мультипликатору и инфляции, могут послужить трамплином для преподавателей, желающих более подробно разобрать концепции предельной склонности к потреблению, предельной склонности к сбережениям и мультипликатора.

- *Глава 12*, посвященная фискальной политике, полностью переработана на основе модели совокупного спроса и совокупного предложения.

Мы полагаем, что полное обновление глав, посвященных макроэкономическому анализу, позволило достичь трех целей.

Важнее всего то, что теперь, когда структура материала позволяет больше «не прыгать» от одной модели (совокупных расходов) к другой (совокупного спроса — совокупного предложения), преподавателям будет легче и удобнее объяснять студентам обе модели. Новая последовательность такова: расчет национального дохода, макроэкономическая нестабильность, модель совокупных расходов, выведение из нее понятия совокупного спроса, добавление совокупного предложения и применение уже этой модели к фискальной политике (и затем к кредитно-денежной политике).

Кроме того, новая организация материала позволяет отдельно изучать модель совокупного спро-

са – совокупного предложения тем, кто этого желает (гл. 11 и 12 и далее).

И наконец, две главы, посвященные совокупным расходам, теперь не содержат разделов по модели совокупного спроса – совокупного предложения; это для тех преподавателей, которые хотят сосредоточиться именно на модели совокупных расходов.

Объединение вводных глав

Для большей ясности изложения и для того, чтобы поместить новую главу, посвященную роли США в мировой экономике (гл. 6), мы объединили вводные главы. Две главы из 12-го издания, где речь шла о частном и государственном секторах, объединены в этом издании в новую главу 5 (смешанная экономика). Новая глава 4 (бывшая гл. 5) связывает материал, посвященный чистому капитализму (бывшая гл. 3), с анализом рыночной системы. Это облегчается тем, что анализ спроса и предложения в новом издании переместился в главу 3.

Экономический подход

Мы больше внимания уделили экономическому образу мышления. В главе 1 мы значительно расширили раздел, посвященный экономическому подходу к действительности, подробно разбирая проблемы нехватки ресурсов и выбора, рационального поведения и маржинального анализа. В главе 2 мы используем понятия предельной выгоды и предельных издержек (см. рис. 2-2), чтобы определить оптимальное положение экономики на кривой производственных возможностей. И в дальнейшем, в оставшейся части учебника, мы не упускаем случая напомнить об экономическом подходе.

Отбор и уплотнение материала

Тщательный отбор и уплотнение материала, осуществленные еще в 12-м издании, были хорошо приняты преподавателями и, разумеется, студентами. Воодушевленные этой реакцией, мы вновь постарались удалить устаревшее, убрать излишнее, уплотнить фразы и по возможности устранить формализм изложения. Экономя на словах, мы при этом старались не жертвовать подробностью объяснений. Там, где это требовалось, краткие повторения остаются отличительной чертой «Экономикс».

Новые и пересмотренные темы

Помимо тех изменений, которые мы уже описали, были осуществлены и некоторые другие.

- *Часть I. Глава 1.* Реорганизован раздел «экономическая политика»; дано новое описание логической ошибки, связанной с нарушением причинно-следственной связи. *Глава 2.* Более четко определены понятия эффективности производства и эффективности распределения ресурсов; введен новый наглядный пример «древесина или совы». *Глава 3.* Использованы новые примеры: увеличение спроса на брокколи, морковь, ружья, уменьшение предложения пикши. *Глава 4.* Более подробно описаны права собственности. *Глава 5.* Введен новый материал о росте трансфертных платежей и доходах от лотерей.

- *Часть II. Глава 8.* Обновлен рис. 8-7, с тем чтобы можно было рассматривать объем производства за пределами полной занятости; помещен новый рис. 8-8, где противопоставляются номинальная и реальная процентные ставки. *Глава 10.* Дано новое приложение концепции совокупных расходов к Великой депрессии и инфляции в период войны во Вьетнаме. *Глава 11.* Удалены определения «кейнсианский» и «классический» с горизонтального и вертикального отрезков кривой совокупного предложения; по-новому проводится различие между ВВП в условиях полной занятости и ВВП в условиях полной производительности. *Глава 12.* Дано новое определение фискальной политики в рамках модели совокупного спроса – совокупного предложения (рис. 12-1 и 12-2); пересмотрен материал, посвященный бюджету при полной занятости (новый рис. 12-4).

- *Часть III. Глава 13.* Включен новый материал об относительном сокращении активов банков и сберегательных учреждений, а также о глобализации сферы финансов. *Глава 15.* По-новому представлена кредитно-денежная политика с использованием модели совокупного спроса – совокупного предложения (рис. 15-2); введен новый материал о последних успехах кредитно-денежной политики, об «утрате контроля», о влиянии изменений процентной ставки на процентный доход, об опоре современной политики на ставку федерального финансирования. Новый рис. 15-3 позволяет шире взглянуть на макроэкономическую теорию и политику с точки зрения совокупного спроса и совокупного предложения.

- *Часть IV. Глава 16.* Эта глава имеет новый заголовок, в ней сравниваются с точки зрения модели совокупного спроса – совокупного предложения классический и кейнсианский анализ (из гл. 10 12-го издания). *Глава 17.* По-новому обсуждаются проблемы образования и занятости. *Глава 18.* Включены новые темы: юридические лица, владение государственным долгом (рис. 18-1), влияние долга на фискальную политику, Закон о снижении дефицита

1933 г. *Глава 19.* Описывается влияние факторов спроса и эффективности на общеэкономическое развитие (рис. 19-1), приведены новые данные по уровню образования населения (рис. 19-4); обсуждается проблема медленного темпа роста среднего семейного дохода (рис. 19-5).

- ***Часть V.*** *Глава 20.* Приведен новый пример эластичности цены при обложении акцизным налогом судов, являющихся предметами роскоши; более полно обсуждается перекрестная и зависящая от дохода эластичность спроса. *Глава 21.* Дано более четкое определение совокупной полезности, приведен график предельной полезности (рис. 22-1); совокупная полезность рассматривается с привлечением новых примеров из практики. *Глава 22.* Приведен новый числовой пример о различиях между учетной и экономической прибылью; даны новые примеры эффекта масштаба, включая цены новых и подержанных учебников и слияния банков. *Глава 24.* Более полно обсуждается эффект масштаба как входной барьер (рис. 24-1); проведено новое графическое сравнение монополиста с единой ценой и дискриминирующего монополиста (рис. 24-7). *Глава 25.* По-новому рассмотрена проблема долгосрочного равновесия в монополистической конкуренции; приведен новый рис. 25-4 о рекламе и эффекте масштаба. *Глава 26.* Переписан раздел о причинах существования олигополии. Приведен пример автомобильной отрасли.

- ***Часть VI.*** *Глава 27.* Приведены новые примеры спроса на труд: рабочие автомобильной промышленности, работники закусочных быстрого обслуживания, влияние персональных компьютеров, временные работники. *Глава 28.* Приведена дискуссия о снижении реальной заработной платы и провале плана оплаты по результату. *Глава 29.* Приведены новые примеры, среди них законы, направленные против ростовщичества.

- ***Часть VII.*** *Глава 30.* Дан графический анализ перелива ресурсов (из гл. 6 12-го издания), обновлен материал о правах на загрязнения и специальном фонде. *Глава 31.* Обсуждаются усилия по изменению государственного механизма и Закон о снижении дефицита 1993 г. *Глава 32.* Дан новый раздел о взаимосвязях антитрестовских и прочих целей (торговый баланс, объединения в оборонной промышленности и продвижение новых технологий); приведены новые случаи фиксации цен; написан новый большой раздел по промышленной политике. *Глава 33.* Приведен новый рис. 33-3, на котором отражена изменчивость и долгосрочный спад цен на сельскохозяйственную продукцию; по-новому обсуждаются проблема «погони за прибылью» и влияние ценовой поддержки. *Глава 34.* Приводятся причины увеличения неравенства доходов; дан анализ уровня бедности (рис. 34-5); изложены предложения по реформе социального обеспечения. *Глава 36.* Сокращены разделы по истории и влиянию профсоюзов; по-новому рассмотрена проблема социального обеспечения иммигрантов.

- ***Часть VIII.*** *Глава 37.* Рассматриваются новые темы: анализ экспорта и импорта с точки зрения спроса и предложения (рис. 37-3, 37-4 и 37-5); политика государственного продвижения экспорта; возобновление режима наибольшего благоприятствования для Китая и переговоры с Японией. *Глава 38.* По-другому обсуждается проблема «управляемого плавания» валют; торговый дефицит США. *Глава 39.* Приведена новая таблица распределения мирового дохода (табл. 39-1); переработано и расширено обсуждение проблем народонаселения; по-новому рассматриваются трудности, связанные с иностранной помощью; переосмыслена проблема долгового кризиса. *Глава 40.* Рассмотрен процесс перехода России к капитализму.

Новые разделы «Последний штрих»

Рецензенты одобрили введение мини-текстов под названием «Последний штрих» и их расположение в заключительных частях глав. Эти тексты имеют разные цели: одни показывают текущее или историческое применение экономических понятий, другие анализируют интересы людей к экономическим проблемам, третьи представляют противоречащие основным или побочные точки зрения, а четвертые отражают экономические понятия и темы в глобальном аспекте. Шестнадцать мини-текстов «Заключительный штрих» являются новыми, а остальные были переработаны и обновлены.

Новые темы мини-текстов таковы: снижение уровня производства на Кубе (гл. 2); спекуляция билетами (гл. 3); альтернативные взгляды на вопрос, почему уровень безработицы в Европе настолько высок (гл. 11); использование доллара по всему миру (гл. 13); проблема социальных выплат (гл. 18); доводы «за» и «против» экономического роста (гл. 19); рыночные силы и возрастание ценности образования (гл. 20); неэффективность рождественской раздачи подарков (гл. 21); созидательное разрушение как конкурентная сила (гл. 23); алмазная монополия корпорации *De Beers* (гл. 24); газеты о неудачах в государственном секторе (гл. 31); дерегулирование авиалиний (гл. 32); врачи против экономистов по поводу реформы здравоохранения (гл. 35); спекуляции на валютных рынках (гл. 38); Китай как новая экономическая сила (гл. 40).

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ

Несмотря на то что 13-е издание очень мало напоминает первое, основная цель остается той же самой – дать студенту, начинающему изучать экономикс, концепции, необходимые для понимания основных экономических проблем, специфических экономических понятий и политических альтернатив решения экономических проблем. Мы надеемся, что способность рассуждать на экономические темы логично и объективно и непреходящий интерес к экономикс станут побочными следствиями при достижении основной цели. Мы намерены представить принципы и проблемы экономикс в прямой, логичной форме. Следовательно, мы продолжаем делать упор на ясность изложения и организацию материала.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕБНИКА

Данный учебник обладает целым рядом заметных особенностей и достоинств.

- *Четкие объяснения проблем.* Мы попытались создать четкий аналитический текст, отвечающий требованиям лучших студентов и доступный, при определенных стараниях, средним студентам. Мы думаем, что тщательность изложения материала и его доступность позволят преподавателю отбирать темы для занятий в аудитории и быть уверенным в том, что остальной материал учебника студенты смогут проработать и понять самостоятельно.

- *Расширенное определение экономикс.* В начальных курсах не всегда удается обеспечить студентов понятным определением экономикс. Чтобы избежать этого недостатка, мы посвятили всю главу 2 постановке и анализу фундаментальных основ экономикс. Это должно помочь студентам в дальнейшем.

- *Основы рыночной системы.* В настоящее время многие экономики совершают трудный переход от планового хозяйства к рыночной системе. Поэтому детальное описание принципов организации и функционирования рыночной системы в главе 4 мы считаем очень своевременным. Права собственности, свобода предпринимательства и выбора, роль прибыли – эти и связанные с ними понятия типичный студент понимает плохо. Мы надеемся, что снабдили студентов методологией и информацией, необходимыми для изучения рыночной системы.

- *Раннее введение проблем международной экономикс.* Принципы и организация международной экономикс вводятся достаточно рано. В главе 6 рассматривается рост объемов международной торговли, ее основные участники, специализация и сравнительные преимущества, рынок иностранных валют, тарифы и субсидии, различные торговые соглашения. Столь раннее введение в международную экономикс позволяет изучить международный аспект макроэкономических и микроэкономических проблем.

- *Раннее и всестороннее изучение роли государства.* Государство является составным элементом современного капитализма. Следовательно, его роль в экономике не следует рассматривать по частям или после всех остальных тем. В этом учебнике экономические функции анализируются в главе 5. В главе 30 обсуждаются проблемы несостоятельности государства и рынка, а в главе 31 рассматриваются наиболее интересные аспекты теории общественного выбора и государственных финансов. Разделы учебника, посвященные как макро-, так и микроэкономикс, содержат главы, ориентированные на проблемы и политику.

- *Упор на экономический рост.* В этом издании мы делаем упор на экономический рост. В главе 2 используется кривая производственных возможностей для иллюстрации основных компонентов роста. В главе 19 обсуждаются темпы и причины роста американской экономики, а также его противоречивость. Глава 39 концентрируется на анализе проблем менее развитых стран и препятствиях, мешающих их росту. Часть главы 40 касается сокращения темпов роста в бывшем Советском Союзе. Помимо этого, в главах, касающихся теории ценообразования, обращается особое внимание на возможности внедрения достижений научно-технического прогресса в различных рыночных структурах.

- *Обсуждение теории фирм.* Мы уделяем большое внимание микроэкономикс в целом и теории фирм в частности по двум причинам. Во-первых, понятия микроэкономикс трудны для большинства начинающих студентов. Краткие обсуждения обычно лишь увеличивают трудности, так как больше вопросов создают, чем снимают. Во-вторых, мы объединили анализ различных рыночных структур с обсуждением влияния каждого рыночного подразделения на цену, уровень производства, распределение ресурсов и скорость технологического прогресса.

- *Главы, посвященные экономическим темам.* Большинство студентов, несомненно, поймет, что основные проблемы излагаются в части IV, посвященной макроэкономикс, и в части VII, ориентированной на проблемы микроэкономикс. Мы пытались изложить все проблемы в логичной последовательности, применяя соответствующие аналитические инструменты. Кроме того, мы стремились включить как можно больше материала, но каждый преподаватель может исключить главы, которые, по его мнению, не очень важны для конкретной группы студентов.

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ КНИГИ

Необходимой предпосылкой создания хорошего учебника по экономикс являются логичная структура и четкость изложения материала. Данный учебник был написан таким образом, что каждая тема и понятие прямо соответствуют уровню сложности, который доступен среднему студенту. По этой причине мы тщательно подбирали материалы по микроэкономикс и макроэкономической теории занятости. Но простота восприятия обеспечивается четкостью изложения, а не краткостью.

Более того, из нашего опыта следует, что при рассмотрении каждой из основных тем – совокупный спрос и совокупное предложение, деньги и банки, теория фирм, международная экономикс – желательно объединять анализ с политикой. В целом применяется трехшаговый способ развития аналитических инструментов: 1) словесные описания и иллюстрации; 2) числовые примеры; 3) графическое представление, основанное на этих числовых иллюстрациях.

Весь материал данной книги разделен на восемь частей. Часть I. Введение в экономикс и экономику. Часть II. Национальный доход, занятость и фискальная политика. Часть III. Деньги, банки и монетарная политика. Часть IV. Проблемы и противоречия макроэкономикс. Часть V. Микроэкономикс товарных рынков. Часть VI. Микроэкономикс рынков ресурсов. Часть VII. Государство и текущие экономические проблемы. Часть VIII. Международная экономикс и мировая экономика. В содержании перечислены конкретные главы каждой части.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТРУКТУРА ИЗЛОЖЕНИЯ

В целом преподаватели согласны с содержанием нашего учебника, но не всех из них устраивает структура изложения материала. На наш взгляд, структура этого учебника обеспечивает значительную гибкость изложения проблем экономикс. Те, кто пользовался предыдущими изданиями, сообщали нам, что им удавалось изучать главы в другом порядке, почти не нарушая логику изложения.

Мы предпочли перейти от макро- к микроэкономикс, но за вводным материалом части I можно непосредственно давать микроэкономический анализ из частей V и VI. Аналогично модель совокупного спроса – совокупного предложения вводится после, а не до анализа совокупных расходов. Те, кто не согласен с такой организацией, не встретят никаких проблем, рассматривая главу 11 перед главами 9 и 10.

Некоторые преподаватели предпочитают перемежать главы из частей V и VI главами из части VII. Глава 33 о сельском хозяйстве может следовать за главой 23 о чистой конкуренции; глава 32 об антитрестовском законодательстве, регулировании и промышленной политике может следовать за главами 24–26 о несовершенной конкуренции. Глава 36 о рынке труда может следовать за главой 28 о заработной плате; глава 34 о неравенстве доходов может следовать за главами 28 и 29 о национальном доходе.

Тот, кто преподает типичный двухсеместровый курс и удовлетворен структурой учебника, поместив первые четыре части в первый семестр, а части с V по VIII – во второй, увидит, что материал расположен логично с точки зрения его содержания и разумно относительно объема и уровня сложности. Те преподаватели, которые предпочитают делать упор на международную экономикс, части I, II, III и VIII могут рассматривать в первом семестре, а части с IV по VII – во втором.

Для курса, рассчитанного на три четверти, мы предлагаем проходить главы с 1-й по 12-ю в первой четверти, с 13-й по 29-ю – во второй и с 31-й по 40-ю – в третьей.

Те, кого интересует односеместровый курс, могут выделить несколько групп глав, подходящих для такого курса.

ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ

Как и в предыдущих изданиях, этот учебник «Экономикс» ориентирован на студентов. Новое обращение «К студенту» содержит различные виды педагогической помощи.

БЛАГОДАРНОСТИ

Публикация 13-го издания продлит жизнь учебника «Экономикс», который существует уже четвертый десяток. Нет сомнения, что это произошло благодаря многим преподавателям и студентам, высказавшим свои пожелания и критические замечания.

Наши коллеги из университета штате Небраска, университета Линкольна и Тихоокеанского лютеранского университета щедро делились с нами знаниями по своим специальностям и поддерживали нас. Мы особо благодарим Jerry Petr, Dave Palm и Norris Peterson, которые больше всего помогли нам в преодолении нашего относительного невежества в их областях знаний.

Как уже было указано, 13-е издание значительно выиграло от учета выводов рецензентов, которые снабдили нас богатейшим источником предло-

жений по изменению учебника. Эти рецензенты перечислены в конце предисловия.

Профессор Thomas Barbiero из политехнического института Райерсона в качестве соавтора канадского издания «Экономикс» высказал много полезных идей. Мы также высоко оценили несколько хороших предложений по улучшению учебника, поступивших от профессора Walstad. Мы благодарны и профессору Mark Lovewell.

Мы благодарны многим профессионалам в McGraw-Hill, особенно Lucille Sutton, Mike Elia, Edwin Hanson, Joseph Murphy, Joe Piliero, Victoria Richardson, Annete Mayeski, Jonathan Hulbert за их профессионализм при подготовке и распространению учебника. Cathy Hull и Roy Wiemann снабдили иллюстрациями разделы «Последний штрих». Мы благодарны всем этим высококвалифицированным работникам.

Получив такую большую помощь, мы не видим никаких причин, по которым авторы должны принимать на себя полную ответственность за ошибки и пропуски. Но мы хотим сохранить традицию.

Campbell R. McConnell
Stanley L. Brue

ОБРАЩЕНИЕ К СТУДЕНТАМ

Экономикс охватывает проблемы, связанные с достижением целей наилучшими методами. Мы предлагаем вам познакомиться с тем, как повысить эффективность изучения — понимания и оценок — предмета экономикс. Помогут вам в этом следующие приемы, использованные в нашем учебнике.

- *Приложения к графикам.* Пониманию принципов экономикс способствуют графический анализ и общие представления о количественных связях. В приложении к главе 1 рассказано о различных видах графиков, а также линейных уравнениях. Пожалуйста, не пропустите их!

- *Введения.* Введения к каждой главе должны пробудить интерес к теме — в них будут указаны цели и основные положения данной главы.

- *Термины и понятия.* Терминологии уделено большое внимание во вводной части. Термины выделены в тексте **полужирным шрифтом** и приведены в конце каждой главы, кроме того, термины сведены в словарь.

- *Повторения.* Важные мысли надо повторять. В конце каждой главы приводится заключение, кроме того, в каждой главе по ходу изложения вы найдете два-три «Кратких повторения». Эти разделы помогут усвоить основные положения каждой главы и подготовиться к экзаменам. Если какие-то выводы покажутся непонятными, то надо перечитать соответствующий раздел главы.

- *Ключевые графики.* Некоторые графики мы назвали «ключевыми графиками». Преподаватели почти наверняка будут разбирать эти графики на занятиях. Нет сомнения, что в экзаменационные билеты попадут вопросы по некоторым из них!

- *Подрисуночные подписи.* В любом учебнике по экономике всегда много графиков и рисунков. В примечаниях к рисункам содержатся пояснения и анализируются основные положения, отраженные на рисунке. Отнеситесь к пояснениям внимательно — это краткая формулировка основных положений.

- *Международный ракурс.* Каждая страна начинает все больше оказывать влияние на мировую экономику. Чтобы понять этот процесс, загляните в раздел «Международный ракурс». Здесь вы наглядно увидите положение США в сравнении с другими странами.

- *Последний штрих.* В каждой главе есть небольшой раздел «Последний штрих». Не делайте ошибки — не пропускайте его. В нем показано, как выглядят экономические положения на практике. В одних разделах приводятся конкретные случаи для изучения, в других — высказываются идеи, противоречащие основным экономическим теориям. Не пропустите — их приятно читать. Это расширит ваш кругозор, и вы будете лучше понимать экономику.

- *Учебные задания и вопросы.* В конце каждой главы приводится обширный список вопросов. Давно известно, что любой предмет лучше усваивается на практике — экономикс тоже. Использование вопросов поможет лучше ориентироваться в предмете. Некоторые из них выделены как «Ключевые вопросы» — ответы на них вы найдете в конце учебника. Вы можете сразу обратить внимание на них, как только они встретятся, или после того, как прочитаете всю главу.

Уже из главы 1 вы поймете, что экономикс предполагает особый способ мышления и метод анализа проблем. Главная цель книги — научить вас таким методам и способу мышления. Если совместные усилия — наши, ваши и ваших преподавателей, увенчаются успехом, то вы усвоите весь спектр экономических, социальных и политических проблем, которые иначе останутся неясными.

Хватит рассуждать! Открывайте учебник!

УЧАСТНИКИ ПОДГОТОВКИ ИЗДАНИЯ

РЕЦЕНЗЕНТЫ

Mamhoud Arya, Edison Community College
Noel Bennett, Metro Community College
Trent Bogges, Plymouth State College
Frank Bonello, University of Notre Dame
Mark Chopin, Louisiana Tech University
Chris Colburn, Old Dominion University
Gordon Crocker, Community College of Allegheny County
John Dorsey, University of Maryland
Paul Farnham, Georgia State University
Rashi Fein, Harvard Medical School
Paul Feldstein, University of California-Irvine
Arthur Friedberg, Mohawk Valley Community College
Nicholas Grunt, Tarrant County College
Will Harris, University of Delaware
Yu Hsing, Southern Louisiana University
Mark Huston, San Diego Mesa College
Leo Kahane, California State University
Charles Link, University of Delaware
Patrick Litzinger, Robert Morris College
Ray Mack, Community College of Allegheny County
Drew Mattson, Anoka-Ramsey Community College
Frank Musgrave, Ithaca College
Asghan Nazemzadeh, University of Houston
Kathy Parkison, Indiana University–Kokomo
Martin Perliene, Wichita State University
Mary Pitts, Onondaga Community College
Jeff Pliskin, Hamilton College
Joseph Prizginger, Lynchburg College
Chris Rhoden, Solano College
Philip Rothman, East Carolina University
John Saussy, Harrisburg Area Community College
Carol Scott, West Georgia College
David Shorow, Richland College
Jerry Swartz, Broward Community College
Phil Smith, DeKalb College
Jeff Summers, Lynnfield College
Donna Thompson, Brookdale Community College
Ted Tsukahara, St. Mary's College
Percy Vera, Sinclair Community College
Harold Warren, East Tennessee State University
Art Welsh, Pennsylvania State University
Janet West, University of Nebraska–Omaha
Dieter Zschock, SUNY–Stony Brook

УЧАСТНИКИ НАБЛЮДАТЕЛЬНОЙ ГРУППЫ

Joseph Barr, Framingham State College
Marc C. Chopin, Louisiana Tech University
Sharon Ehrenburg, Eastern Michigan University
Paul Farnham, Georgia State University
David E. R. Gay, University of Arkansas
Paul W. Grimes, Mississippi State University
Michael N. Hayes, Radford University
Delores Linton, Tarrant County College
Kathy Parkison, Indiana University–Kokomo
Ted Tsukahara, St. Mary's College

РЕСПОНДЕНТЫ, ОТВЕТИВШИЕ НА ВОПРОСЫ АНКЕТЫ

Steve Ahn, Mercer Community College
A.K. Barakeh, University of Southern Alabama
Doris Beuttenmuller, Webster University
Jerry Bodily, School of Business
Bernard Bogar, Indiana University–Indianapolis
George Bohler, Florida Community College
R. Bohm, University of Tennessee–Knoxville
Barry Bombay, J. Sargent Reynolds Community College

Joseph Brandt, Incarnate Word College
Robert Brooker, Gannon University
Louis Buda, Nassau Community College
Norman Caldwell, Iowa Central Community College
Jack Chambless, Valencia Community College
Arshad Chawdhry, California University of Pennsylvania
Jane Clary, College of Charleston
Don Coffin, Indiana University Northwest
Tom Cole, Amarillo College
George Collier, Southeastern Oklahoma State University
John Connelly, Corning Community College
Jerry Crawford, Arkansas State University
Norman Cure, Macomb Community College
Maria DaCosta, University of Wisconsin–Eau Claire
Cynthia Dempster, Pellissippi State Technical Community College
Bruce Donelson, Bellevue College
Michael Doyle, Dana College
Robert Eggleston, Shippensburg University
Bernice Evans, Morgan State University
John Ewing–Smith, Burlington County College
Loretta Fairchild, Nebraska Wesleyan University
William Foeller, State University of New York–Fredonia
Kaya Ford, Northern Virginia Community College
Thomas Fox, Pennsylvania State University
Julie Granthen, Oakland Community College–Auburn Hills
Ron Gunderson, Northern Arizona University
Ron Hansen, Muscatine Community College
Paul Harris, Camden County College
Will Harris, University of Delaware
Mark Healy, William Rainey Harper College
Alfred Herschede, Indiana University South Bend
Charles Hiatt, Delta College
Cal Hoerneman, Delta College
Brad Hoppes, Southwest Missouri State University
Pat Hunston, Bee County College
Bruce Hutchinson, University of Tennessee–Chattanooga
Eric Jacobsen, University of Delaware
Wayne Jesswein, University of Minnesota–Duluth
Chuck Jewell, Charles County Community College
Kay Johnson, Pennsylvania State University at Erie-Behrend
Mary Ann Keating, Valparaiso University
John Kinworthy, Concordia College
Andrew Kliman, New York Institute of Technology
Peter Kressler, Rowan College of New Jersey
Jim Kyle, Indiana State University
William Laughlin, Fairmont State University
Nancy Lawler, Oakton Community College
Molly Lee, New York Institute of Technology
Secunderabad Leela, Millersville University of Pennsylvania
Delores Linton, Tarrant County College
Louis McClain, Texas Wesleyan University
Michael McGuire, Incarnate Word College
Eugene McKibbins, Fullerton College
John Manzer, Indiana/Purdue at Fort Wayne
David Martin, State University of New York at Geneseo
Saul Mekies, Kirkwook Community College
Ed Mills, Clackamas College
John Muth, Regis University
Ron Noreen, Camden County College
Gerard O'Boyle, St. Johns University
Dennis O'Connor, Loras College
Alex Obiya, San Diego City College
Duane Oyen, University of Wisconsin–Eau Claire
Deborah Paige, McHenry County College
Young Park, California University of Pennsylvania
Kathy Parkison, Indiana University–Kokomo
John Peck, Indiana University South Bend
Hilda Pope, Jones County Junior College
Gary Rourke, Lakewood Community College
Noel Rozells, San Diego Miramar College
Paul Schmitt, St. Clair County Community College
Ken Seidenstricker, Regis University
Jack Sheeks, Broward Community College–Central Campus
Dorothy Siden, Salem State College
Donald Sparks, The Citadel
Theresa Spencer, Meredith College
Gerald Stollman, Oakland Community College–Auburn Hills
Roger Traver, Johnson County Community College
John Walgreen, Wheaton College
Irvin Weintraub, Towson State University
Janet West, University of Nebraska at Omaha
Howard Yergan, Southwest Texas State University

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Введение в экономикс и экономику

1

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИКС

Человеческие существа – это несчастные создания, обремененные потребностями. В числе прочего нам нужны любовь, общественное признание, материальные блага и жизненные удобства. Наша борьба за улучшение материального благосостояния, наше стремление «заработать себе на жизнь» – это и есть предмет экономикс, экономической науки. Точнее, экономикс – это исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов.

Людям свойственны как биологически, так и социально обусловленные потребности. Мы стремимся приобрести пищу, одежду, кров, множество товаров и услуг, которые ассоциируются с приличным или высоким уровнем жизни. Мы также наделены определенными способностями и окружены множеством материальных благ – природных и произведенных. Мы используем доступные нам природные и материальные ресурсы – рабочую силу и управленческие способности, инструменты и машины, землю и минеральные богатства – для производства товаров и услуг, удовлетворяющих наши материальные потребности. Именно эту деятельность, осуществляемую с помощью организационного механизма, мы называем *экономической системой*.

Однако ограниченность ресурсов не позволяет достигнуть идеального решения. Совокупность всех наших материальных потребностей превышает производительные возможности всех имеющихся ресурсов, и это – непреложный факт. Вот почему абсолютное материальное изобилие не представляется осуществимым. Этот неоспоримый факт и лежит в основе нашего определения экономикс. *Экономикс исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью максимального удовлетворения материальных потребностей человека.* Хотя, быть может, это и не очевидно, но все сегодняшние кричащие проблемы – инфляция, безработица, военные расходы, бюджетные дефициты, бедность и неравенство, загрязнение окружающей среды, правительственное регулирование бизнеса и пр. – уходят своими корнями в проблему эффективного использования ограниченных ресурсов.

В главе 1, однако, мы не станем углубляться в суть проблем. Наша непосредственная задача – ответить на следующие исходные вопросы. 1. Насколько важно изучение экономикс или какими могут быть его результаты? 2. Как изучать экономикс, каковы необходимые для этого методы? В чем заключается методология экономикс? 3. С какими специфическими проблемами, ограничениями и ловушками можем мы столкнуться при изучении экономикс? 4. Каким образом экономисты исследуют проблемы? Что представляет собой «экономическое восприятие действительности»?

ЭРА ЭКОНОМИСТА

Является ли экономикс практической наукой? Стоит ли затрачивать наши время и труд на ее изучение? Полвека назад Джон Мейнард Кейнс (*John Maynard Keynes*; 1883–1946) – несомненно, самый влиятельный экономист нашего столетия – дал убедительный ответ на этот вопрос:

> «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, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого»[1].

Соперничающие в борьбе за наши умы идеологии современного мира в значительной мере сложились под воздействием великих экономистов прошлого – Адама Смита (*Adam Smith*), Давида Рикардо (*David Ricardo*), Джона Стюарта Милля (*John Stuart Mill*), Карла Маркса (*Karl Marx*), Джона Мейнарда Кейнса. Для мировых лидеров и по сей день обычное дело получать или просить у экономистов советы и рекомендации по вопросам экономической политики.

Например, президент Соединенных Штатов постоянно пользуется рекомендациями Совета экономических консультантов. В ежегодном экономическом докладе президента представлен широкий спектр экономических проблем, с которыми приходится сталкиваться политическим лидерам. К их числу среди множества других относятся безработица и инфляция, экономический рост и производительность, налогообложение и государственные расходы, бедность и поддержание уровня доходов, платежный баланс и международная валютная система, взаимоотношения между рабочими и управляющими, здравоохранение, загрязнение окружающей среды, дискриминация, иммиграция, конкуренция и регулирование промышленности и т.д.

Экономикс на службе гражданского общества

Если мы хотим быть хорошо информированными гражданами, нам надлежит знать основы экономикс. Большинство конкретных проблем повседневной жизни имеет важные экономические аспекты, и в качестве избирателей мы способны влиять на решения наших политических лидеров, направленные на преодоление этих проблем. Каковы причины и последствия «дефицитов-близнецов» – дефицита федерального бюджета и дефицита внешнеторгового баланса, о которых постоянно упоминают в средствах массовой информации? О чем свидетельствуют мрачные сообщения о бездомных бродягах? Почему нежелательна инфляция? Как можно сократить безработицу? Эффективны ли существующие программы социального обеспечения? Следует ли продолжать субсидировать фермеров? Нуждаемся ли мы в дальнейшем реформировании налоговой системы? Требуется ли Америке «реиндустриализация» для восстановления своих доминирующих позиций в мировой торговле и финансах?

Поскольку ответы на подобные вопросы определяют в основном выборные чиновники, результаты наших размышлений над избирательным списком зависят от элементарных экономических познаний. Нет нужды напоминать, что основы знаний по экономикс более чем полезны и самим политикам!

Недавние исследования, проведенные Национальным исследовательским центром по экономическому образованию, свидетельствуют о широчайшей экономической безграмотности. Взрослые американцы, старшеклассники и студенты колледжей демонстрируют полнейшее незнание элементарных принципов экономикс, необходимых для понимания экономических событий и изменений в национальной экономике. Лишь 35% старшеклассников и 51% выпускников колледжа, 39% взрослого населения в целом дали правильные ответы на вопросы, касающиеся основ экономикс.

Практическое применение принципов экономической науки

Экономикс имеет жизненно важное значение и для бизнеса. Понимание принципов действия экономической системы позволяет руководителям фирм четче формулировать задачи и стратегию. Руководитель, которому ясны причины и следствия инфляции, способен принимать более разумные хозяйственные решения в периоды инфляции. Вот почему в штатном расписании большинства крупных корпораций числятся экономисты. Их функции состоят в сборе и интерпретации экономической информации, которая могла бы послужить основой для принятия рациональных хозяйственных решений.

Кроме того, человеку, как потребителю и как работнику, экономикс дает некоторое представление о том, как принимать мудрые решения при покупке товаров и найме на работу; как защитить себя от снижения покупательной способности денег, которым сопровождается инфляция; какие профессии лучше оплачиваются, какие наименее подвержены безработице; что лучше – покупать машину или брать напрокат, пользоваться кредитной карточкой или расплачиваться наличными. В равной

[1] Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. М., 1978. С. 458.

мере человек, понимающий взаимосвязь между бюджетным и торговым дефицитом, с одной стороны, и курсами ценных бумаг (акций и облигаций) – с другой, способен принимать более обоснованные решения о личных инвестициях.

Однако следует предостеречь читателя: экономикс при всей своей практической полезности представляет собой предмет преимущественно академический, а не узкопрофессиональный. В отличие от бухгалтерского учета, рекламного дела, корпоративных финансов и маркетинга экономикс не является в первую очередь наукой о том, как делать деньги. Знание экономикс может, конечно, помочь в управлении предприятием или личными финансами, но не в этом состоит ее главная задача. Проблемы этой науки обычно изучаются не с *индивидуальной*, а с *общественной* точки зрения. Производство, обмен и потребление товаров и услуг рассматриваются в ней не с позиций банковского счета отдельного человека, а с позиций общества в целом.

МЕТОДОЛОГИЯ

Чем занимаются экономисты? Какие цели они преследуют? Какие методы используют? Подзаголовок этой книги – *«Принципы, проблемы и политика»* – содержит лаконичный ответ на первые два вопроса. Экономисты формулируют экономические *принципы*, которые полезны при разработке *политики*, предназначенной для решения экономических *проблем*.

Используемые экономистами методы представлены на рис. 1-1. Сначала экономист выявляет и собирает факты, относящиеся к конкретной экономической проблеме. Эту задачу иногда называют **описательной**, или **эмпирической, экономической наукой** (блок 1). Экономист устанавливает также экономические принципы, то есть делает обобщения о реальном поведении индивидов и институтов. Выведение принципов из фактов называется **экономической теорией**, или «экономическим анализом» (блок 2).

Как показано на рис. 1-1, в изучении экономического поведения экономисты могут продвигаться как от теории к фактам, так и от фактов к теории. В более строгом изложении это означает, что экономисты применяют и дедуктивный и индуктивный методы. **Индукция** позволяет выводить, или конструировать, принципы из фактов. При этом набор фактов систематизируется и анализируется так, чтобы вывести обобщение, или принцип. Индукция движется от фактов к теории, от частного к общему. Индуктивный метод изображен левой стрелкой, направленной вверх от блока 1 к блоку 2 на рис. 1-1.

Обобщения можно получить также с помощью **дедукции**, или гипотетического метода. В этой ситуации экономисты опираются на случайные наблюдения, озарения, логику и интуицию и, отталкиваясь от этого, формулируют предположительный, непроверенный принцип, именуемый **гипотезой**. Например, руководствуясь «кабинетной» логикой, они могут предположить, что потребителям целесообразно покупать больше товара, когда его цена падает.

Чтобы проверить справедливость гипотезы, к которой пришли путем дедукции, экономисты подвергают ее систематической многократной проверке. Отражают ли реальные данные отрицательную, или обратно пропорциональную, зависимость между ценой и количеством приобретенного товара? Этот процесс проверки изображен на рис. 1-1 стрелкой, направленной вниз от блока 2 к блоку 1.

Дедукция и индукция представляют собой не взаимоисключающие, а взаимодополняющие методы исследования. Сформулированные дедуктивным методом гипотезы служат для экономиста ориентирами при сборе и систематизации эмпирических данных. В свою очередь, некоторое представление о фактах, о реальном мире является предпосылкой для выработки весьма содержательных гипотез.

Рисунок 1-1. Связь между фактами, принципами и политикой в экономической науке

Приступая к изучению любой проблемы или сектора экономики, экономисты зачастую применяют индуктивный метод, с помощью которого они собирают, систематизируют и обобщают факты. Напротив, дедуктивный метод подразумевает выдвижение гипотез, которые затем сопоставляются с фактами. Полученные на основе любого из этих методов обобщения полезны не только для объяснения экономического поведения, но и для выработки экономической политики.

Наконец, общие знания об экономическом поведении, которое формируется на основе экономических принципов, могут быть затем использованы для выработки политики, то есть мер или решений, обеспечивающих исправление или устранение рассматриваемой проблемы. Этот последний процесс иногда называют «прикладной экономической наукой», или **экономической политикой** (блок 3).

Продолжая использовать рис. 1-1 в качестве отправной позиции, займемся теперь более подробным исследованием методологии, применяемой экономистами.

Описательная экономическая наука

Все науки — эмпирические. Это означает, что все они базируются на фактах, то есть на наблюдаемых и поддающихся проверке изменениях известных данных или определенных явлений. Используемые в физических науках фактические данные относятся к неодушевленным предметам. Экономикс же как общественная наука изучает поведение индивидов и институтов, занимающихся производством, обменом и потреблением товаров и услуг.

Сбор фактов может оказаться бесконечно сложной задачей. Поскольку реальный мир состоит из мириад взаимосвязанных фактов, экономист должен соблюдать осмотрительность в их отборе. Следует сначала отделить экономические факты от неэкономических, а затем определить, какие экономические факты относятся, а какие не относятся к рассматриваемой конкретной проблеме. Но даже и после завершения этой процедуры отбора относящиеся к данной проблеме факты могут казаться разнородными и невзаимосвязанными.

Экономическая теория

Задача экономической теории, или анализа, заключается в том, чтобы систематизировать, истолковать и обобщить факты. Принципы и теории — конечный результат экономического анализа — вносят порядок и смысл в набор фактов, связывая их воедино, устанавливая надлежащие соотношения между ними и выводя из них определенные обобщения. «Теория без фактов может быть пустой, но факты без теории бессмысленны»[2].

Принципы и теории представляют собой содержательные обобщения, основанные на анализе фактов, но в свою очередь и факты служат постоянной проверкой правильности уже установленных принципов. Факты, то есть реальное поведение индивидов и институтов в процессе производства, обмена и потребления товаров и услуг, со временем изменяются. Именно поэтому экономисты должны постоянно сверять существующие принципы и теории с изменяющейся экономической средой.

Терминология. Экономисты употребляют такие понятия, как «законы», «принципы», «теории» и «модели». Все эти термины по существу означают одно и то же, а именно обобщение или констатацию закономерностей в экономическом поведении индивидов и институтов. Термин «экономический закон» несколько сбивает с толку, так как предполагает высокую степень точности, всеобщности его применения и даже нравственной справедливости. В несколько меньшей степени это относится и к термину **принцип**. Кроме того, некоторые люди ошибочно полагают, что теория не имеет ничего общего с действительностью, с реальными фактами. В этом смысле более подходящим является термин «модель». Модель — это упрощенная картина реальности, абстрактное обобщение поведения исследуемых фактов.

В нашей книге эти четыре термина будут употребляться как синонимы. Выбор термина для обозначения какого-либо конкретного обобщения будет здесь диктоваться привычкой или целесообразностью. Вот почему связь между ценой товара и его количеством, которое покупают потребители, будет называться законом спроса, а не теорией или принципом спроса — просто так уж принято ее обозначать.

А теперь нужно сделать еще несколько замечаний о характере и происхождении экономических принципов.

Обобщения. Экономические принципы — это **обобщения**, которым, как следует из самого термина, присущи несколько неточные количественные определения. Экономические факты обычно отличаются разнообразием: одни индивиды и институты действуют так, а другие — иначе. Экономические принципы поэтому часто формулируются с помощью усредненных данных или статистических вероятностей. Например, когда экономисты говорят, что в 1993 г. доход средней семьи (домохозяйства) составлял примерно 37 тыс. дол., они тем самым делают обобщение. Здесь признается, что некоторые домохозяйства заработали намного больше этого, а значительная их часть — намного меньше. Тем не менее такое обобщение при правильном его применении и истолковании может иметь важное значение и оказаться весьма полезным.

Экономические обобщения часто выражаются также в форме вероятностей. Скажем, исследователь может предположить, что с вероятностью 95% снижение подоходного налога на 1 дол. повлечет за собой увеличение потребительских расходов на 92 цента.

[2] *Boulding K.E.* Economic Analysis: Microeconomics. 4th ed. New York: Harper & Row, 1966. P. 5.

Допущение «при прочих равных условиях». Подобно другим ученым, экономисты используют в построении своих обобщений допущение *ceteris paribus*, что означает: **при прочих равных условиях**. Иными словами, они допускают, что все другие переменные, за исключением рассматриваемых в данный момент, остаются неизменными. Такой метод упрощает процесс анализа, позволяя вычленить исследуемое соотношение. Например, при рассмотрении соотношения между ценой «пепси» и количеством купленного продукта, пользуясь этим методом, можно сделать допущение, что из всех факторов, которые способны повлиять на количество приобретенной «пепси» (например, цена «пепси», цены других товаров типа «кола», доходы и предпочтения потребителей), меняется только цена «пепси». Это даст экономисту возможность сосредоточиться на взаимосвязи «цена – объем покупок», и его рассуждения не будут затруднены необходимостью учитывать остальные переменные.

В естественных науках обычно можно провести контрольные эксперименты, при которых все прочие условия действительно сохраняются неизменными или практически неизменными. Таким образом, предполагаемое соотношение между двумя переменными ученый в состоянии подвергнуть эмпирической проверке с большой точностью. Однако экономикс – не лабораторные исследования. Проводимая экономистом процедура эмпирической проверки базируется на данных реального мира, порожденных действительными экономическими процессами. В этой довольно хаотичной среде прочие условия *изменяются*. Несмотря на развитие весьма сложных статистических методов, предназначенных для сохранения равенства прочих условий, они все же отнюдь не совершенны. В результате экономические принципы, приложимые к практике, менее строги и менее точны, чем принципы лабораторных исследований.

Абстракции. Экономические принципы или теории неизбежно носят абстрактный характер. Они не отражают всех красок реальной жизни. Сам по себе процесс отсортировывания неэкономических и не относящихся к делу фактов в ходе сбора нужных сведений уже предполагает абстрагирование от реальности. К сожалению, абстрактный характер экономической теории побуждает несведущих людей расценивать эту теорию как нечто непрактичное и нереалистичное. Но это нелепо! На самом деле экономические теории практичны именно потому, что они представляют собой абстракции. Мир реальности слишком сложен и запутан, чтобы его можно было представить строго упорядоченным. Экономисты строят свои теории, стремясь обнаружить смысл в хаотичном наборе фактов, который в противном случае сбивал бы с толку и не приносил никакой пользы, то есть их цель – привести факты в более пригодную, рациональную форму. Таким образом, обобщать – значит абстрагировать или намеренно упрощать; обобщение в экономике имеет практическое значение, а потому такое же значение имеет и абстракция.

Экономическая теория – это модель, упрощенная картина или схема какого-либо сектора экономики. Такая модель позволяет нам лучше понимать действительность *именно потому*, что она игнорирует сбивающие с толку подробности, присущие реальной жизни. Наконец, теории – *хорошие* теории – основываются на фактах, и поэтому они реалистичны. Те же теории, которые не согласуются с фактами, – это попросту плохие теории.

Макроэкономика и микроэкономика. Существует два совершенно разных уровня анализа, на которых экономист может выводить законы, касающиеся экономического поведения. Уровень **макроэкономики** относится либо к экономике в целом, либо к таким составляющим ее основным подразделениям, или агрегированным объектам (агрегатам), как государственный сектор, домохозяйства и частный сектор. Агрегат – это совокупность специфических экономических единиц, которые рассматриваются так, *как если бы* они составляли одну единицу. Мы можем счесть для себя удобным свести воедино более 20 млн частных предприятий американской экономики и рассматривать их как одну гигантскую единицу.

Изучая агрегаты, макроэкономика стремится нарисовать общую картину или начертить общую структурную схему экономики и связей между крупными агрегатами, составляющими экономику в целом. Здесь не принимаются во внимание конкретные единицы, образующие разные агрегаты. В макроэкономике при анализе различных экономических проблем используются такие показатели, как *совокупный* объем продукции, *общий* уровень занятости, *совокупный* доход, *совокупные* расходы, *общий* уровень цен и т.д. Короче говоря, макроэкономика изучает не деревья, а лес. Она позволяет нам взглянуть на экономику с высоты птичьего полета.

Микроэкономика имеет дело с конкретными экономическими единицами, с *детальным* изучением поведения этих индивидуальных единиц. Когда экономист обращается к такому уровню анализа, он, фигурально выражаясь, помещает экономическую единицу или очень маленькую часть экономики под микроскоп и подробно изучает аспекты ее функционирования. Здесь мы оперируем терминами: «отдельная отрасль», «фирма» или «домохозяйство» – и сосредоточиваем внимание на таких показателях, как производство или цена *конкретного* продукта, численность рабочих, занятых в одной фирме, выручка или доход отдельной фирмы или отдельного

домохозяйства, расходы данной фирмы или семьи и т.д. В микроэкономике мы изучаем уже не лес, а деревья. Микроэкономический анализ необходим для того, чтобы увидеть с самого близкого расстояния некоторые специфические компоненты экономической системы.

Деление на макро- и микроэкономику не следует понимать так, будто предмет экономической науки столь раздроблен на отдельные сектора, что любую ее тему можно отнести либо к макро-, либо к микроэкономике; многие темы и разделы экономикс охватывают обе эти сферы. А в последние годы в ряде важных областей произошло слияние и взаимопереплетение макро- и микроэкономики. Например, если еще какие-то 20–25 лет тому назад безработица рассматривалась как преимущественно макроэкономическая проблема («безработица зависит от *совокупных* расходов»), теперь экономисты признают, что при определении уровня безработицы важное значение имеют также *индивидуальные* решения рабочих о поиске другой работы и способ функционирования конкретного товарного рынка и рынка рабочей силы. (*Ключевой вопрос 5.*)

Графическое изображение. Многие из представленных в этой книге моделей или принципов будут выражены графически. Наиболее важные из этих моделей обозначены как «ключевые графики». Вам следует прочитать приложение к этой главе, посвященное построению графиков и анализу количественных относительных взаимосвязей.

Краткое повторение 1-1

- Экономикс занимается проблемой эффективного управления ограниченными ресурсами.
- Индукция представляет собой выявление закономерностей в фактических данных и построение обобщений; дедукция позволяет, опираясь на логику, выдвигать гипотезы, которые затем сверяются с фактическим положением вещей.
- Экономические теории (законы, принципы или модели) являются обобщением фактов, касающихся экономического поведения индивидов и институтов.
- Макроэкономика имеет дело с экономикой в целом; микроэкономика сосредоточена на конкретных единицах, составляющих экономику.

Экономическая политика

Экономические теории служат основой для **экономической политики**. Наше понимание экономических принципов может быть применено для решения или смягчения специфических проблем и продвижения к достижению основных целей общества (блок 3 на рис. 1-1). Экономические принципы являются ценными инструментами прогнозирования. А для изменения последствий какого-то события требуются точные прогнозы. Если некое нежелательное событие, например безработицу или инфляцию, можно предсказать или понять с помощью экономической теории, в дальнейшем мы сумеем повлиять на это событие и управлять им.

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

*1. **Провозглашение целей.*** Первым этапом является четкая формулировка цели. Если мы говорим, что добиваемся «полной занятости», имеем ли мы в виду, что все люди в возрасте, скажем, от 16 до 65 лет должны иметь работу? Или мы подразумеваем, что работу должны иметь все, кто хочет работать? Следует ли нам допустить некоторый «нормальный» уровень безработицы, обусловленный неизбежными изменениями в структуре производства и добровольной сменой рабочих мест работниками?

*2. **Возможные варианты политики.*** Затем мы должны установить и осознать, к каким результатам могут привести разные варианты политики, предназначенной для достижения нашей цели. Это требует ясного понимания экономического воздействия, выгод, издержек и политической осуществимости альтернативных программ. Например, экономисты обсуждают сравнительные достоинства и недостатки фискальной (бюджетной) политики (которая включает в себя изменение структуры государственных расходов и налогов) и денежной политики (которая вызывает изменение величины денежной массы) как альтернативных способов достижения и поддержания полной занятости.

*3. **Оценка.*** Ради самих себя и ради будущих поколений мы обязаны учитывать последствия избранной политики и оценивать ее эффективность; только с помощью такой оценки мы можем надеяться улучшить нашу политику. Удалось ли в результате конкретного изменения системы налогообложения или величины денежной массы довести уровень безработицы до первоначально предсказанного? Привело ли дерегулирование в определенной отрасли промышленности (например, в авиаперевозках) к предсказанным благоприятным последствиям? А если нет, то почему? (*Ключевой вопрос 1.*)

Экономические цели. Поскольку экономическая политика предназначена для достижения определенных **экономических целей**, нам нужно изучить и осмыслить некоторые из таких целей, широко распро-

страненных в американском обществе да и во многих других странах.

1. Экономический рост. Желательно обеспечить производство большего количества и лучшего качества товаров и услуг, а проще говоря – более высокий уровень жизни.

2. Полная занятость. Следует обеспечить подходящее занятие всем, кто желает и способен работать.

3. Экономическая эффективность. Мы хотим получить максимальную отдачу при минимуме издержек от имеющихся ограниченных производственных ресурсов.

4. Стабильный уровень цен. Необходимо избегать значительного повышения или снижения общего уровня цен, то есть инфляции и дефляции.

5. Экономическая свобода. Управляющие фирмами, рабочие и потребители должны обладать в своей экономической деятельности высокой степенью свободы.

6. Справедливое распределение доходов. Ни одна группа граждан не должна пребывать в крайней нищете, в то время когда другие купаются в роскоши.

7. Экономические гарантии. Следует обеспечить достойное существование хронически больным, нетрудоспособным, недееспособным, престарелым или людям, по иным причинам лишенным возможности получать хотя бы минимальный доход.

8. Торговый баланс. Мы стремимся к поддержанию разумного баланса международной торговли и международных финансовых сделок.

Этот перечень целей создает базу для постановки ряда существенных вопросов.

1. Интерпретация. Провозглашение этих или любых других важнейших экономических целей неизбежно влечет за собой проблему их толкования. Какое изменение уровня цен можно считать «значительным»? Что такое «высокая степень» экономической свободы? Что такое «справедливое» распределение доходов? Хотя большинство из нас готово согласиться с приведенными выше целями в их общей формулировке, мы можем вместе с тем существенно разойтись во мнениях относительно их конкретного толкования, а следовательно, и относительно специфических политических программ, необходимых для достижения этих целей. Если цели с 1-й по 4-ю и 8 довольно точно поддаются измерению, то невозможность количественно оценить цели с 5-й по 7-ю, несомненно, способствует возникновению разногласий об их истинном значении и смысле.

2. Взаимодополняемость. Некоторые из этих целей взаимодополняемы в том смысле, что по мере достижения одной из них другая или другие цели также могут быть осуществлены. Например, достижение полной занятости (цель 2) явно означает ликвидацию безработицы, то есть основной причины низких доходов (цель 6) и экономической необеспеченности (цель 7). Из сравнения целей 1 и 6 видно, что некоторая степень неравенства в распределении доходов более приемлема, если в результате экономического роста увеличивается абсолютная величина всех доходов.

3. Противоречия. Некоторые цели могут оказаться противоречащими друг другу или взаимоисключающими. Это требует **компромисса**, означающего, что для достижения одной цели мы должны пожертвовать какой-либо другой. Например, в противоречие могут войти цели 1 и 6. Усилия по достижению большего равенства в распределении доходов могут ослабить стимулы к труду, инвестированию, нововведениям и деловому риску, которые способствуют быстрому экономическому росту. Если государство пытается добиться равенства в распределении доходов, облагая высоким налогом людей с высокими доходами и передавая эти налоговые поступления людям с низким уровнем дохода, то стимулы к зарабатыванию высоких доходов могут исчезнуть, так как налогообложение снижает долю полученного дохода. Точно так же у человека с низкими доходами ослабляется мотивация к труду и другой производственной деятельности, если государство готово обеспечивать его и без этого.

Приведем пример из международной практики. В бывшем Советском Союзе централизованное планирование практически уничтожило безработицу, так что этот источник беспокойства для рабочих исчез. Не боясь потерять место, советские рабочие не слишком утруждали себя работой, поэтому эффективность производства и производительность труда в Советском Союзе были весьма низкими. Здесь мы наблюдаем противоречие между целью 7 (экономические гарантии) и целью 1 (экономический рост).

4. Приоритетность. Когда основные цели вступают в противоречие друг с другом, общество вынуждено разработать систему приоритетов в осуществлении задач, которые оно перед собой ставит. Если такие цели, как полная занятость и стабильный уровень цен, в какой-то степени взаимно исключают друг друга, то есть если полная занятость сопровождается некоторой инфляцией, а стабильный уровень цен влечет за собой некоторую безработицу, то общество должно решить, какую из этих целей оно считает относительно более важной. Здесь, разумеется, открывается широкое поле для разногласий. Но обществу все же приходится идти на компромиссы и принимать решение.

Позитивная и нормативная экономикс. Переходя на рис. 1-1 от уровня фактов и принципов (блоки 1 и 2) к уровню обоснования экономической политики (блок 3), мы совершаем резкий скачок от позитивной экономикс к нормативной.

Позитивная экономикс имеет дело с фактами (уже отобранными и перешедшими на уровень теории) и свободна от субъективных оценочных суждений. Позитивная экономикс пытается формулировать научные представления об экономическом поведении.

Нормативная экономикс, наоборот, олицетворяет оценочные суждения людей о том, какой должна быть экономика или какую конкретную политическую акцию следует рекомендовать, основываясь на определенной экономической теории или на определенном экономическом отношении.

Проще говоря, позитивная экономикс изучает то, *что есть*, тогда как нормативная экономикс выражает субъективные представления о том, *что должно быть*. Позитивная экономикс исследует фактическое состояние экономики; задача нормативной экономикс – определять, какие конкретные условия или аспекты экономики желательны или нежелательны.

Возьмем такие примеры. Позитивное утверждение: «Безработные составляют 7% численности рабочей силы». Нормативное утверждение: «Безработицу следует сократить». Другое позитивное фактическое утверждение: «При прочих равных условиях, если плата за обучение возрастет, число абитуриентов в университете уменьшится». Нормативное утверждение на ту же тему выглядит так: «Плату за обучение в университете следует снизить, чтобы больше студентов могло получить образование». В самом деле, как только в предложении возникают такие слова, как «должно» или «следует», можно с большим основанием предположить, что перед вами нормативное утверждение.

Большинство явных разногласий между экономистами связано с нормативными подходами, с политикой, основанной на суждениях. В дальнейшем мы, конечно, обнаружим, что разные экономисты выдвигают и отстаивают различные теории или модели экономики и составляющих ее элементов. Но наибольшие расхождения отражают существование разных мнений или оценочных суждений о том, каким должно быть наше общество. Например, гораздо большее согласие существует в вопросе о том, как фактически распределяется доход, чем о том, как его следует распределять. Главное, что мы не устаем подчеркивать: оценочные суждения или нормативные утверждения возникают на уровне обоснования экономической политики. (*Ключевой вопрос 6.*)

Краткое повторение 1–2

- Функции экономической политики – четкое формулирование целей, рассмотрение вариантов политики и оценка результатов.
- Некоторые экономические цели общества взаимодополняют друг друга, тогда как другие вступают в противоречие.
- Позитивная экономикс занимается констатацией фактов («что есть»), в то время как нормативная экономикс выносит оценочные суждения («что должно быть»).

ЛОВУШКИ ДЛЯ ОБЫДЕННОГО СОЗНАНИЯ

До сих пор мы рассматривали применяемые экономистами методы исследования, обходя известные трудности и ловушки, которые часто встречаются на пути людей, пытающихся толковать экономические проблемы с позиций обыденного сознания. А теперь представим себе следующие препятствия, затрудняющие процесс рационального экономического мышления.

Заблуждения

В отличие от начинающего физика или химика начинающий экономист обычно привносит в экономическую науку целый ряд ошибочных и предвзятых представлений об экономических процессах. Например, кое-кто может с подозрением относиться к прибылям предпринимательского сектора или считать, что дефицитное финансирование всегда является злом. Излишне говорить, что заблуждения способны затуманить нам голову и помешать объективному анализу. Начинающий исследователь-экономист должен быть готов отбросить ошибочные и предвзятые представления, которые попросту не подтверждаются фактами.

Нечеткая терминология

Экономическая терминология, широко применяемая газетами и популярными журналами, иногда носит чрезмерно эмоциональный характер. Автор – а чаще всего представляемая им группа особых интересов – может иметь специальные причины для «затуманивания» проблемы. При этом используемые термины нацелены на завоевание поддержки читателя. Так, мы обнаруживаем, что противники правительственного проекта борьбы с наводнениями в районе Великих равнин называют его «ползучим социализмом», а сторонники проекта характеризуют его как «разумное демократическое планирование». Поэтому, чтобы добиться объективности в толковании важных экономических проблем, мы должны решительно отбросить подобную терминологию.

Определения

Ни один ученый не обязан употреблять широко распространенные или общедоступные определения. Экономист может счесть для себя удобным и важным применять такие понятия, которые совершенно отличаются от определений, употребляемых большинством людей в повседневной речи. Если определения экономиста точны и последовательны, его аргументация неотразима. Типичный пример: термин «инвестиции» для среднего гражданина ассоциируется с покупкой облигаций и акций на рынке ценных бумаг. Часто мы слышим, как кто-то говорит, что он «инвестировал» свои деньги в акции *General Motors* или в правительственные облигации! Однако для экономиста «инвестирование» означает приобретение таких реальных активов, как машины и оборудование, или строительство нового фабричного здания, а не чисто финансовую операцию по обмену наличных денег или части банковского счета на изящно оформленный листок гербовой бумаги.

Логически ошибочное построение

Другой ловушкой в экономических рассуждениях является допущение, согласно которому «то, что верно для индивида или части группы, обязательно верно также и для группы в целом». Это **логически ошибочное построение**, или *неправильное* суждение. Истинность конкретного обобщения для индивида или части группы *не обязательно* означает также истинность его и для группы в целом.

Это можно проиллюстрировать на неэкономическом примере. Вы смотрите футбольный матч, и местная команда демонстрирует великолепную игру. В обстановке общего возбуждения вы вскакиваете со своего места, чтобы лучше видеть поле. Обобщение: «Если вы, *индивид*, смотрите стоя, вы лучше видите поле». Но следует ли отсюда, что это правильно для всей группы, то есть для всех зрителей, наблюдающих игру? Вовсе не обязательно! Если все станут смотреть игру стоя, каждый зритель – и вы тоже – будет видеть поле так же или еще хуже, чем когда все наблюдали его сидя!

Рассмотрим теперь один-два примера из области экономики. Для Смита увеличение заработной платы желательно, так как при постоянных ценах на товары это повышает его, Смита, покупательную способность и уровень жизни. Но если заработная плата увеличивается для всех, цены на товары, очевидно, повысятся, то есть возникнет инфляция. Вот почему уровень жизни Смита может остаться неизменным, поскольку повышение цен погашает эффект увеличения его заработной платы.

Другой пример. *Индивидуальный* фермер, которому удалось собрать исключительно большой урожай, должен в результате получить доход выше обычного. Это правильное обобщение. Но применимо ли оно ко всем фермерам как к *группе*? Очевидно, нет, по той простой причине, что для индивидуального фермера цены на его продукцию не изменятся (не снизятся) под влиянием этого большого урожая, так как каждый фермер производит лишь ничтожную долю общего объема продукции сельского хозяйства. Но для всех фермеров как группы цены изменяются в обратной пропорции к общему объему производства. Следовательно, если *все* фермеры собирают большой урожай, общий объем сельскохозяйственной продукции возрастает и цены на нее снижаются. И если снижение цен перекрывает необычно большое увеличение урожая, доходы фермеров *сокращаются*.

Как следует из рассмотренного выше различия между макро- и микроэкономикой, логически ошибочное построение напоминает нам о том, что *обобщения, которые правильны для одного из этих уровней анализа, могут быть, а могут и не быть правильными для другого.*

Нарушение причинно-следственной связи

В экономике иногда трудно распознать причинно-следственные связи. Рассмотрим две логические ошибки.

Логическая ошибка Post Hoc. Следует соблюдать крайнюю осторожность, делая заключение, согласно которому «поскольку событие *A* предшествует событию *B*, *A* является причиной *B*». Этот вид ошибочного рассуждения известен из латинского изречения «**post hoc, ergo propter hoc**», что означает «**после этого, следовательно, по причине этого**».

Рассмотрим пример. Ежегодно в самом начале весны лекарь племени совершает в зеленом облачении ритуальный танец вокруг своей деревни. А затем, примерно через неделю, деревья и земля покрываются зеленью. Можем ли мы из этого уверенно заключить, что именно событие *A*, шаманство лекаря, вызвало событие *B*, появление весенней зелени? Конечно, нет! Петух кричит перед рассветом, но это не означает, что петух вызвал восход солнца!

Университет штата нанимает нового баскетбольного тренера, и результаты команды улучшаются. Стал ли причиной новый тренер? Может быть. Но возможно, истинной причиной послужило присутствие более опытных игроков, более легкое расписание или нарушение правил Национальной баскетбольной ассоциации.

Корреляция и каузальность. Мы не должны путать **корреляцию** (взаимосвязь) с **каузальностью** (причинностью). *Корреляция* – это технический термин, указывающий на то, что соотношение двух групп данных носит систематический и взаимозависимый характер; например, можно обнаружить, что когда возрастает *X*, возрастет также и *Y*. Но это не обязательно означает, что *X* служит причиной *Y*. Связь здесь может быть чисто случайной или порождаться каким-либо другим фактором *Z*, не включенным в анализ.

Пример: экономисты выявили положительную корреляцию между образованием и доходом. Обычно люди с более высоким образованием получают более высокий доход, чем люди менее образованные. Житейский здравый смысл заставляет нас усмотреть в образовании причину, а в более высоком доходе – следствие; более высокое образование работника предполагает, что он более производителен, и такой работник получает большее денежное вознаграждение.

Но не меняются ли здесь причина и следствие местами, то есть не приобретают ли люди, обладающие более высокими доходами, более высокое образование, точно так же, как они покупают больше автомобилей и более дорогое продовольствие? А быть может, это соотношение объясняется воздействием еще и других факторов? Не является ли положительная корреляция между уровнями образования и дохода следствием проявления необходимых для успеха в образовании свойств – способности, мотивации, личных привычек, – то есть тех же свойств, какие необходимы для того, чтобы работник мог достичь высокой производительности и получать высокую зарплату? (*Ключевой вопрос 9.*)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Экономисты применяют методологию, общую для всех естественных и общественных наук. Ученые во всех областях знаний стремятся избегать тех же логических ошибок, которые мы только что рассматривали. Следовательно, экономисты *не* мыслят каким-то особым образом. Но они делают определенные выводы исходя из особого подхода.

Экономический подход предполагает рассмотрение нескольких важных и тесно взаимосвязанных особенностей, включающих нехватку, рациональное поведение и сопоставление издержек и выгод.

Нехватка и выбор

Из нашего определения экономикс легко понять, почему экономисты рассматривают мир с точки зрения нехватки. Людские и материальные ресурсы ограниченны. Из этого следует, что товаров и услуг должно быть недостаточно, и их нехватка ограничивает наши возможности и диктует необходимость выбора. Мы *«не можем иметь все сразу»*. А коли так, что мы предпочтем иметь?

Сердцевину экономикс составляет идея о том, что «бесплатных обедов не бывает». Вас могут пригласить на обед, сделав его «бесплатным» для вас, но кому-то все равно придется платить за него – в крайнем случае обществу. Для приготовления вашего обеда требуются сельскохозяйственные продукты, труд официантов и поваров, количество которых ограниченно. Эти ресурсы могли бы быть использованы в альтернативной производственной деятельности, и эта деятельность – а значит, другие товары и услуги – были принесены в жертву ради вашего обеда.

Рациональное поведение

Экономикс основана на предположении о «рациональном эгоизме». Люди принимают рациональные решения для достижения наибольшего удовлетворения или максимального осуществления своих целей. Таким образом, потребители хотят рационально потратить свой доход, чтобы получить наибольшую выгоду или удовлетворение от товаров и услуг, которые они в состоянии купить за свои деньги.

Рациональное поведение означает, что разные люди будут делать разный выбор, так как их обстоятельства (ограничения) и доступная им информация различны. Вы можете посчитать, что в ваших интересах вначале поступить в институт, а уж потом начинать работать, а ваш одноклассник решит не заниматься дальнейшим образованием, а сразу устроиться на работу. Почему ваш выбор различен? Может быть, ваши способности к обучению и семейный доход выше, чем у вашего одноклассника. Возможно, вы также лучше информированы и понимаете, что работники, окончившие высшее учебное заведение, получают гораздо более высокий доход и с меньшей вероятностью окажутся безработными, чем работники со средним образованием. Таким образом, вы выбираете институт, а ваш одноклассник с меньшими способностями и финансовыми ресурсами, а также менее информированный, выбирает работу. Оба варианта выбора рациональны, но основаны на различных ограничениях и информации.

Конечно, рациональные решения могут меняться по мере изменения обстоятельств. Предположим, что федеральное правительство сочтет, что в национальных интересах увеличить количество работников с высшим образованием. В результате государственная политика изменится, чтобы обеспечить

бóльшую финансовую помощь студентам. В этих новых условиях ваш одноклассник тоже может выбрать институт, а не работу после окончания школы.

Рациональный эгоизм — это не то же самое, что себялюбие. Люди готовы чем-то жертвовать, чтобы помочь членам своей семьи или друзьям, и участвуют в благотворительности, потому что они получают удовольствие, поступая так. Родители оплачивают образование своих детей, поскольку получают удовлетворение от подобного выбора.

Маржинализм: выгоды и издержки

В экономическом восприятии действительности преобладает **маржинализм** — сопоставление предельных выгод и предельных издержек. *Предельный* означает «добавочный», «дополнительный» или «изменение в...». За большинством экономических выборов и решений следует изменение status quo. Когда вы заканчиваете школу, перед вами встает вопрос: следует ли вам получать *дополнительное* образование. Точно так же фирмам постоянно приходится решать — увеличивать или уменьшать прием работников, больше или меньше продукции производить.

Делая такой выбор рационально, мы должны сравнивать предельные выгоды и предельные издержки. Пример: ваше время — ограниченный ресурс. Что вы будете делать, скажем, с двумя «свободными» часами в субботу вечером? Вариант: смотреть по телевизору баскетбольный матч с участием университетской команды. Предельная выгода — удовольствие от наблюдения за игрой. Предельные издержки — любые другие дела, включая учебу (надеемся, по курсу экономикс), прогулку или сон, которыми вы пожертвовали, потратив два лишних часа на сидение перед телевизором. Если предельная выгода превышает предельные издержки, тогда рационально посмотреть матч. Но если вы понимаете, что предельные издержки превышают предельную выгоду, тогда следует выбрать какой-либо другой вариант.

На национальном уровне правительство постоянно принимает решения, связанные с предельными выгодами и издержками. Увеличение расходов на здравоохранение может означать сокращение расходов на строительство жилья для бездомных, помощь неимущим или оборону. Урок: в мире нехватки ресурсов решение получить предельную выгоду путем конкретного выбора влечет за собой предельные издержки отказа от чего-то другого. Опять-таки бесплатных обедов не бывает.

Одно из следствий решений, основанных на маржинальном анализе, состоит в том, что «хорошего» *может* оказаться слишком много. Хотя некоторые товары и услуги кажутся всегда желательными — образование, здравоохранение, чистая окружающая среда, — на самом деле мы можем получить их в чрезмерном количестве. «Слишком много» бывает тогда, когда мы доводим их производство до такой точки, в которой предельные издержки (ценность отброшенных возможностей) превышают предельную выгоду. Если мы решили развить здравоохранение до такой степени, что предельные издержки превысят предельную выгоду, мы обеспечиваем «слишком много» здравоохранения, хотя охрана здоровья сама по себе вещь хорошая. Если предельные издержки здравоохранения превышают его предельные выгоды, значит, мы приносим в жертву альтернативные продукты, например образование и уменьшение загрязнения окружающей среды, которые в пределе обладают большей ценностью, чем охрана здоровья. (*Ключевой вопрос 13.*)

В разделе «Последний штрих» показано, как экономическое восприятие проявляется в повседневной жизни.

Краткое повторение 1–3

- Следите за тем, чтобы, рассуждая на экономические темы, не допускать таких логических ошибок, как логически ошибочное построение, нарушение причинно-следственной связи или смешение корреляции и каузальности.
- Экономический подход опирается на следующие предпосылки:
  а) нехватка ресурсов и необходимость выбора;
  б) допущение о рациональном эгоизме;
  в) маржинальный анализ.

РЕЗЮМЕ

1. Предмет экономикс — поиск эффективных путей использования ограниченных ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей.

2. Наука экономикс способствует эффективной организации гражданского общества и служит полезным инструментом принятия решений для потребителей и предпринимателей.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

РЕСТОРАНЫ БЫСТРОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

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

Вы входите в ресторан быстрого обслуживания. Какая очередь будет двигаться быстрее всех других? Что вы делаете, когда стоите в середине длинной очереди и открывается новое окно раздачи? Приходилось ли вам зайти в ресторан быстрого обслуживания, увидеть длинную очередь и уйти? Бывало ли так, что человек, стоящий перед вами в очереди, делал заказ, выполнение которого занимает много времени?

При анализе поведения посетителей ресторанов быстрого обслуживания полезно встать на экономическую точку зрения. Эти посетители пришли в ресторан, поскольку они ожидают, что предельная выгода, или удовлетворение от еды, которую покупают, будет равна предельным издержкам или превысит их. Когда посетители входят в ресторан, они направляются к самой короткой очереди, полагая, что самая короткая очередь сократит затраты времени на получение пищи. Они действуют целенаправленно: время ограничено, и большинство людей предпочтет потратить его на что-то иное, чем стояние в очереди.

Все очереди в ресторане быстрого обслуживания обычно бывают примерно одинаковой длины. Если одна из очередей временно становится короче, чем другие, некоторые люди переместятся в нее. Эти люди, очевидно, считают, что экономия времени за счет перемещения в более короткую очередь превышает издержки, связанные с переходом из одной очереди в другую. Перемещение из очереди в очередь обычно приводит к выравниванию всех очередей. Как только все очереди становятся одинаковой длины, никакого дальнейшего движения между очередями не происходит.

Посетители ресторана быстрого обслуживания сталкиваются с необходимостью принимать решение по поводу издержек и выгод еще в одном случае – когда за прилавком открывается дополнительное окно обслуживания. Вы сами перейдете к новому окну или останетесь на месте? Те, кто перемещается в новую очередь, считают, что выгода от экономии времени в результате перемещения превышает дополнительные издержки. Принимая такое решение, посетители должны также оценить, насколько быстро они попадут к новому окошку по сравнению с другими, кто тоже обдумывает такое решение. (Те, кто в этой ситуации колеблется, проигрывают!)

Посетители в заведениях быстрого обслуживания выбирают очереди, не имея полной информации. Например, прежде чем решить, в какую очередь вставать, они не изучают стоящих в очередях людей, чтобы определить, что те будут заказывать. Для этого существуют две причины. Во-первых, большинство посетителей ответило бы им: «Это не ваше дело» – и, следовательно, никакой информации не появилось бы. Во-вторых, даже если бы они и смогли собрать информацию, количество времени, необходимого 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. Таким образом, не все решения приводят к ожидаемым результатам. Например, кто-то встанет в очередь, в которой стоящий впереди человек закажет гамбургеры и жареную картошку на сорок человек, ожидающих в припаркованном позади ресторана автобусе! Тем не менее в тот момент, когда посетитель принимал решение, он считал его оптимальным.

Неполнота информации также объясняет, почему некоторые люди, войдя в ресторан быстрого обслуживания и увидев длинные очереди, сразу уходят. Эти люди заключают, 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 такая большая. Но получение такой информации путем предварительной разведки с помощью сотового телефона обошлось бы 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 наибольшее личное удовлетворение.

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

3. Задачи описательной, или эмпирической, экономической науки заключаются в: а) сборе тех экономических фактов, которые относятся к конкретной проблеме или к отдельному сектору экономики; б) проверке гипотез с помощью фактов для подтверждения правильности теорий.

4. Выведенные экономистами обобщения называются принципами, теориями, законами или моделями. Формулирование этих принципов составляет задачу экономической теории.

5. Индукция представляет собой процесс выкристаллизовывания теорий из фактов; дедукция – это построение гипотез на основе логики, а затем проверка их посредством сопоставления с фактами.

6. Одни экономические принципы относятся к макроэкономике (к экономике в целом или крупным ее агрегатам), а другие – к микроэкономике (к особым экономическим единицам или институтам).

7. Экономические принципы особенно ценны в качестве прогнозных инструментов; они служат основой для выработки экономической политики, цель которой – преодоление проблем и контроль за нежелательными процессами.

8. Широко признанными экономическими целями общества являются экономический рост, полная занятость, экономическая эффективность, стабильный уровень цен, экономическая свобода, справедливое распределение доходов, экономические гарантии и рациональный баланс международной торговли и финансов. Некоторые из этих целей взаимно дополняют друг друга; другие – взаимно исключают.

9. Позитивные утверждения отражают факты («что есть»), тогда как нормативные утверждения воплощают оценочные суждения («что должно быть»).

10. В изучении экономикс встречается множество ловушек, с которыми может столкнуться начинающий экономист, в том числе: заблуждения и предвзятые представления; терминологические трудности; логически ошибочные построения и трудность выявления четких причинно-следственных связей.

11. Экономический подход означает изучение того, как индивиды и институты принимают рациональные решения, основываясь на сопоставлении издержек и выгод.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономикс (*economics*)
Описательная, или эмпирическая, экономическая наука (*descriptive or empirical economics*)
Экономическая теория (*economic theory*)
Индукция и дедукция (*induction and deduction*)
Принципы, или обобщения (*principles or generalizations*)
Гипотеза (*hypothesis*)
Допущение «при прочих равных условиях» (*ceteris paribus or «other things equal» assumption*)
Экономическая политика (*policy economics*)
Макроэкономика и микроэкономика (*macroeconomics and microeconomics*)
Экономические цели (*economic goals*)
Компромисс (*tradeoffs*)
Позитивная и нормативная экономика (*positive and normative economics*)
Корреляция (взаимосвязь) и каузальность (причинность) (*correlation and causation*)
Логически ошибочное построение (*fallacy of composition*)
Логическая ошибка (post hoc, ergo propter hoc), выраженная в формуле «после этого, следовательно, по причине этого» (*«after this, therefore because of this» fallacy*)
Экономический подход (*economic perspective*)
Маржинализм (*marginal analysis*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните подробно, каковы взаимосвязи между экономическими фактами, теорией и экономической политикой. Дайте критическую оценку следующему утверждению: «Беда экономикс заключается в том, что она не является практической наукой. Ей приходится слишком много внимания уделять теории и недостаточно внимания фактам».*

2. Проанализируйте и объясните следующую цитату[3]:

> «Факты редко бывают простыми, обычно они сложны; необходим теоретический анализ, чтобы выявить сложности и истолковать факты, поскольку без этого мы не можем их понять... Утверждение, будто факты противостоят теории, ложно; истинная их связь заключается в том, что они дополняют друг друга. На практике мы не можем судить о факте, не соотнеся его с другими фактами, а такое соотнесение и есть теория. Сами по себе факты немы; прежде чем они смогут нам что-либо поведать, нам нужно их систематизировать, а систематизация и есть теория. Теория попросту представляет собой неизбежную систематизацию и истолкование фактов, заменяя массу разрозненных частностей обобщениями, которые позволяют нам что-то доказывать и действовать».

3. Каково значение того обстоятельства, что экономикс не является лабораторной наукой? Какие проблемы возникают в процессе формулирования и применения экономических принципов?

4. Объясните каждое из следующих утверждений.

а. «Подобно всем научным законам, экономические законы устанавливаются, чтобы можно было успешно предвидеть последствия действий людей»[4].

[3] Clay H. Economics for the General Reader. New York: The Macmillan Company, 1925. P. 10–11.

[4] Lange O. The Scope and Methos of Economics // Review of Economic Studies, 1945–1946. Vol. 13. P. 20.

б. «Абстракция... это неизбежная цена обобщения... Фактически абстракция и обобщение – это синонимы»[5].

в. «Количественные величины служат для дисциплинирования риторики»[6].

5. ***Ключевой вопрос.*** *Укажите, какое из следующих утверждений относится к микроэкономике, а какое – к макроэкономике:*

а) уровень безработицы в Соединенных Штатах составлял в сентябре 1994 г. 5,9%;

б) фабрика собачьих консервов фирмы Alpo в Боузере, штат Айова, уволила в прошлом месяце 15 рабочих;

в) внезапные холода в Центральной Флориде сократили урожай цитрусовых и вызвали повышение цен на апельсины;

г) американский ВНП, с поправкой на инфляцию, возрос в 1993 г. на 3,1%;

д) на прошлой неделе Manhattan Chemical Bank снизил процентную ставку по коммерческим кредитам на половину процентного пункта;

е) индекс потребительских цен возрос в 1993 г. на 2,7%.

6. ***Ключевой вопрос.*** *Определите, какое из следующих утверждений относится к позитивным, а какое – к нормативным:*

а) наиболее высокая температура сегодня составила 89 градусов (по Фаренгейту);

б) сегодня было слишком жарко;

в) в прошлом году общий уровень цен повысился на 4,4%;

г) в прошлом году инфляция существенно снизила уровень жизни, и правительственная политика должна ее сократить.

7. В какой степени для вас приемлемы восемь экономических целей, сформулированных и охарактеризованных в этой главе? Какую приоритетность указанных целей вы бы установили? Говорят, что мы преследуем лишь четыре цели: прогресс, стабильность, справедливость и свобода. Согласуется ли этот последний перечень целей с перечнем, приведенным в данной главе?

8. Проанализируйте каждую из следующих конкретных целей в свете перечисленных на с. 8–9 восьми общих целей и отметьте, в чем вы усмотрели между ними противоречия, в чем – совместимость: а) снижение уровня загрязнения окружающей среды; б) увеличение свободного времени; в) защита американских производителей от иностранной конкуренции. Укажите, какую из этих конкретных целей вы приемлете, и обоснуйте свою позицию.

9. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните и приведите пример: а) логически ошибочного построения; б) ошибочности утверждения «после этого, следовательно, по причине этого». Почему в общественных науках трудно выявить причинно-следственные связи?*

10. Предположим, эмпирические исследования показывают, что студенты, которые тратят на обучение больше времени, получают хорошие оценки, как следует из графика, относящегося к вопросу 4 в приложении к этой главе. Может ли эта взаимосвязь гарантировать, что любой конкретный студент, который будет заниматься дольше, получит более высокую оценку?

11. Недавние психиатрические исследования выявили, что существует положительная корреляция между временем, которое дети и молодежь тратят на просмотр телепрограмм, и снижением умственных способностей. Поразмышляйте о возможных причинно-следственных связях.

12. «Экономистам ни в коем случае не следует быть любимцами публики; причиняющие беспокойство богатым служат наравне с теми, кто заботится о страдальцах, и трудно предположить, что американский капитализм смог бы процветать без критиков, которых его лидеры считают постоянным источником раздражения»[7]. Истолкуйте и оцените это высказывание.

13. ***Ключевой вопрос.*** *Исходя из экономического восприятия объясните, почему тот, кто, как правило, в обычном ресторане ест мало, становится обжорой за «шведским столом», когда за любое количество съеденной еды платят одинаково.*

14. («Последний штрих».) Объясните, как с помощью экономического подхода проанализировать поведение посетителей в ресторане быстрого обслуживания.

---

[5] *Stigler G.J.* The Theory of Price. New York, The Macmillan Company, 1947. P. 10.

[6] *Fuchs V.R.* How We Live. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1983. P. 5.

[7] *Galbraith J.K.* American Capitalism. Rev. ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1956. P. 49.

Приложение к главе 1

ГРАФИКИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ

Если вы перелистаете страницы этой книги, то обнаружите множество графиков. Одни из них выглядят относительно простыми, другие более сложными. Вопреки студенческим шуткам, экономисты строят графики вовсе *не* для того, чтобы запутывать студентов! Напротив, цель графиков – помочь студентам четко представить себе и понять важные экономические взаимосвязи. Физики и химики иногда иллюстрируют свои теории, строя игрушечные сооружения из соединенных проволокой или стержнями многоцветных деревянных шаров, представляющих протоны, нейтроны и т.д. Экономисты часто используют графики для иллюстрации своих моделей, а студенты, понимая эти «картинки», могут лучше воспринять то, что им говорят экономисты.

Большинство из рассматриваемых нами принципов или моделей, с которыми мы встретимся, будет объяснять связь лишь между двумя группами экономических фактов; поэтому простые двухмерные графики служат удобным средством демонстрации этих связей и манипулирования ими.

Построение графика

График представляет собой лишь наглядное изображение зависимости между двумя переменными. Табл. 1 дает нам простую гипотетическую иллюстрацию, показывающую зависимость между доходом и потреблением. Даже не изучая экономикс, можно предположить, что люди с высоким доходом потребляют больше, чем люди с низким доходом. Поэтому не следует удивляться тому, что табл. 1 иллюстрирует тезис, согласно которому потребление возрастает по мере увеличения дохода.

Как изобразить содержащуюся в табл. 1 информацию графически? Взгляните на рис. 1. Теперь снова рассмотрите информацию в табл. 1, а мы объясним, как убедительно представить эту информацию путем построения графика, который вы только что рассматривали.

Сейчас мы попытаемся наглядно, или графически, показать, как изменяется потребление по мере изменения дохода. Поскольку определяющим фактором здесь выступает доход, мы представляем его на горизонтальной оси графика, как это обычно принято. А так как потребление является переменной, зависящей от дохода, мы представляем его на вертикальной оси графика, что также обычно принято. Независимую переменную мы помещаем на горизонтальной оси, а зависимую переменную – на вертикальной.

Теперь нам просто следует выбрать масштабы на вертикальной и горизонтальной осях графика таким

Таблица 1. Зависимость между доходам и потреблением

Доход (за неделю, в дол.)	*Потребление (за неделю, в дол.)*	*Точки*
0	50	*a*
100	100	*b*
200	150	*c*
300	200	*d*
400	250	*e*

образом, чтобы были наглядно представлены области изменения величин потребления и дохода, а также чтобы рассматриваемые приросты этих величин удобно отражались графически. Как видно, область изменения величин на графике соответствует области изменения величин в табл. 1. В свою очередь, в данном примере прирост величин на 100 дол. соответствует отрезку размером приблизительно в 1 см.

Далее необходимо поместить каждую величину потребления и каждую величину дохода, от которой она зависит, в единственной точке, графически отражающей указанную выше информацию. Наши пять комбинаций «доход – потребление» наносятся на график путем проведения перпендикуляров к соответствующим точкам на **осях ординат и абсцисс**. Например, для нахождения точки *c* (200 дол. дохода минус 150 дол. потребления) следует провести перпендикуляры к горизонтальной оси (доход) в точке, обозначенной 200 дол., и к вертикальной оси в точке, обозначенной 150 дол. Эти перпендикуляры пересекутся в точке *c*, которая и образует конкретное сочетание «доход – потребление». Вам следует удостовериться в том, что все остальные комбинации «доход – потребление», приведенные в табл. 1, правильно размещены на рис. 1. Приняв допущение, что такое же общее соотношение между доходом и потреблением распространяется и на все другие точки между пятью, нанесенными на графике, можно начертить прямую или кривую линию, соединяющую эти точки.

Используя рис. 1 в качестве отправной базы, мы теперь можем сделать ряд дополнительных важных пояснений.

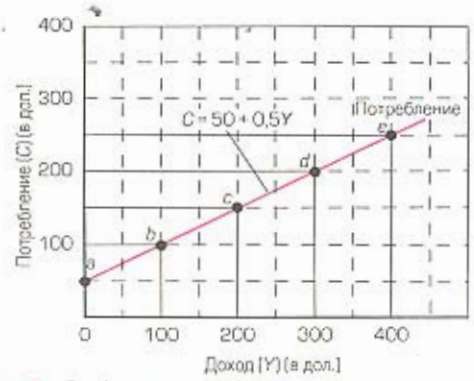


Рисунок 1. Графическое изображение прямо пропорциональной зависимости между доходом и потреблением

Два ряда прямо пропорционально связанных между собой величин, скажем потребление и доход, изображаются в виде восходящей прямой. В данном случае ось координат пересекается на уровне 50 дол., а наклон прямой составляет + $^1/_2$.

Таблица 2. Зависимость между ценой на билеты и числом посетителей

Цена билета (в дол.)	*Число посетителей (в тыс.)*	*Точки*
25	0	*a*
20	4	*b*
15	8	*c*
10	12	*d*
5	16	*e*
0	20	*f*

Прямые и обратные зависимости

В этом примере восходящая линия указывает нам на наличие прямой связи между доходом и потреблением. Положительная, или **прямая, зависимость** означает, что две переменные – в данном случае потребление и доход – изменяются в *одном и том же* направлении. Увеличение потребления связано с приростом дохода; наоборот, уменьшение потребления связано с сокращением дохода. Когда между двумя рядами данных существует положительная, или прямая, зависимость, они всегда графически изображаются в виде *восходящей* линии, как на рис. 1.

В противоположность этому связь между двумя рядами данных может быть и обратной. Посмотрите на табл. 2, которая показывает связь между ценой билетов на баскетбольные матчи и числом посетителей этих матчей в неком университете штата. Здесь мы видим отрицательную, или **обратную, зависимость** между ценами на билеты и числом посетителей; эти две переменные изменяются в *противоположных* направлениях. Когда цены на билеты снижаются, число посетителей увеличивается. Наоборот, когда цены на билеты повышаются, число посетителей уменьшается. На рис. 2 мы нанесли шесть точек по данным табл. 2, следуя указанному выше методу. При этом мы обнаружили, что обратная связь всегда изображается на графике в виде *нисходящей* линии.

Зависимые и независимые переменные

Несмотря на то что сама по себе эта задача чрезвычайно трудна, экономисты стремятся определить, какая из переменных служит «причиной», а какая – «следствием». Иначе говоря, мы должны установить, какая переменная независима, а какая – зависима. По определению, **зависимая переменная** – это «следствие», или результат; это переменная, которая изменяется вследствие изменения какой-то другой (независимой) переменной.

Соответственно, **независимая переменная** – это «причина»; это переменная, которая вызывает изменение зависимой переменной. Как уже отмеча-

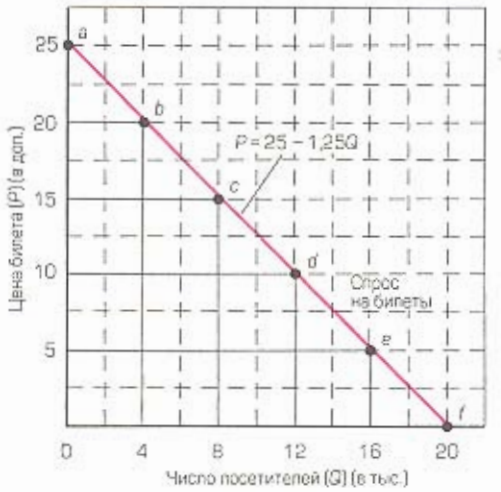


Рисунок 2. Графическое изображение обратно пропорциональной зависимости между ценами на билеты и числом посетителей матчей

Два ряда величин, связанных между собой обратно пропорциональной зависимостью, в данном случае цены на билеты и посещаемость баскетбольных матчей, изображают на графике в виде нисходящей прямой. Наклон этой прямой составляет $-1^1/_4$.

лось, в нашем примере с комбинацией «доход – потребление» общепризнано, что доход представляет собой независимую переменную, а потребление – зависимую переменную. Правильнее сказать, что размер дохода определяет величину потребления, а не наоборот. Точно так же цены на билеты определяют посещаемость баскетбольных матчей на стадионе упомянутого университета, посещаемость же не определяет цену билетов. Цена билетов – это независимая переменная, а количество купленных билетов – это зависимая переменная.

Вспомните, что на уроках в средней школе учителя математики всегда помещали независимую переменную (причину) на горизонтальной оси, а зависимую переменную (следствие) – на вертикальной оси. 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 помещают на вертикальной оси. Следовательно, изображение ими на графике связи между ценами на билеты и посещаемостью стадиона не соответствует принятому у математиков правилу.

При прочих равных условиях

Наши простые графики, изображающие связь двух переменных, игнорируют множество других факторов, которые могут повлиять на величину потребления при данном уровне дохода или на число посетителей баскетбольных матчей при каждой возможной цене билета. Когда экономисты изображают связь между двумя переменными, они призывают себе на помощь рассмотренное в основном тексте этой главы допущение ceteris paribus, или «при прочих равных условиях». Так, на рис. 1 предполагается, что все прочие факторы (то есть 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), которые могут повлиять на посещаемость баскетбольных матчей, также считаются постоянными. В реальной действительности, как мы знаем, «прочие условия» часто изменяются. И когда это происходит, конкретные связи, представленные в наших двух таблицах и на двух графиках, претерпевают изменения. Соответственно, следует полагать, что линии на графиках сместятся и примут новое положение.

Например, что может произойти с соотношением «доход – потребление», когда на фондовой бирже произойдет такой «крах», какой случился 19 октября 1987 г.? Ожидаемый результат этого резкого снижения курса акций состоял в том, что люди почувствовали себя менее обеспеченными, а поэтому менее склонными сохранять прежний уровень потребления на каждом из уровней дохода. Короче говоря, следовало бы ожидать, что линия потребления на рис. 1 сдвинется вниз. Пришлось бы строить новую линию потребления, основанную на предположении, что на каждом уровне дохода объем потребления уменьшится, скажем, на 20 дол. Заметьте, что связь между этими переменными остается прямой, но линия просто сместилась, чтобы отразить меньший объем потребительских расходов при каждом уровне дохода.

Точно так же и на посещаемость баскетбольных матчей может повлиять много других факторов, кроме цены билетов. Например, если бы правительство решило отменить программу предоставления студентам ссуд, численность обучающихся в университете сократилась бы, а отсюда и посещаемость баскетбольных матчей также снизилась бы при любой цене на билеты. Вам необходимо заново построить рис. 2, исходя из предположения, что баскетбольные матчи посещает на 2 тыс. студентов меньше при каждой цене на билеты. (*Ключевые вопросы 1 и 2 к приложению.*)

Наклон линии

Линии можно характеризовать по крутизне их наклона. **Наклон прямой** между двумя точками определяется как отношение вертикального ее смеще-

ния (повышения или снижения) к горизонтальному смещению (шаг по оси), обусловленное передвижением между точками.

Положительный угол наклона. Перемещаясь от точки *b* к точке *c* на рис. 1, мы обнаруживаем, что повышение, или вертикальное смещение (изменение объема потребления), составляет +50 дол., а шаг по оси абсцисс, или горизонтальное смещение (изменение размера дохода), составляет +100 дол. Отсюда:

$$\text{Наклон} = \frac{\text{Вертикальное смещение}}{\text{Горизонтальное смещение}} = \frac{+50}{+100} = +\frac{1}{2}.$$

Обратите внимание на то, что наклон в $^1/_2$ является положительным, так как потребление и доход изменяются в одном и том же направлении, то есть между потреблением и доходом существует прямая, или положительная, связь.

О чем свидетельствует этот наклон в $^1/_2$? Он показывает нам, что каждый прирост дохода в 2 дол. сопровождается увеличением потребления на 1 дол. Равным образом он показывает, что каждое снижение дохода на 2 дол. приводит к сокращению потребления на 1 дол.

Отрицательный угол наклона. В примере с ценами на билеты и посещаемостью баскетбольных матчей связь отрицательная, или обратная, вследствие чего и угол наклона линии на рис. 2 является отрицательным. Здесь вертикальное смещение, или снижение цены билета, составляет 5, а горизонтальное смещение составляет 4. Отсюда:

$$\text{Наклон} = \frac{\text{Вертикальное смещение}}{\text{Горизонтальное смещение}} = \frac{-5}{+4} = -1\frac{1}{4}.$$

Что показывает нам наклон в $^{-5}/_{+4}$, или $-1^1/_4$? Он подразумевает, что снижение цены билета на 5 дол. увеличивает число посетителей на 4 тыс. человек. Иначе говоря, он означает, что снижение цены билета на 1 дол. увеличивает посещаемость на 800 человек.

Три дополнения. Наше описание наклона прямой требует трех дополнительных пояснений.

*1. **Единицы измерения.*** На наклон линии может влиять выбор единиц измерения для любой переменной. Если бы в нашем примере, касающемся цены билетов, мы решили измерять цену в десятицентовиках (даймах), а не в долларах, то вертикальное изменение, или снижение цены, было бы −50 (даймов) вместо −5 (дол.) и наклон составил бы $-12^1/_2$ ($^{-50}/_4$) вместо $-1^1/_4$. Измерение наклона зависит от выбора единиц измерения переменных.

*2. **Маржинальный анализ.*** Экономикс в основном занимается *предельными*, или дифференциальными, изменениями — изменениями status quo. Следует ли вам при неполном рабочем дне работать на час больше или на час меньше? Следует ли вам купить больше или меньше билетов на баскетбольный матч? Следует ли ресторану быстрого обслуживания, имеющему восемь рабочих, нанять еще одного, дополнительного работника?

Это имеет отношение к нашей теме, потому что наклоны прямых отражают предельные изменения. Например, на рис. 1 наклон показывает, что 50 дол. дополнительного, или предельного, потребления связаны со 100 дол. увеличения дохода. Потребители потратят половину любого увеличения своего дохода и снизят свое потребление на половину уменьшения дохода. Понятие наклона прямой — важное понятие экономикс, так как оно отражает предельные изменения.

*3. **Бесконечные и нулевые наклоны.*** Многие переменные никак не связаны между собой, или независимы друг от друга. Не стоит ожидать, что цена на бананы будет как-то связана с количеством купленных наручных часов. Если мы отложим цену бананов на вертикальной оси, а спрос на часы — на горизонтальной оси, отсутствие взаимосвязи между ними будет выражаться линией, параллельной вертикальной оси, указывающей на то, что изменение цены бананов не влияет на покупку часов. Наклон такой прямой будем называть *бесконечным*. Равным образом, если совокупное потребление совершенно не связано с количеством выпавших осадков и мы отложим потребление на вертикальной оси, а осадки — на горизонтальной, отсутствие взаимосвязи будет представлено прямой, параллельной горизонтальной оси. Будем говорить, что эта линия имеет *нулевой* наклон.

Точка пересечения

Кроме наклона, единственная информация, необходимая для определения положения прямой на графике, это точка ее пересечения с осью ординат. **Точка пересечения с осью ординат** — это точка, в которой прямая пересекает вертикальную ось. На рис. 1 точка пересечения соответствует 50 дол. Это означает, что если бы текущий доход оказался равен нулю, потребители все равно потратили бы 50 дол. Как они сумели бы потреблять, не имея текущего дохода? Ответ — взяв в долг или продав часть своих активов. Точно так же точка пересечения с вертикальной осью на рис. 2 показывает, что при цене в 25 дол. за билет университетская баскетбольная команда будет играть при пустых трибунах.

Уравнения

Теперь, зная точку пересечения с осью ординат и наклон прямой, мы можем точно описать нашу ли-

нию потребления с помощью уравнения. В общем виде линейное уравнение выглядит так: $y = a + bx$, где y – зависимая переменная, a – точка пересечения, b – наклон прямой, а x – независимая переменная. В нашем примере с комбинацией «доход – потребление», если C представляет потребление (зависимую переменную) и Y представляет доход (независимую переменную), уравнение может принять следующий вид: $C = a + bY$. Подставляя наши конкретные значения точки пересечения и наклона, получаем: $C = 50 + 0{,}5Y$. Это уравнение позволяет нам определить объем потребления на *любом* уровне дохода. Например, на уровне дохода 300 дол. (точка *d* на рис. 1) наше уравнение предсказывает, что объем потребления составит 200 дол. (50 дол. + (0,5 × 300 дол.)). Вам следует удостовериться, что при доходе в 250 дол. объем потребления будет равен 175 дол.

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 на билеты и о посещаемости баскетбольных матчей. Если мы примем P за цену билета, а Q – за посещаемость, наше уравнение примет следующий вид: $P = 25 - 1{,}25Q$, где пересечение с осью ординат оказывается в точке 25, а отрицательный наклон равен $-1\frac{1}{4}$, или $-1{,}25$. Однако, зная величину P, мы можем решить уравнение для посещаемости (Q), которая фактически является зависимой переменной. Например, если $P = 15$, тогда в нашем уравнении окажутся следующие значения: $15 = 25 - 1{,}25(Q)$ или $1{,}25(Q) = 10$, или $Q = 8$. Вам необходимо проверить ответ с помощью рис. 2, а также использовать это уравнение, чтобы предсказать, сколько будет продано билетов при цене 7,5 дол. (*Ключевой вопрос 3 к приложению.*)

Наклон нелинейной кривой

Теперь перейдем из простого мира линейных связей (прямых линий) в несколько более сложный мир нелинейных связей (кривых), когда наклон кривой изменяется по мере продвижения от одной точки на кривой к другой.

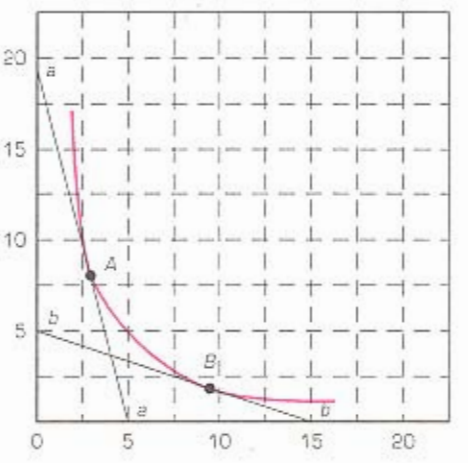


Рисунок 3. Определение наклона кривых

Угол наклона кривой изменяется по мере продвижения по ней от одной точки к другой. Наклон в любой точке можно определить проведением прямой, касающейся кривой в соответствующей точке, и вычислением наклона этой прямой.

Например, рассмотрим нисходящую кривую на рис. 3. Несмотря на то что ее наклон отрицателен на всем протяжении, он уменьшается или выравнивается по мере продвижения по кривой вниз и вправо (в юго-восточном направлении). Поскольку наклон постоянно меняется, мы в состоянии измерить его лишь в какой-то определенной точке кривой.

Для начала проведем прямую линию, которая касалась бы кривой в той самой точке, где мы хотим измерить угол наклона. Прямая является **касательной** к кривой в точке, где она соприкасается с нею, но не пересекает ее. Так, на рис. 3 прямая *aa* касается кривой в точке *A*. Теперь мы можем измерить наклон кривой в точке *A*, просто измерив наклон касательной *aa*. На рис. 3 вертикальное смещение (падение) для прямой *aa* составляет -20, а горизонтальное смещение (шаг) равно $+5$. Таким образом, наклон касательной *aa* равен $-20/+5 = -4$, следовательно, наклон кривой в точке *A* тоже равен -4.

Теперь проведем прямую *bb*, которая касается кривой в точке *B*. Выполнив ту же последовательность действий, мы обнаружим, что отрицательный угол наклона здесь меньше, а именно $-5/+15 = -\frac{1}{3}$. Такие же рассуждения применимы к восходящим кривым. (*Ключевой вопрос 6 к приложению.*)

РЕЗЮМЕ К ПРИЛОЖЕНИЮ

1. Графики служат удобным и информативным способом иллюстрации экономических зависимостей или принципов.

2. Между двумя переменными существует положительная, или прямая, зависимость, когда их значения изменяются в одном и том же направлении и

изображаются 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 значением независимой переменной («причиной»).

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 линии представляет собой отношение между вертикальным изменением и горизонтальным изменением, складывающееся по мере передвижения между любыми двумя точками. Наклон восходящей линии является положительным, а нисходящей линии — отрицательным.

7. Наклон прямой: а) зависит от выбора единицы измерения переменных; б) особенно важен в экономикс, так как им измеряются предельные изменения.

8. Наклон горизонтальной прямой равен нулю, наклон вертикальной прямой бесконечен.

9. Точка пересечения с осью ординат и наклон прямой определяют ее положение и используются 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, УПОТРЕБЛЯЕМЫЕ В ПРИЛОЖЕНИИ

Оси ординат и абсцисс (*vertical and horizontal axes*)
Наклон прямой (*slope of a straight line*)
Прямые и обратные зависимости (*direct and inverse relationships*)
Зависимые и независимые переменные (*dependent and independent variables*)
Точка пересечения с осью ординат (*vertical intercept*)
Касательная (*tangent*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ К ПРИЛОЖЕНИЮ

1. Вкратце объясните, как используются графики в качестве способа изображения экономических принципов. 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 продажей зонтов; б) размером платы за обучение и числом студентов в университете; в) размером поощрительных стипендий студентам-спортсменам и количеством матчей, выигранных футбольной командой университета.

В каждом случае назовите факторы и объясните, какие из них, помимо названных выше, способны нарушить ожидаемые связи. Совместим ли ваш вывод б) с тем фактом, что исторически как число студентов, так и плата за обучение возрастали параллельно? Если нет, то объясните любое отступление от этого правила.

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

а) руководитель отдела спорта университета определяет сильнейшие команды противников;

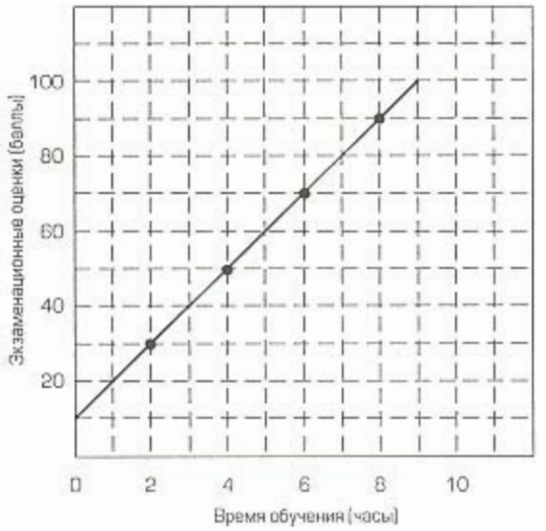
б) команда университета три сезона подряд терпит поражение;

в) контракты, заключаемые командой университета, предусматривают телевизионные репортажи с 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 здесь сетку. Каким окажется наклон прямой? Где будет пересечение с осью ординат? Объясните значения наклона и точки пересечения. Постройте уравнение, которое описывает прямую на вашем графике. Каким, по-вашему, будет объем сбережений при уровне дохода 12 500 дол.?*

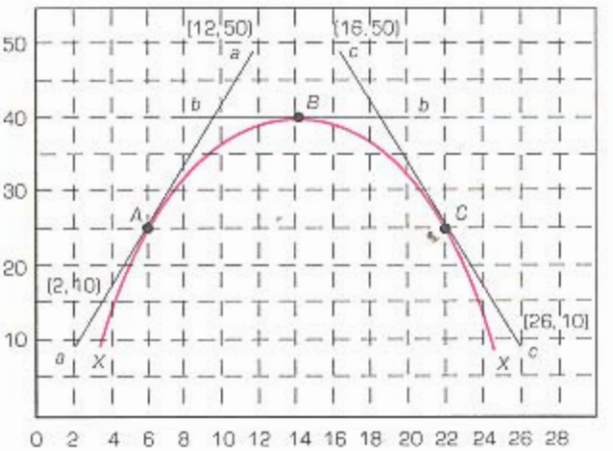
Доход (за год, дол.)	*Сбережения (за год, дол.)*
15 000	1000
0	-500
10 000	500
5000	0
20 000	1500

4. Составьте таблицу на основе данных, изображенных на помещенном ниже графике. Какая из этих переменных зависимая, а какая независимая? Сведите полученные вами данные в уравнение.

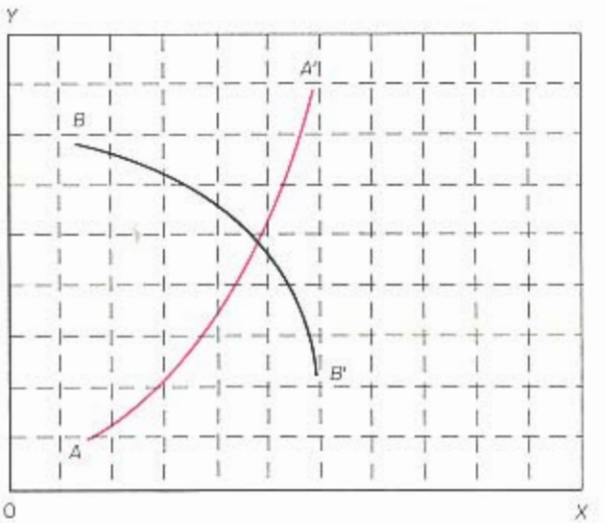


5. Предположим, что, когда процентная ставка на займы составляет 16%, предприятия считают невыгодным инвестировать средства в машины и оборудование. Однако, когда ставка снижается до 14%, выгодным считается инвестировать 5 млрд дол. При ставке в 12% выгодно вложить уже 10 млрд дол. Следовательно, снижение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

6. ***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.*



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



2

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИИ

Вы ежедневно принимаете решения, составляющие суть экономикс. Предположим, что у вас есть 30 дол. и вы думаете, как их потратить. Следует ли вам купить новые джинсы? Пару компакт-дисков? Билет на концерт рок-музыки? Или: на что истратить время с трех до шести, скажем, в четверг? Следует ли вам задержаться на работе, несмотря на сокращенный рабочий день? А может, заняться курсовой? Или подготовиться к контрольной по экономикс? Посмотреть телевизор? Поспать? И время, и деньги — это ограниченные ресурсы, а принятие решений по поводу редких ресурсов подразумевает издержки. Если вы выбираете джинсы, издержки заключаются в отказе от компакт-дисков и концерта. Если вы спите или смотрите телевизор, издержки могут выразиться в более низкой оценке за контрольную. Редкость, выбор и издержки — основные темы этой главы.

В этой главе мы вводим и разбираем фундаментальные основы экономикс. Мы намерены здесь развить данное в главе 1 определение экономикс и раскрыть сущность проблемы экономии. С этой целью мы проиллюстрируем, расширим и модифицируем наше определение экономикс, используя таблицы и кривые производственных возможностей. Затем вкратце опишем разные методы, которыми отличающиеся друг от друга в институциональном и идеологическом плане страны «решают» проблемы экономии или реагируют на нее. Наконец, мы рассмотрим рыночную систему как модель кругооборота потоков.

ОСНОВА ЭКОНОМИКС

Два фундаментальных факта образуют основу экономикс и, по существу, охватывают всю **проблему экономии**. Совершенно необходимо тщательно определить и глубоко осмыслить эти два факта, поскольку все, что станет предметом нашего изучения в области экономикс, прямо или косвенно связано с ними.

1. *Материальные потребности общества, то есть материальные потребности составляющих его индивидов и институтов, буквально безграничны или неутолимы.*

2. *Экономические ресурсы, то есть средства производства товаров и услуг, ограниченны, или редки.*

Безграничные потребности

Попытаемся обстоятельно исследовать и уяснить эти два факта в том порядке, как они названы. Что именно мы подразумеваем под понятием «материальные потребности» в первом случае? Прежде всего желания потребителей приобрести и использовать *товары* и *услуги*, которые доставляют им **полезность**, — так экономисты обозначают получаемое

людьми удовольствие или удовлетворение[1]. Их перечень включает поразительно широкий спектр товаров: жилые дома, автомобили, зубную пасту, проигрыватели, компакт-диски, пиццу, свитеры и т.п. Короче говоря, бесчисленное множество товаров, которые мы иногда подразделяем на *предметы первой необходимости* (пища, жилье, одежда) и *предметы роскоши* (духи, яхты, норковые шубы), способно удовлетворять человеческие потребности. Безусловно, то, что является предметом роскоши для Смита, может оказаться предметом первой необходимости для Джонса, а то, что еще несколько лет тому назад считалось предметом роскоши, теперь является самым обычным предметом первой необходимости.

Услуги также удовлетворяют наши потребности, как и материальные продукты. Ремонт автомобиля, удаление аппендикса, стрижка волос и консультация юриста наравне с товарами удовлетворяют человеческие потребности. По зрелом размышлении мы осознаем, что фактически покупаем много изделий, например автомобили и стиральные машины, именно ради тех услуг, которые они нам предоставляют. Разница между товарами и услугами зачастую оказывается гораздо меньше, чем это представляется на первый взгляд.

Частные фирмы и правительственные ведомства также испытывают материальные потребности. Частные фирмы хотят иметь в своем распоряжении фабричные здания, машины, грузовые автомобили, склады, коммуникационные системы и все прочее, что позволяет им реализовать производственные цели. Правительство, отражая коллективные потребности граждан страны или преследуя свои собственные цели, стремится строить автострады, школы, больницы, накапливать военную технику и вооружение.

В своей совокупности материальные потребности *неутолимы*, или *безграничны*, а это означает, что материальные потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. Наши потребности в *конкретном* товаре или услуге можно удовлетворить: скажем, на протяжении короткого периода можно получить достаточное количество зубной пасты или пива. Разумеется, одна операция аппендицита исчерпывает потребность в ней человека.

Но совсем другое дело – товары *вообще*. Их мы не получаем и, вероятно, не можем получить в достаточном количестве. Подтвердить этот вывод можно с помощью простого эксперимента. Предположим, что всех членов общества попросили перечислить те товары и услуги, которые они хотели бы иметь, но не имеют. Скорее всего, этот список будет внушительным!

[1] Это определение оставляет на долю других общественных наук изучение целого набора таких потребностей, как общественное признание, статус, любовь и т.д.

Более того, с течением времени потребности множатся. Удовлетворив какие-то потребности из этого перечня, мы пополняем его все новыми. Материальные потребности, как кролики, имеют высокую скорость размножения. Стремительное появление новых изделий разжигает наши аппетиты, а широкая реклама стремится убедить нас в том, что мы нуждаемся в бесчисленном количестве предметов, которые без этой рекламы нам бы и в голову не пришло покупать. Еще не так давно у нас не возникало желания приобретать персональные компьютеры, легкое пиво, видеомагнитофоны, факсовые аппараты, компакт-диски просто потому, что их не существовало на свете. Более того, удовлетворив простую потребность, мы уже не можем остановиться: известно, что приобретение автомобилей моделей «эскорт» или «гео» порождает желание купить «порше» или «мерседес».

В общем, можно сказать, что в каждый данный момент индивиды и институты, составляющие общество, испытывают множество неудовлетворенных материальных потребностей. Некоторые из этих потребностей – в пище, одежде, жилье – имеют общие биологические корни. Однако другие возникают под влиянием сложившихся в обществе обычаев и традиций. Специфические виды пищи, одежды, жилья, которые мы стремимся приобрести, часто предопределяются общей социальной и культурной средой нашего обитания. С течением времени потребности изменяются и умножаются в результате появления новых изделий и под воздействием широкой рекламы и энергичного стимулирования сбыта.

Наконец, подчеркнем также, что конечная цель или задача всей экономической деятельности заключается в удовлетворении этих многообразных материальных потребностей.

Недостаточность ресурсов

Рассмотрим теперь второй фундаментальный факт: *экономические ресурсы ограниченны*, или *редки*. Что мы подразумеваем под понятием **«экономические ресурсы»**? В общем, мы имеем в виду все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. Все это включает широкий круг объектов: фабричные и сельскохозяйственные строения, всякого рода оборудование, инструменты, машины, используемые в производстве промышленных товаров и продуктов сельского хозяйства; разнообразные средства транспорта и связи; бесчисленные виды труда; наконец, последнее, но не менее важное – землю и всевозможные полезные ископаемые. Совершенно очевидно, что возникает необходимость в простейшей классификации этих ресурсов, и мы их подразделяем на следующие категории:

1) *материальные* ресурсы – земля, или сырьевые материалы, и капитал; 2) *людские* ресурсы – труд и предпринимательская способность.

Категории ресурсов. Рассмотрим теперь виды ресурсов.

Земля. Экономист вкладывает в понятие **земля** гораздо больший смысл, чем большинство людей. Понятие «земля» охватывает все естественные ресурсы – все «даровые блага природы», которые применимы в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

Капитал. Понятие **капитал**, или «инвестиционные ресурсы», охватывает все произведенные средства производства, то есть все виды инструментов, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств производства называют **инвестированием**.

Здесь важно отметить еще два момента. Во-первых, *инвестиционные товары* (средства производства) отличаются от *потребительских товаров* тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров. Во-вторых, в приведенном здесь определении термин «капитал» *не* подразумевает деньги. Правда, менеджеры и экономисты часто говорят о «денежном капитале», имея в виду деньги, которые могут быть использованы для закупки машин, оборудования и других средств производства. Однако деньги как таковые ничего не производят, а следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. *Реальный капитал* – инструменты, машины и другое производительное оборудование – это экономический ресурс; *деньги*, или *финансовый капитал*, таким ресурсом не являются.

Труд. **Труд** – это емкий термин, который экономист употребляет для обозначения всех физических и умственных способностей людей, применимых в производстве товаров и услуг (за исключением особого вида человеческих талантов, а именно предпринимательской способности, которую мы, в силу ее специфической роли в капиталистической экономике, решили рассматривать отдельно). Таким образом, работы, выполняемые лесорубом, продавцом, машинистом, учителем, профессиональным футболистом, физиком-ядерщиком, – все они охватываются общим понятием «труд».

Предпринимательская способность. Наконец, что можно сказать о том особом человеческом ресурсе, который мы называем **предпринимательской способностью** или проще *предприимчивостью*? Мы раскроем специфическое значение этого термина, определив четыре взаимосвязанные функции предпринимателя.

1. Предприниматель берет на себя *инициативу* соединения ресурсов – земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги. Выполняя роль свечи зажигания и катализатора, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным делом.

2. Предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных *решений по ведению бизнеса*, то есть тех нерутинных решений, которые и определяют направление деятельности коммерческого предприятия.

3. Предприниматель – это *новатор*, тот, кто вводит в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса.

4. Предприниматель – это человек, *идущий на риск*. Это следует из внимательного изучения остальных трех его функций. В капиталистической системе предпринимателю прибыль не гарантирована. Вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться заманчивые прибыли *или* убытки и в конце концов – банкротство. Короче говоря, предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными средствами – своими собственными и своих компаньонов или акционеров.

Плата за ресурсы. Доход, получаемый от предоставления материальных ресурсов – сырья и капитального оборудования, – называется *рентным доходом*, или *доходом в виде процента*. Доход, получаемый теми, кто предоставляет свою рабочую силу, называется *заработной платой* и включает жалованье и различные дополнительные выплаты в форме премий (бонусов), комиссионных, гонораров, платежей за право пользования патентом (роялти) и т.д. Предпринимательский доход называется *прибылью*, которая, конечно, может принять отрицательное значение, то есть форму убытка.

Эти четыре крупные группы экономических ресурсов, часто именуемые также *факторами производства*, оказываются предметом спора, когда дело доходит до классификации конкретных ресурсов. Предположим, например, что вы получаете дивиденды на имеющиеся у вас акции корпорации *Exxon*. Являются ли они доходом в виде процента от капитального оборудования, которое компания смогла приобрести на деньги, предоставленные ей вами в результате покупки акций *Exxon*? Или же это доход в виде прибыли, которая компенсирует риск, связанный с покупкой акций этой корпорации? А как рассматривать доходы от принадлежащего одному лицу магазина, когда владелец является одновремен-

но и предпринимателем, и рабочей силой? Следует ли в данном случае считать доход владельца магазина заработной платой или прибылью? Ответ на два последних вопроса — «частично и то и другое». Здесь важно следующее: как бы мы ни сомневались в том, относить ли данный вид дохода к категории заработной платы, ренты, процента или прибыли, на самом деле всякий доход можно без большой доли произвола отнести к одной из этих общих категорий.

Относительная нехватка ресурсов. Все экономические ресурсы, или факторы производства, обладают одним общим коренным свойством: *они редки*, или *имеются в ограниченном количестве*. Наш «космический корабль Земля» вмещает в себя лишь ограниченное количество ресурсов, которые можно использовать в производстве товаров и услуг. Пахотные земли, полезные ископаемые, капитальное оборудование и рабочая сила (рабочее время) – их наличие ограничено определенным пределом. Вследствие недостатка производственных ресурсов и ограничений, которые их нехватка налагает на производственную деятельность, сам объем производства по необходимости ограничен. Общество *не* способно произвести и потребить весь объем товаров и услуг, который оно хотело бы получить. Например, в Соединенных Штатах – одной из самых богатых стран — объем производства на душу населения в 1994 г. ограничивался суммой 25 847 дол. В беднейших странах годовой объем производства на душу населения может даже оказаться на таком низком уровне, как 200 или 300 дол.

ЭКОНОМИКС: ЗАНЯТОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Мы снова возвращаемся к основному определению экономикс. *Экономикс – это общественная наука, исследующая проблему такого использования или применения редких ресурсов (средств производства), при котором достигается наибольшее, или максимальное, удовлетворение безграничных потребностей общества (цель производства).* Экономикс изучает пути «наилучшего использования того, чем мы обладаем». Поскольку наши потребности практически безграничны, а наши ресурсы ограниченны, мы не в состоянии удовлетворить все материальные потребности общества. Единственное, что нам остается, — добиваться возможно большего удовлетворения этих потребностей.

Экономикс – это наука об эффективности, – об эффективности использования редких ресурсов. Общество стремится использовать свои ограниченные ресурсы эффективно, то есть оно желает получить максимальное количество полезных товаров и услуг из доступных ему ресурсов. Чтобы добиться этого, оно должно обеспечить и полную занятость, и полный объем производства.

Полная занятость: использование доступных ресурсов

Под **полной занятостью** мы понимаем использование всех пригодных и доступных ресурсов. Рабочие не должны вынужденно оставаться без работы; экономика должна обеспечивать занятие для всех, кто хочет и способен трудиться. Не должны также простаивать пахотные земли или капитальное оборудование. Подчеркиваем, 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 предусматривают, что труд детей и престарелых не следует использовать. Равным образом и пахотные земли в целях обеспечения их плодородия необходимо периодически оставлять под паром.

Полный объем производства: эффективное использование ресурсов

Но применения всех доступных ресурсов недостаточно для достижения эффективности. Необходимо также достигнуть полного объема производства. Под **полным объемом производства** мы понимаем такое использование всех ресурсов, которое обеспечило бы максимально полное удовлетворение наших материальных потребностей. Если нам не удается добиться полного объема производства, экономисты говорят, что наши ресурсы *недоиспользованы*.

Полный объем производства подразумевает два вида эффективности: эффективность распределения и эффективность производства.

Эффективность распределения. **Эффективность распределения** означает, что ресурсы используются для производства тех товаров и услуг, которые в наибольшей степени требуются обществу. Она достигается, когда мы производим наилучший, или оптимальный, ассортимент товаров и услуг. Например, обществу требуется перераспределить ресурсы для производства компакт-дисков и кассет, а не пластинок для проигрывателя. Мы предпочитаем компьютеры и текстовые редакторы, а не пишущие машинки. И мы хотели бы иметь ксероксы, а не старинные копировальные машины.

Эффективность производства. **Эффективность производства** достигается, когда требуемые товары и услуги производятся с наименьшими затратами.

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 остальные ресурсы доступными для производства другой необходимой продукции. Предположим, что у общества имеются ресурсы стоимостью лишь 100 дол. Если мы сможем затратить на производство компакт-дисков ресурсы всего на 5 дол., то для производства остальных товаров останутся ресурсы на 95 дол. Это лучше, чем истратить на производство компакт-дисков 10 дол. и оставить 90 дол. ресурсов на прочие нужды.

С точки зрения реальной жизни эффективность производства требует, чтобы автомобили производились на компьютеризованных и автоматизированных сборочных линиях, а не на конвейерах 20-х годов. Мы также не хотим, чтобы фермеры жали пшеницу серпами и собирали кукурузу вручную, когда сложные уборочные машины проделают эту же работу с куда меньшими затратами в расчете на бушель.

Подведем итог: Эффективность распределения означает, что ресурсы распределяются между фирмами и отраслями промышленности так, чтобы получить тот самый ассортимент продукции, в котором общество нуждается больше всего. Эффективность производства означает, что каждый товар или услуга в этом оптимальном ассортименте производится с наименьшими затратами. Полный объем производства означает производство «правильных» товаров (эффективность распределения) «правильным» способом (эффективность производства). (*Ключевой вопрос 5.*)

Краткое повторение 2–1

- Материальные потребности людей практически безграничны.
- Экономические ресурсы – земля, капитал, рабочая сила и предпринимательская способность – редки, или ограниченны.
- Экономикс занимается эффективным управлением ограниченными ресурсами для достижения максимального удовлетворения наших материальных потребностей.
- Экономикс исследует возможность достижения полной занятости и полного объема производства; последнее предполагает эффективность распределения ресурсов и эффективность производства.

Таблица производственных возможностей

Сущность проблемы экономии можно проиллюстрировать, используя для этого таблицу производственных возможностей. Этот инструмент вскрывает саму суть проблемы экономии: *поскольку ресурсов недостаточно, экономика полной занятости и полного объема производства не может обеспечить неограниченный выпуск товаров и услуг. Из-за этого людям приходится выбирать, какие товары и услуги производить, а от каких отказаться.*

Допущения. Чтобы наилучшим образом проиллюстрировать проблему экономии, мы принимаем несколько допущений.

*1. **Эффективность.*** Экономика функционирует в условиях полной занятости и эффективности производства. (Эффективность распределения ресурсов мы рассмотрим позднее.)

*2. **Постоянное количество ресурсов.*** Имеющиеся факторы производства постоянны как по количеству, так и по качеству. Но разумеется, соотношение их использования на различные цели может изменяться в определенных пределах, то есть их можно перераспределять; например, относительно неквалифицированный работник может работать на ферме, в ресторане быстрого обслуживания или на автозаправочной станции.

*3. **Неизменная технология.*** Технология производства принимается постоянной, то есть в ходе нашего анализа она не изменяется. Второе и третье допущения подразумевают, что мы рассматриваем нашу экономику на определенный момент времени или на протяжении очень короткого периода. Для относительно долгого периода было бы нереалистично исключать технический прогресс и возможность изменения состава имеющихся ресурсов.

*4. **Два продукта.*** Для еще большего упрощения допустим, что наша экономика производит не бесчисленное множество товаров и услуг, как это происходит в действительности, а лишь два продукта – пищу и промышленных роботов. Пицца символизирует **потребительские товары**, то есть те товары, которые непосредственно удовлетворяют наши потребности. Промышленные роботы символизируют **товары производственного назначения** (капитальные товары), то есть те товары, которые удовлетворяют наши потребности *косвенно*, обеспечивая более эффективное производство потребительских товаров.

Необходимость выбора. Из принятых нами допущений очевидно, что наша экономика сталкивается с необходимостью выбора между альтернативами. Имеющиеся ресурсы ограниченны. Следовательно, ограниченна и способность нашей экономики производить промышленных роботов и пиццу. *Ограниченность ресурсов означает ограниченность производства.* Поскольку ресурсы ограниченны и применяются целиком, всякое увеличение производства промышленных роботов потребует переклю-

чения части ресурсов с производства пиццы. Правильно также обратное: если мы предпочтем увеличить производство пиццы, необходимые для этого ресурсы должны быть получены лишь за счет сокращения производства роботов. *Обществу, как и нам с вами, один и тот же пирог два раза не съесть.* Иначе говоря, «бесплатных обедов не бывает». В этом суть проблемы экономии.

Давайте попытаемся сделать кое-какие выводы, изучив приведенные в табл. 2-1 иные комбинации производства роботов и пиццы, любую из которых могла бы избрать для себя наша экономика. Хотя в этой и следующих **таблицах производственных возможностей** используются гипотетические данные, иллюстрируемые ими идеи имеют огромное практическое значение. Избрав вариант *A*, наша экономика направила бы все свои ресурсы на производство роботов, то есть товаров производственного назначения. А в варианте *E* все наличные ресурсы были бы употреблены на производство пиццы, то есть предметов потребления. Оба эти варианта представляют собой явно нереалистичные крайности; всякая экономика обычно находит баланс в распределении общего объема своего производства между капитальными и потребительскими товарами. По мере продвижения от варианта *A* к варианту *E* мы увеличиваем производство предметов потребления (пиццы), перемещая туда ресурсы из производства средств производства.

Поскольку мы знаем, что потребительские товары непосредственно удовлетворяют наши потребности, любое продвижение в направлении варианта *E* представляется нам заманчивым. Двигаясь в этом направлении, общество все полнее удовлетворяет свои текущие потребности. Однако такая политика дорого обходится. Подобное переключение ресурсов со временем нанесет удар самому обществу, поскольку запас его средств производства сокращается или, по крайней мере, перестает увеличиваться обычным темпом, а в результате потенциал будущего производства снижается. Короче говоря, продвигаясь от варианта *A* к *E*, общество фактически делает выбор в пользу политики «больше сейчас» за счет политики «намного больше потом».

Напротив, продвигаясь от альтернативы *E* к *A*, общество выбирает политику воздержания от текущего потребления. Такое 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 от *E* к *A* означает для общества выбор: «больше потом» за счет «меньше сейчас».

Таблица 2-1. Возможности производства пиццы и промышленных роботов при полной занятости и эффективности производства, 1996 г.

Вид продукта	*Производственные альтернативы*				
	A	*B*	*C*	*D*	*E*
Пицца (в сотнях тыс.)	0	1	2	3	4
Роботы (в тыс.)	10	9	7	4	0

В любой момент времени экономика полной занятости и эффективности производства должна жертвовать частью продукта X, чтобы получить больше продукта Y. Тот решающий факт, что экономические ресурсы ограниченны, не позволяет такой экономике увеличивать одновременно выпуск и *X*, и *Y*.

Кривая производственных возможностей

Чтобы лучше понять смысл таблицы производственных возможностей, рассмотрим приведенные в ней данные в графическом изображении. Используем простой двухмерный график, произвольно разместив данные о производстве роботов (средств производства) на вертикальной оси, а данные о производстве пиццы (потребительских товаров) на горизонтальной оси, как это показано на рис. 2-1. (*Ключевой график.*) Следуя методу, рассмотренному в приложении к главе 1, мы можем на рис. 2-1 построить кривую производственных возможностей.

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет некий максимальный объем производства двух продуктов. Таким образом, эта кривая фактически изображает некую *границу*. Чтобы реализовать различные комбинации производства пиццы и роботов, представленные точками *на* кривой производственных возможностей, общество должно достичь одновременно полной занятости и эффективности производства. Точки *внутри* (левее и ниже) кривой также достижимы, но менее желательны, чем точки на кривой. Эти точки отражают ситуацию, когда полной занятости и эффективности производства достичь не удалось. В точках, расположенных *вне* кривой производственных возможностей, как, например, в точке *W*, объем производства оказался бы больше, чем в любой точке на кривой; но такие точки недостижимы при данном количестве ресурсов и при данной технологии производства. Барьер, создаваемый ограниченностью ресурсов и существующим уровнем технологии, не допускает какого-либо сочетания производства средств производства и предметов потребления в точке, расположенной вне кривой производственных возможностей.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

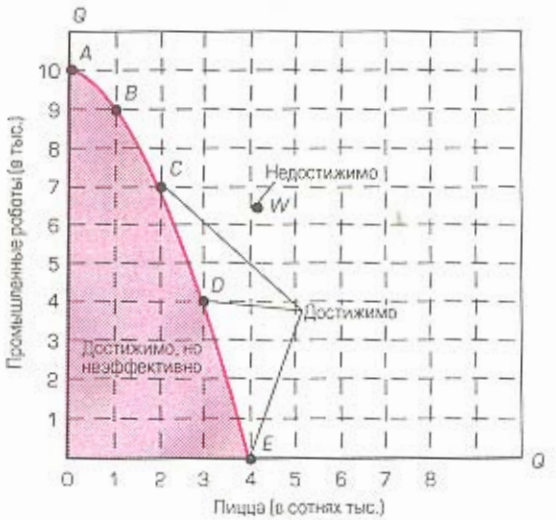


Рисунок 2-1. Кривая производственных возможностей

Каждая точка на кривой производственных возможностей представляет некий максимальный объем производства комбинации из любых двух продуктов, достижимый при полной занятости и полном объеме производства. При движении вдоль кривой больше роботов означает меньше пиццы, и наоборот. Ограниченность ресурсов и неизменность технологии делает несуществимой всякую комбинацию производства роботов и пиццы в точке, расположенной вне кривой производственных возможностей, как, например, в точке W. Точки внутри (левее и ниже) кривой достижимы, но указывают на то, что полная занятость и эффективность производства не реализуются.

Закон возрастающих альтернативных издержек

Относительная ограниченность ресурсов в сравнении с фактически безграничными потребностями, для удовлетворения которых эти ресурсы предназначены, вынуждает людей к выбору вариантов их использования. Увеличение производства X (пиццы) означает сокращение производства Y (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 нашем случае количество Y (роботов), от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную единицу X (пиццы), и есть *альтернативные издержки*, или просто издержки производства этой единицы X.

Передвигаясь от варианта A к B в табл. 2-1, мы обнаруживаем, что издержки производства одной единицы пиццы равны издержкам производства одной единицы роботов. Однако по мере того как мы следуем за движением издержек при переходе к дополнительным производственным возможностям – от B к C, от C к D и т.д., – нам открывается важный экономический принцип. В процессе движения от альтернативы A к альтернативе E количество роботов, которыми приходится жертвовать, чтобы получить каждую дополнительную единицу пиццы, *возрастает.* При переходе от A к B для получения одной дополнительной единицы пиццы приносится в жертву одна единица роботов, но при переходе от B к C для получения одной дополнительной единицы пиццы требуется жертвовать уже двумя единицами роботов; затем соответственно на одну единицу пиццы – три единицы роботов и, наконец, на одну единицу пиццы – четыре единицы роботов. И наоборот, обнаруживается, что при движении от E к A издержки производства дополнительной единицы роботов равны соответственно $^1/_4$, $^1/_3$, $^1/_2$ и одной единице пиццы для каждого из четырех перемещений.

Отметим два момента, касающихся альтернативных издержек.

1. Анализ производится в *реальных*, или физических, единицах. Мы можем мгновенно перейти к сравнению в денежных единицах.

2. Наше объяснение подразумевает *предельные* (в значении «добавочные» или «дополнительные») издержки, а не совокупные, или суммарные, альтернативные издержки. Например, предельные альтернативные издержки на третью единицу пиццы в табл. 2-1 – это три единицы роботов (7 – 4). Но совокупные альтернативные издержки производства трех единиц пиццы составляют шесть единиц роботов (10 – 4, или 1 + 2 + 3).

Вогнутость. В графическом изображении **закон возрастающих альтернативных издержек** находит отражение в форме кривой производственных возможностей. Эта кривая имеет *вогнутую* форму. На рис. 2-1 ясно видно, что по мере продвижения экономики от варианта A к варианту E ей приходится отказываться от производства все большего количества роботов (1, 2, 3, 4 – на оси ординат) для поддержания производства равного количества пиццы (1, 1, 1, 1 – на оси абсцисс). При движении от A к E наклон кривой производственных возможностей становится все круче, а такая кривая, по определению, является вогнутой по отношению к началу координат.

Логическое обоснование. Каков экономический смысл закона возрастающих альтернативных издержек? *Почему* увеличение производства пиццы связано с необходимостью жертвовать все бóльшим количеством роботов? Ответ на этот вопрос сводит-

ся к следующему: *экономические ресурсы не в полной мере приспособлены для альтернативного использования*. Когда мы пытаемся увеличить производство пиццы, приходится все менее и менее пригодные для такого рода применения ресурсы насильственно внедрять, «втискивать» в эту отрасль производства. Начиная переход от альтернативы *A* к альтернативе *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 *B* к *C*, от *C* к *D* и т.д., тех ресурсов, которые весьма производительны в производстве пиццы, становится недостаточно. Чтобы получить больше пиццы, требуется уже использовать и те ресурсы, производительность которых выше в производстве роботов, чем в производстве пиццы. Очевидно, что таких ресурсов требуется все больше и больше для производства дополнительной единицы пиццы, а следовательно, необходимо изымать все большее количество ресурсов из производства роботов. Это отсутствие совершенной эластичности, или взаимозаменяемости, ресурсов – а отсюда и необходимость увеличения количества ресурсов, переключаемых с производства одного продукта для получения все большего количества дополнительных единиц другого продукта, – и составляет экономический смысл закона возрастающих альтернативных издержек. В данном случае издержки выражены в натуральной форме (в количестве продукта, которым приходится жертвовать), а не в денежной форме (в долларах или центах). (*Ключевой вопрос 6.*)

Еще раз об эффективности распределения ресурсов

В нашем анализе мы намеренно делали упор на полной занятости и эффективности производства, которые позволяют обществу достичь *любой точки* на кривой производственных возможностей. Теперь мы снова сконцентрируем внимание на эффективности распределения ресурсов – проблеме определения наиболее ценной возможности, то есть *оптимальной точки* на кривой производственных возможностей. Какая из всех достижимых комбинаций пиццы и роботов на кривой (рис. 2-1) является оптимальной, или «наилучшей»? Иначе говоря, какие объемы ресурсов следует направить на производство пиццы и какие – на производство роботов?

Экономический взгляд на вещи, о котором мы говорили в главе 1, указывает нам верный путь. Вспомним, что экономические решения основаны на сравнении предельной выгоды и предельных издержек. Любая экономическая активность, например производство или потребление, должна увеличиваться до тех пор, пока предельная выгода превышает предельные издержки, и должна быть сокращена, если предельные издержки превышают предельную выгоду.

Рассмотрим пример с пиццей. Как мы уже знаем, согласно закону возрастающих альтернативных издержек предельные издержки производства дополнительных единиц пиццы будут расти по мере выпуска новых единиц. На это указывает восходящая кривая на рис. 2-2. Мы также знаем, что получаем дополнительную, то есть предельную, выгоду от дополнительных единиц пиццы. Однако, хотя материальные потребности *в целом* ненасыщаемы, потребление каждой *конкретной* единицы продукта дает все меньше дополнительного удовлетворения, или меньше предельной выгоды. Потребитель может относительно насытиться конкретным продуктом. Вторая пицца дает вам меньше относительной полезности, или выгоды, чем первая. А третья даст еще меньше предельной выгоды, чем вторая. Это же относится и к обществу в целом. Следовательно, мы можем представить предельные выгоды от производства пиццы нисходящей кривой на рис. 2-2.

Оптимальное количество производимой пиццы составляет 200 тыс. единиц, как показывает пересечение кривых предельных выгод и предельных издержек. Почему оно оптимально? Если бы было произведено только 100 тыс. единиц пиццы, предельные выгоды от пиццы превышали бы предельные издержки. Предположим, в денежном выражении предельная выгода составляет 15 дол., а предельные издержки – только 5 дол. Из этого следует,

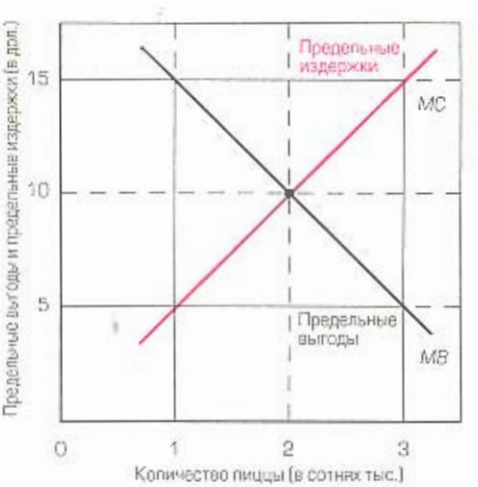


Рисунок 2-2. Эффективность распределения ресурсов: предельные выгоды = предельные издержки

Ресурсы для производства любой продукции распределяются эффективно при таком объеме выпуска, когда предельные выгоды равны предельным издержкам.

что общество выделяет недостаточно ресурсов на производство пиццы.

Почему? Потому что общество оценивает стоимость дополнительной пиццы в 15 дол., в то время как альтернативные продукты или услуги, которые могли бы быть произведены из требуемых ресурсов, стоят только 5 дол., как показывает кривая предельных издержек. Общество выиграет — в том смысле, что получит больше совокупного продукта, когда сможет получить что-то стоимостью 15 дол., отказавшись от чего-то (альтернативных товаров или услуг), стоящего только 5 дол. Перераспределение ресурсов от других продуктов к пицце означает, что общество использует свои ресурсы более эффективно. Каждая дополнительная пицца до предела 200 тыс. единиц обеспечивает выгоду, что свидетельствует о повышении эффективности распределения ресурсов при такой структуре производства. Но когда предельная выгода сравняется с предельными издержками, стоимость производства пиццы и альтернативной продукции на базе имеющихся ресурсов будет одинаковой. Эффективность распределения ресурсов достигается при равенстве предельной выгоды и предельных издержек.

Производство 300 тыс. единиц пиццы будет означать *избыточное* распределение ресурсов в это производство. Здесь предельные издержки выпуска пиццы составляют 15 дол., а предельная выгода — только 5 дол. Это значит, что единица пиццы оценивается обществом только в 5 дол., в то время как альтернативные продукты, которые можно было бы произвести из потраченных на это ресурсов, ценятся в 15 дол. Произведя на одну единицу меньше, общество теряет пиццу стоимостью 5 дол., но путем перераспределения освободившихся ресурсов оно получает другие продукты стоимостью 15 дол. Когда общество может получить что-то, стоящее 15 дол., отказавшись от чего-либо (пиццы) стоимостью только 5 дол., оно получает чистый выигрыш. В данном случае чистый выигрыш от производства в целом составляет 10 дол. На рис. 2-2 видно, что чистый выигрыш может быть получен при сокращении производства пиццы с 300 тыс. до 200 тыс. единиц. Более высокая стоимость продукции, полученной из того же совокупного количества ресурсов, означает бóльшую эффективность распределения ресурсов.

Вывод: ресурсы на производство любой продукции распределяются эффективно, когда объем выпуска продукции таков, что предельная выгода равна предельным издержкам. Применяя те же методы к производству роботов, предположим, что оптимальный объем их выпуска составляет 7 тыс. единиц, то есть здесь предельная выгода и предельные издержки равны. Это будет означать, что вариант *C* на нашей кривой производственных возможностей — 200 тыс. пицц и 7 тыс. роботов — в результате обеспечит эффективное распределение ресурсов в нашей гипотетической экономике. (*Ключевой вопрос 9.*)

Краткое повторение 2-2

- Кривая производственных возможностей иллюстрирует четыре концепции: а) *ограниченность* ресурсов неизбежно предполагает, что все комбинации производства продукции, лежащие вне кривой производственных возможностей, недостижимы; б) *выбор* отражает необходимость для общества выбирать различные достижимые комбинации производства товаров, лежащие на кривой; в) *убывание* кривой подразумевает существование *альтернативных издержек*; г) *вогнутость* кривой отражает возрастание *альтернативных издержек*.
- Для того чтобы экономика действовала на кривой своих производственных возможностей, должны быть достигнуты полная занятость и эффективность производства.
- Сравнение предельных выгод и предельных издержек необходимо для определения эффективного распределения ресурсов наилучшей, или оптимальной, комбинации производства продукции на кривой.

НЕЗАНЯТОСТЬ РЕСУРСОВ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И БУДУЩЕЕ

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

Незанятость и производственная неэффективность

Первое допущение заключалось в том, что наша экономика характеризуется полной занятостью ресурсов и эффективностью производства. А какие изменения претерпели бы наш анализ и наши выводы, если бы имелись бездействующие ресурсы (незанятость) или если бы применяемые ресурсы использовались неэффективно? При полной занятости ресурсов и эффективном производстве наши 5 альтернатив из табл. 2-1 представляют ряд максимальных объемов производства, то есть они показывают, какие комбинации роботов и пиццы могут быть произведены, когда экономика функционирует на полную мощность. Между тем при неполной занятости ресурсов или неэффективности производства экономика производила бы меньше продукции, чем при каждой альтернативе, представленной в табл. 2-1.

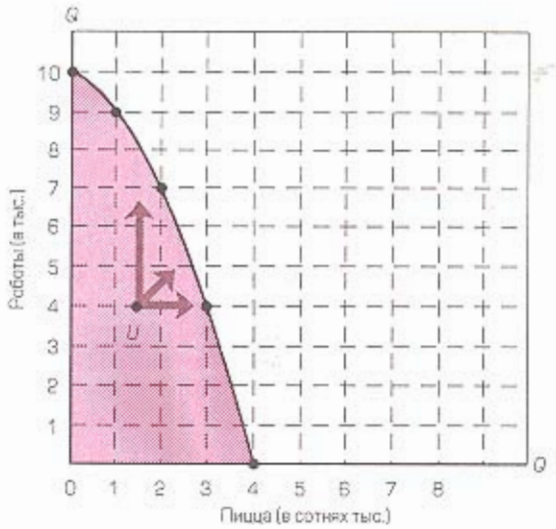


Рисунок 2-3. Незанятость ресурсов и кривая производственных возможностей

Любая точка внутри кривой производственных возможностей, например *U*, отражает ситуацию неполной занятости ресурсов или неэффективности производства. Добившись полной занятости и эффективности, экономика получает возможность производить больше одного или обоих продуктов, как указывают стрелки.

Графически ситуация неполной занятости ресурсов или неэффективности производства может быть представлена точкой *внутри* первоначальной кривой производственных возможностей, воспроизведенной на рис. 2-3. Такой точкой является точка *U*. Здесь мы обнаруживаем, что экономика не достигает максимальных комбинаций производства пиццы и роботов, представленных всеми точками *на* кривой производственных возможностей. Стрелки на рис. 2-3 указывают на три возможных пути возврата к полной занятости ресурсов и эффективности производства. При этом продвижение к полной занятости ресурсов и эффективности производства влечет за собой увеличение производства одного или обоих продуктов.

Рост экономики

Когда мы откажемся от остальных допущений, согласно которым количество и качество ресурсов и технологии остаются неизменными, кривая производственных возможностей сместится, то есть потенциальный совокупный объем производства в экономике изменится.

Увеличивающееся предложение ресурсов. Давайте теперь откажемся от упрощенного допущения, согласно которому совокупные ресурсы имеющейся земли, рабочей силы, капитала и предпринимательской способности сохраняются неизменными как по количеству, так и по качеству. Здравый смысл подсказывает, что с течением времени рост населения страны приводит к увеличению числа носителей рабочей силы и предпринимательской способности[2]. К тому же качество рабочей силы обычно со временем повышается. Исторически объем накопленного капитала в США увеличивался весьма высокими, хотя и неустойчивыми, темпами. И несмотря на то, что мы истощаем некоторые из наших энергетических и минеральных ресурсов, открываются все новые их источники. Осушение болот и реализация ирригационных программ расширяют площади пахотных земель.

В чистом виде такое возросшее предложение факторов производства воплотится в способности увеличить объемы производства как роботов, так и пиццы. Таким образом, году в 2016 показатели производственных возможностей из табл. 2-1, характерные для 1996 г., могут устареть и уступить место новым, которые представлены в табл. 2-2. Возросшее изобилие ресурсов приводит к росту 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 на новой кривой. Экономика может и не суметь полностью реализовать свои новые возможности. В настоящее время примерно 125 млн рабочих мест способны обеспечить нам полную занятость рабочей силы, однако спустя 10 или 20 лет численность нашей рабочей силы увеличится в результате роста населения, и 125 млн рабочих мест уже будет недостаточно для обеспечения полной занятости. Короче говоря, кривая производственных возможностей может сместиться, а производство может и не достичь объема, представленного точкой на этой новой кривой.

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

[2] Из этого не следует, что сам по себе рост населения всегда желателен. Перенаселение – это один из постоянных факторов, ограничивающих уровень жизни во многих менее развитых странах. В индустриально развитых странах перенаселение способно отрицательно сказываться на состоянии окружающей среды и качестве жизни.

лучшего качества товаров, а *также* совершенствование способов производства этих товаров. Пока что будем считать, что технический прогресс приводит лишь к совершенствованию средств производства – созданию более эффективных машин и оборудования. Технический прогресс изменяет нашу прежнюю характеристику проблемы экономии. Повышая эффективность производства, технический прогресс позволяет обществу производить больше товаров при неизменном количестве ресурсов. Как и увеличение количества ресурсов, технический прогресс позволяет производить больше роботов *и* больше пиццы.

Когда растет предложение ресурсов или совершенствуются технологии и техника, кривая производственных возможностей, изображенная на рис. 2-3, смещается вверх и вправо, что иллюстрирует кривая *A'B'C'D'E'* на рис. 2-4. **Экономический рост** – *способность производить больший совокупный объем продукции – выражается в смещении кривой производственных возможностей вправо; он представляет собой результат увеличения предложения ресурсов и технического прогресса.* Следствием экономического роста является то, что наша экономика при полной занятости ресурсов может обеспечить больший объем производства одновременно *и* пиццы, *и* роботов. В то время как статичная, нерастущая экономика вынуждена жертвовать частью *X*, чтобы получить больше *Y*, динамичная, растущая экономика способна обеспечить себя большим количеством и *X*, и *Y*.

Обычно экономический рост *не* влечет за собой пропорционального увеличения мощностей страны в производстве разных продуктов. Рис. 2-4 показывает, что, хотя экономика в состоянии производить вдвое больше пиццы, рост производства роботов составляет лишь 40%. На рис. 2-4 нужно построить 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. 2-5а и 2-5б. 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» являются составными элементами экономического роста. Под «товарами для настоящего» мы подразумеваем чисто потребительские товары – предметы питания, одежду, модные аксессуары, автомобили и т.п.

Предположим теперь, что существуют две страны – Альфания и Бетания, экономики которых в данный момент во всех отношениях идентичны, за исключением того, что в настоящее время (1996 г.) Альфания на ее кривой производственных возможностей отдает предпочтение не «товарам для будущего», а «сегодняшним товарам». Точка на рис. 2-5а отражает эту альтернативу. С другой стороны, Бета-

Таблица 2-2. Возможности производства пиццы и роботов при полной занятости ресурсов и эффективности производства, 2016 г.

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	A'	*B'*	*C'*	*D'*	*E'*
Пицца (в сотнях тыс.)	0	2	4	6	8
Роботы (в тыс.)	14	12	9	5	0

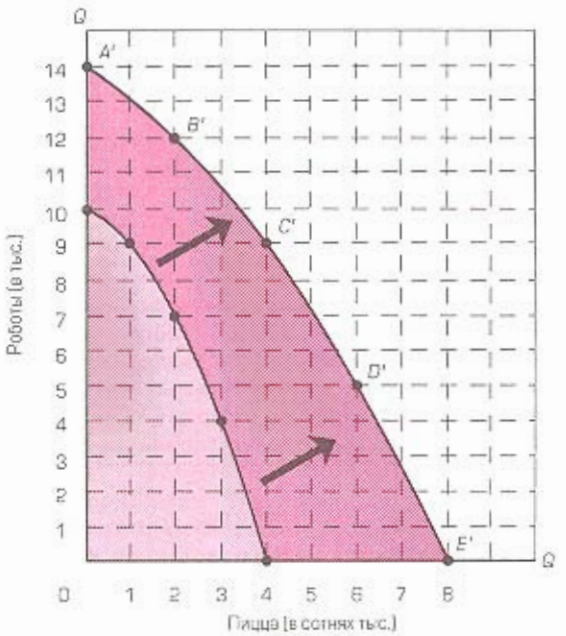


Рисунок 2-4. Экономический рост и кривая производственных возможностей

Увеличение предложения, улучшение качества ресурсов и технический прогресс, характеризующие растущую экономику, смещают кривую производственных возможностей вверх и вправо. Это позволяет экономике производить оба продукта в бóльших объемах.

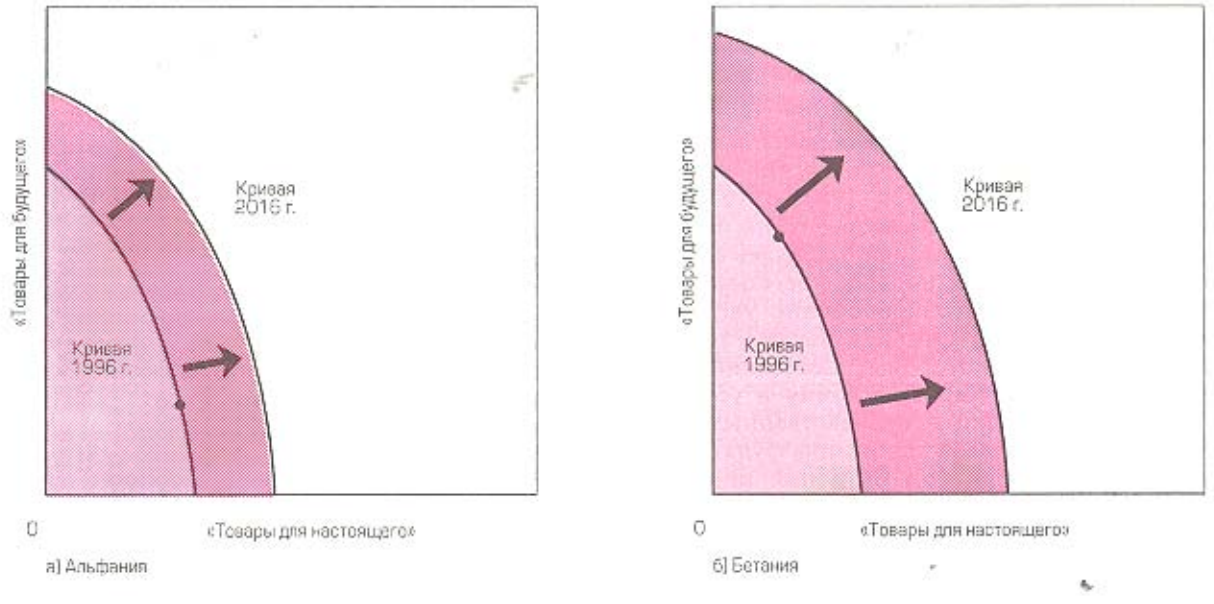


Рисунок 2-5. Текущий выбор экономикой позиции на кривой производственных возможностей определяет положение кривой в будущем

Нынешний выбор в пользу «сегодняшних товаров», сделанный Альфанией (график а), приведет лишь к умеренному смещению кривой вправо. Выбор в пользу «будущих товаров», сделанный Бетанией (график б), будет иметь своим следствием гораздо большее смещение кривой вправо и вверх.

ния в настоящее время (1996 г.) отдает предпочтение выпуску большего объема «товаров для будущего» за счет уменьшения объема «товаров для настоящего» (рис. 2-5б).

Следовательно, при прочих равных условиях можно предвидеть, что будущая (2016 г.) кривая производственных возможностей Бетании сильнее сместится вправо, чем кривая Альфании. Иначе говоря, избрав сегодня структуру производства, которая более благоприятствует технологическому прогрессу, увеличению количества и повышению качества материальных и людских ресурсов, Бетания сумеет обеспечить больший экономический рост, чем Альфания, чей сегодняшний выбор структуры производства менее сориентирован на те товары и услуги, которые способствуют смещению кривой производственных возможностей вправо. Выражаясь языком капиталовложений, Бетания предпочитает делать больше пристроек к своей «национальной фабрике», то есть инвестировать бóльшую долю своей текущей продукции, чем Альфания. Такой выбор обеспечивает Бетании компенсацию, или выгоду, в форме более быстрого экономического роста – в виде большей производственной мощности в будущем. Разумеется, это достигается ценой выпуска меньшего объема потребительских благ для текущих нужд. (*Ключевые вопросы 10 и 11.*)

Краткое повторение 2-3

- Неполная занятость ресурсов и неспособность добиться эффективности производства вынуждают экономику действовать в режиме, соответствующем точке левее и ниже (внутри) кривой производственных возможностей.
- Увеличение количества ресурсов, улучшение их качества и технический прогресс служат причинами экономического роста, который отображается на графике смещением кривой производственных возможностей вправо и вверх (наружу).
- Выбор одного из вариантов производства продукции, особенно капитальных и потребительских товаров, осуществляемый экономикой в настоящий момент, позволяет определить будущее положение кривой производственных возможностей.

Практическое применение кривой

Существует много возможных областей практического применения кривой производственных возможностей.

1. Микроэкономическое планирование. Хотя предметом нашего анализа служат макроэкономические параметры, то есть структура производства в эко-

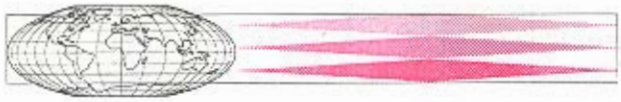
номике в целом, понятия ограниченности ресурсов, выбора и альтернативных издержек применимы также и на микроэкономическом уровне. Перечитайте первый параграф этой главы.

2. Вступление в войну. Когда Соединенные Штаты развернули производство вооружений для нужд второй мировой войны (1939–1945 гг.), в стране существовала значительная безработица. Вот почему американская экономика оказалась способной выпускать невероятно большое количество военной продукции и одновременно увеличить объем производства потребительских товаров (рис. 2-3). С другой стороны, Советский Союз вступил во вторую мировую войну в условиях почти полной загрузки производственных мощностей, то есть советская экономика функционировала в режиме, близком к полной занятости ресурсов. Поэтому подготовка Советского Союза к войне была связана со значительным переключением ресурсов из сфер производства гражданской продукции, сопровождавшимся снижением уровня жизни населения.

В период войны во Вьетнаме Соединенные Штаты оказались в таком же положении, в каком был Советский Союз во время второй мировой войны. В середине 60-х годов в американской экономике существовала полная занятость, и администрация президента Джонсона увеличила расходы на ведение войны во Вьетнаме, одновременно увеличив расходы на внутренние программы «войны с бедностью». Эта попытка получить одновременно больше пиццы и больше роботов – или, точнее, больше пушек и больше масла – в экономике полной занятости была обречена на провал. Попытка тратить больше, чем экономика могла производить, то есть выйти на точку, подобную точке *W* на рис. 2-1, в значительной мере способствовала тому, что в 70-х годах инфляция в США достигла двузначных цифр.

3. Дискриминация. Дискриминация по расовой принадлежности, полу, возрасту и этническому признаку служит препятствием на пути эффективного распределения или использования людских ресурсов, тем самым удерживая экономику на уровне, соответствующем какой-либо точке внутри кривой производственных возможностей. Проще говоря, дискриминация не позволяет чернокожим, женщинам и некоторым другим категориям граждан получать работу, на которой общество могло бы эффективно использовать имеющиеся у них квалификацию и способности. Устранение дискриминации помогло бы переместить экономику с какой-то точки внутри кривой производственных возможностей на точку, находящуюся на самóй кривой.

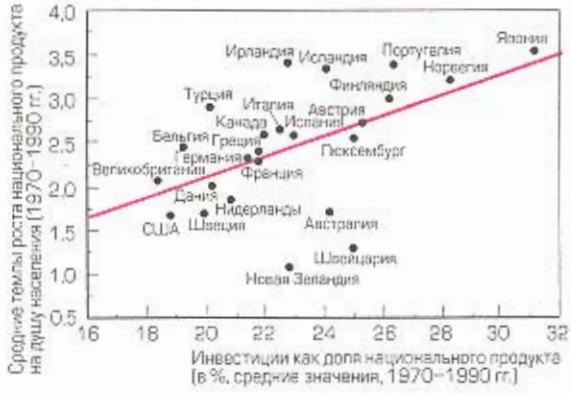
4. Древесина или совы. Компромиссы, воплощенные в кривой производственных возможностей, типичны для проблем, связанных с охраной окружающей среды. Примером может служить нашумевший конфликт между представителями деревообрабатывающей промышленности на северо-западном побережье Тихого океана и защитниками окружающей среды. Представьте себе кривую производственных возможностей, где на одной оси координат откладывается «производство древесины», а на другой – «качество окружающей среды». Оказывается, пятнистая сова может выжить в этом регионе лишь тогда, когда в нем сохраняются многолетние деревья. Увеличение производства древесины сужает ареал проживания совы, уменьшает количество видов и приводит к снижению качества окружающей среды. Поддержание старых лесов способствует сохранению совы как вида, но уничтожает тысячи рабочих мест в лесной и деревообрабатывающей отраслях промышленности. В информационном контексте кривой производственных возможностей легче понять многие трудные решения, которые связаны с охраной окружающей среды и которые приходится принимать обществу.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 2–1

Инвестиции и экономический рост в отдельных странах

Страны, инвестирующие значительную долю своего национального продукта, отличаются высокими темпами роста, которые здесь измеряются показателем национального продукта в расчете на душу населения. Увеличение количества продуктов производственного назначения способствует повышению производительности труда, в результате чего возрастает объем производства в расчете на душу населения.



Источник: данные Международного валютного фонда. Economic Report of the President, 1994. P. 37.

5. Замедление роста производительности труда. С середины 60-х годов в США наблюдалось весьма тревожное снижение темпов роста производительности труда, то есть выработки в расчете на человеко-час. Некоторые экономисты усматривают главную причину этого снижения в замедлении механизации труда из-за низкого уровня инвестиций. Исправить положение рекомендовалось посредством увеличения объема инвестиций по отношению к объему потребления. Иначе говоря, предлагалось перемещение от точки D к точке C на кривой рис. 2-1. Чтобы облегчить такое перемещение, подходящей политикой считается введение специальных налоговых льгот, которые обеспечивают более высокую рентабельность частных инвестиций. Расчет здесь делается на то, что восстановление более высокого темпа роста производительности труда со временем ускорит также и рост всей экономики (то есть кривая производственных возможностей сместится вправо).

6. Рост: Япония и Соединенные Штаты. Влияние, которое оказывает на экономический рост решение страны о том, какую часть внутреннего продукта направить на инвестирование и какую на потребление, можно ярко проиллюстрировать на сравнительном примере Японии и Соединенных Штатов. Япония инвестировала в станки и оборудование свыше 25% своего внутреннего продукта по сравнению с 10% в США. Результаты вполне соответствуют нашим предыдущим выводам. В 1960–1990 гг. внутренний продукт Японии увеличивался примерно на 6,4% в год против 3,2% в Соединенных Штатах. Кривая производственных возможностей Японии смещалась вправо и вверх быстрее, чем соответствующая кривая Соединенных Штатов. Это отразилось на жизненном уровне. В 1980 г. производство на душу населения в Японии составляло 16 711 дол. по сравнению с 17 643 дол. в Соединенных Штатах. К 1992 г. соотношение этих показателей изменилось, составив 28 190 и 23 240 дол. соответственно.

7. Внешнеторговые факторы. Самый простой вывод из кривой производственных возможностей заключается в том, что страна не может жить не по средствам, то есть за пределами своего производственного потенциала. Однако, принимая в расчет возможности внешней торговли, это утверждение следует модифицировать в двух направлениях.

Торговля и экономический рост. В последующих главах мы обнаружим, что страна в состоянии преодолеть ограничения, обусловленные кривой внутренних производственных возможностей, посредством международной специализации и внешней торговли. Иными словами, международная специализация и внешняя торговля оказывают на экономику такое же воздействие, какое оказывают увеличение количества и повышение качества ресурсов или создание новых технологий производства. И то и другое приводит к возрастанию объемов капитала и потребительских товаров в распоряжении общества. Международная специализация и внешняя торговля эквивалентны экономическому росту.

Торговый дефицит. В сфере внешней торговли страна способна создать комбинации товаров вне своей внутренней кривой производственных возможностей (вроде той, какая представлена точкой W на рис. 2-1) путем образования *торгового дефицита*, то есть путем превышения импорта товаров из других стран мира над экспортом своих товаров в эти страны. По существу, именно так Соединенные Штаты и поступали в последние годы. Например, в 1993 г. внешнеторговый дефицит США составил приблизительно 133 млрд дол., то есть импорт превысил экспорт на 133 млрд дол. В результате в 1993 г. США получили в свое распоряжение на 133 млрд дол. больше продукции, чем произвели внутренними силами.

Такое положение дел выглядит весьма благоприятно. К сожалению, здесь таится ловушка. Чтобы обеспечить финансовое покрытие своего дефицита, то есть оплатить превышение импорта над экспортом, США вынуждены залезать в долги перед своими внешнеторговыми партнерами *или* передавать в собственность другим странам какую-то часть своих активов. Аналогия: как вы можете жить, расходуя средства сверх своего текущего дохода? Ответ: беря в долг у родителей, продавцов товаров или финансового учреждения. Ответ может быть и другим: вы продаете часть своих материальных (автомобиль, стереоустановку) или финансовых (акции, облигации) активов. Именно так и поступают Соединенные Штаты.

Важнейшим следствием крупных и постоянных внешнеторговых дефицитов США является то, что в руках иностранцев оказывается все больше американских частных и государственных обязательств, все большее количество корпораций, сельскохозяйственных земель и недвижимости. Чтобы погасить долги и выкупить эти активы, американцам в будущем придется сильно затянуть пояса. Они должны создать такую комбинацию товаров в пределах нашей кривой производственных возможностей, которая позволит экспортировать больше, чем страна импортирует, то есть обеспечить *положительное сальдо торгового баланса*, чтобы погасить внешнюю задолженность и вернуть себе собственность на потерянные активы. С другой стороны, в той мере, в какой американский импорт состоит из инвестиционных товаров, будущая кривая производственных возможностей США сместится вправо сильнее, чем если бы такого импорта не было.

8. Голод в Африке. Современные индустриально развитые страны считают экономический рост, то есть более или менее постоянное смещение кривой производственных возможностей вправо, само собой разумеющимся. Но как свидетельствует недавний катастрофический голод в Сомали и других африканских государствах региона Сахары, в некоторых обстоятельствах кривая производственных возможностей может сместиться влево. Помимо засухи причиной голода в Африке является экологическая деградация, вызванная неправильным землепользованием. Сведение лесов, чрезмерное количество земледельческих и пастбищных угодий привели к снижению производственных возможностей этих аграрных стран. Фактически национальный продукт в расчете на душу населения сокращался в этих странах в течение всего последнего десятилетия.

9. Куба Фиделя Кастро. Раздел «Последний штрих» этой главы рассказывает о том, как неэффективность, присущая централизованному планированию, в сочетании с торговым эмбарго, наложенным Америкой, и прекращением иностранной помощи снизили производственные возможности Кубы.

«ИЗМЫ»

Для решения проблемы экономии общество может использовать множество различных институциональных структур и координационных механизмов. Исторически сложилось так, что индустриально развитые страны мира в основном различаются по двум признакам: 1) по форме собственности на средства производства; 2) по способу, которым координируется и управляется экономическая деятельность. Давайте вкратце рассмотрим основные черты двух полярных моделей экономических систем.

Чистый капитализм

Чистый капитализм, или **капитализм свободного предпринимательства** (*laissez faire*), характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В такой системе поведение каждого ее участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Рыночная система представляет собой механизм, который увязывает между собой и координирует эти индивидуальные решения и предпочтения. Тот факт, что товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции, означает, что существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть рассредоточена. Защитники чистого капитализма утверждают, что такая экономическая система благоприятствует эффективности использования ресурсов, стабильности производства и занятости, быстрому экономическому росту. Вот почему здесь очень мала или вовсе отсутствует необходимость в правительственном планировании, в правительственном контроле и вмешательстве в экономический процесс. В самом деле, само французское выражение *laissez faire* (взятое за основу термина) в приблизительном переводе означает «пусть идет, как идет» (*«let it be»*), то есть пусть правительство не вмешивается в экономику, поскольку такое вмешательство подрывает эффективность рыночной системы. Роль правительства поэтому ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры функционирования свободных рынков.

Командная экономика

Альтернативой чистому капитализму является **командная экономика**, или **коммунизм**. Эту систему характеризуют государственная собственность практически на все материальные ресурсы и принятие экономических решений органами централизованного экономического планирования. Все крупные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральным плановым органом. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Иными словами, производственные планы устанавливаются плановым органом для каждого предприятия, причем план конкретизирует количество ресурсов, которое должно быть выделено каждому предприятию, чтобы оно могло выполнять свои производственные задания. Соотношение в совокупном продукте инвестиционных и потребительских товаров (средств производства и предметов потребления) также устанавливается централизованно, и средства производства распределяются между отраслями на основании долговременных приоритетов, определяемых центральным плановым органом.

Смешанные системы

Реально существующие экономические системы в основном занимают некое промежуточное положение между двумя крайностями – чистым капитализмом и командной экономикой. Экономика Соединенных Штатов явно ближе к чистому капитализму, но все же имеет существенные отличия. Правительство играет активную роль в экономике США, способствуя ее стабильности и росту, обеспечивая выпуск некоторых товаров и услуг, которые рыночная

система производит в недостаточном количестве либо не производит вовсе, воздействуя на распределение доходов и т.д. В отличие от чистого капитализма, с характерной для него рассредоточенностью экономической власти среди множества мелких единиц, американский капитализм породил могущественные экономические институты в форме крупных корпораций и профсоюзов. Способность этих мощных блоков манипулировать рыночной системой и искажать ее нормальную работу в своих интересах создает дополнительные основания для правительственного вмешательства в экономику.

В свою очередь бывший Советский Союз, хотя и являл собой весьма точное воплощение командной системы, все же до некоторой степени опирался в своем хозяйстве на рыночные цены и сохранял какие-то остатки частной собственности. Недавние реформы в бывшем Советском Союзе, Китае и большинстве восточноевропейских стран призваны повернуть их хозяйственные системы от командной к капиталистической, рыночно-ориентированной экономике. Наилучшие сохранившиеся по сей день образчики централизованной плановой экономики – это Северная Корея и Куба.

Однако частная собственность и опора на рыночные механизмы не всегда сопутствуют друг другу, как, впрочем, и государственная собственность, и централизованное планирование. Примером тому может служить *фашизм* гитлеровской нацистской Германии, который назван **авторитарным капитализмом**, поскольку экономика там была поставлена под жесткий контроль и ею так же жестко управляли, хотя собственность оставалась частной. В противоположность этому экономику Югославии 80-х годов можно охарактеризовать как **рыночный социализм**, поскольку ей были свойственны государственная собственность на ресурсы и одновременно опора на свободный рынок как механизм организации и координации экономической деятельности. Экономика Швеции также представляет собой гибридную систему. Несмотря на то что свыше 90% хозяйственной деятельности сосредоточено там в частных фирмах, правительство энергично участвует в обеспечении экономической стабильности и в перераспределении доходов. Японская экономика также отличается весьма развитым планированием и «координацией» деятельности государственного и частного секторов.

Традиционная экономика

Хозяйственные системы многих слаборазвитых стран можно назвать **традиционной**, или **патриархальной**, экономикой. Методы производства, обмена и распределения дохода определяются здесь освещенными временем обычаями. Наследственность и кастовая принадлежность диктуют людям их экономические роли, и в силу этого господствует социально-экономический застой. Религиозные и культурные ценности здесь первичны по сравнению с экономической деятельностью, а общество отстаивает сохранение status quo.

Следует подчеркнуть главное: не существует однозначного или общепризнанного решения проблемы экономии. Разные общества с различным культурным и историческим прошлым, разными обычаями и традициями, противоположными идеологическими устоями (не говоря уже о ресурсах, различающихся между собой и количественно, и качественно) используют разные институциональные структуры для решения реальной проблемы относительной нехватки ресурсов. Китай, США, Великобритания – все эти да и другие страны пытаются добиться эффективности использования своих ресурсов каждая по-своему, в рамках признанных там целей, идеологий, уровней технологии, обеспеченности ресурсами и культурных ценностей. Наиболее подходящий и продуктивный для одной экономической системы способ решения дилеммы «неограниченные потребности – ограниченные ресурсы» может оказаться непригодным для другой системы.

МОДЕЛЬ КРУГООБОРОТА

На мировой арене теперь преобладают рыночные системы. Поэтому в конце этой главы и в двух следующих главах мы уделим основное внимание тому, как страны используют рынки для решения проблемы экономии. Наша цель в этом последнем разделе довольно скромная: мы хотим выделить основные группы тех, кто принимает решения, и основные рынки в рыночной системе. При этом мы будем пользоваться схемой кругооборота.

Рынки ресурсов и продуктов

На рис. 2-6 (*Ключевой график*) представлены две группы тех, кто *принимает решения* – домашние хозяйства (домохозяйства) и фирмы. (Государство в качестве еще одного, третьего, участника процесса принятия решений мы рассмотрим в гл. 5.) *Координирующим механизмом*, который приводит в соответствие друг с другом решения домохозяйств и фирм, служит рыночная система, особенно рынки ресурсов и продуктов.

Верхняя часть схемы описывает **рынок ресурсов**. Здесь домохозяйства, которые прямо или косвенно (через свою долю в собственности корпораций) владеют всеми экономическими ресурсами, *поставляют* эти ресурсы фирмам[3]. Фирмы предъявляют *спрос*

[3] Для текущих целей рассматривайте фирмы только как организационные структуры, то есть как институты, существующие лишь на бумаге, без учета капитала, сырья, рабочей силы и предпринимательской способности, которые приводят их в действие.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

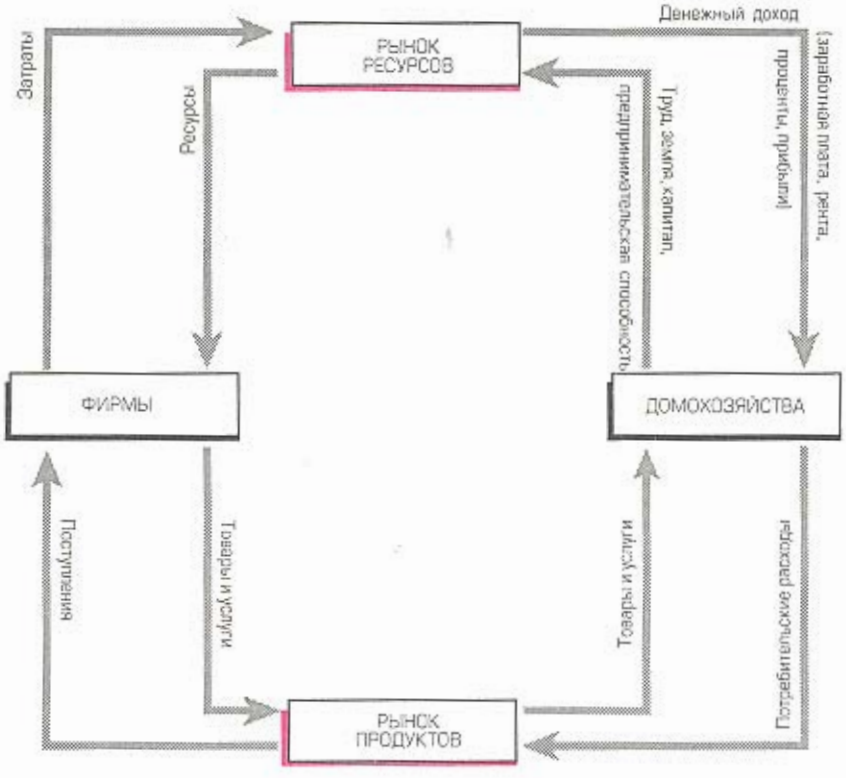


Рисунок 2–6. Кругооборот продукции и доходов

Цены, по которым оплачивают использование земли, труда, капитала и предпринимательской способности, определяются на рынке ресурсов, показанном в верхней части схемы. Здесь фирмы предъявляют спрос, а домохозяйства обеспечивают предложение. Цены на готовые изделия и услуги определяются на рынке продуктов, расположенном в нижней части схемы. На этом рынке уже домохозяйства выступают на стороне спроса, а фирмы – на стороне предложения.

на ресурсы, так как именно с их помощью они производят товары и услуги. Взаимодействие спроса и предложения применительно к огромному разнообразию людских и материальных ресурсов определяет цену каждого из них. Платежи, производимые фирмами за полученные ресурсы, являются затратами для фирм, но одновременно представляют собой потоки заработной платы, ренты, процентов и прибыли для домохозяйств, поставляющих эти ресурсы.

Теперь рассмотрим **рынок продуктов**, представленный в нижней части схемы. Денежный доход, получаемый домохозяйствами от продажи ресурсов, не имеет истинной ценности как таковой. Потребители не могут есть или надевать на себя в качестве одежды монеты и бумажные деньги. Поэтому, расходуя свой денежный доход, домохозяйства предъявляют свой *спрос* на огромное многообразие товаров и услуг. Одновременно фирмы комбинируют полученные ресурсы так, чтобы обеспечить производство и *предложение* товаров и услуг на тех же самых рынках. Взаимодействие решений по поводу спроса и предложения определяет цены продуктов (гл. 3). Заметьте также, что поток расходов потребителей на товары и услуги составляет доходы или поступления от продаж с точки зрения фирм.

Модель кругооборота подразумевает сложную паутину принятия взаимосвязанных решений и экономических действий. Отметим, что домохозяйства и фирмы действуют на обоих основных рынках, но по разные их стороны. Фирмы на рынке ресурсов являются покупателями, то есть обеспечивают спрос, а домохозяйства как владельцы и поставщики ресурсов являются продавцами, то есть обеспечивают предложение. На рынке продуктов они меняются местами: домохозяйства в качестве потребителей выступают на стороне купли или спроса, а фирмы – на стороне продажи или предложения. Каждая группа экономических единиц и покупает, и продает.

Более того, над этими взаимообменами витает призрак нехватки. Поскольку домохозяйства располагают лишь ограниченным количеством ресурсов, которые они могут предложить фирмам, денежные доходы потребителей также оказываются ограниченными. Это означает, что доход каждого потребите-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

СНИЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЭКОНОМИКИ КУБЫ ПРИ ФИДЕЛЕ КАСТРО

Неэффективность, присущая командной экономике, тридцатилетнее торговое эмбарго со стороны Соединенных Штатов и недавнее прекращение помощи от Советского Союза – все это ведет кубинскую экономику к краху.

Сорокалетняя годовщина коммунистической революции на Кубе в 1993 г. была омрачена развалом экономики. Дефицит основных товаров начал проявляться на острове к середине 1989 г., и с тех пор проблема становится все шире и острее. Длинные очереди превратились в обычное явление, так как потребители ищут возможности купить нормируемые товары – яйца, мясо, рыбу и мыло. Примерно у 50 тыс. кубинцев выявлено такое заболевание, как воспаление глазного нерва, возникающее из-за недоедания и недостатка витаминов и постепенно ведущее к слепоте. Из-за нехватки электроэнергии закрываются предприятия и сворачивается строительство. Из-за недостатка бензина и запчастей встали автомобили, автобусы, тракторы. Вместо тракторов в сельском хозяйстве используются запряженные волами повозки, для замены автомобилей и автобусов из Китая были импортированы сотни тысяч велосипедов.

Имеются три причины развала кубинской экономики под руководством Фиделя Кастро.

Во-первых, кубинская экономика все больше страдает из-за проблем, которые порождает централизованное планирование и которые уже привели к развалу командные экономики Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Централизованное планирование просто не способно: а) точно оценить потребности граждан; б) воспринять рыночные сигналы, которые ведут к снижению производственных затрат; в) обеспечить необходимые экономические стимулы для эффективной деятельности рабочих и управляющих.

Во-вторых, фактором экономического спада на Кубе послужило американское торговое эмбарго. Хотя всего лишь 90 миль отделяет Кубу от огромного американского рынка, этот рынок был закрыт для Кубы в течение 30 лет, что заметно сократило объемы и исказило структуру ее внешней торговли.

В-третьих, прекратилось покровительство Советского Союза. В течение нескольких десятилетий Советский Союз оказывал существенную финансовую поддержку своему коммунистическому партнеру в западном полушарии. Советский Союз закупал товары кубинского экспорта (в основном сахар) по завышенной цене и продавал Кубе нефть и другие товары по низким ценам. По оценкам, советская экономическая и военная помощь Кубе составляла в среднем 5 млрд дол. в год. Кризис советской экономики и последовавший политический распад Советского Союза положили конец этим субсидиям и нанесли очень заметный удар по кубинской экономике.

Оценки спада производственных возможностей Кубы варьируют. Некоторые полагают, что в последние годы ВВП Кубы сократился наполовину; другие утверждают, что на три четверти. В любом случае этот спад производства не является временным смещением в точку внутри кривой производственных возможностей Кубы, но скорее значительным смещением самой кривой влево и вниз.

Кастро пытался омолодить кубинскую экономику несколькими способами. Во-первых, была сделана попытка оживить индустрию туризма с помощью совместных предприятий – в частности, в строительстве гостиниц и курортов – с иностранными фирмами. Во-вторых, Куба пригласила иностранные компании для разведки запасов нефти на острове. В-третьих, Куба прилагает заметные усилия для установления торговых отношений с такими новыми партнерами, как Япония и Китай. Сомнительно, чтобы эти усилия привели к успеху, и большинство экспертов предсказывают, что экономический кризис на Кубе повлечет за собой либо широкомасштабные реформы в направлении рыночной экономики, либо свержение режима Кастро.

ля может достичь лишь определенной величины, не более. Ограниченное количество денег не позволит приобрести все товары и услуги, которые потребитель мог бы пожелать купить. Равным образом из-за недостатка ресурсов производство товаров и услуг также ограниченно. Нехватка и выбор пронизывают все наши рассуждения.

Подведем итог: в экономике, где используются деньги, домохозяйства как владельцы ресурсов продают свои ресурсы фирмам, а в качестве потребителей тратят полученный денежный доход, покупая товары и услуги. Фирмы должны покупать ресурсы для производства товаров и услуг; затем они продают готовый продукт своего производства домохозяйствам в обмен на потребительские расходы или, с точки зрения фирм, на прибыль. Результатом является *реальный* поток экономических ресурсов и конечной продукции и услуг (против часовой стрелки) и *денежный* поток в виде доходов и потребительских расходов (по часовой стрелке). Эти потоки являются одновременными и повторяющимися.

Ограничения

Наша модель во многом упрощена. Внутренние взаимодействия между домохозяйствами и внутренние взаимодействия между фирмами здесь скрыты. Государство и «весь остальной мир» как единицы, принимающие решения, игнорируются. Модель подразумевает неизменные потоки продукции и доходов, в то время как на самом деле эти потоки меняются с течением времени. Кругооборот не является также вечным двигателем: производство истощает человеческую энергию и поглощает физические ресурсы, а это вызывает проблемы загрязнения окружающей среды. Наконец, наша модель не объясняет, как в действительности определяются цены на товары и ресурсы. Этот вопрос исследуется в главе 3.

РЕЗЮМЕ

1. Наука экономикс базируется на двух основных фактах: во-первых, материальные потребности людей практически безграничны; во-вторых, экономические ресурсы ограниченны.

2. Экономические ресурсы можно классифицировать как материальные ресурсы (сырье и капитал) и как людские ресурсы (рабочая сила и предпринимательская способность).

3. Наука экономикс занимается проблемой использования ограниченных ресурсов в производстве товаров и услуг с целью насыщения материальных потребностей общества. Чтобы такое использование было эффективным, жизненно важно обеспечить полную занятость имеющихся ресурсов и соответствующий полный объем производства.

4. Полный объем производства предполагает эффективность производства — производство любого продукта с наименьшими затратами и эффективность распределения ресурсов — производство конкретного набора продуктов, в наибольшей степени желаемого обществом.

5. Экономика, в которой достигнуты полная занятость и эффективность производства, то есть та, которая функционирует *на* кривой производственных возможностей, вынуждена жертвовать выпуском одних товаров и услуг для увеличения производства остальных. Поскольку производительность ресурсов в разных вариантах их возможного использования не одинакова, перераспределение ресурсов от одной сферы их применения к другой подчиняется закону возрастающих альтернативных издержек; это означает, что производство дополнительных единиц продукта *X* влечет за собой отказ от производства все большего количества продукта *Y*.

6. Эффективность распределения ресурсов означает достижение оптимальной или наиболее желательной точки на кривой производственных возможностей. Она определяется сравнением предельных выгод и предельных издержек.

7. С течением времени технологический прогресс, увеличение количества и повышение качества людских и материальных ресурсов позволяют экономике производить все виды товаров и услуг все в бóльших объемах. Выбор обществом структуры производства на данный момент определяет будущее положение кривой его производственных возможностей.

8. Разные экономические системы мира различаются между собой по своим идеологиям, а также по своему подходу к решению проблемы экономии. Коренные различия следующие: а) частная или государственная собственность на ресурсы; б) использование в качестве координирующего механизма рыночной системы или централизованного планирования.

9. Действие капиталистической системы можно описать с помощью модели кругооборота доходов. В этой упрощенной модели представлены рынки продуктов и ресурсов и основные потоки доходов и расходов, а также ресурсов и готовых изделий, которые образуют кровеносную систему капиталистической экономики.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Проблема экономии (*economizing problem*)
Полезность (*utility*)
Экономические ресурсы (*economic resources*)
Земля, капитал, труд, предпринимательская способность (*land, capital, labor, entrepreneurial ability*)
Инвестирование (*investment*)
Полная занятость (*full employment*)
Полный объем производства (*full production*)
Эффективность распределения (*allocative efficiency*)
Эффективность производства (*productive efficiency*)
Потребительские товары (*consumer goods*)
Товары производственного назначения (*capital goods*)
Таблица (кривая) производственных возможностей (*production possibilities table (curve)*)
Альтернативные издержки (*opportunity cost*)
Закон возрастающих альтернативных издержек (*law of increasing opportunity costs*)
Экономический рост (*economic growth*)
Чистый капитализм, или капитализм laissez faire (*pure or laissez faire capitalism*)
Командная экономика, или коммунизм (*command economy or communism*)
Рыночный социализм (*market socialism*)
Авторитарный капитализм (*authoritarian capitalism*)
Традиционная, или патриархальная, экономика (*traditional or customary economies*)
Рынок ресурсов (*resource market*)
Рынок продуктов (*product market*)
Модель кругооборота (*circular flow model*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. «Экономикс – это наука, исследующая принципы, которые управляют распределением ограниченных ресурсов между конкурирующими целями, когда задача распределения заключается в том, чтобы максимизировать достижение этих целей»[4]. Объясните смысл этого утверждения.

2. Прокомментируйте следующее утверждение, появившееся в газетной статье: «В младших классах нашей средней школы ученикам дают великолепные горячие завтраки стоимостью в 1 дол., причем это ничего не стоит нашему налогоплательщику благодаря тому, что правительство их частично субсидирует».

3. «Неправильно, что потребности насытить невозможно. Я могу это доказать. Я получаю все то количество кофе, которое я хочу выпивать каждое утро за завтраком». Критически проанализируйте это утверждение. Объясните следующее положение: «Товаров и услуг не хватает потому, что ресурсов недостаточно». Проанализируйте следующее утверждение: «Всем экономическим проблемам присуще одно и то же коренное свойство, а именно то, что мы не располагаем абсолютным их решением».

4. Что такое экономические ресурсы? Каковы главные функции предпринимателя?

5. ***Ключевой вопрос.*** *Почему проблема незанятости ресурсов является составной частью предмета «экономикс»? Объясните разницу между эффективностью производства и эффективностью распределения ресурсов. Приведите пример достижения эффективности производства, но не распределения ресурсов.*

6. ***Ключевой вопрос.*** *Ниже представлена таблица производственных возможностей выпуска военной и гражданской продукции:*

Вид продукта	*Производственные альтернативы*				
	A	*B*	*C*	*D*	*E*
Автомобили	0	2	4	6	8
Управляемые ракеты	30	27	21	12	0

а. Представьте эти 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?

[4] *Stigler G.J.* The Theory of Price. New York: The Macmillan Company, 1947. P. 12.

7. Каковы альтернативные издержки учебы в колледже?

8. Предположим, вы приходите в магазин, собираясь заплатить за товар 100 дол., и узнаете, что в магазине в двух милях отсюда его можно купить за 50 дол. Поедете ли вы туда покупать его? Сколько вы выгадаете от такого решения? Каковы альтернативные издержки вашего решения? Теперь предположим, что вы приходите в магазин, собираясь заплатить за товар 6000 дол., но узнаете, что в другом магазине он стоит 5950 дол. 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 и используйте эти кривые для определения 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? Объясните ваш ответ.*

10. ***Ключевой вопрос.*** *Обозначьте точку G внутри кривой производственных возможностей, которую вы построили при ответе на вопрос 6. Что она означает? Теперь обозначьте точку H вне кривой. А что означает эта точка? Что должно произойти, прежде чем экономика сможет достичь уровня производства, обозначенного точкой H?*

11. ***Ключевой вопрос.*** *Возвращаясь к вопросу 6, предположим, что в технологии производства ракет произошло усовершенствование, а технология производства автомобилей осталась неизменной. Постройте новую кривую производственных возможностей. Теперь предположим, что технологический прогресс затронул производство автомобилей, а 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. Уровень безработицы падает с 9 до 6% численности рабочей силы.

в. Расходы на оборону сокращаются, что позволяет государству тратить больше средств на здравоохранение.

г. Общество приходит к выводу, что ему требуются компакт-диски, а не долгоиграющие пластинки.

д. Новая технология повышает эффективность извлечения меди из руды.

е. Новый всплеск рождаемости увеличивает численность рабочей силы в стране.

13. Объясните смысл фразы: «Завтрашнее изобилие требует сегодняшних жертв».

14. Объясните, как дефицит внешней торговли может позволить экономике получить набор товаров, превышающий ее внутренний производственный потенциал. Объясните, почему страны стремятся избегать внешнеторгового дефицита.

15. Покажите, как различаются подходы к решению проблемы экономической нехватки ресурсов в таких экономических системах, как чистый капитализм, рыночный социализм и командная экономика.

16. Опишите действие экономики чистого капитализма с помощью модели кругооборота. Покажите рынки продуктов и ресурсов и подчеркните в вашем ответе факт нехватки ресурсов. Укажите ограничения модели кругооборота.

17. («Последний штрих».) Каковы основные причины снижения производственных возможностей Кубы?

3

АНАЛИЗ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЫНКОВ: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Научите попугая произносить слова «спрос и предложение» – и перед вами экономист! В этой язвительной шутке заключена большая доля правды, так как, по существу, простейшие экономические рычаги – спрос и предложение – способны дать нам глубокое представление не только об отдельных экономических проблемах, но также и о работе экономической системы в целом.

В этой главе мы займемся изучением природы рынка и процесса формирования цен и объемов производства. Приведенная в главе 2 модель кругооборота представила нам участников обоих рынков – и ресурсов, и товаров. Но там мы предположили, что цены на ресурсы и продукты «даны»; теперь мы объясним, как устанавливаются, или определяются, цены, более детально раскрыв понятие рынка.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНКОВ

Рынок – *это институт, или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (тех, кто обеспечивает предложение) отдельных товаров и услуг.* При этом рынки принимают самые разные формы. Ближайшая автозаправочная станция, закусочная, музыкальный магазин, придорожный ларек фермера – все это обычные рынки. Нью-Йоркская фондовая биржа и Чикагская зерновая биржа – это уже высокоразвитые рынки, на которых покупатели и продавцы соответственно акций, облигаций и сельскохозяйственной продукции со всего мира взаимодействуют друг с другом. Подобным образом и организаторы аукционов сводят вместе потенциальных покупателей и продавцов предметов искусства, скота, подержанного сельскохозяйственного оборудования, а иногда и недвижимости. Известный на всю Америку футболист и его агент ведут переговоры о контракте с владельцем команды Национальной футбольной лиги. Выпускник финансового факультета беседует с представителями банков *Citicorp* или *Chase Manhattan* в университетском бюро, помогающем выпускникам получить работу.

Все эти ситуации, которые связывают потенциальных покупателей с потенциальными продавцами, образуют рынки. Как следует из приведенных примеров, одни рынки являются локальными, тогда как другие носят национальный или международный характер. Некоторые отличает личный контакт между предъявителем спроса и поставщиком, а другие являются безличными – на них покупатель и продавец никогда не видят или вовсе не знают друг друга.

Эта глава посвящена *чисто конкурентным рынкам*. Такие рынки предполагают наличие большого количества действующих независимо продавцов и покупателей, обменивающихся стандартизованным товаром. Эти рынки похожи не на музыкальный

магазин или соседнюю бензозаправку, где все товары снабжены ценниками, это конкурентные рынки типа центральной зерновой биржи, фондовой биржи или рынка иностранных валют, где равновесная цена «обнаруживается» в результате взаимодействия решений продавцов и покупателей.

СПРОС

Спрос можно представить в виде *шкалы, показывающей количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по каждой конкретной цене из ряда возможных в течение определенного периода времени*[1]. Спрос отражает ряд альтернативных возможностей, которые можно представить в форме таблицы. Он показывает то количество продукта, на которое будет предъявлен спрос при разных ценах *при прочих равных условиях*.

Обычно мы рассматриваем спрос с точки зрения цены; иначе говоря, мы считаем, что спрос показывает количество продукта, которое потребители будут покупать по разным возможным ценам. В такой же мере правильнее, а иногда и полезнее рассматривать спрос с количественной точки зрения. Вместо того чтобы спрашивать, какое количество может быть продано по разным ценам, можно спросить, по каким ценам потребители готовы купить разное количество товара. В табл. 3-1 приведена гипотетическая **шкала спроса** одного потребителя, покупающего какое-то количество бушелей кукурузы.

Эта табличная схема спроса отражает связь между ценой кукурузы и ее количеством, которое наш мифический потребитель желает и в состоянии купить по каждой из этих цен. Мы говорим *«желает»* и *«в состоянии»*, так как одного лишь желания на рынке недостаточно. Я могу пожелать купить «порше», но если это желание не подкрепляется способностью купить, то есть необходимой суммой денег, оно окажется недействительным и, соответственно, не получит воплощения на рынке. Как видно из табл. 3-1, если цена за бушель составляет на рынке 5 дол., наш потребитель будет готов и способен покупать в неделю 10 бушелей; если же цена составит 4 дол., потребитель будет готов и способен купить в неделю 20 бушелей и т.д.

Шкала спроса 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 спроса и *предложения*. Следовательно, спрос — это просто выраженные в форме таблицы планы или намерения покупателя относительно покупки продукта.

[1] Применяя это определение к рынку ресурсов, просто подставьте вместо слова «продукт» слово «ресурс» и вместо слова «потребители» слово «фирмы».

Таблица 3-1. Спрос индивидуального покупателя на кукурузу (в бушелях)

Цена за бушель (в дол.)	*Величина спроса в неделю*
5	10
4	20
3	35
2	55
1	80

Для того чтобы величины спроса имели какое-то значение, они должны относиться к определенному отрезку времени — дню, неделе, месяцу и т.д. Заявление о том, что «потребитель может купить 10 бушелей кукурузы по цене 5 дол. за бушель», неопределенно и бессмысленно. А вот заявление о том, что «потребитель будет *еженедельно* покупать 10 бушелей кукурузы по 5 дол. за бушель», ясно и исполнено большого смысла. Не зная, о каком конкретно периоде времени идет речь, мы не сможем сказать — велик или мал спрос на товар.

Закон спроса

Коренное свойство спроса заключается в следующем: *при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. И напротив, при прочих равных условиях повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса.* Короче говоря, существует отрицательная, или *обратная*, зависимость между ценой и величиной спроса. Экономисты назвали эту обратную зависимость **законом спроса**.

Допущение «при прочих равных условиях» имеет здесь принципиальное значение. На количество купленного товара, помимо цены рассматриваемого продукта, влияют многие другие факторы. Количество приобретенных кроссовок фирмы *Nike* будет зависеть не только от их цены, но и от цены таких заменителей этого товара, как кроссовки фирмы *Reebok, Adidas, L.A.Gear*. Закон спроса в этом случае гласит, что кроссовок *Nike* будет приобретено меньше, если их цена растет, *в то время как цена кроссовок фирмы Reebok, Adidas, L.A. Gear остается постоянной*. Короче, если *относительная цена* кроссовок *Nike* повышается, их будет куплено меньше. Однако, если цена кроссовок *Nike*, равно как и всех других конкурирующих кроссовок, возрастет на некоторую сумму, например на 5 дол., потребители могут купить больше, меньше или столько же кроссовок *Nike*.

Что же лежит в основе закона спроса? Ответить на этот вопрос можно с разной степенью углубления в научный анализ.

1. Здравый смысл и элементарное наблюдение реальной жизни согласуются с тем, что нам пока-

зывает нисходящая кривая спроса. Обычно люди *действительно* покупают данного продукта больше по низкой цене, чем по высокой. Для потребителей цена представляет собой барьер, мешающий им совершить покупку. Чем выше этот барьер, тем меньше продукта они будут покупать, а чем ниже ценовой барьер, тем большее количество товара они приобретут. Иными словами, высокая цена отбивает у потребителей охоту покупать, а низкая цена усиливает их желание совершить покупку. Уже тот факт, что фирмы устраивают «распродажи», служит наглядным свидетельством их веры в закон спроса. «Дни торговли по сниженным ценам» основаны на законе спроса. Фирмы сокращают свои товарные запасы не путем повышения цен, а путем их снижения.

2. В любой данный период времени каждый покупатель продукта получает меньше удовлетворения, или выгоды, или полезности, от каждой последующей единицы продукта. Например, второй «биг-мак» дает потребителю меньше удовлетворения, чем первый; третий приносит еще меньше удовольствия, или полезности, чем второй, и т.д. Отсюда следует, что, поскольку потребление подвержено действию принципа **убывающей предельной полезности** – то есть принципа, согласно которому последующие единицы данного продукта приносят все меньше и меньше удовлетворения, – потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что цена его снижается.

3. Закон спроса можно также объяснить эффектами дохода и замещения. **Эффект дохода** указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении каких-либо альтернативных товаров. Иными словами, снижение цены продукта увеличивает покупательную способность денежного дохода потребителя, а поэтому он в состоянии купить большее количество данного продукта, чем прежде. 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. Потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми.

Приведем для иллюстрации следующий пример: снижение цены на говядину повышает покупательную способность дохода потребителя и позволяет ему покупать больше говядины (эффект дохода). При более низкой цене говядины ее покупка становится относительно более заманчивой, и ее покупают вместо свинины, баранины, цыплят и рыбы (эффект замещения). Эффекты дохода и замещения совмещаются и приводят к тому, что у потребителей возникает возможность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене, чем по высокой.

Кривая спроса

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде простого графика, показывающего величину спроса на горизонтальной оси, а цену – на вертикальной оси. Разместим на графике те пять вариантов «цена – количество», которые показаны в табл. 3-1, проведя перпендикуляры к соответствующим точкам на двух осях. Так, для нанесения на график варианта: «при цене 5 дол. величина спроса составляет 10 бушелей» – мы проводим перпендикуляр к точке 10 на горизонтальной оси (количество), который должен встретиться с перпендикуляром, проведенным к точке 5 дол. на вертикальной оси (цена). Если эту операцию проделать для каждого из пяти возможных вариантов, мы в результате получим ряд точек, которые показаны на рис. 3-1. Каждая точка представляет конкретную цену и соответствующее количество продукта, которое потребитель готов купить по этой цене.

Предположив, что такая же обратная связь между ценой и величиной спроса существует в любой другой точке графика, можно вывести общее заключение об обратной связи между ценой и величиной спроса и построить кривую, представляющую *все* возможные варианты соотношения цены и величины спроса в пределах, показанных на графике. Полученная таким образом кривая называется **кри-**

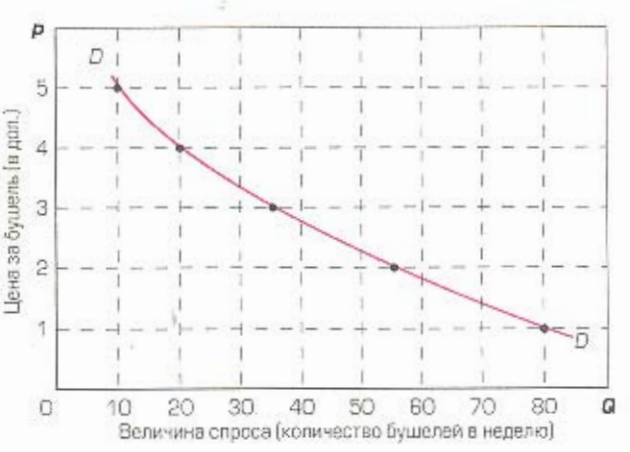


Рисунок 3-1. Кривая индивидуального спроса на кукурузу

Шкала индивидуального спроса представлена на графике в виде нисходящей кривой *DD*, поскольку между ценой и величиной спроса существует обратная зависимость. При этом по закону спроса потребители покупают большее количество продукта, когда цена на него снижается.

Таблица 3-2. Рыночный спрос на кукурузу, 3 покупателя (в бушелях)

Цена за бушель (в дол.)	Величина спроса: 1-й покупатель		2-й покупатель		3-й покупатель		Общая величина спроса за неделю
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

Таблица 3-3. Рыночный спрос на кукурузу, 200 покупателей (в бушелях)

(1) Цена за бушель (в дол.)	(2) Величина спроса за неделю, один покупатель		(3) Число покупателей на рынке		(4) Общая величина спроса за неделю
5	10	×	200	=	2000
4	20	×	200	=	4000
3	35	×	200	=	7000
2	55	×	200	=	11 000
1	80	×	200	=	16 000

вой спроса (обозначена буквами *DD* на рис. 3-1). Она направлена вниз и вправо, так как отражаемая ею связь между ценой и величиной спроса отрицательная, или обратная. Закон спроса – люди покупают большее количество продукта при низкой цене, чем при высокой, – находит отражение в нисходящем направлении кривой спроса.

Почему шкалу спроса лучше изображать в графической форме? Вообще говоря, табл. 3-1 и рис. 3-1 содержат одни и те же данные и отражают одинаковую связь между ценой и величиной спроса. Преимущество графического изображения заключается в том, что оно позволяет нам четко представить эту связь – в данном случае закон спроса – более простым способом, чем если бы нам пришлось пользоваться словесным или табличным ее описанием. С помощью одной кривой, разобравшись в ее смысле, проще определять такую связь и *манипулировать различными ее комбинациями*, чем с помощью таблиц и многословных текстов. Графики представляют собой неоценимые инструменты экономического анализа. Они позволяют четко изображать и комбинировать зачастую весьма сложные соотношения.

Индивидуальный и рыночный спрос

До сих пор мы рассматривали проблему с позиции одного-единственного потребителя. Признание конкуренции обязывает нас рассмотреть ситуацию, в которой на рынке выступает много покупателей. Перейти от шкалы *индивидуального* спроса к шкале *рыночного* спроса можно посредством суммирования величин спроса, предъявляемого каждым потребителем при разных возможных ценах. Если бы на рынке действовали лишь три покупателя, как это показано в табл. 3-2, было бы легко определить общие величины спроса при каждой цене. На рис. 3-2 данный процесс суммирования изображен графически, причем для этого использована лишь одна цена – 3 дол. Заметьте, что мы просто совмещаем три кривые индивидуального спроса *по горизонтали*, чтобы вывести общую кривую спроса.

Разумеется, конкуренция предполагает намного большее число покупателей продукта на рынке. Поэтому, чтобы избежать длительного процесса суммирования, предположим, что на рынке имеется 200 покупателей кукурузы и каждый из них решил приобрести одинаковое количество кукурузы по каждой из разных цен, как это сделал наш первоначальный потребитель. Таким образом, мы можем определить общий рыночный спрос путем умножения величин спроса, приведенных в табл. 3-1, на 200. Кривая D_1 на рис. 3-3 показывает эту кривую рыночного спроса со стороны 200 покупателей.

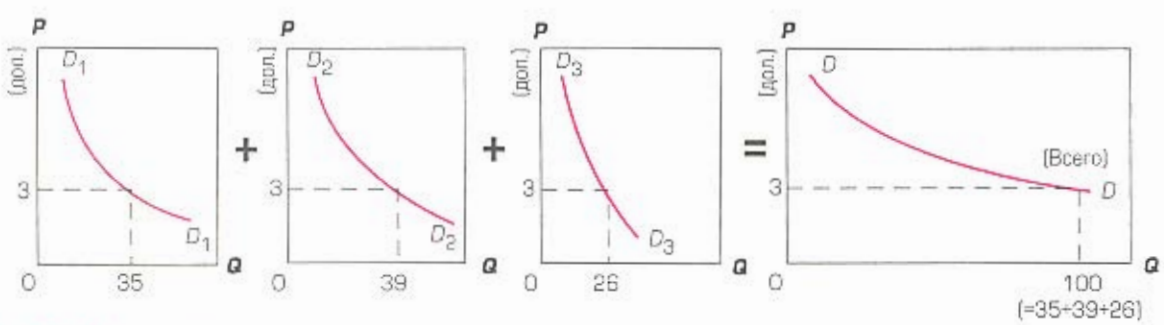


Рисунок 3-2. Кривая рыночного спроса – сумма кривых индивидуального спроса

Кривая общего рыночного спроса *D* образуется путем горизонтального совмещения кривых индивидуального спроса D_1, D_2 и D_3 всех потребителей на рынке.

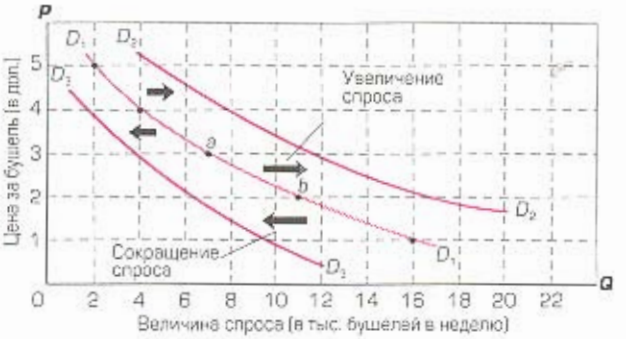


Рисунок 3-3. Изменение спроса на кукурузу

Изменение одной или более детерминанты спроса – потребительских вкусов, числа покупателей на рынке, денежных доходов, цен на другие товары или потребительских ожиданий – вызывает изменение спроса. Увеличение спроса смещает кривую спроса вправо, например от D_1 к D_2. Уменьшение спроса смещает кривую спроса влево, например от D_1 к D_3. Изменение величины спроса, вызываемое изменением цены данного продукта, показано смещением от одной точки к другой на постоянной кривой спроса, на нашем графике – от *a* к *b*.

Детерминанты спроса

Когда экономист строит кривую спроса – скажем, такую, как D_1 на рис. 3-3, – он исходит из допущения, что цена служит самой важной детерминантой количества любого покупаемого продукта. Однако экономисту известно, что существуют и другие факторы, которые могут повлиять и действительно влияют на объем покупок. Таким образом, при построении кривой спроса D_1 следует также допустить, что «прочие условия равны», то есть что *детерминанты* величины спроса неизменны. Когда какие-либо из этих детерминант спроса на самом деле изменяются, кривая спроса сдвигается на некую новую позицию вправо или влево от D_1. Поэтому указанные детерминанты называют *факторами изменения спроса*.

Основные детерминанты рыночного спроса следующие: 1) вкусы, или предпочтения, потребителей; 2) число потребителей на рынке; 3) денежные 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 продемонстрировано в столбце (4) табл. 3-3, очевидно, что произошло *увеличение спроса*. На рис. 3-3 это увеличение спроса находит выражение в смещении кривой спроса *вправо*, например от D_1 к D_2. И наоборот, *уменьшение спроса* происходит тогда, когда из-за изменения одной его детерминанты (или нескольких) потребители покупают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен, чем указано в столбце (4) табл. 3-3. Графически падение спроса выражается в смещении кривой спроса *влево*, например от D_1 к D_3 на рис. 3-3.

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

1. Потребительские вкусы. Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений, вызванное рекламой или изменениями моды, будет означать, что спрос возрастет при любой цене. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево. На вкусы потребителей могут повлиять технологические изменения, воплощенные в новом продукте. Например, появление компакт-дисков сильно снизило спрос на долгоиграющие пластинки. Потребители, которые озабочены угрозой здоровью, вызванной холестерином и излишней тучностью, увеличили спрос на капусту брокколи, низкокалорийные заменители сахара и свежие фрукты, сократив спрос на говядину, телятину, яйца и цельное молоко. Медицинские исследования, показавшие, что бета-каротин предотвращает сердечно-сосудистые заболевания и возникновение некоторых типов рака, сильно повысили спрос на морковь.

2. Количество покупателей. Очевидно, что и увеличение на рынке числа потребителей способствует повышению спроса. А уменьшение числа потребителей находит отражение в сокращении 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 70-х годах дети, появившиеся на свет в период этого всплеска рождаемости, достигли двадцатилетнего возраста, возрос спрос на жилье. А взросление этого поколения, наоборот, вызвало спад спроса на жилье в 80-х и 90-х годах. Рост продолжительности жизни увеличил потребность в медицинском обслуживании, услугах сиделок и домах престарелых. Недавние международные торговые соглашения, такие, как Североамериканское соглашение о свободной

торговле (НАФТА) и Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), снизили иностранные торговые барьеры для американских сельскохозяйственных продуктов, увеличив спрос на эти продукты.

3. Доход. Воздействие на спрос изменений денежного дохода несколько более сложно. Применительно к большинству товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса. По мере роста доходов потребители, как правило, покупают больше бифштексов, солнцезащитных штор, стереоустановок. И наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется *в прямой зависимости* от изменения денежного дохода, называются **товарами высшей категории**, или **нормальными товарами**.

Хотя большинство продуктов относится к нормальным товарам, существует несколько исключений. В том случае, когда доходы превышают известный уровень, потребители могут покупать меньше хлеба, картофеля или капусты, поскольку возросший доход позволяет им покупать продовольствие с более высоким содержанием протеина, например молочные продукты и мясо. Увеличение доходов может также вести к снижению спроса на ношеную одежду и подержанные автомобили. Точно так же повышение доходов может снизить спрос на гамбургеры и маргарин, так как более состоятельные потребители переключаются на потребление натурального бифштекса с косточкой и сливочного масла. Товары, спрос на которые изменяется *в обратной зависимости* от изменения доходов, называются **товарами низшей категории**.

4. Цены на сопряженные товары. Приведет ли изменение цены на сопряженный товар к повышению или снижению спроса на рассматриваемый продукт, зависит от того, является ли этот родственный товар заменителем нашего продукта или сопутствующим ему. Заменитель — это такой товар, который можно использовать вместо другого товара. Сопутствующий товар используется в сочетании с другим товаром.

Товары-заменители. Примером **взаимозаменяемых товаров** могут служить сливочное масло и маргарин. Когда цена на сливочное масло растет, потребители покупают его в меньшем количестве, а это вызывает повышение спроса на маргарин[2]. И наоборот, когда цена на масло снижается, потребители покупают его в большем количестве, вызывая этим уменьшение спроса на маргарин. Обобщим сказанное: *когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая зависимость.* Именно так обстоит дело с товарами фирм *Nike* и *Reebok*, сахаром и ксилитом, автомобилями «тойота» и «хонда», напитками «кока» и «пепси».

Взаимодополняющие товары. Другой тип взаимосвязанных товаров представляют собой **взаимодополняющие товары**. Смысл этого определения в том, что такие товары используются в сочетании друг с другом и спрос на них сопряженный. Когда цена на бензин снижается и вы в результате больше ездите, увеличенный пробег вашего автомобиля повысит ваш спрос на моторное масло. И напротив, рост цены на бензин сократит спрос на моторное масло[3]. Таким образом, спрос на бензин и масло сопряжен — это сопутствующие товары. То же относится к ветчине и яйцам, учебе и учебникам, видеомагнитофонам и кассетам, клюшкам и мячам для игры в гольф, фотоаппаратам и фотопленке и т.д. *Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная зависимость.*

Разумеется, многие товары вовсе не связаны между собой. Это *независимые*, самостоятельные товары. Для таких пар товаров, например сливочного масла и мячей для игры в гольф, картофеля и автомобилей, бананов и наручных часов, изменение цены на один из них очень мало повлияет или вовсе не повлияет на спрос на другой.

5. Ожидания. Потребительские ожидания относительно таких факторов, как будущие цены на товары, наличие товаров и будущий доход, способны изменить спрос. Ожидания потребителей относительно повышения цен в будущем могут побудить их покупать теперь же, чтобы «упредить» угрожающее повышение цен; равным образом и ожидание увеличения доходов может заставить потребителей меньше ограничивать текущие расходы. Наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары.

Первый пример: когда холода уничтожают значительную часть урожая цитрусовых во Флориде, у потребителей есть основания считать, что предстоящая нехватка апельсинового сока повысит цену на него. Поэтому они «запасают» апельсиновый сок, скупая его немедленно в необычайно больших количествах.

Второй пример: в конце 1993 г. наблюдалось заметное увеличение спроса на оружие. Причина — ожидание, что Конгресс примет более строгие законы, контролирующие покупку оружия.

Третий пример: выбор футболиста в первый круг Национальной футбольной лиги может спровоци-

[2] Заметьте, что в этом случае потребление перемещается вверх по стабильной кривой спроса на сливочное масло. Но одновременно кривая спроса на маргарин сдвигается вправо (спрос возрастает). При данном объеме предложения маргарина сдвиг кривой вправо означает, что сбыт его увеличится, и цена на него также повысится.

[3] Когда потребление бензина передвигается вверх по стабильной кривой спроса на него, кривая спроса на моторное масло сдвигается влево (спрос снижается). При данном объеме предложения моторного масла это снижение спроса на него приведет и к сокращению его сбыта, и к падению цены.

ровать его на покупку нового «мерседеса» в связи с ожиданием выгодного контракта с профессиональной командой.

И последний пример: введение дополнительного федерального акцизного сбора на пиво, вино и чистый алкоголь с 1 января 1991 г. резко повысило спрос на эти товары в декабре 1990 г., так как потребители закупали их впрок, чтобы избежать ожидаемого повышения цен.

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

1) благоприятными изменениями вкусов потребителей;

2) увеличением числа покупателей;

3) ростом доходов, если это нормальный товар;

4) сокращением доходов, если это товар низшей категории;

5) повышением цены на товар-заменитель;

6) снижением цены на сопутствующий товар;

7) ожиданиями потребителей повышения в будущем цен и доходов.

Убедитесь, что вы способны «перевернуть» эти обобщения, чтобы объяснить *снижение* спроса. В табл. 3-4 приведены дополнительные примеры, которые помогут вам лучше разобраться в факторах, определяющих спрос. (*Ключевой вопрос 2.*)

Таблица 3-4. Детерминанты спроса: факторы, смещающие кривую спроса

1. **Изменение вкусов покупателей.** Пример: физическое здоровье становится все более популярным, а это способствует повышению спроса на кроссовки и велосипеды.
2. **Изменение числа покупателей.** Примеры: японцы сокращают импортные квоты на американское телекоммуникационное оборудование, тем самым повышая спрос на такое оборудование; снижение уровня рождаемости уменьшает спрос на образование.
3. **Изменение дохода.** Примеры: увеличение доходов повышает спрос на такие нормальные товары, как сливочное масло, омары, филе, и снижает спрос на такие товары низшей категории, как капуста, репа, восстановленные шины и ношеная одежда.
4. **Изменение цен на сопряженные товары.** Примеры: снижение тарифов на пассажирские авиаперевозки сокращает спрос на поездки автобусным транспортом (взаимозаменяемые товары); сокращение цены на видеомагнитофоны повышает спрос на видеокассеты (взаимодополняющие товары).
5. **Изменения в ожиданиях потребителей.** Пример: неблагоприятная погода в Южной Америке порождает ожидания более высоких в будущем цен на кофе и тем самым повышает текущий спрос на него.

Изменение 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). Намерения потребителей относительно покупки продукта изменились. Причина: изменение одной или более детерминант спроса. На языке экономистов понятие «спрос» выражается в виде шкалы или кривой, а поэтому «изменение спроса» должно означать, что вся шкала изменилась и что кривая изменила свое положение.

В противоположность этому **изменение величины спроса** означает передвижение от одной точки к другой на неизменной кривой спроса, то есть переход от одной комбинации «цена – количество продукта» к другой их комбинации. Причиной изменения величины спроса служит изменение цены данного продукта. Из табл. 3-3 видно, что снижение цены, запрашиваемой поставщиками кукурузы, с 5 до 4 дол. 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». Между тем передвижение от точки a к точке b на кривой D иллюстрирует «изменение величины спроса».

В каждом из следующих примеров читателю следует определить, происходит ли «изменение спроса» или «изменение величины спроса».

1. Потребительские доходы возрастают, а в результате увеличивается сбыт ювелирных изделий.

2. Парикмахер повышает цену за стрижку волос, и число его клиентов сокращается.

3. Цена на «тойоту» увеличивается, и следствием этого оказывается увеличение объема продаж «шевроле».

Краткое повторение 3-1

- Рынок – это механизм, облегчающий приобретение и продажу товаров, услуг или ресурсов.
- 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) количества 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 стабильной 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*[4]. Эта **шкала предложения** представляет ряд альтернативных возможностей, таких, например, которые приведены в табл. 3-5 для индивидуального производителя. Предложение показывает нам, какие объемы продукта будут предложены для продажи по разным ценам при прочих равных условиях.

Согласно нашему определению этого понятия, предложение обычно рассматривается с точки зрения выгодности цены. Иными словами, мы считаем, что предложение указывает на количество продукта, которое производители станут предлагать по разным возможным ценам. Однако в равной мере правильнее, а в ряде случаев даже полезнее рассматривать предложение с точки зрения его величины. Вместо того чтобы спрашивать, какое количество будет предлагаться по разным ценам, мы вправе спросить, какими должны быть цены, чтобы побудить производителя предлагать разное количество товара.

Закон предложения

Данные табл. 3-5 указывают на положительную, или *прямую*, зависимость между ценой и количеством предлагаемого продукта. С повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение. Эта специфическая связь называется **законом предложения**. Суть его в том, что производители изготавливают и предлагают к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем по низкой. Почему? Это в основном диктуется здравым смыслом.

Напомним, что с точки зрения потребителя цена служит сдерживающим фактором. Препятствие в виде высокой цены означает, что потребитель, выступающий в роли плательщика, будет покупать по этой цене относительно небольшое количество продукта; чем ниже ценовой барьер, тем больше потребитель станет покупать. С другой стороны, поставщик выступает в роли получателя денег за продукт. Для него цена представляет собой выручку за каждую единицу продукта, поэтому она служит стимулом к тому, чтобы производить и предлагать свой продукт к продаже на рынке. При данных издержках производства чем выше цена, тем больше прибыли получает производитель и, значит, тем сильнее его побудительные мотивы для увеличения объема предложения.

Таблица 3-5. Предложение кукурузы индивидуальным производителем (в бушелях)

Цена за бушель (в дол.)	*Величина предложения в неделю*
5	60
4	50
3	35
2	20
1	5

Теперь представим себе фермера, который имеет возможность перераспределять свои ресурсы между несколькими альтернативными продуктами. При таком изменении цен, какое показано в табл. 3-5, фермер сочтет выгодным изъять земли из производства пшеницы, овса и соевых бобов и переключить их на производство кукурузы. К тому же более высокие цены на кукурузу позволят фермеру покрывать издержки, обусловленные более интенсивной обработкой земли и применением в большем количестве минеральных удобрений и пестицидов. Все это приведет к увеличению объема производства кукурузы.

Рассмотрим также предприятие в обрабатывающей промышленности. На каком-то этапе промышленники обычно сталкиваются с увеличением издержек производства единицы продукции, поэтому для покрытия возросших издержек необходимо повысить цену на производимый продукт. Но почему возрастают издержки? Они возрастают потому, что определенные производственные ресурсы, в особенности производственные площади и машинный парк, невозможно увеличить за короткое время. Поэтому по мере того как фирма наращивает количество более мобильных ресурсов — например, рабочей силы, сырья и комплектующих изделий, — стационарные сооружения и оборудование в какой-то момент становятся перегруженными, в результате чего эффективность производства снижается, а издержки производства каждой последующей единицы продукта возрастают. Для производства этих более дорогостоящих единиц продукта производители должны получать более высокую цену. Между ценой и величиной предложения существует прямая связь.

Кривая предложения

Понятие предложения, так же как и спроса, полезно представить в графическом изображении. Оси на рис. 3-4 те же, что и на рис. 3-3, только место вели-

[4] Когда речь идет о рынке ресурсов, наше определение понятия «предложение» гласит: это шкала, показывающая количество ресурсов, которое его собственники желают предложить к продаже на рынке по каждой возможной цене из данного ряда цен в течение определенного периода времени.

чины спроса здесь заняла величина предложения. Техника построения графика такая же, как и описанная выше, но, разумеется, количественные данные и возникающие между ними связи иные. Данные о рыночном предложении, изображенные на рис. 3-4 в виде кривой S_1, приведены в табл. 3-6. В ней сделано допущение, что для действующих на рынке 200 поставщиков характерны такие же шкалы предложения, как для производителя из табл. 3-5.

Детерминанты предложения

При построении кривой предложения экономист исходит из допущения, что цена служит самой значительной детерминантой величины предложения любого продукта. Однако кривая предложения, так же как и кривая спроса, базируется на допущении «при прочих равных условиях». Иными словами, кривая предложения строится на предположении, согласно которому определенные детерминанты величины предложения даны заранее и не подвержены изменениям. Если одна из этих детерминант предложения в действительности претерпевает изменения, положение кривой предложения сместится.

К основным детерминантам предложения относятся следующие: 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 при этом 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 по каждой из возможных цен.

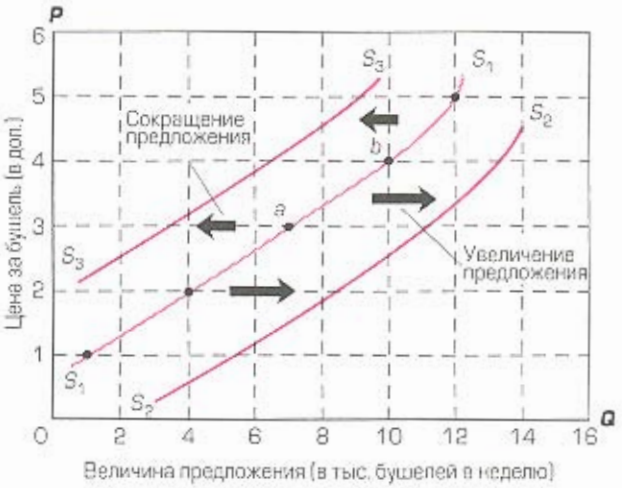


Рисунок 3-4. Изменения предложения кукурузы

Изменение одной или более детерминанты предложения – цен на ресурсы, технологии производства, цен на другие товары, налогов и субсидий, ожиданий изменения цен или числа продавцов на рынке – вызывает изменение предложения. Увеличение предложения смещает кривую предложения вправо, от S_1 к S_2. Сокращение предложения смещает кривую предложения влево, от S_1 к S_3. Изменение величины предложения вследствие изменения цены рассматриваемого продукта вызывает передвижение на неизменной кривой спроса от одной точки к другой, например от *a* к *b*.

Изменение предложения

Рассмотрим теперь воздействие на предложение каждой из перечисленных детерминант.

1. Цены на ресурсы. Существует самая тесная связь между издержками производства и предложением. Кривая предложения фирмы основывается на издержках производства; за дополнительные единицы продукта фирма должна получать более высокие цены, поскольку производство этих дополнительных единиц требует бóльших издержек. Отсюда следует, что снижение цен на ресурсы снизит издержки производства и увеличит предложение, то есть переместит кривую предложения вправо. Пример: если цены на семена и удобрения снижаются, можно ожидать увеличения предложения кукурузы. И наоборот, повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение, то есть сместит кривую предложения влево. Пример: повышение цен на железную руду и кокс увеличивает издержки производства стали и ведет к сокращению ее предложения.

2. Технология. Совершенствование технологии означает, что новые знания позволяют производить каждую единицу продукции с меньшими затратами ресурсов. При данных ценах на ресурсы это приведет к снижению издержек производства и увеличению предложения. Пример: недавние мощные прорывы в области сверхпроводимости открывают перспективы для передачи электрической энергии почти или вовсе без потерь. В настоящее время при передаче электроэнергии по медным проводам потери ее составляют около 30%. Каково возможное следствие указанного открытия? Существенное снижение издержек производства и увеличение предложения целого ряда продуктов, при изготовлении которых затрачивается большое количество электроэнергии.

3. Налоги и субсидии. Фирмы рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов, скажем налога с оборота или налога на имущество, увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Субсидии же считаются «налогом наоборот». Когда государ-

Таблица 3-6. Рыночное предложение кукурузы (в бушелях), 200 производителей

(1) Цена за бушель (в дол.)	(2) Величина предложения в неделю, один производитель		(3) Число продавцов на рынке		(4) Общая величина предложения в неделю
5	60	×	200	=	12 000
4	50	×	200	=	10 000
3	35	×	200	=	7 000
2	20	×	200	=	4 000
1	5	×	200	=	1 000

ство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает его предложение.

4. Цены на другие товары. Изменения цен на другие товары также способны сместить кривую предложения продукта. Снижение цены на пшеницу может побудить фермера выращивать и предлагать к продаже больше кукурузы по каждой из возможных цен. И напротив, повышение цены на пшеницу может заставить фермеров сократить производство и предложение кукурузы. Фирма, выпускающая спортивные товары, может сократить предложение баскетбольных мячей, когда повышается цена на футбольные.

5. Ожидания. Ожидания изменений цены продукта в будущем также могут влиять 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. Фермеры могут задержать вывоз кукурузы нынешнего урожая на рынок, ожидая повышения цены на нее в будущем. Это вызовет сокращение текущего предложения. Равным образом ожидание существенного повышения в ближайшем будущем цен на продукцию *IBM* может сократить текущее предложение этой продукции. С другой стороны, во многих отраслях обрабатывающей промышленности ожидание повышения цен способно побудить фирмы увеличить производственные мощности и тем самым вызвать увеличение предложения.

6. Число продавцов. При данном объеме производства каждой фирмы чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль новых фирм кривая предложения станет смещаться вправо. Чем меньше в отрасли количество фирм, тем меньше рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения будет смещаться влево.

Пример. Соединенные Штаты и Канада недавно ввели ограничения на ловлю пикши в промышленных объемах для восстановления ее популяции. Требование, чтобы каждый рыболовецкий корабль оставался в доке 80 дней в году, заставило часть рыболовов отказаться от ловли и уменьшило предложение пикши.

В табл. 3-7 приведен перечень детерминант предложения, дополненный иллюстративными примерами, которые помогут лучше усвоить материал. (*Ключевой вопрос 5.*)

Изменение величины предложения

Различие между изменением предложения и изменением величины предложения такое же, как различие между изменением спроса и изменением величины спроса. **Изменение предложения** выражается в смещении всей кривой предложения. Увеличение предложения смещает кривую вправо, уменьшение предложения смещает ее влево. Причиной изменения предложения служит изменение одной или более детерминанты предложения. Экономисты используют понятие «предложение» для обозначения шкалы или кривой. Поэтому изменение предложения должно означать, что вся шкала изменилась и что кривая сместилась в какую-то сторону.

Напротив, **изменение величины предложения** означает передвижение от одной точки к другой на постоянной 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 дол. уменьшает величину предложения кукурузы с 12 тыс. до 10 тыс. бушелей.

Смещение кривой предложения на рис. 3-4 от S_1 к S_2 или к S_3 означает изменение предложения. Между тем передвижение на кривой S_1 от точки *a* к точке *b* подразумевает изменение величины предложения.

Читателю предлагается решить, какой из следующих примеров означает изменение предложения, а какой – изменение величины предложения.

1. В результате снижения издержек производства производители продают больше автомобилей.
2. Снижение цены на пшеницу вызывает увеличение ежемесячного объема продаж кукурузы.
3. Вследствие снижения на розничных рынках цены на апельсины их поставки сокращаются.
4. Федеральное правительство увеличивает акцизный налог на спиртные напитки.

Краткое повторение 3-2

- Закон предложения гласит, что при прочих равных условиях количество предлагаемого товара изменяется прямо пропорционально его цене.
- Кривая предложения будет смещаться при изменении: а) цен на ресурсы; б) технологии; в) нало-

Таблица 3-7. Детерминанты предложения: факторы, смещающие кривую предложения

1. **Изменение цен на ресурсы.** Примеры: снижение цены на минеральные удобрения увеличивает предложение пшеницы; повышение цен на дождевальные установки сокращает предложение кукурузы.
2. **Изменение технологии.** Пример: создание более эффективного инсектицида против кукурузного вредителя увеличивает предложение кукурузы.
3. **Изменение налогов и субсидий.** Примеры: повышение акцизного налога на сигареты сокращает их предложение; уменьшение дотаций университетам штатов сокращает предложение специалистов с высшим образованием.
4. **Изменение цен на другие товары.** Пример: снижение цен на баранину и свинину увеличивает предложение говядины.
5. **Изменение ожиданий.** Пример: ожидание существенного снижения в будущем цен на нефть побуждает нефтяные компании увеличивать текущее предложение.
6. **Изменение числа поставщиков.** Примеры: рост количества фирм, производящих персональные компьютеры, увеличивает предложение этих компьютеров; образование новой профессиональной футбольной лиги увеличивает количество матчей между профессиональными футбольными командами.

гов и субсидий; г) цен на другие товары; д) ожиданий, связанных с будущей ценой товара; е) количества поставщиков.

✦ «Изменение предложения» означает смещение кривой предложения; «изменение величины предложения» означает перемещение от одной точки к другой на данной 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). Заметьте, что в столбце (2) мы используем обычный ряд цен. При этом мы предполагаем наличие конкуренции, то есть наличие на рынке большого числа покупателей и продавцов.

Избыток

Какая из пяти[5] возможных цен, по которой кукуруза может продаваться на рынке, действительно будет признана в качестве рыночной цены на кукурузу? Попытаемся получить ответ элементарным методом перебора. Без всяких особых оснований начнем с цены 5 дол. Может ли эта цена быть основной рыночной ценой на кукурузу? Мы отвечаем «нет» по той простой причине, что производители желают произвести и предложить к продаже на рынке по этой цене примерно 12 тыс. бушелей, тогда как покупатели со своей стороны желают приобрести по этой цене лишь 2 тыс. бушелей. Цена 5 дол. побуждает фермеров вырастить большое количество кукурузы, но отбивает у потребителей желание покупать эту кукурузу. При такой высокой цене кукурузы покупка других продуктов представляется более выгодной сделкой. В результате на рынке образуется **избыток** в 10 тыс. бушелей кукурузы, или *избыточное предложение* кукурузы. Этот избыток, показанный в столбце (4) табл. 3-8, представляет собой превышение величины предложения над величиной спроса при цене 5 дол. У фермеров – производителей кукурузы на руках оказывается ненужный запас продукции.

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

Допустим, что цена опускается до 4 дол. Более низкая цена подтолкнула покупателей приобрести на рынке больше кукурузы, но вместе с тем побудила производителей использовать для выращивания кукурузы меньше ресурсов. В результате излишек сократился до 6 тыс. бушелей. Однако излишек, или избыточное предложение, все еще сохраняется и конкуренция между продавцами вновь сбивает цену. Можно, следовательно, сделать вывод, что цены 5 и 4 дол. окажутся неустойчивыми, поскольку они чересчур высоки. Рыночная цена на кукурузу должна быть несколько ниже 4 дол.

Таблица 3-8. Рыночное предложение кукурузы и спрос на нее (в тыс. бушелей)

(1) Общая величина предложения за неделю	(2) Цена за бушель (в дол.)		(3) Общая величина спроса за неделю		(4) Избыток (+) или нехватка (–) (стрелки указывают влияние на цену)
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 ↑

[5] Разумеется, существует множество возможных цен; наш пример охватывает лишь пять из них.

Нехватка

Давайте теперь «перескочим» в конец столбца (4) и рассмотрим в качестве возможной рыночной цену 1 дол. Видно, что при этой цене величина спроса превышает величину предложения на 15 тыс. единиц. Эта цена отбивает у фермеров желание направлять свои ресурсы на выращивание кукурузы, но одновременно порождает у потребителей стремление купить больше кукурузы, чем имеется на рынке. В результате возникает **нехватка** (дефицит) кукурузы в размере 15 тыс. бушелей, или *избыточный спрос* на нее. Цена 1 дол. также не способна удержаться на рынке в качестве рыночной цены. Конкуренция между покупателями поднимет цену выше 1 дол. Многие потребители, которые хотели и могли себе позволить приобрести кукурузу за 1 дол., в этой ситуации окажутся «за бортом». А многие другие потребители проявят готовность платить за кукурузу дороже 1 дол. ради того, чтобы все-таки получить возможность купить ее.

Предположим, такая конкуренция между покупателем поднимет цену до 2 дол. Эта более высокая цена сокращает, но не ликвидирует нехватку кукурузы. При цене 2 дол. фермеры готовы направить большее количество ресурсов в производство кукурузы, а часть покупателей, желавшая платить за бушель 1 дол., предпочтет не покупать кукурузу по цене 2 дол. Однако нехватка, или дефицит, кукурузы на рынке в размере 7 тыс. бушелей по-прежнему сохранится. Следовательно, можно заключить, что конкуренция между покупателями поднимет рыночную цену на уровень выше 2 дол.

Равновесие

Методом перебора мы исключили все цены, кроме цены 3 дол. При цене 3 дол., и *только при этой цене*, количество кукурузы, которое фермеры желают вырастить и предложить к продаже на рынке, равно тому ее количеству, которое потребители желают и в состоянии купить. В результате на рынке нет ни излишка, ни нехватки кукурузы по этой цене. Избыток продукта толкает цену на него вниз, а нехватка вызывает повышение цены.

Когда при цене 3 дол. нет ни нехватки, ни излишка, не существует никаких оснований к тому, чтобы реальная цена на кукурузу менялась. Экономист называет эту цену *чисто рыночной*, или **равновесной ценой**, причем равновесие здесь означает «гармонию», или «покой». При цене 3 дол. величина предложения и величина спроса уравновешиваются, то есть **равновесное количество** составляет 7 тыс. бушелей. Следовательно, цена 3 дол. выступает как единственная устойчивая цена на кукурузу в условиях предложения и спроса, продемонстрированных в табл. 3-8. Иначе говоря, цена кукурузы устанавливается на уровне, при котором решения производителей о продаже и решения потребителей о покупке взаимно согласуются. Такие решения соответствуют друг другу лишь при цене 3 дол. По любой более высокой цене поставщики стремятся

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

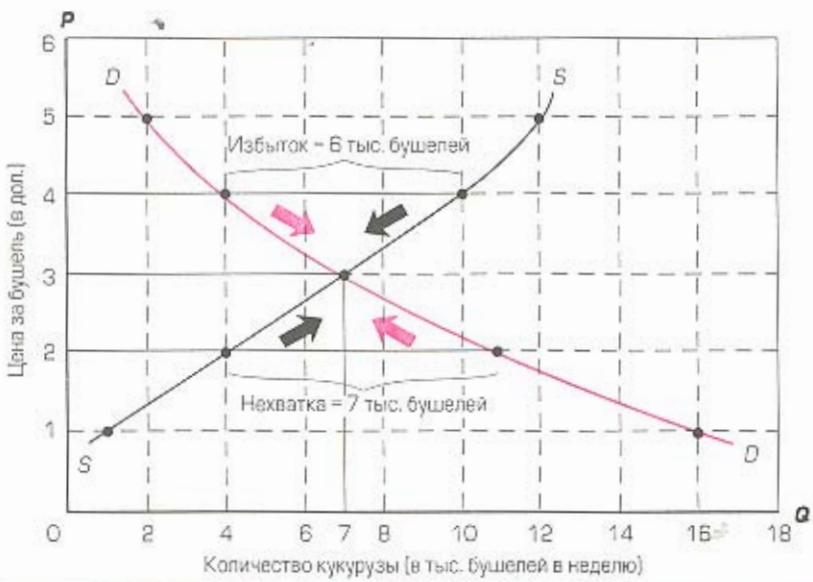


Рисунок 3-5. Равновесные цена и количество продукта определяются рыночным спросом и предложением

Точка пересечения нисходящей кривой спроса *D* и восходящей кривой предложения *S* показывает равновесную цену и равновесное количество продукта – в данном случае 3 дол. и 7 тыс. бушелей кукурузы. Нехватка кукурузы, которая возникла бы при цене ниже равновесной, например 2 дол., составила бы 7 тыс. бушелей и толкнула бы цену вверх, в результате чего предложение стало бы увеличиваться, а спрос уменьшаться до тех пор, пока не было бы достигнуто равновесие. Избыток кукурузы при цене выше равновесной, например 4 дол., составил бы 6 тыс. бушелей и стал бы сдвигать цену вниз, тем самым повышая спрос и сокращая предложение до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие.

продавать большее количество продукта, чем потребители готовы купить, — в результате возникает излишек; при любой более низкой цене потребители хотят купить большее количество, чем согласны продать производители, о чем свидетельствует возникающая нехватка. Расхождения между предложением продавцов и спросом покупателей приводят к изменению цены, которое в конечном счете завершается согласованием между собой этих двух противоположных желаний.

Графический анализ предложения и спроса приводит нас к таким же заключениям. На рис. 3-5 совмещены кривая рыночного предложения и кривая рыночного спроса, причем на горизонтальной оси теперь отложены показатели и спроса, и предложения.

При любой цене, превышающей равновесную цену 3 дол., 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.

Любая цена ниже равновесной влечет за собой возникновение нехватки продукта, то есть при этом величина спроса превышает величину предложения. Предлагаемые конкурирующими покупателями надбавки к цене будут толкать ее к равновесному уровню. А такое повышение цены одновременно заставляет производителей увеличивать предложение и «выталкивает» лишних покупателей с рынка; в результате дефицит исчезает. *Графически: точка пересечения кривой предложения с кривой спроса на продукт и есть точка равновесия.* Здесь равновесная цена составляет 3 дол., а величины спроса и предложения равны 7 тыс. бушелей.

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 3 дол. разгружает рынок, не оставляя обременительный излишек у продавцов и не создавая ощутимых нехваток продукта для потенциальных покупателей. По существу, рыночный механизм предложения и спроса «утверждает» следующее: любой покупатель, который желает и в состоянии заплатить 3 дол. за бушель кукурузы, сможет его купить; те, кто не желает и не в состоянии, не смогут. Точно так же любой продавец, который желает и в состоянии выращивать кукурузу и предлагать ее к продаже по цене 3 дол., может с успехом это делать; те, кто не желает и не в состоянии, не станут выращивать кукурузу. (*Ключевой вопрос 7.*)

Изменения предложения и спроса

Мы уже знаем, что спрос может изменяться вследствие колебаний потребительских вкусов или доходов, изменений потребительских ожиданий или цен на сопряженные товары. С другой стороны, предложение может изменяться под влиянием изменения технологии, цен на ресурсы или налогов. А сейчас мы рассмотрим, как изменения предложения и спроса воздействуют на равновесную цену.

Изменение спроса. Сначала проанализируем последствия изменений спроса, приняв допущение о том, что предложение остается постоянным. Предположим, что спрос *возрастает* так, как показано на рис. 3-6а. Как это повлияет на цену? Отметив, что новая точка пересечения кривых предложения и спроса имеет более высокие значения как на оси цены, так и на оси количества, мы можем заключить: увеличение спроса при прочих равных условиях (предложение) порождает *эффект повышения цены* и *эффект прироста количества* продукта. (Важное значение графического анализа становится особенно очевидным; уже нет нужны возиться с колонками цифр для определения воздействия нужного нам показателя на цену и количество продукта, здесь достаточно сопоставить положение новой точки с положением старой точки пересечения на графике.)

Как показано на рис. 3-6б, *уменьшение* спроса обнаруживает как *эффект понижения цены*, так и *эффект сокращения количества* продукта. Цена снижается, уменьшается также количество продукта. Короче, *мы обнаруживаем прямую зависимость между изменением спроса и возникающими вследствие этого изменениями и равновесной цены, и количества продукта.*

Изменение предложения. Теперь осуществим противоположную процедуру и проанализируем воздействие изменения предложения на цену, приняв допущение о том, что спрос постоянен. Когда предложение увеличивается, как это показано на рис. 3-6в, новая точка пересечения кривых предложения и спроса расположена ниже равновесной цены. Однако равновесное количество продукта возрастает. С другой стороны, когда предложение сокращается, это ведет к повышению цены продукта, но уменьшению его количества. Рис. 3-6г иллюстрирует подобную ситуацию.

Увеличение предложения порождает *эффект понижения цены* и *эффект прироста количества* продукта. Сокращение предложения порождает эффекты повышения цены и сокращения количества продукта. Таким образом, *существует обратная зависи-*

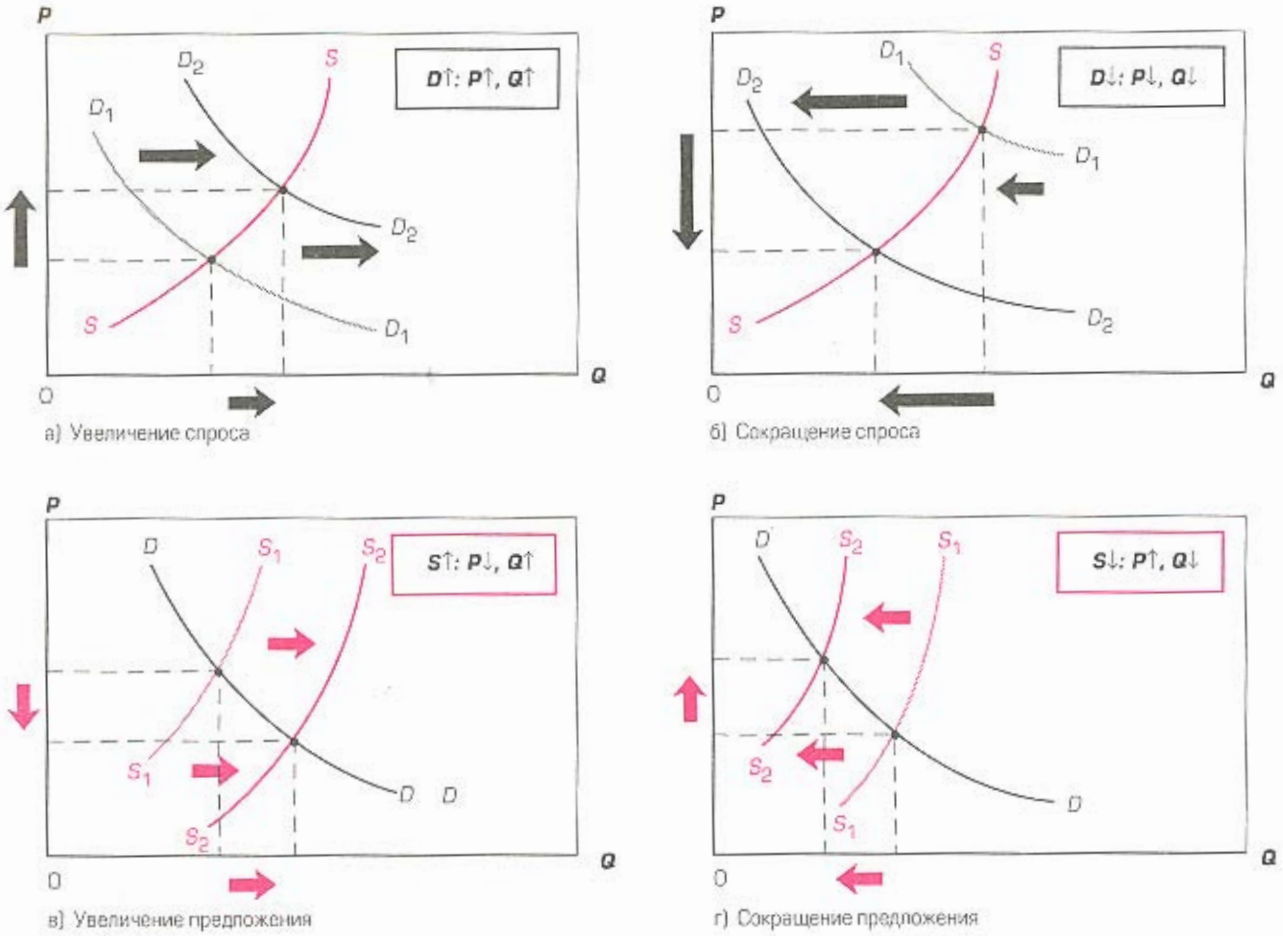


Рисунок 3-6. Изменения спроса и предложения и их воздействие на цену и количество продукта

Увеличение спроса (график а) и сокращение спроса (график б) указывают на прямую зависимость между изменением спроса и сопутствующими ему изменениями равновесной цены и количества продукта. Увеличение предложения (график в) и сокращение предложения (график г) отражают обратную зависимость между изменением предложения и сопряженным с ним изменением равновесной цены, но прямую зависимость между изменением предложения и возникающим вследствие этого изменением равновесного количества продукта.

мость между изменением предложения и возникающим вследствие этого изменением равновесной цены, но связь между изменением предложения и изменением количества продукта остается прямой.

Сложные случаи. Ситуация существенно осложняется, когда предложение и спрос меняются одновременно.

1. Предложение растет, спрос сокращается. Сначала предположим, что предложение увеличивается, а спрос сокращается. Какое влияние это окажет 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, тогда как уменьшение спроса ведет к уменьшению равновесного количества продукта. Направление изменения количества продукта зависит от относительных параметров изменений предложения и спроса. Если рост предложения превышает падение спроса, то равновесное количество продукта окажется больше первоначального. Однако если относительное увеличение предложения будет меньше масштабов сокращения спроса, то равновесное количество продукта уменьшится. Для того чтобы удостовериться в истинно-

сти этих выводов, вы можете воспользоваться графиками.

2. Предложение падает, спрос возрастает. Второй возможный случай – это когда предложение сокращается, а спрос возрастает. Здесь наблюдается двойной эффект повышения цены. Можно предвидеть, что увеличение равновесной цены окажется бóльшим, чем если бы оно было вызвано любым из этих факторов в отдельности. Воздействия на равновесное количество продукта в данном случае опять разнонаправлены и конечный результат зависит от относительных параметров изменений предложения и спроса. Если уменьшение предложения относительно больше, чем увеличение спроса, равновесное количество продукта окажется меньше первоначального. Однако если предложение сокращается в относительно меньших масштабах, чем растет спрос, равновесное количество продукта в результате этих изменений возрастет. Вы можете изобразить эти два случая графически, чтобы подтвердить сделанные нами выводы.

3. Предложение растет, спрос растет. А что происходит, когда и предложение, и спрос увеличиваются? Как это скажется на равновесной цене? На этот вопрос нельзя ответить однозначно. Здесь следует сравнить два противоположных влияния на цену – эффект понижения цены в результате увеличения предложения и эффект повышения цены в результате увеличения спроса. Если масштабы увеличения предложения больше масштабов увеличения спроса, в конечном счете равновесная цена упадет. В обратном случае равновесная цена повысится.

Воздействие же на равновесное количество продукта однозначно: увеличение и предложения, и спроса ведет к увеличению количества продукта. Это означает, что равновесное количество продукта возрастет в этом случае на бóльшую величину, чем под влиянием каждого из факторов, взятых отдельно.

4. Предложение падает, спрос падает. Одновременное уменьшение предложения и спроса можно подвергнуть такому же анализу. Когда масштабы сокращения предложения превышают масштабы сокращения спроса, равновесная цена возрастает. В противоположной ситуации равновесная цена снижается. Поскольку и уменьшение предложения, и уменьшение спроса оказывают понижающее воздействие на количество продукта, можно с уверенностью ожидать, что равновесное количество продукта окажется меньше первоначального.

В табл. 3-9 эти четыре случая сведены воедино. Вам следует построить графики спроса и предложения для каждого из этих случаев, чтобы убедиться в том, что соответствующие изменения равновесной цены и равновесного количества продукта указаны в табл. 3-9 верно.

Таблица 3-9. Воздействие одновременного изменения и спроса, и предложения

Изменение предложения	*Изменение спроса*	*Воздействие на равновесную цену*	*Воздействие на равновесное количество продукта*
1) увеличение	сокращение	снижение	неопределенно
2) сокращение	увеличение	повышение	неопределенно
3) увеличение	увеличение	неопределенно	увеличение
4) сокращение	сокращение	неопределенно	уменьшение

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, цена не изменяется. (*Ключевой вопрос 8.*)

Рынок ресурсов

Как и на рынке продуктов, кривые предложения ресурсов – обычно восходящие, а кривые спроса на ресурсы – нисходящие.

Кривые предложения ресурсов отражают *прямую* зависимость между ценой на ресурс и объемом его предложения, поскольку это в интересах самих владельцев ресурсов – поставлять большее количество конкретного ресурса по высокой, а не по низкой цене. Высокие доходы работников отдельных профессий или отраслей поощряют домохозяйства поставлять туда возможно больше людских и материальных ресурсов. Низкие доходы действуют в противоположном направлении: они побуждают владельцев ресурсов не поставлять их в эти конкретные сферы занятости или отрасли, а фактически способствуют тому, чтобы ресурсы направлялись на другие цели.

Что касается спроса на ресурсы, то фирмы стремятся покупать меньше того ресурса, цена на который повышается, и заменять его другими, относительно дешевыми ресурсами. Предприниматели, стремящиеся к снижению издержек производства, считают выгодным заменять дорогие ресурсы дешевыми. Спрос на конкретный ресурс выше, когда цена на него ниже. И каков результат? Нисходящая кривая спроса на разные ресурсы.

Точно так же как решения предпринимательских фирм, обеспечивающие предложение, и решения потребителей, выступающих на стороне спроса, определяют цену на рынке продуктов, так и на рынке ресурсов цена устанавливается под воздействием решений по поводу предложения, которые принимают домохозяйства, и решений о спросе, принимаемых фирмами.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

СПЕКУЛЯЦИЯ БИЛЕТАМИ: ПЕРЕПРОДАЖА ЕСТЬ 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 школьных команд, купленный за 40 дол., может быть перепродан за 200 или 250 дол., а иногда и дороже. Пресса часто обвиняет спекулянтов в том, что они «обдирают» покупателей, назначая «заоблачные цены». В представлении некоторых людей спекуляция и вымогательство являются синонимами.

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

Наносит ли спекуляция ущерб другим сторонам – в частности, спонсорам соревнования или концерта? Если спонсоры понесли урон, это произошло потому, что они первоначально назначили на билеты цену ниже равновесного уровня. В результате этого они понесли экономические убытки в форме упущенной выгоды, то есть получили меньше прибыли, чем они могли бы получить в ином случае. Но этот ущерб они нанесли себе сами, назначив ошибочную цену. Эта их ошибка никак не связана с тем фактом, что часть билетов была позже перепродана по более высокой цене.

А как насчет зрителей? Не вызывает ли спекуляция снижения качества аудитории? Нет! Люди, которые больше всех хотели посмотреть игру – в основном те, кто больше всего интересуется игрой и понимает в ней толк, – заплатят высокую спекулятивную цену. От спекуляции билетами выигрывают также спортсмены и артисты: они будут выступать перед более понимающей и заинтересованной аудиторией.

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

Снова о допущении «при прочих равных условиях»

В главе 1 уже отмечалось, что неспособность проводить контрольные эксперименты экономисты возмещают использованием в своих исследованиях допущения «при прочих равных условиях». В настоящей главе мы увидели, что на предложение и спрос оказывает влияние ряд факторов. Поэтому при построении специфических кривых предложения и спроса, таких, как D_1D_1 и SS на рис. 3-6а, экономисты вычленяют влияние того фактора, который они считают самой важной детерминантой предложения и спроса, а именно цены рассматриваемого конкретного продукта. Представляя, таким образом, законы спроса и предложения в форме соответственно нисходящих и восходящих кривых, экономист принимает допущение, что все другие детерминанты спроса (доходы, вкусы потребителей и т.д.) и предложения (цены на ресурсы, технология и др.) остаются постоянными, или неизменными. Иными словами, цена и величина спроса *при прочих равных условиях* находятся в обратной зависимости. В свою очередь цена и величина предложения находятся *при прочих равных условиях* в прямой зависимости.

Игнорируя допущение «при прочих равных условиях», вы можете столкнуться с запутанными ситуациями, которые, *казалось бы*, вступают в противоречие с законами спроса и предложения. Допустим, например, что компания *Ford* продала в 1993 г. 200 тыс. автомобилей «эскорт» по цене 10 тыс. дол., в 1994 г. – 300 тыс. автомобилей по цене 11 тыс. дол. и в 1995 г. – 400 тыс. автомобилей по цене 12 тыс. дол. Цена и количество проданных машин изменяются *прямо пропорционально*, то есть в одном и том же направлении, причем эти данные реального рынка, казалось бы, противоречат закону спроса. Но на самом деле здесь нет никакого противоречия. Эти данные вовсе *не* опровергают закон спроса. Подвох здесь в том, что в течение этих трех лет, охваченных нашим примером, не соблюдалось допущение «при прочих равных условиях». Конкретно: уже потому, например, что увеличение доходов, рост населения и относительно высокие цены на горючее усилили привлекательность для потребителей компактных моделей, кривая спроса на «эскорты» из года в год ползла вверх, сдвигаясь вправо, как на рис. 3-6а от D_1 к D_2, что и вызвало повышение цены и одновременно увеличение объема продаж.

Противоположную тенденцию нам показывает рис. 3-6г. Сравнивая первоначальное равновесное

состояние S_1D с новым S_2D, мы отмечаем, что по более высокой цене продается или предлагается меньшее количество продукта, то есть цена и величина предложения характеризуются *обратной*, а не прямой зависимостью, как это диктует закон предложения. И в данном случае подвох также заключается в том, что допущение «при прочих равных условиях», лежащее в основе построения восходящей кривой, не соблюдается. Быть может, возросли издержки производства или данный продукт был обложен специфическим налогом, что сдвинуло кривую предложения от S_1 к S_2.

Эти примеры также подчеркивают значение отмечавшегося выше различия между «изменением величины спроса (или предложения)» и «изменением спроса (предложения)». На рис. 3-6г «изменение предложения» повлекло за собой «изменение величины спроса».

Краткое повторение 3–3

- На конкурентных рынках цена приходит к равновесному уровню, при котором спрос равен предложению.
- Изменение спроса изменяет равновесную цену и равновесное количество продукта в том же направлении, в каком меняется и сам спрос.
- Изменение предложения приводит к изменению равновесной цены в противоположном направлении, а равновесного количества в том же направлении, в каком меняется и само предложение.
- С течением времени равновесная цена и равновесное количество продукта могут изменяться в направлении, которое кажется противоречащим закону спроса и предложения, так как нарушается допущение «при прочих равных условиях».

РЕЗЮМЕ

1. Рынок – это такой институт или механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов какого-либо продукта или услуги.

2. Спрос описывается шкалой, отражающей готовность потребителей покупать данный продукт в течение определенного периода времени по каждой из разных цен, по каким его могут продавать. 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.

3. Изменения одной или более из 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 влечет за собой передвижение от одной точки к другой на фиксированной кривой спроса в результате изменения цены рассматриваемого продукта.

4. Предложение описывается шкалой, показывающей объемы продукта, которые производители готовы предлагать к продаже на рынке в течение определенного периода времени по каждой из возможных цен, по каким этот товар могут купить. Закон спроса гласит, что при прочих равных условиях производители предлагают к продаже большее количество продукта по высокой цене, чем по низкой. В результате зависимость между ценой и величиной предложения прямая, а кривая предложения – восходящая.

5. Изменение цен на ресурсы, технологии производства, налогов или субсидий, цен на другие товары, ожиданий изменения цен или числа покупателей на рынке вызывает сдвиг кривой спроса на продукт. Ее смещение вправо означает увеличение предложения, а смещение влево – сокращение предложения. В противоположность этому изменение цены данного продукта ведет к изменению величины предложения, то есть к передвижению от одной точки к другой на постоянной кривой предложения.

6. В условиях конкуренции взаимодействие рыночного спроса и рыночного предложения корректирует цену до того момента, когда величина спроса и величина предложения совпадают. Это равновесная цена. Соответствующее количество продукта – это 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. Существует положительная, или прямая, зависимость между изменением спроса и сопутствующим изменением равновесной цены и количества продукта. Зависимость между изменением предложения и сопутствующим изменением равновесной цены обратная, но зависимость между изменением величины предложения и равновесным количеством продукта прямая.

9. Концепции предложения и спроса распространяются также и на рынок ресурсов.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Рынок (*market*)
Спрос (*demand*)
Шкала (кривая) спроса (*demand schedule (curve)*)
Закон спроса (*law of demand*)
Убывающая предельная полезность (*diminishing marginal utility*)
Эффект дохода и эффект замещения (*income and substitution effects*)
Нормальный (высшей категории) товар (*normal (superior) good*)
Товар низшей категории (*inferior good*)
Товары-заменители (взаимозаменяемые товары) (*substitute goods*)
Взаимодополняющие товары (*complementary goods*)
Изменение спроса (предложения) в отличие от изменения величины спроса (предложения) (*change in demand (supply) versus change in the quantity demanded (supplied)*)
Предложение (*supply*)
Шкала (кривая) предложения (*supply schedule (curve)*)
Закон предложения (*law of supply*)
Излишек (избыток) (*surplus*)
Нехватка (дефицит) (*shortage*)
Равновесная цена и равновесное количество (*equilibrium price and quantity*)
Уравновешивающая функция цен (*rationing function of prices*)

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. Падает цена на продукт-заменитель C.

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. Снижается цена сопутствующего продукта D.

е. Отменяются внешнеторговые тарифные барьеры на продукт B.

3. Объясните следующее сообщение из города Халл (Великобритания): «Цены на рыбном рынке сегодня упали до такого низкого уровня, который местные комментаторы назвали "катастрофическим", — и все из-за дефицита картофеля. Картофель служит одним из главных ингредиентов блюда, которое входит в меню почти любого кафе, — а именно рыбы с жареной картошкой».

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, а предложение иногда 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? Объясните ваш ответ.

7. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что общий объем спроса на пшеницу и общий объем предложения пшеницы на зерновой бирже в Канзас-Сити характеризуется следующими данными в течение месяца:*

(1) Спрос (в тыс. бушелей)	(2) Цена за бушель (в дол.)	(3) Предложение (в тыс бушелей)	(4) Избыток (+) или нехватка (–)
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 (4) и объясните, почему ваши ответы правильны.

б. Используя приведенные данные, представьте графическое изображение спроса на пшеницу и предложения пшеницы. Удостоверьтесь, что вы правильно расположили эти данные на осях вашего графика. Обозначьте равновесную цену буквой P, а равновесное количество — буквой Q.

в. Почему цена 3,40 дол. не станет на этом рынке равновесной? Почему не станет ею и цена 4,90 дол.? «Излишки повышают цены, а нехватка их понижает». Вы с этим согласны?

г. Теперь предположим, что правительство установило потолок цены на пшеницу, скажем 3,70 дол. за бушель. Подробно объясните, какие последствия повлечет за собой такая цена. Представьте ваш ответ в графическом изображении. Что могло заставить правительство установить максимальный предел цены?

8. *Ключевой вопрос.* *Как повлияет каждое из перечисленных ниже изменений спроса и (или) предложения на равновесную цену и равновесное количество продукта на конкурентном рынке, то есть что произойдет с ценой и количеством — увеличатся ли они, уменьшатся ли, останутся ли неизменными или же ответы будут неопределенными, в зависимости от количественных параметров изменений предложения и спроса? Для проверки правильности ответов вам следует воспользоваться графиками предложения и спроса:*

а) предложение сокращается, а спрос остается неизменным;

б) спрос сокращается, а предложение остается неизменным;

в) предложение увеличивается, а спрос остается неизменным;

г) спрос повышается, предложение увеличивается;

д) спрос повышается, а предложение остается неизменным;

е) предложение увеличивается, а спрос сокращается;

ж) спрос повышается, а предложение сокращается;

з) спрос сокращается, предложение сокращается.

9. «Цены служат автоматическим регулятором, который способствует поддержанию пропорционального соотношения между производством и потреблением». Объясните этот тезис.

10. Объясните следующее утверждение: «Хотя автоматы, измеряющие время парковки автомобилей на автостоянках, приносят незначительный доход или вовсе его не приносят, их все же следует сохранить, поскольку они выполняют нормативную функцию».

11. Используйте графики двух рынков, чтобы объяснить, как дотации штатов государственным колледжам могут повлиять на эффективность обучения и на численность студентов как в государственных, так и в частных колледжах.

12. Дайте критическую оценку следующему высказыванию: «При сравнении двух равновесных положений на рис. 3-6а я замечаю, что большее количество продукта на самом деле приобретается по более высокой цене. Это противоречит закону спроса».

13. Предположим, вы идете в пункт приема вторсырья и вам платят по 25 центов за фунт за ваши алюминиевые кастрюли и банки. Однако принять от вас старые газеты приемщик согласен только в том случае, если вы сами доплатите по 20 центов за пачку. Проиллюстрируйте оба рынка с помощью графиков спроса и предложения. Можете ли вы объяснить, какой возможный вклад в эти разные рыночные результаты вносят различия в правительственной политике по отношению к переработке алюминия и бумаги?

14. Углубленный анализ. Предположим, что спрос на товар представлен уравнением $P = 10 - 0{,}2Q_d$, а предложение – уравнением $P = 2 + 0{,}2Q_s$, где Q_d и Q_s – величины соответственно 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 ваших ответов составьте графическое изображение двух уравнений.

15. («Последний штрих».) Обсудите экономические аспекты спекуляции билетами и укажите, кто при этом выигрывает, кто проигрывает.

4

ЧИСТЫЙ КАПИТАЛИЗМ И РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА

В главе 3 мы увидели, как устанавливаются равновесные цены и количества товаров на *индивидуальных* рынках продуктов и ресурсов. Теперь мы расширим наш обзор и рассмотрим все рынки продуктов и ресурсов, то есть *конкурентную рыночную систему* в целом, именуемую также системой частного предпринимательства, или капитализмом. Последние несколько лет пресса и телевидение регулярно сообщают о тех мерах, которые предпринимают Россия и другие страны с централизованным планированием, двигаясь в сторону капитализма. Какие именно черты и институты капитализма эти страны пытаются воспроизвести?

Сначала мы опишем капиталистическую идеологию и объясним, как должен функционировать чистый капитализм, или капитализм свободной конкуренции. Хотя чистый капитализм в натуральном виде никогда не существовал, его описание поможет получить приблизительное представление о том, как функционируют экономические системы Соединенных Штатов и многих других промышленно развитых стран. В последующих главах мы будем модифицировать нашу модель чистого капитализма, с тем чтобы она полнее соответствовала реалиям современного капитализма.

Объясняя, что представляет собой чистый капитализм, мы затронем следующие аспекты: 1) организационную структуру и базовые допущения, на которых строится капиталистическая идеология; 2) определенные институты и практику, общие для всех современных экономических систем; 3) методы, с помощью которых рыночная система координирует экономическую деятельность и способствует эффективному использованию ограниченных ресурсов. Рассматривая последний вопрос, мы будем в значительной мере опираться на наш анализ работы индивидуальных рынков, проведенный в главе 3.

КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ ИДЕОЛОГИЯ

Однозначного и общепризнанного определения капитализма не существует. Мы поэтому вынуждены довольно подробно рассмотреть основные догмы чистого капитализма, чтобы получить полное представление о нем. Коротко говоря, капиталистический строй охватывает следующие институты и принципы: 1) частную собственность; 2) свободу предпринимательства и выбора; 3) личный интерес как главный мотив поведения; 4) конкуренцию; 5) опору на систему цен, или рыночную систему; 6) ограниченную роль правительства.

Частная собственность

В капиталистической системе материальные ресурсы составляют собственность частных лиц и частных институтов, а не государства. **Частная собственность**, наряду со свободой заключать обязательные для исполнения юридические договоры, позволяет частным лицам или фирмам по своему усмо-

трению приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы. Институт частной собственности поддерживается на протяжении веков *правом завещания*, то есть правом владельца собственности назначать преемника этой собственности после своей смерти.

Права собственности – права владеть, пользоваться собственностью и избавляться от нее – имеют важное значение, так как они поощряют инвестирование, нововведения, обмен и экономический рост. Зачем кто-нибудь стал бы строить дом, создавать фабрику или расчищать землю для сельскохозяйственных работ, если какое-либо лицо или институт (например, государство) были бы вправе конфисковать эту собственность ради своей выгоды?

Права собственности применимы также к интеллектуальной собственности и действуют аналогично. Патенты и авторские права существуют для того, чтобы побуждать людей писать книги, музыку и компьютерные программы и изобретать новые продукты и производственные процессы, не боясь того, что другие экспроприируют результаты их труда вместе со связанной с ними экономической выгодой.

Другая важная роль прав собственности состоит в том, что они облегчают обмен. Документы на автомобиль или дом убеждают покупателя, что продавец является законным владельцем. Наконец, без прав собственности людям пришлось бы тратить немалое количество энергии и ресурсов на защиту и удержание в своих руках имущества, которое они произвели или приобрели.

Широкий круг юридических норм ограничивает права частной собственности. Например, запрещено использование ресурсов для производства наркотиков. Кроме того, существует и государственная собственность. Даже в условиях чистого капитализма государственное владение определенными естественными монополиями может оказаться существенным для эффективного использования ресурсов.

Свобода предпринимательства и выбора

Свобода предпринимательства и выбора тесно связана с частной собственностью. Капитализм возлагает на составляющие его экономические единицы ответственность за принятие определенных решений, которые учитываются 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 рынках по собственному выбору. В условиях чистого капитализма никакие искусственные препятствия или ограничения, устанавливаемые правительством или другими производителями, не мешают предпринимателям свободно принимать решение вступить в какую-либо конкретную отрасль или выйти из нее.

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.

Свобода *потребительского* выбора оказывается самой широкой из этих свобод. Потребитель занимает в капиталистической экономике особое стратегическое положение; в определенном смысле потребитель обладает суверенитетом. Пределы свободы выбора, которой обладают поставщики людских и материальных ресурсов, обусловливаются потребительским выбором. В конечном счете потребитель решает, что должна производить капиталистическая экономика, и уже в этих рамках поставщики ресурсов могут делать свой свободный выбор. Таким образом, в действительности поставщики ресурсов и коммерческие предприятия вовсе не «свободны» производить товары и услуги, которых потребители не желают, поскольку такое производство оказалось бы нерентабельным.

Кроме того, напомним, что в реализации всех этих форм свободного выбора существует довольно широкий круг юридических ограничений.

Роль личного интереса

Главной движущей силой капиталистической экономики является **личный интерес**; каждая экономическая единица стремится делать то, что выгоднее ей самой. Предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм или – как вариант – минимизацию своих убытков. А владельцы материальных ресурсов при прочих равных условиях пытаются продать или сдать в аренду эти ресурсы по возможно более высоким ценам. Поставщики живой рабочей силы также стремятся получить возможно больший доход за данное количество и тягость затрачиваемого ими труда. В свою очередь и потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. Короче говоря, капитализм предполагает, что личный интерес формирует фундаментальный *образ действий* различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор. Мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики, которая без

такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

Соблюдение личного экономического интереса не следует путать с обычным эгоизмом. Акционер, вложивший свои средства в корпорацию ради получения наиболее высоких дивидендов, может внести часть их в фонд строительства транснациональной магистрали или завещать своим внукам.

Конкуренция

Свобода выбора, реализующаяся в стремлении каждого получать и увеличивать личный денежный доход, служит основой для **конкуренции**, или экономического состязания, как коренного свойства капитализма. Конкуренция имеет следующие отличительные черты.

1. Наличие на рынке большого числа независимых друг от друга покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса.

2. Свобода покупателей и продавцов выходить на те или иные рынки или покидать их.

Большое число участников рыночных сделок. 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 или 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 необычно мало, цена на него повышается. Например, неожиданный мороз во Флориде может серьезно сократить предложение цитрусовых и тем самым резко повысить цену на апельсины. Точно так же *если* отдельный производитель или совместно действующая небольшая группа производителей способны каким-то образом регулировать или ограничивать общий объем предложения продукта, то цена может быть повышена к выгоде продавца. Регулируя предложение, производитель способен в собственных интересах манипулировать рынком. Однако в силу самой природы чистой конкуренции на рынке действует такое большое количество независимых продавцов, что каждый из них, *обеспечивая лишь мизерную долю совокупного предложения*, практически не в состоянии воздействовать на предложение, а следовательно, и на цену продукта.

Предположим, например, что на зерновом рынке в Канзас-Сити в какой-то определенный момент, когда цена на кукурузу составляет 4 дол. за бушель, выступают 10 тыс. фермеров и каждый из них предлагает 100 бушелей кукурузы. Способен ли один фермер, недовольный существующей ценой, вызвать искусственную нехватку кукурузы и тем самым поднять цену выше 4 дол.? Разумеется, нет. Фермер Джонс, сократив производство кукурузы со 100 до 75 бушелей, практически не окажет никакого влияния на общий объем предложения кукурузы. В таком случае совокупное предложение сократится с 1 млн бушелей всего лишь до 999 975 бушелей. Едва ли тут можно говорить о нехватке кукурузы! Объем предложения остается практически неизменным, а следовательно, и цена 4 дол. сохраняется.

Конкуренция означает, что каждый продавец вносит мельчайшую лепту в общий «котел» предложения. Отдельные продавцы не способны оказать заметного воздействия на общий объем предложения, поэтому продавец *как индивидуальный производитель* не в состоянии манипулировать ценой продукта. Именно это имеют в виду, когда говорят, что индивидуальный продавец, участвующий в конкуренции, «отдан на милость рынка».

Аналогичные рассуждения применимы и к тем, кто выступает на рынке со стороны спроса. Покупателей там много, и действуют они независимо друг от друга. Таким образом, одиночные покупатели не в состоянии манипулировать рынком к своей выгоде.

Широкое рассеивание экономической власти, составляющее основу конкуренции, само служит инструментом контроля за использованием этой власти и ограничивает возможности злоупотребления ею. Экономическое состязание не позволяет экономическим единицам причинять друг другу разрушительный ущерб, в то время когда они пытаются максимально удовлетворить свой личный интерес. Конкуренция устанавливает пределы реализации покупателями и продавцами их личного интереса. Конкуренция представляет собой основную регулирующую силу при капитализме.

Вступление в отрасль и выход из нее. Конкуренция предполагает также, что производителю очень просто вступить в какую-то конкретную отрасль или покинуть ее; не существует искусственных юридических или институциональных препятствий, не допускающих расширения или сокращения отдельных отраслей. 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 предложения ресурсов.

Рынки и цены

Основным координирующим механизмом капиталистической экономики служит рыночная, или ценовая, система. *Капитализм – это рыночная экономика.* Решения, принимаемые покупателями и продавцами продуктов и ресурсов, реализуются через систему рынков. Как мы знаем из главы 3, **рынок** – это механизм или инструмент, осуществляющий связь между покупателями, или предъявителями спроса, и продавцами, или поставщиками, товара или услуги. Рестораны *McDonald's*, автозаправочные станции, бакалейно-гастрономические супермаркеты, художественные аукционы *Sotheby's*, Нью-Йоркская фондовая биржа и валютные рынки по всему миру – это всего лишь несколько из бесчисленного множества примеров. Предпочтения продавцов и покупателей учитываются этими агентами предложения и спроса на различных рынках, а в результате их решений формируется система цен на продукты и ресурсы. Эти цены служат ориентиром, руководствуясь которым владельцы ресурсов, предприниматели и потребители делают и при необходимости пересматривают свой свободный выбор ради удовлетворения личного интереса.

Равно как конкуренция служит регулирующим механизмом, 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, а тех, кто его игнорирует, система карает. 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 экономическими единицами.

Рыночные механизмы позволяют обществу не только принимать решения о том, как распределять свои ресурсы и конечный продукт производства, но и реализовывать эти решения. В заключительных разделах данной главы мы еще вернемся к этим вопросам и рассмотрим их более подробно.

Ограниченная роль правительства

Конкурентная капиталистическая экономика обеспечивает высокую степень эффективности использования своих ресурсов. Вот почему считается, что нет практически никакой нужды во вмешательстве правительства в деятельность такой экономики, помимо установления им самых общих юридических ограничений для осуществления индивидуального выбора и использования частной собственности. Концепция чистого капитализма, как саморегулирующейся и самокорректирующейся экономики, исключает сколько-нибудь значительную экономическую роль правительства. Однако, как мы увидим в главе 5, под воздействием некоторых ограничений и потенциально нежелательных последствий, присущих капитализму и рыночной системе, экономическая роль правительства возросла.

Краткое повторение 4–1

- Чистый капитализм базируется на частной собственности и свободе предпринимательства и выбора.
- Экономические единицы – фирмы, поставщики ресурсов и потребители – стремятся к удовлетворению собственных (личных) интересов.
- Координирующим механизмом капитализма служит конкурентная система цен или рынков.
- Считается, что эффективное функционирование рыночной системы при капитализме исключает сколько-нибудь существенное вмешательство правительства в экономику.

ДРУГИЕ ОСОБЕННОСТИ

Частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, личный интерес в качестве побудительной силы, конкуренция и опора на рыночную систему – все эти институты и принципы в той или иной степени присущи исключительно чистому капитализму.

Помимо этого, существуют еще некоторые институты и формы деятельности, свойственные всем современным экономическим системам. К ним относятся: 1) применение передовых технологий и широкомасштабное использование средств производства (капитала); 2) специализация; 3) применение денег. Специализация и применение передовых технологий служат предпосылкой эффективного использования ресурсов для всякой экономики. Деньги представляют собой инструмент, облегчающий обществу специализацию и использование самых производительных технологий, а также помогающий извлекать из этого выгоду.

Широкомасштабное использование средств производства

Все современные, или промышленно развитые, экономические системы основываются на передовых технологиях и широкомасштабном использовании средств производства. В условиях чистого капитализма орудием обеспечения технического прогрес-

са – наряду со свободой выбора и личным интересом в качестве побудительной силы – служит конкуренция. Капиталистическая система обладает высокой эффективностью мобилизации стимулов для создания новых продуктов и совершенствования технологий производства, поскольку денежное вознаграждение за эти новшества поступает непосредственно самому их создателю. Таким образом, чистый капитализм обусловливает 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 наименее эффективным[1]. Даже Робинзон Крузо избегал неэффективного прямого, ручного производства и предпочитал ему **«косвенное» производство**, то есть производство с применением орудий труда. Было бы смешно, если бы фермер, даже просто владелец небольшого огорода, стал работать голыми руками. Совершенно очевидно, что изготовление орудий труда, то есть капитального оборудования для облегчения производственного процесса, приносит колоссальные дивиденды в форме более эффективного производства, а следовательно, и большего объема продукции. Лучший способ добыть воду – это вытащить ее из колодца, а не нырять за нею в колодец!

Но здесь нас подстерегает ловушка. Как мы помним из анализа кривой производственных возможностей и проблемы экономии, в любой экономике, действующей на своей кривой производственных возможностей, ресурсы приходится переключать с производства потребительских товаров на производство инвестиционных товаров. Как потребители, мы вынуждены время от времени затягивать пояса, чтобы высвободить ресурсы для производства средств производства, которые когда-нибудь в будущем позволят увеличить выпуск потребительских товаров. Завтрашнее изобилие сегодня требует от нас жертв. (*Ключевой вопрос 2.*)

Специализация и эффективность

Просто поразительно, какие грандиозные масштабы приняла в обществе **специализация**. Подавляющее большинство потребителей сами не производят практически никаких товаров и услуг, которые они потребляют, и, напротив, потребляют очень мало или вовсе ничего из того, что они производят. Рабочий, всю свою жизнь занятый штамповкой деталей для реактивных двигателей, может так никогда и не «потребить» путешествие на самолете. Рабочий на сборочном конвейере, который по 8 часов в день устанавливает стекла на «форды», сам может владеть автомобилем «хонда». Редко какие домохозяйства всерьез налаживают собственное производство необходимых им пищи, жилья или одежды. Многие фермеры продают молоко со своей фермы местному молочному заводу, а сами покупают маргарин в местном универсаме. 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, то есть **разделение труда**, способствует росту общественной производительности?

1. Различие способностей. Специализация позволяет людям воспользоваться преимуществами, проистекающими из различий в их способностях и навыках. Если первобытный человек *A* силен, быстроног и метко пользуется копьем, а первобытный человек *B* слабосилен, медлителен, но отличается большим терпением, то такое распределение способностей между ними проявится с наивысшей эффективностью, когда *A* станет промышлять охотой, а *B* займется рыбалкой.

2. Обучение в процессе труда. Даже если бы *A* и *B* обладали одинаковыми способностями, то в этом случае специализация могла бы оказаться весьма благотворной для них. Отдавая все свое время одному делу, человек скорее овладеет необходимым мастерством или изобретет более совершенные технологические приемы, чем если бы он делил свое время между различными видами работ. Чтобы стать хорошим охотником, надо охотиться!

3. Экономия времени. Специализация, то есть 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 при использовании все тех же ограниченных людских ресурсов.

Географическая специализация. Специализация действует также и на региональной и международной основе. 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 возможно с некоторым успехом выращивать пшеницу, но и это по тем же причинам было бы весьма дорогостоящим делом. Именно поэтому Небраска производит те продукты, для которых ее ресурсы

[1] Напомним, что потребительские товары удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как инвестиционные товары удовлетворяют их косвенно, путем более эффективного производства потребительских товаров в будущем.

лучше всего подходят, в частности пшеницу, а Флорида, поступая так же, выращивает апельсины и другие цитрусовые. Действуя таким образом, оба штата производят излишки продуктов своей специализации. Затем жители Небраски и Флориды обмениваются своими излишками, что вполне разумно. Специализация дает возможность каждому региону производить те товары, которые при его ресурсах можно изготовить наиболее эффективно. Именно таким образом и Небраска, и Флорида могут потреблять большее количество пшеницы и апельсинов, чем в том случае, если бы они не придерживались своей специализации.

Точно так же международная специализация проявляется в том, что 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, обувь из Италии и плетеные корзины из Таиланда. Короче говоря, специализация труда и географическая специализация производства очень важны для обеспечения эффективности использования ресурсов.

Использование денег

Практически все экономические системы, будь то передовые или отсталые, применяют деньги. Деньги выполняют несколько функций, но в своей первейшей функции они выступают в качестве **средства обращения** (или обмена).

В приведенном нами примере жителям Небраски необходимо обменивать свою пшеницу на апельсины из Флориды, чтобы оба штата могли извлекать выгоду из специализации. Если по какой-либо причине торговля между этими штатами крайне неудобна или запрещена, выгоды от специализации для общества потеряны. Ведь потребители хотят иметь множество разных продуктов, и при отсутствии торговли они будут направлять свой труд и материальные ресурсы во многие различные виды производства. Если бы обмена не было или он оказался затруднен, Небраске и Флориде пришлось бы придерживаться курса на бóльшую самообеспеченность и преимущества специализации остались бы нереализованными. *Наличие удобного средства обращения (обмена) товаров служит предпосылкой специализации.*

Обмен может совершаться — а иногда и совершается — на основе **бартера**, то есть когда товар обменивается непосредственно на другой товар. Однако бартер как средство обмена может поставить перед экономикой серьезные проблемы. 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 взамен пшеницу. Таким образом, обмен состоялся. Но если такого совпадения потребностей не существует, торговли не получится.

Допустим, что Небраске не нужны апельсины из Флориды, но она заинтересована в покупке карто-

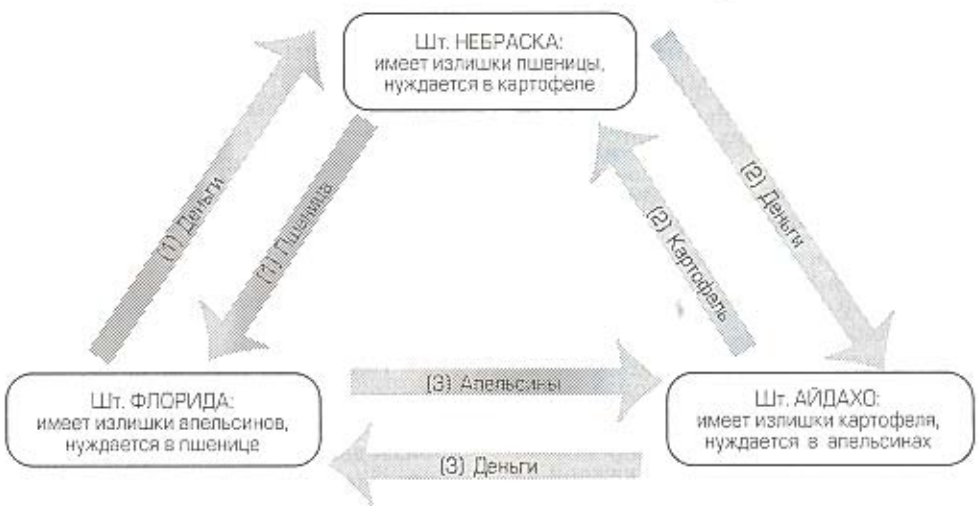


Рисунок 4–1. Деньги облегчают обмен там, где потребности не совпадают

Несмотря на несовпадение потребностей, торговля может быть осуществлена, как это показывают стрелки, при использовании денег в качестве средства обращения. Облегчая обмен, деньги позволяют экономической системе реализовать преимущества специализации.

феля в штате Айдахо. Между тем Айдахо желает приобрести апельсины из Флориды, а не пшеницу из Небраски. Чтобы еще усложнить наш пример, предположим, что Флориде нужно какое-то количество пшеницы из Небраски, но вовсе не нужен картофель из Айдахо. Эта ситуация продемонстрирована на рис. 4-1.

Здесь полностью отсутствует совпадение потребностей. Бартерный обмен в этом случае явно затруднителен. Чтобы избежать подобных тупиков, экономические системы применяют *деньги*, которые представляют собой просто весьма удобное общественное изобретение, облегчающее 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. Но чтобы выполнять функцию денег, предмет должен пройти лишь одно-единственное испытание: *он должен получить общее признание и со стороны покупателей, и со стороны продавцов как средство обмена*. 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». Способны ли бумажные доллары в качестве средства обращения преодолеть тупик, о котором мы говорили?

Разумеется, способны, при условии что торговля совершается так, как это показано на рис. 4-1:

1. Флорида получает от Небраски некоторое количество пшеницы в обмен на деньги.

2. Небраска использует деньги, вырученные от продажи пшеницы, для обмена их на картофель из Айдахо.

3. Айдахо затем обменивает деньги, полученные от продажи картофеля, на излишки апельсинов из Флориды.

Готовность признать бумажные деньги (как, впрочем, и любой другой вид денег) в качестве средства обращения позволяет осуществить трехстороннюю торговлю. Последняя дает возможность каждому штату специализироваться на производстве одного продукта и приобретать другой продукт (другие продукты), который хотят иметь его жители, несмотря на несовпадение потребностей каждой из двух пар участников сделки. Бартер, основывающийся на совпадении потребностей, воспрепятствовал бы такому обмену и, следовательно, побудил бы все три штата отказаться от специализации. Разумеется, эти штаты лишились бы при этом преимуществ специализации. Как это ни покажется странным на первый взгляд, но два обмена – излишков продукта на деньги, а затем денег на нужный продукт – представляют собой более простой процесс, чем один бартерный обмен продукта на продукт! В нашем примере обмен продукта на продукт вообще мог бы не осуществиться.

На глобальном уровне тот факт, что разные страны имеют разные валюты, усложняет международную специализацию и обмен. Однако наличие международных валютных рынков позволяет американцам, японцам, немцам, англичанам, мексиканцам и другим нациям обмениваться долларами, иенами, марками, фунтами стерлингов, песо и т.д. для осуществления международного обмена товарами и услугами.

И последний пример. Представьте себе детройтского рабочего, производящего коленчатые валы для «олдсмобилей». В конце недели, вместо того чтобы получить листок бумаги, завизированный главным бухгалтером компании, или несколько листков бумаги, отпечатанных в зеленом и черном цвете, наш рабочий получает от кассира четыре коленчатых вала для «олдсмобилей». Не желая накапливать у себя запас коленчатых валов, которые сами по себе не предназначены для потребления, рабочий отправляется в деловой центр Детройта, намереваясь израсходовать доставшийся ему тяжелым трудом доход, скажем, на пакет бакалейных товаров, на пару джинсов и на билет в кинотеатр. Совершенно очевидно, что нашему рабочему предстоит весьма неудобная и длительная торговля, причем в конце концов ему, возможно, вообще не удастся произвести какой-либо обмен. Может оказаться неимоверно трудно найти торговца одеждой, который, по случайности, вышел на рынок именно для того, чтобы обменять джинсы на коленчатый вал для «олдсмобиля». А если джинсы по стоимости не равны коленчатому валу, как участникам сделки совершить обмен? В общем, не будет ошибкой сказать, что деньги являются одним из величайших общественных изобретений нашей цивилизации.

Краткое повторение 4–2

- Передовые экономики повышают свою производственную эффективность путем широкомасштабного применения инвестиционных товаров (средств производства).
- Специализация способствует повышению эффективности, так как позволяет людям, регионам и странам производить те товары и услуги, для которых их ресурсы подходят наилучшим образом.
- Применение денег облегчает обмен товарами, порождаемый специализацией.

КОНКУРЕНТНАЯ РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА

Ранее мы отметили, что фундаментальной чертой капитализма является его опора на рыночную систему. Мы также подчеркивали, что капиталистическая система характеризуется свободой предпринимательства и выбора. Потребители вольны покупать товары по своему собственному выбору; фирмы – производить и продавать продукты по своему выбору; поставщики ресурсов – направлять свои материальные и людские ресурсы в любые сферы занятости по своему выбору. 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, производство, казалось бы, должно встать из-за очевидной несовместимости этих свободных выборов.

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 те трудовые ресурсы, которые нужны фирмам. Ниже мы увидим, как конкурентная рыночная система создает координирующий механизм, позволяющий избежать потенциального хаоса, который могла бы породить свобода предпринимательства и выбора. Конкурентная рыночная система представляет собой механизм, обеспечивающий взаимную связь решений потребителей, производителей и поставщиков ресурсов, а также синхронизацию этих решений для достижения согласованных целей производства.

ПЯТЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ

Чтобы понять, как действует рыночная экономика, необходимо в первую очередь осознать, что существует **пять фундаментальных вопросов**, на которые должна ответить *каждая* экономическая система.

1. *Сколько* следует производить? В каком объеме или какую часть имеющихся в распоряжении ресурсов нужно занять или использовать в процессе производства?

2. *Что* следует производить? Какой набор товаров и услуг лучше всего удовлетворит материальные потребности общества?

3. *Как* следует производить эту продукцию? Каким образом организовать производство? Какие фирмы должны осуществлять производство и какие технологии им следует использовать?

4. *Кто* должен получить произведенную продукцию? Как должен распределяться продукт экономики между потребителями?

5. Способна ли система *приспосабливаться* к изменениям? Может ли она соответствующим образом реагировать на изменения потребительского спроса, предложения ресурсов, а также технологические изменения?

Здесь нужно сделать два важных замечания. Во-первых, мы пока отложим вопрос «сколько». Сложный вопрос об уровне занятости ресурсов подробно исследуется в макроэкономике.

Во-вторых, пять фундаментальных вопросов – это лишь развитие вариантов выбора, лежащих в основе кривой производственных возможностей, которую мы рассматривали в главе 2. Если бы не существовало проблемы экономии, эти вопросы не имели бы смысла.

РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА В ДЕЙСТВИИ

В своем дальнейшем исследовании мы будем опираться на схему кругооборота, представленную в главе 2 (рис. 2-6). Для того чтобы выяснить, как рыночная система отвечает на фундаментальные вопросы, эту схему следует дополнить кривыми спроса и предложения из главы 3, которые описывают различные рынки продуктов и ресурсов, включенные в модель кругооборота.

Что следует производить

В условиях, когда цены на продукты и ресурсы устанавливаются в процессе конкуренции между покупателями и продавцами на соответствующих рынках, как чисто капиталистическая экономика решает вопрос о том, какие виды товаров и в каком количестве следует производить? Памятуя о том, что фирмы стремятся получать прибыль и избегать убытков, мы можем заключить, что производиться будут те товары и услуги, которые приносят прибыль, а те, создание которых влечет за собой убытки, производиться не будут. Две вещи определяют прибыли или убытки.

1. Общий доход, получаемый фирмой от продажи своего товара.

2. Общие издержки его производства.

Как общий доход, так и общие издержки – это величины, образуемые соотношением «цена – время – количество продукта». Суммарный доход исчисляется умножением цены товара на количество проданного товара. А общие издержки определяются умножением цены каждого использованного ресурса на количество этого ресурса и сложением затрат на каждый ресурс.

Экономические издержки и прибыли. Говоря, что производиться будут те товары, которые приносят прибыль, а те, что прибыли не приносят, производиться не будут, мы делаем правильный вывод только в том случае, если вкладываем ясный смысл в понятие «**экономические издержки**».

Давайте снова представим себе фирмы в виде организационных структур, то есть фирмы, существующие лишь «на бумаге», отвлекаясь от капитала, сырья, рабочей силы и предпринимательской способности, которые только и приводят их в действие. Чтобы стать действительно производящими предприятиями, эти «бумажные» фирмы должны располагать всеми четырьмя видами ресурсов. *Экономические издержки — это затраты (платежи), необходимые для того, чтобы обеспечить себя этими ресурсами в требуемом количестве.* Издержки в расчете на единицу ресурсов, то есть 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. Если же общий доход превышает все производственные издержки, включая нормальную прибыль, остаток пойдет предпринимателю в качестве вознаграждения за принимаемый на себя риск и выполнение организующей функции. Этот доход, оставшийся после покрытия всех затрат, называется **чистой**, или **экономической, прибылью**. Она *не входит* в экономические издержки, поскольку фирме не приходится ее тратить на приобретение и сохранение в своем распоряжении предпринимательской способности.

Прибыли и растущие отрасли. Несколько примеров помогут нам понять, каким образом рыночная система определяет, что следует производить. Предположим, что наиболее благоприятное соотношение между общим доходом и общими издержками в производстве продукта *X* складывается, когда фирма выпускает 15 единиц продукции. Предположим также, что наиболее выгодная комбинация ресурсов, используемых в производстве 15 единиц *X*, составляет: две единицы рабочей силы, три единицы земли, одну единицу капитала и одну единицу предпринимательской способности, которые продаются по ценам 2, 1, 3 и 3 дол. соответственно. Наконец, предположим, что 15 единиц продукта *X*, производимых из этих ресурсов, можно продать по 1 дол. за единицу. Станет ли фирма производить продукт *X*? Да, потому что фирма будет способна выплатить заработную плату, ренту, процент и нормальную прибыль, составляющие 13 дол. (2×2 дол. + $+ 3 \times 1$ дол. + 1×3 дол. + 1×3 дол.). Разница же между суммарным доходом в 15 дол. и общими издержками в 13 дол. составит экономическую прибыль в размере 2 дол.

Эта экономическая прибыль служит свидетельством того, что производство *X* преуспевает. Оно способно стать **растущей отраслью** по мере того, как новые фирмы, привлеченные возможностью получать прибыль выше нормальной, будут здесь создаваться или перемещаться сюда из менее прибыльных отраслей.

Но вступление в отрасль новых фирм имеет свои ограничения. С появлением в отрасли *X* новых фирм рыночное предложение продукта *X* по отношению к рыночному спросу увеличится. Это понизит рыночную цену *X* (рис. 3-6в), и экономическая прибыль в результате конкуренции со временем 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», по крайней мере до тех пор, пока дальнейшие изменения рыночного спроса или предложения не нарушат равновесия.

Убытки и сокращающиеся отрасли. А что, если бы исходная рыночная ситуация для отрасли *X* была менее благоприятной? Предположим, что условия на товарном рынке таковы, что фирма может продать 15 единиц продукта *X* только по цене 75 центов за единицу. Общий доход составит 11,25 дол. (15×75 центов). После выплаты заработной платы, процентов и ренты фирма получит прибыль в размере 1,25 дол., что ниже нормальной прибыли. Другими словами, возникнет *убыток*, равный 1,75 дол. (11,25 дол. — 13 дол.).

Разумеется, ни одну фирму не привлечет такая непреуспевающая, **сокращающаяся отрасль.** Наоборот, если потери будут продолжаться, предприниматели устремятся в процветающие отрасли, которые обеспечивают нормальную или даже экономическую прибыль. Со временем фирмы, относящиеся к отрасли *X*, либо вовсе отойдут от дел, либо переместятся в другие отрасли с нормальной или более высокой прибылью. Однако, когда это случится, рыночное предложение продукта *X* по отношению к спросу снизится. Цена продукта возрастет (рис. 3-6г), и убытки постепенно исчезнут. Объем производства *X* постепенно стабилизируется. Соотношение спроса и предложения, установившееся в точке, где экономическая прибыль равна нулю, определяет общий объем производства продукта *X*.

И вновь отрасль на время достигает своего равновесного размера.

«Голосование долларом». Потребительский спрос играет ключевую роль в определении видов и количества производимых товаров. Потребители, не ограничиваемые государством и имеющие доход от продажи своих ресурсов, потратят свои деньги на те товары, которые им больше всего нужны 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 продукта отдано достаточно голосов, чтобы обеспечить нормальную прибыль, фирмы будут его производить. Повышение потребительского спроса, то есть увеличение числа голосов, отданных за данный продукт, означает экономическую прибыль для производящей его отрасли. Эта прибыль служит сигналом для расширения отрасли и увеличения производства данного продукта.

И наоборот, снижение потребительского спроса, то есть уменьшение количества голосов в пользу данного продукта, приведет к убыткам и со временем к сокращению производства. Когда фирмы покидают какую-то отрасль, производство продукции уменьшается. В таких обстоятельствах отрасль может даже полностью прекратить свое существование. Голосование потребителей долларом играет ключевую роль в решении вопроса о том, какую именно продукцию будут производить фирмы в своем стремлении к прибыли. Капиталистическая система характеризуется **суверенитетом потребителей**, так как потребители играют стратегическую роль в определении видов и количества производимых товаров.

Приведем пример в качестве иллюстрации. В 1991 г., следуя рекомендациям врачей и специалистов по питанию, компания *McDonald's* выпустила в продажу бургеры «маклин» с пониженным содержанием жиров. Хорошая идея? Не очень. Большинство потребителей сочло, что новый продукт «слишком сухой» и «невкусный», и реализация шла вяло. Если бургер «маклин» и остался в меню *McDonald's*, то скорее в рекламных целях, чем в качестве источника сколько-нибудь заметных прибылей. *Hardee's*, *Burger King* и другие предприятия быстрого питания также обнаружили, что потребители отвергли их продукты с низким содержанием жиров.

Рыночные ограничения свободы. Как мы теперь видим, с точки зрения фирм, они на самом-то деле 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 относится к поставщикам ресурсов. Спрос на ресурсы – это **производный спрос**, то есть он зависит от спроса на товары и услуги, которые эти ресурсы позволяют производить. Спрос на рабочих-автомобилестроителей существует только потому, что существует спрос на автомобили. Поставщики ресурсов также отнюдь не вольны направлять свои ресурсы в производство тех товаров, которые потребители ценят невысоко. Фирмы не станут производить такие товары, поскольку потребительский спрос на них недостаточен, чтобы сделать это производство выгодным.

Короче говоря, потребители высказывают свои предпочтения, предъявляя спрос на рынке продуктов, производители и поставщики ресурсов соответствующим образом реагируют на этот спрос, одновременно преследуя свои собственные интересы. Рыночная система сообщает о нуждах потребителей фирмам и поставщикам ресурсов и побуждает их к надлежащей реакции.

Организация производства

Как должно быть организовано производство в рыночной экономике? Этот фундаментальный вопрос состоит из трех подвопросов.

1. Как следует распределять ресурсы между различными отраслями производства?

2. Какие именно фирмы должны осуществлять производство в конкретной отрасли?

3. Какие комбинации ресурсов и какую технологию должна применять каждая фирма?

Производство и прибыли. В предыдущем разделе мы уже ответили на первый подвопрос. Рыночная система направляет ресурсы в те отрасли, в чьей продукции потребители нуждаются настолько сильно, чтобы сделать ее производство выгодным. Одновременно это лишает неприбыльные отрасли доступа к редким ресурсам.

Второй и третий подвопросы тесно взаимосвязаны. В конкурентной рыночной экономике производство осуществляют те фирмы, которые хотят и могут применять наиболее эффективную с экономической точки зрения технологию производства. А высокая эффективность технологии зависит от следующих факторов:

1) доступности технологии, то есть альтернативных комбинаций ресурсов, из которых может быть произведена требуемая продукция;

2) цен на необходимые ресурсы.

Производство с наименьшими издержками. Наиболее эффективная с экономической точки зрения ком-

Таблица 4-1. Технология производства продукта *X* стоимостью 15 дол.

Ресурс	Цена единицы (в дол.)	Количество единиц ресурсов: Технология 1	Технология 2	Технология 3
Труд	2	4	2	1
Земля	1	1	3	4
Капитал	3	1	1	2
Предпринимательская способность	3	1	1	1
Суммарные издержки производства продукта *X*	15	15	13	15

бинация ресурсов определяется не только физическими или инженерными показателями, обеспечиваемыми доступной технологией, но также относительной ценностью требуемых ресурсов, измеряемой рыночными ценами на них. 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 эффективная комбинация ресурсов та, которая позволит произвести, скажем, продукт *X* стоимостью 15 дол. при наименьших денежных затратах.

Предположим, что есть три возможные технологии производства продукта *X* на нужную сумму 15 дол. Количество каждого ресурса, необходимого для каждой технологии, и цены необходимых ресурсов приведены в табл. 4-1. Умножая количество каждого из необходимых ресурсов на его цену, можно получить суммарные издержки производства продукта *X* стоимостью 15 дол. для каждой из технологий.

Технология 2 экономически наиболее эффективна, потому что она требует наименьших затрат. Она позволяет обществу получить продукт стоимостью 15 дол., используя меньшее количество ресурсов – стоимостью 13 дол., – чем то (15 дол.), которое требуется при использовании двух других технологий.

Но станут ли фирмы на самом деле использовать технологию 2? Конечно. Фирмы захотят применять наиболее эффективную технологию, потому что она приносит наивысшую прибыль.

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. Вам стоит удостовериться, что при данных ценах на ресурсы совершенно новая технология, использующая одну единицу рабочей силы, четыре единицы земли, одну единицу капитала и одну единицу предпринимательской способности, окажется предпочтительнее всех трех технологий, представленных в табл. 4-1. (*Ключевой вопрос 8.*)

Распределение совокупного продукта

Рыночная система решает проблему распределения всей произведенной продукции двояким способом. В общем случае любой данный продукт распределяется между потребителями, исходя из их желания и способности заплатить за него существующую рыночную цену. Если цена продукта *X* составляет 1 дол. за единицу, те покупатели, которые хотят и могут заплатить такую цену, получат единицу этого продукта, а те, которые не хотят или не могут, не получат. В этом заключается нормативная функция равновесных цен.

Величина денежных доходов потребителей определяет их возможность заплатить равновесную цену за продукт *X* и другие товары. А денежные доходы зависят от количества людских и материальных ресурсов, которые поставляет получатель дохода, и от их цены на рынке ресурсов. Таким образом, цены на ресурсы играют ключевую роль в определении размера денежного дохода, который каждое домохозяйство предлагает в обмен на часть совокупного общественного продукта. В пределах, ограниченных денежным доходом потребителя, только от его готовности заплатить равновесную цену за продукт *X* зависит, попадет ли некоторое количество этого конкретного товара к этому конкретному человеку. А желание и готовность потребителя купить продукт *X* зависит от того, отдает ли он предпочтение этому продукту в сравнении с доступными заменителями, а также от соотношения цен на них. Таким образом, цена продукта играет ключевую роль в определении структуры расходов потребителей.

Рыночная система как механизм распределения произведенной продукции не имеет ничего общего с этикой. Домашние хозяйства, сосредоточившие в своих руках значительные объемы материальных ресурсов благодаря системе наследования, в результате тяжелого труда и бережливости, с помощью деловой хватки или обмана, получают доходы и распоряжаются большими долями совокупного продукта, произведенного экономикой. Другие, поставляющие на рынок неквалифицированные и относительно непроизводительные, а в силу этого малооплачиваемые трудовые ресурсы, получают скудные денежные доходы и незначительные доли общественного продукта.

Приспособление к изменениям

Индустриальные общества динамичны: предпочтения потребителей, технологии и состав предлагаемых ресурсов здесь весьма изменчивы. Это означает, что та конкретная структура распределения ресурсов, которая сейчас 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. Способна ли рыночная экономика приспосабливаться к этим изменениям так, чтобы ресурсы использовались по-прежнему эффективно?

Ориентирующая функция цен. Предположим, что вкусы потребителей изменились. А конкретнее, предположим, что под воздействием усилившейся склонности к здоровому образу жизни потребители решили, что им нужно больше велосипедов и меньше сигарет, чем экономика производит в настоящее время. Это изменение вкусов потребителей будет донесено до производителей через увеличение спроса на велосипеды и снижение спроса на сигареты. Цены на велосипеды будут расти, а цены на сигареты падать. Если допустить, что до этих изменений потребительского спроса фирмы в обеих отраслях получали строго нормальную прибыль, то увеличение цен на велосипеды будет означать экономическую прибыль для велосипедной промышленности, а снижение цен на сигареты – убытки для табачной индустрии. Личный интерес побудит новых конкурентов вступить в преуспевающую велосипедную отрасль. А убытки со временем заставят фирмы покинуть испытывающую трудности табачную отрасль.

Эти корректировки в предпринимательском секторе соответствуют изменениям вкусов потребителей. Общество, то есть потребители, требует больше велосипедов и меньше сигарет, а именно это оно получает, по мере того как велосипедная промышленность расширяется, а табачная сокращается. Эти корректировки отражают действие диктата потребителей.

В наших рассуждениях предполагается, что поставщики ресурсов не возражают против подобных изменений. Может ли рыночная система побудить поставщиков ресурсов перераспределить людские и материальные ресурсы из отрасли, производящей сигареты, в велосипедную промышленность, позволяя тем самым увеличить производство велосипедов за счет сокращения выпуска сигарет? Разумеется, да.

Экономические прибыли, возникающие сразу же вслед за повышением спроса на велосипеды, не только побуждают эту отрасль к расширению, но также обеспечивают ее средствами на приобретение ресурсов, необходимых для этого роста. Более высокие цены на велосипеды позволяют фирмам в этой отрасли покупать ресурсы также по более высоким ценам, увеличивая тем самым величину спроса на них и привлекая ресурсы из альтернативных сфер занятости.

Обратная ситуация складывается в переживающей спад табачной промышленности. Убытки, последовавшие за спадом потребительского спроса, вызовут уменьшение спроса на ресурсы со стороны этой отрасли. Работники и другие ресурсы, высвободившиеся при сокращении табачной промышленности, могут теперь найти себе применение в растущей велосипедной индустрии. Более того, возросший спрос на ресурсы со стороны велосипедной промышленности означает более высокие цены на ресурсы в этой отрасли, чем в табачной, где снижение спроса на ресурсы снизило цену на них. Образовавшееся в результате различие в ценах на ресурсы послужит для их владельцев стимулом к перераспределению ресурсов из табачной в велосипедную промышленность. А это то самое перераспределение, которое необходимо для роста велосипедной отрасли и сокращения производства сигарет.

Способность рыночной системы сообщать об изменениях таких важнейших параметров, как вкусы потребителей, и вызывать соответствующую реакцию со стороны фирм и поставщиков ресурсов называется **направляющей, или ориентирующей, функцией цен.** Воздействуя на товарные цены и на прибыли, изменения вкусов потребителей управляют расширением одних отраслей и сокращением других. Эти корректировки доходят до рынка ресурсов, так как растущим отраслям требуется больше ресурсов, а сокращающимся – меньше. Возникающие в результате изменения цен на ресурсы направляют ресурсы из сокращающихся отраслей в растущие. В отсутствие рыночного механизма эту функцию – направления хозяйственных единиц и ресурсов на производство определенной продукции – должно было бы взять на себя какое-то административное ведомство, вероятнее всего – государственный налоговый орган.

Аналогичными рассуждениями можно показать, что рыночная система в состоянии приспособиться и к другим фундаментальным изменениям, например изменениям технологии и относительной структуры предложения различных ресурсов.

Побуждения к прогрессу. Одно дело – приспосабливаться к изменениям, и совсем другое – вызывать изменения, особенно в желательном направлении. Благоприятствует ли конкурентная рыночная система совершенствованию технологии и накоплению капитала – взаимосвязанным изменениям, которые способствуют повышению производительности и уровню материального благосостояния общества?

Технический прогресс. Конкурентная рыночная система создает побуждения к техническому прогрессу. Фирма, разработавшая новую технологию, снижающую издержки, имеет временное преимущество перед своими конкурентами. Более низкие издержки производства означают для фирмы-новатора получение экономической прибыли. Передавая часть снижения издержек потребителю через сниженную цену продукта, фирма способна увеличить объем продаж и добиться получения экономической прибыли за счет конкурирующих компаний. Более того, конкурентная 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.

Снижение цены на продукцию, которого позволяет добиться технический прогресс, побуждает передовую отрасль к расширению. Это расширение может произойти в результате увеличения объема производства уже существующими в отрасли фирмами или в результате вступления в данную отрасль других фирм, привлеченных экономической прибылью, возникшей благодаря техническому прогрессу. Это расширение, то есть перемещение ресурсов из менее прогрессивных в более прогрессивные отрасли, — вполне закономерный процесс. Для поддержания уровня эффективности использования ограниченных ресурсов необходимо постоянно перераспределять эти ресурсы из отраслей, производственная технология которых относительно менее эффективна, в отрасли с относительно более эффективной технологией производства.

Накопление капитала. Но технический прогресс, как правило, требует большого количества инвестиционных товаров. Предприниматель, занимающийся нововведениями, может через рыночную систему «заказать» ресурсы, необходимые для производства станков и оборудования, от которых зависит технический прогресс.

Если голосование долларом передает обществу сигнал в пользу инвестиционных товаров, рынки продуктов и ресурсов подстроятся под этот выбор, увеличив производство инвестиционных товаров.

Но кто именно учитывает «голоса» за инвестиционные товары? В первую очередь предприниматель, который как получатель прибыли может выделить часть этой прибыли на накопление инвестиционных товаров. Сделав это, он, возможно, получит в будущем еще больше прибыли, если нововведения окажутся успешными. Кроме того, выплачивая проценты, предприниматели могут взять в долг часть дохода домохозяйств и использовать эти заемные средства как дополнительные «долларовые голоса» в пользу инвестиционных товаров.

Конкуренция и управление

В условиях чистого капитализма рыночная система является организационным механизмом, а конкуренция служит механизмом управления. Через спрос и предложение нужды потребителей (общества) доходят до фирм, а от них — до поставщиков ресурсов. Однако именно конкуренция побуждает фирмы и поставщиков ресурсов реагировать должным образом.

Приведем пример. Мы видели, что увеличение потребительского спроса на некий продукт поднимает цену этого продукта и приносит экономическую прибыль. Эта прибыль сообщает производителям о том, что обществу требуется больше данного продукта. Именно конкуренция — появление новых фирм в отрасли — приводит одновременно к увеличению объема производства и снижению цены продукта до уровня, точно соответствующего издержкам производства. Однако, если бы в данной отрасли действовала лишь одна огромная фирма (монополист), способная препятствовать появлению потенциальных конкурентов, эта фирма продолжала бы получать экономическую прибыль.

Но конкуренция не только гарантирует ответные действия, соответствующие потребностям общества. Она также принуждает фирмы использовать наиболее эффективную технологию производства. На конкурентном рынке фирма, не способная применять технологию, обеспечивающую наименьшие издержки, будет в конце концов вытеснена более эффективными фирмами. И мы уже видели, что конкуренция обеспечивает благоприятные условия для технического прогресса.

«Невидимая рука»

Действие конкурентной рыночной системы и ее способность адаптироваться к изменениям создают любопытное и важное единство — единство частных и общественных интересов. Фирмы и поставщики ресурсов, действующие в собственных интересах в рамках остроконкурентной рыночной системы, одновременно как будто направляемые **«невидимой рукой»**[2], способствуют удовлетворению государственных или общественных интересов. Например, мы видели, что в конкурентной среде при производстве данного объема продукции фирмы используют требующую наименьших затрат комбинацию ресурсов, поскольку это соответствует их личным интересам. Действовать иначе означало бы отказаться от прибыли или даже подвергать себя риску банкротства. Но в то же время ясно, что использование ограниченных ресурсов с наименьши-

[2] *Smith A.* The Wealth of Nations. New York: Modern Library, Inc., originally published in 1776. P. 423.

ми издержками, то есть наиболее эффективно, соответствует интересам общества. Иной образ действий означал бы производство данного товара с большими издержками или необходимость пожертвовать производством необходимых альтернативных товаров.

В нашем примере с велосипедами и сигаретами именно личный 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, которая требуется обществу. Конкуренция управляет частными интересами таким образом, что они автоматически, непреднамеренно способствуют удовлетворению интересов общества. Концепция «невидимой руки» утверждает, что, когда фирмы добиваются максимальных прибылей, внутренний общественный продукт также максимизируется.

Достоинства рыночной системы

Рассматривая, как действует рыночная система, мы упоминали и о ее достоинствах. Однако три из них достойны 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 более всего нуждается. Она побуждает использовать наиболее эффективную организацию производства и стимулирует разработку и внедрение новых, более эффективных технологий.

Стимулы. Рыночная система весьма эффективна в применении стимулов. Больший трудовой вклад означает более высокий денежный доход, который обеспечивает более высокий уровень жизни. Точно так же и риск, который берут на себя предприниматели, может обернуться значительной прибылью. Успешные нововведения тоже могут принести экономическую прибыль.

Свобода. Основной неэкономический аргумент в пользу рыночной системы состоит в том, что она опирается на личную свободу. В противоположность централизованному планированию рыночная система управляет деятельностью без принуждения. Рыночная система допускает свободу предпринимательства и выбора и процветает на этой основе. Предприниматели и рабочие не перегоняются правительственными директивами из отрасли в отрасль ради достижения производственных целей, установленных каким-то государственным ведомством. Напротив, они вольны преследовать свой личный интерес, получая за это соответствующее вознаграждение или наказание от самой рыночной системы.

Краткое повторение 4–3

- Структура производства в конкурентной рыночной системе определяется прибылями. Прибыли вызывают расширение отрасли, убытки – сокращение.
- 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, технический прогресс и изменения в структуре предложения ресурсов.

РЕЗЮМЕ

1. Для капиталистической системы характерны частная собственность на ресурсы и личная свобода выбора вида экономической деятельности как средства повышения материального благосостояния человека. Личный интерес служит движущей силой такой экономической системы, а конкуренция выполняет в ней роль регулирующего и контролирующего механизма.

2. Капиталистическое производство не организуется на основе правительственного плана, а использует рыночную систему как орудие организации и обеспечения эффективности мириад индивидуальных решений, определяющих, что следует производить, а также способы производства и распределения продукта. Согласно капиталистической идеологии правительство играет незначительную и относительно пассивную роль в экономике.

3. Специализация и передовые технологии, основанные на широком использовании средств производства, присущи всем современным экономическим системам.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

НАЗАД К БАРТЕРУ

Несмотря на преимущества денег, существуют доказательства того, что бартерный обмен представляет собой «растущую отрасль».

Поскольку деньги облегчают обмен, может показаться странным, что значительный и все увеличивающийся объем внутренней и международной торговли осуществляется посредством бартерного обмена.

Предположим, что вы владеете маленькой фирмой, продающей оборудование для телевизионных станций. Экономика переживает спад, дела идут плохо, приток денег уменьшается, и у вас скопилось куда больше товарных запасов, чем вам хотелось бы. Что вы предпринимаете? Вы обращаетесь на местную телевизионную станцию, которой требуется новое оборудование. Но она тоже ощущает на себе последствия спада. Ее доходы от рекламы упали, и она также столкнулась с проблемой сокращения притока наличных денег. И вы заключаете сделку. Вы поставляете оборудование на 50 тыс. дол. в обмен на «бесплатную» рекламу стоимостью 50 тыс. дол. Преимущества для продавца: вы отдаете невостребованное оборудование, снижая затраты на складские услуги и страхование. Кроме того, вы получаете ценное рекламное время. Телевизионная станция получает нужное ей оборудование и платит за него рекламным временем, которое иначе могло остаться невостребованным. Обе стороны выигрывают, и при этом никакие деньги не переходят из рук в руки.

На международном уровне фирма может столкнуться с препятствиями при продаже своих товаров странам, не имеющим «твердой» (конвертируемой) валюты типа доллара, марки или иены. Бартер помогает преодолеть эту проблему. Так, компания *Arcon Manufacturing* из Северной Каролины продала зерновой силос никарагуанской фирме, зная, что у покупателя нет твердой валюты, чтобы заплатить за покупку. *Arcon* получила оплату в виде семян кунжута, которые отправила производителю на Среднем Востоке, способному заплатить ей твердой валютой. *PepsiCo* обменивает концентраты «колы» на русскую водку. *Coca-Cola* обменивает свой концентрат на египетские апельсины, турецкую томатную пасту, польское пиво и венгерские бутылки для безалкогольных напитков. В последнее время крупные американские нефтяные компании, такие, как *Chevron* и *Amoco*, договорились о создании совместных предприятий с бывшим Советским Союзом, основанных на бартере. Россияне получают современное капитальное оборудование и новые технологии, которые в конечном итоге позволяют увеличить добычу нефти; американские же нефтяные компании получают свою долю в виде нефти, а не в виде валюты.

Оценки масштабов бартерных сделок в пределах Соединенных Штатов сильно колеблются. По одной из оценок, в 1990 г. в бартерных сделках участвовало 175 тыс. фирм и стоимостный объем таких сделок составил 1 млрд дол., что в денежном выражении в 5 раз превышает уровень 1980 г. По другой оценке, общий стоимостный объем бартерных сделок достигает 6 млрд дол. в год.

Рост популярности бартерного обмена отчасти является результатом развития специализированных «обменных компаний», координирующих бартерные сделки. Обменная компания предоставляет торговые кредиты своим членам, которые, собственно, и обеспечивают товары и услуги. При совершении покупок с этих кредитных счетов списываются соответствующие суммы. За свои услуги обменная компания получает членские взносы, а также определенный процент от каждой сделки. В настоящее время в Америке действует более 400 таких обменных компаний.

Бартер требует множества длительных переговоров и искажает нормальный поток открытой многосторонней торговли (рис. 4–1). Тем не менее, как ясно из наших примеров, бартер иногда способствует заключению взаимовыгодных сделок, которые в любом ином случае просто не могли бы осуществиться.

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 масштабе.

5. Каждая экономика сталкивается с необходимостью ответить на пять фундаментальных вопросов:

а. В каком объеме следует использовать имеющиеся ресурсы?

б. Какие товары и услуги нужно производить?

в. Как именно их следует производить?

г. Среди кого следует распределять произведенную продукцию?

д. Способна ли система приспосабливаться к изменениям вкусов потребителей, структуры предложения ресурсов и технологии?

6. В рыночной экономике производят такие продукты, изготовление и продажа которых приносят общий доход, достаточный для покрытия всех издержек, включая нормальную прибыль. Продукты, не приносящие нормальной прибыли, не производятся.

7. Экономические прибыли указывают на то, что отрасль преуспевает, и побуждают ее к расширению. Убытки означают, что отрасль не является преуспевающей, и ведут к ее сокращению.

8. Суверенитет потребителей означает, что фирмы и поставщики ресурсов направляют свои усилия в соответствии с нуждами потребителей.

9. Конкуренция побуждает фирмы использовать обеспечивающие наименьшие издержки, то есть наиболее эффективные с экономической точки зрения, производственные технологии.

10. Цены, определяемые количеством и типами ресурсов, поставляемых домохозяйствами, диктуют, какую часть национального продукта в денежном выражении рассчитывает получить каждое домохо-

зяйство. В пределах денежных доходов домохозяйств структуру распределения совокупного продукта определяют предпочтения потребителей и относительные цены товаров.

11. Конкурентная 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, конкурентная рыночная система создает условия, благоприятствующие техническому прогрессу и накоплению капитала.

12. Конкуренция — основной механизм управления в рыночной экономике — способствует единству частных и общественных интересов; как будто ведомая «невидимой рукой», конкуренция управляет интересами фирм и поставщиков ресурсов, одновременно соблюдая общественный интерес в эффективном использовании ограниченных ресурсов.

Общее представление о функционировании капиталистической системы может дать кругооборот дохода. Эта упрощенная модель фиксирует продуктовые и ресурсные рынки и демонстрирует важнейшие потоки «доходы—расходы» и потоки «ресурсы—продукция», образующие кровеносную систему капиталистической экономики.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Частная собственность (*private property*)
Свобода предпринимательства (*freedom of enterprise*)
Свобода выбора (*freedom of choice*)
Личный интерес (*self-interest*)
Конкуренция (*competition*)
Рынок (*market*)
«Косвенное» производство (*roundabout production*)
Специализация и разделение труда (*specialization and division of labor*)
Средство обращения (*medium of exchange*)
Бартер (бартерная торговля) (*bartering*)
Пять фундаментальных вопросов (*Five Fundamental Questions*)
Экономические издержки (*economic costs*)
Нормальная прибыль и экономическая прибыль (*normal versus economic profits*)
Растущая отрасль и сокращающаяся отрасль (*expanding industry versus declining industry*)
Голосование долларом (*dollar votes*)
Суверенитет потребителя (*consumer sovereignty*)
Производный спрос (*derived demand*)
Направляющая (ориентирующая) функция цен (*directing (guiding) function of prices*)
«Невидимая рука» (*«invisible hand»*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. «Капитализм можно охарактеризовать как автоматически саморегулирующуюся систему, приводимую в действие личным интересом людей и регулируемую конкуренцией»[3]. Объясните и оцените это утверждение.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Какие преимущества порождает косвенное производство? Какие проблемы возникают в связи с увеличением основного капитала (запаса инвестиционных товаров) в условиях полной занятости? Проиллюстрируйте эту проблему с помощью кривой производственных возможностей. Сталкивается ли экономика, в которой имеются бездействующие ресурсы, с такой же проблемой?*

3. Каковы преимущества специализации в использовании людских и материальных ресурсов? Объясните тезис: «Обмен является необходимым следствием специализации».

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 для того, чтобы от него избавиться. Если вы его не израсходуете или не инвестируете, он вас не накормит, не оденет, не даст вам крова и не доставит вам развлечения. Он рождает для вас ценность только в процессе расставания с ним»[4]. Объясните это утверждение.

5. Подробно опишите, как рыночная система отвечает на фундаментальные вопросы. Почему приходится делать экономический выбор?

6. Оцените и объясните следующие утверждения:

а. «Капиталистическая система — это экономика прибылей и убытков».

б. «Конкуренция — незаменимая дисциплинирующая сила рыночной экономики».

[3] *Bowen H. R.* Toward Social Economy. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1948. P. 249.

[4] Federal Reserve Bank of Philadelphia. Creeping Inflation// Business Review. August, 1957. P. 3.

в. «Методы производства, уступающие другим по техническим параметрам, могут оказаться наиболее эффективными с экономической точки зрения».

7. Подробно объясните смысл следующей цитаты:

«Замечательное свойство рынка состоит в том, что он сам себя сохраняет. Если цены на товары или определенные виды оплаты отклоняются от уровня, предписанного обществом, приходят в движение силы, возвращающие их на место. Отсюда следует любопытный парадокс: рынок, представляющий собой вершину индивидуальной экономической свободы, одновременно является и самым строгим надсмотрщиком. Кого-то может привлекать управление плановым органом или завоевание привилегий министра, но в анонимном давлении рыночного механизма нет привлекательности, нет привилегий. Экономическая свобода более иллюзорна, чем кажется на первый взгляд. На рынке каждый может поступать как вздумается. Но если кому-то вздумается делать то, что рынок не одобряет, ценой экономической свободы будет экономический крах»[5].

8. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что фирма обнаружила, что получит максимальную прибыль при производстве продукта А общей стоимостью 40 дол. Предположим также, что для производства этого продукта в требуемом объеме подходит любая из трех технологий, представленных в следующей таблице.*

Ресурс	*Цена единицы ресурса (в дол.)*	*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 на ресурсы? Почему? Принесет ли производство прибыли или убытки? Будет ли отрасль расширяться или сокращаться? Когда будет достигнут новый равновесный уровень производства?

б. Предположим теперь, что разработана новая технология 4. Она предполагает использование двух единиц рабочей силы, двух единиц земли, шести единиц капитала и трех единиц предпринимательской способности. С учетом цен, приведенных в таблице, будет ли фирма внедрять новую технологию? Объясните свой ответ.

в. Предположим теперь, что увеличение предложения труда привело к падению цены на него до 1,5 дол. за единицу, в то время как цены на остальные ресурсы не изменились. Какую технологию станет использовать производитель в этом случае? Объясните 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». Оцените это утверждение. Не опровергает ли его ваш ответ на вопрос 8в? Объясните почему.

9. («Последний штрих».) Какие соображения повысили популярность бартера в последние годы?

[5] *Heilbroner R. L.* The Worldly Philosophers. 3d ed. New York: Simon & Schuster, Inc., 1967. P. 42.

5

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧАСТНЫЙ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОРЫ

Эта глава «нарастит мясо на костяк» модели капитализма, которую мы разбирали ранее. Здесь мы подробно опишем некоторые особенности частного сектора (домохозяйства и фирмы), а также введем и начнем изучать государственный сектор (государство) экономики. Поскольку государство – это новая для нас тема, ему и будет уделено основное внимание. Наша цель состоит в том, чтобы рассмотреть домохозяйства, фирмы и государство как основные экономические единицы, ответственные за *принятие решений*.

ДОМОХОЗЯЙСТВА КАК ПОЛУЧАТЕЛИ ДОХОДА

Сектор домохозяйств в США состоит примерно из 96 млн единиц. Домохозяйства являются основными поставщиками всех экономических ресурсов и одновременно основной расходующей группой в национальном хозяйстве. Поэтому мы будем рассматривать домохозяйства в первую очередь как группу получателей дохода и во вторую – как расходующую группу. Существуют два взаимосвязанных подхода к изучению проблемы распределения дохода.

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

2. **Личное распределение** дохода показывает, каким образом совокупный доход общества распределяется среди отдельных домохозяйств.

Функциональное распределение дохода

Функциональное распределение совокупного национального дохода США за 1994 г. показано на рис. 5-1. Очевидно, что крупнейшим источником дохода домохозяйств служат заработная плата и жалованье, выплачиваемые рабочим и служащим компаниями или государственными учреждениями, в которых они работают. В капиталистической системе основная часть общего совокупного дохода приходится на труд, а не на «капитал». Доход частных предпринимателей-собственников – врачей, адвокатов, фермеров, владельцев мелких и иных некорпоративных предприятий – является, по существу, комбинацией заработной платы, прибыли, ренты и процента. Суть последних трех источников дохода понятна из их названия. Некоторые домохозяйства владеют акциями корпораций и получают от них доход в виде дивидендов. Многие домохозяйства владеют также

Источник: Survey of Current Business. March, 1995 (итог сложения составных частей может не соответствовать общей сумме из-за округления).

Рисунок 5-1. Функциональное распределение дохода в США, 1994 г.

Почти $^3/_4$ национального дохода было получено в виде заработной платы и жалованья. Капиталистический доход – прибыли корпораций, проценты с капитала и рента – составляют менее $^1/_5$ совокупного дохода.

облигациями и сберегательными счетами, которые приносят доходы в виде процентов. Рентный доход домохозяйства получают за предоставление компаниям зданий, земли и других природных ресурсов.

Личное распределение дохода

Рис. 5-2 дает нам полное представление о том, как совокупный доход распределяется между домохозяйствами. Здесь семьи разделены на пять численно равных групп и показана доля совокупного дохода, полученная каждой группой. В 1993 г. беднейшие 20% семей получили приблизительно 4% суммарного личного дохода (вместо 20%, которые они получили бы, если бы доход распределялся равномерно). В сравнении с этим наиболее обеспеченные 20% семей получили около 47% личного дохода. Таким образом, богатейшая пятая часть населения получила доход, более чем в 11 раз превышающий доход беднейшей пятой части населения. Большинство экономистов сходятся во мнении, что в распределении дохода царит чрезвычайное неравенство. (*Ключевой вопрос 2.*)

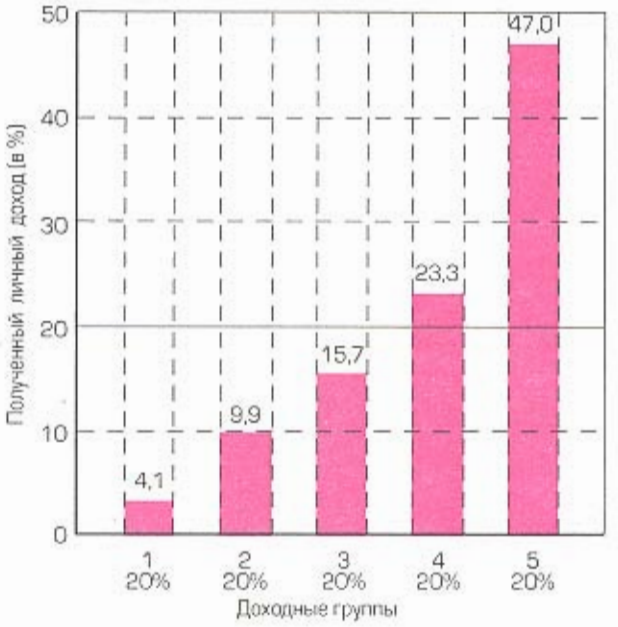


Рисунок 5-2. Распределение совокупного дохода США среди семей, 1993 г.

В США личный доход распределяется весьма неравномерно. 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. Фактически же наиболее обеспеченная пятая часть семей получает доход, более чем в 11 раз превышающий доход беднейшей пятой части семей.

ДОМОХОЗЯЙСТВА КАК РАСХОДУЮЩАЯ ГРУППА

Каким образом домохозяйства распоряжаются своим доходом? Часть 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 1994 г.

Налоги с граждан

Налоги с граждан, основным компонентом которых является федеральный подоходный налог, в период после второй мировой войны резко возросли как в абсолютном, так и в относительном выражении. В 1941 г. домохозяйства выплатили в качестве индивидуальных налогов 3,3 млрд дол. (или около 3% от своего общего дохода в 95,3 млрд дол.) по сравнению с 743 млрд дол. (или 13% от совокупного дохода в 5574 млрд дол.) в 1994 г.

Источник: Survey of Current Business, January, 1995 (итог сложения составных частей может не соответствовать общей сумме из-за округления).

Рисунок 5-3. Распределение дохода домохозяйств в США, 1994 г.[1]

Доход домохозяйств используется на выплату налогов, сбережения и потребление, причем на потребление тратится преобладающая часть 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 сбережения. Сбережения представляют собой часть текущего дохода (дохода за данный год), которая не используется 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.

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» в случае непредвиденных обстоятельств – болезни, несчастного случая, потери работы, в случае выхода на пенсию, чтобы финансировать обучение детей или просто для полной финансовой защищенности своей семьи. С другой стороны, сбережения 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 или готовности делать сбережения еще недостаточно. Это намерение должно сопровождаться *возможностью* откладывать деньги, которая зависит главным образом от размеров дохода. Если доход очень низкий, может произойти *растрата сбережений*, когда на потребление расходуется сумма, превышающая доход, оставшийся после уплаты налогов. Такое возможно только с помощью займов, то есть 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 распределять его между сбережениями и потреблением. В действительности, на долю 10% американских граждан, получающих наивысший доход, приходится больше всего сбережений.

Расходы на личное потребление

Рис. 5-3 свидетельствует о том, что $^4/_5$ совокупного полученного дохода поступает обратно в производственный сектор экономики в виде расходов на личное потребление.

Поскольку объем и структура совокупного продукта страны зависят от объема и структуры потребительских расходов, необходимо изучить, каким образом домохозяйства распределяют свои расходы между разнообразными товарами и услугами, соперничающими друг с другом за их деньги. Потребительские расходы можно разбить на несколько категорий: 1) расходы на товары длительного пользования; 2) расходы на товары кратковременного пользования; 3) расходы на услуги.

Если предполагаемый срок службы товара составляет три года или более, он считается **товаром длительного пользования**; если же этот срок менее трех лет, то это **товар кратковременного пользования**. Автомобили, видеомагнитофоны, стиральные машины, персональные компьютеры и большая часть мебели относятся к товарам длительного пользования. Большинство пищевых продуктов и предметов одежды представляют собой товары кратковременного пользования. **Услугами** называют работу врачей, адвокатов, парикмахеров, механиков и т.д., выполняемую для клиентов. Как следует из табл. 5-1, *американская экономика ориентирована на услуги, так как в эту сферу направлено более половины потребительских расходов.*

[1] Рис. 5-1 и 5-3 построены на разных концепциях оценки дохода; этим объясняются незначительные количественные расхождения между значениями «совокупного дохода» на этих двух рисунках.

Таблица 5-1. Структура расходов на личное потребление в США, 1994 г.*

Вид потребления	*Объем (в млрд дол.)*		*Доля в общем объеме (в %)*	
Товары длительного пользования		591		13
Автомобили и запчасти	251		5	
Мебель и бытовое оборудование	229		5	
Прочие	111		2	
Товары кратковременного пользования		1394		30
Продукты питания	679		15	
Одежда и обувь	247		5	
Бензин и смазочные материалы	107		2	
Жидкое топливо и уголь	14		0	
Прочие	347		8	
Услуги		2642		57
Жилье	660		14	
Содержание жилья	264		6	
Здравоохранение	727		16	
Транспорт	160		4	
Индивидуальные услуги, досуг и т.д.	611		18	
Расходы на личное потребление		4627		100

* Не включая выплаты процентов предприятиям.

Источник: Survey of Current Business, January, 1995 (итог сложения составных частей может не соответствовать общей сумме из-за округления).

Краткое повторение 5-1

- Функциональное распределение доходов показывает, каким образом доход делится на заработную плату, ренту, процент и прибыль; личное распределение показывает, как доход распределяется среди домохозяйств.
- Крупнейший элемент функциональной структуры распределения доходов образуют заработная плата и жалованье. Личное распределение доходов отличается большой неравномерностью.
- Свыше 80% дохода домохозяйств уходит на потребление, остальная часть используется на сбережения и уплату налогов.
- Более половины общего объема потребительских расходов приходится на долю услуг.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ СЕКТОР

Деловые предприятия образуют второй крупнейший компонент частного сектора. Во избежание возможных недоразумений прежде всего следует договориться о терминологии. В частности, мы проводим различие между предприятием (производственной единицей), фирмой и отраслью[2].

1. **Предприятие** – это некая материальная структура – например, завод или фабрика, ферма, шахта, оптовый магазин, склад и т.п., – которая выполняет одну или несколько функций по производству и распределению товаров и услуг.

2. **Фирма** – это предпринимательская структура, которая владеет такими предприятиями и управляет ими. Большинство фирм управляет только одним предприятием, хотя есть немало и таких, в собственности и под управлением которых находится сразу несколько предприятий. Подобные фирмы, объединяющие под своим началом множество предприятий, могут иметь горизонтальную, вертикальную или конгломератную структуры. Например, все без исключения крупные сталелитейные компании в США – *USX Corporation (United States Steel), Bethlehem Steel, Republic Steel* и другие – представляют собой **вертикальные объединения** предприятий, то есть в собственности каждой малой фирмы имеются предприятия на различных стадиях производственного процесса. Каждый производитель стали владеет рудниками и угольными шахтами, известняковыми карьерами, коксовыми печами, домнами, прокатными станами, кузницами, литейными цехами и в некоторых случаях – цехами по изготовлению металлоконструкций.

Крупные сети магазинов розничной торговли – например, *A&P, Kröger, Safeway, J.C. Penney* – это **горизонтальные объединения**, в которых все предприятия находятся на одной стадии производства.

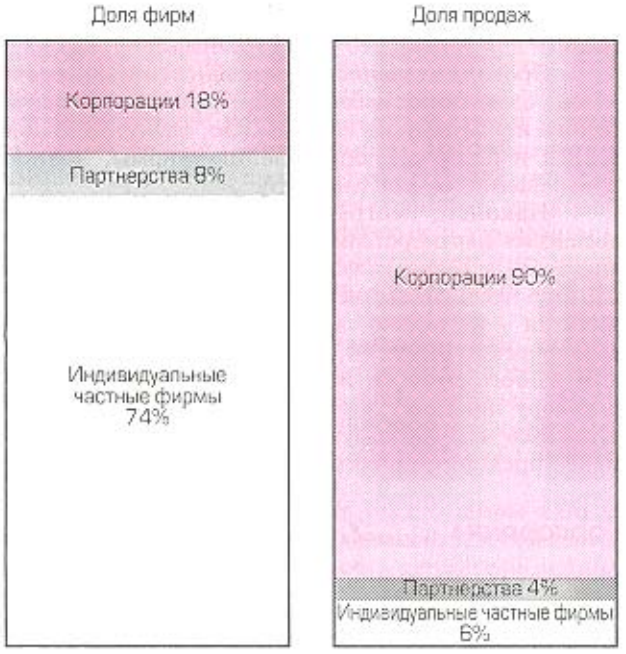
Другие фирмы представляют собой **конгломераты**; они объединяют предприятия, действующие во многих различных отраслях и на разных рынках. Например, *International Telephone and Telegraph* помимо основной деятельности, которая отражена в названии этой фирмы, через посредство своих дочерних предприятий осуществляет широкомасштабные операции в таких разнообразных областях, как гостиничное хозяйство, пекарное производство, выпуск учебных материалов, страхование.

3. **Отрасль** – это группа фирм, производящих одинаковую или по крайней мере однородную продукцию. Несмотря на очевидно несложную структуру, отрасли обычно трудно идентифицировать на практике. Например, как нам определить автомобильную отрасль промышленности? Простейший ответ таков: «Все фирмы, производящие автомоби-

[2] Исходя из особенностей отечественной экономической терминологии, необходимо отметить еще одно смысловое различие, помимо упомянутых авторами. Поскольку в русском языке понятие «деловое предприятие» используется для общего обозначения всех структур бизнеса, очень важно четко отграничивать его от более узкого понятия «предприятие» как производственной или коммерческой единицы. В английском языке такой проблемы не существует, так как эти два разных понятия обозначаются разными терминами – *business* и *plant* соответственно. – *Прим. ред.*

ли». Но автомобили – разнородная продукция. Если «кадиллак» и «бьюик» схожи между собой, так же как «бьюик» и «форд» или, скажем, «форд» и «гео», то «гео» и «кадиллак», очевидно, весьма различны. Во всяком случае, так считает большинство покупателей. А грузовики? Безусловно, небольшие грузовые пикапы в некотором отношении подобны многотонным автомобилям фургонного типа. Но не лучше ли говорить об «отрасли по производству транспортных средств», чем об «автомобильной отрасли»?

Разграничение отраслей становится все более сложной задачей, поскольку большинство предпринимательских структур – это многопрофильные фирмы. Так, американские производители автомобилей выпускают также другую и весьма разнообразную продукцию: дизельные локомотивы, автобусы, рефрижераторы, управляемые ракеты, кондиционеры воздуха. В силу этих причин любая классификация отраслей всегда в чем-то произвольна.



Фирмы по организационно-правовым формам

Форма	*Число фирм*
Индивидуальные частные фирмы*	14 783 000
Партнерства (товарищества)	1 554 000
Корпорации	3 717 000
Всего	20 054 000

* Исключая фермерские хозяйства.

Рисунок 5-4. Виды деловых предприятий и их доли во внутреннем продукте

Хотя среди деловых предприятий количественно преобладают индивидуальные частные фирмы, но 90% общего объема продаж приходится на долю корпораций.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ДЕЛОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Деловые предприятия отличаются крайним разнообразием: к этой категории относятся как гигантские корпорации, подобные *General Motors*, объем продаж которой в 1993 г. достиг 134 млрд дол., а численность занятых – 711 тыс. человек, так и местные специализированные магазины или семейные продуктовые лавки с одним-двумя служащими и ежедневным объемом продаж 100–150 дол. Такое разнообразие порождает необходимость классифицировать фирмы по некоторым критериям, таким, например, как правовой статус, отрасль деятельности, выпускаемая продукция, или размер. Рис. 5-4 демонстрирует распределение деловых предприятий по трем основным организационно-правовым формам: 1) индивидуальная частная фирма; 2) партнерство (товарищество); 3) корпорация. Давайте проведем различия и выделим преимущества и недостатки каждой формы.

Индивидуальная частная фирма

Индивидуальная частная фирма – это, по существу, индивидуальное (самостоятельное) ведение бизнеса в своих интересах. Частный предприниматель-собственник изначально владеет материальными ресурсами и капитальным оборудованием, необходимыми для производственной и коммерческой деятельности, или приобретает их, а также лично контролирует деятельность предприятия.

Преимущества. Этот чрезвычайно простой тип организации бизнеса имеет определенные достоинства.

1. Индивидуальную частную фирму легко учредить, так как это не вызывает практически никаких юридических или бюрократических препон и связанных с ними расходов.

2. Частный предприниматель – сам себе хозяин и пользуется значительной свободой действий. Получаемый частным предпринимателем доход зависит от успешной деятельности его предприятия, и это дает мощный и непосредственный стимул вести дела эффективно.

Недостатки. Однако недостатки этой организационной формы бизнеса весьма значительны.

1. За редким исключением, финансовые ресурсы частного предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупномасштабное предприятие. 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.

2. 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, привлечения и обучения персонала; он должен также держать под контролем технические аспекты, связанные с производством, рекламой и распределением продукции. Короче говоря, потенциальные выгоды от специализации в управлении бизнесом индивидуальному предпринимательству небольшого масштаба обычно недоступны.

3. 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, то последние могут предъявить требования к личной собственности владельца предприятия.

Партнерство

Партнерство (товарищество) как форма организации бизнеса в большей или меньшей степени является следствием естественного развития индивидуальной частной фирмы. Партнерства зародились в попытке преодолеть некоторые из основных недостатков индивидуального предпринимательства. Партнерство – это форма организации бизнеса, при которой два или более человека договариваются о владении предприятием и его управлении. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и деловые навыки. Подобным же образом они распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю.

Преимущества. Каковы преимущества партнерства?

1. Подобно индивидуальной частной фирме, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение, и, как правило, это не связано с обременительными бюрократическими процедурами.

2. Благодаря участию в бизнесе нескольких партнеров становится возможной более высокая степень специализации в управлении.

3. Объединение в партнерстве нескольких участников позволяет расширить его финансовые ресурсы в сравнении с ресурсами индивидуальной частной фирмы. Партнеры могут слить воедино свои денежные капиталы, и обычно их предприятие представляется банкирам менее рискованным.

Недостатки. Вопреки ожиданиям партнерству зачастую не удается преодолеть несовершенства индивидуального предпринимательства, и даже, наоборот, порой оно порождает такие проблемы, с которыми не сталкивается частная фирма, находящаяся в единоличном владении.

1. Если в управлении участвует несколько человек, подобное разделение власти может привести к несогласованной политике или к бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, если партнеры расходятся во взглядах по стратегическим вопросам.

2. Финансовые ресурсы параметров остаются ограниченными, хотя обычно и превосходят возможности индивидуальных частных фирм. Но у трех или четырех партнеров может также не хватить средств для успешного роста их предприятия.

3. Продолжительность деятельности партнерства непредсказуема. Выход из партнерства или смерть одного из партнеров, как правило, влекут за собой распад и полную реорганизацию фирмы, полное прекращение ее деятельности.

4. Наконец, неограниченная ответственность досаждает партнерствам точно так же, как и индивидуальным частным фирмам. Фактически каждый партнер несет ответственность за все неудачи предприятия – не только за результат собственных управленческих решений, но и за последствия действий любого другого партнера. Преуспевающему партнеру приходится рисковать своими деньгами, полагаясь на благоразумие и расчетливость своего менее предприимчивого коллеги.

Корпорация

Корпорация – это организационно-правовая форма бизнеса, отличающаяся и отграниченная от конкретных лиц, владеющих ею. Такая структура, получившая от правительства статус «юридического лица», вправе 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 деловые предприятия любого другого типа.

Преимущества. Преимущества корпорации определили ведущую роль этой организационной формы бизнеса в современной американской экономике. Хотя корпорации относительно немногочисленны, они отличаются широкими масштабами операций и крупными размерами. Как показывает рис. 5-4, в общей численности деловых предприятий корпорации занимают лишь менее 20%, однако на их долю

приходится примерно 90% общего объема продаж предпринимательского сектора.

1. Корпорация значительно более эффективно по сравнению со всеми другими формами организации бизнеса справляется с задачей привлечения денежного капитала. Как показано в разделе «Последний штрих» этой главы, корпорациям присущ уникальный способ финансирования — посредством продажи акций и облигаций, — который позволяет привлекать сбережения многочисленных домохозяйств. Через рынок ценных бумаг корпорации способны объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа людей.

Финансирование путем продажи ценных бумаг имеет определенные преимущества и с точки зрения их покупателей. Прежде всего домохозяйства в этом случае могут участвовать в деловом предприятии и рассчитывать на определенное денежное вознаграждение; при этом нет необходимости принимать активное участие в управлении предприятием. К тому же у человека появляется возможность распределять риски, приобретая ценные бумаги нескольких корпораций. Наконец, держатели корпоративных ценных бумаг обычно без труда могут избавиться от них, продав другому владельцу. Существующие фондовые биржи облегчают движение ценных бумаг между покупателями и продавцами. Нечего и говорить, что это усиливает готовность людей, имеющих сбережения, приобретать ценные бумаги корпораций.

Более того, корпорациям обычно легче, нежели другим формам бизнеса, получить доступ к банковскому кредиту. Во-первых, корпорации более надежны (с ними сопряжен меньший риск), а во-вторых, они скорее, чем все другие, способны обеспечить банкам прибыльные вклады.

2. Корпорации обладают также одним явным преимуществом — это **ограниченная ответственность.** Владельцы корпорации (то есть держатели акций) рискуют *только* той суммой, которую они заплатили за покупку акций. Их личные активы не ставятся под удар, даже если корпорации угрожает банкротство. Кредиторы могут предъявить иск корпорации как юридическому лицу, но не владельцам корпорации как частным лицам. Ограниченная ответственность заметно облегчает корпорации привлечение денежного капитала.

3. Благодаря своим преимуществам в привлечении денежного капитала преуспевающей корпорации легче увеличивать объем, расширять масштабы операций и реализовывать выгоды роста. В частности, корпорация способна извлекать преимущества из технологий массового производства, а также из более глубокой специализации в использовании человеческих ресурсов. В то время как управляющий индивидуальной частной фирмой вынужден делить свое время между производством, бухгалтерским учетом и маркетинговыми функциями, крупная корпорация в состоянии привлечь специализированные кадры в каждую из этих сфер и тем самым достичь большей эффективности.

4. Будучи юридическим лицом, корпорация существует независимо от ее владельцев и от ее собственных должностных лиц. Индивидуальные фирмы могут внезапно и непредсказуемо погибнуть, а корпорации, по крайней мере юридически, вечны. Передача собственности корпорации через продажу акций не подрывает ее целостность и непрерывность деятельности. Иными словами, корпорации обладают известным постоянством, которого недостает другим формам бизнеса и которое открывает возможности для перспективного планирования и роста.

Недостатки. Преимущества корпораций огромны и обычно перевешивают их недостатки. Однако такие недостатки все же существуют.

1. Регистрация устава корпорации сопряжена с бюрократическими процедурами и с расходами на юридические услуги.

2. 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, которые открывает перед ними корпоративная форма организации бизнеса.

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

4. В индивидуальной частной фирме и партнерстве владельцы реальных и финансовых активов сами непосредственно управляют этими активами и контролируют их. Но в крупных корпорациях, собственность которых широко распылена среди десятков или даже сотен тысяч акционеров, происходит **разделение функций собственности и управления (контроля).**

Причины этого расхождения кроются в бездеятельности типичного держателя акций. Большинство акционеров не принимают участия в голосовании, а если они и участвуют в нем, то лишь опосредованно, передавая свои голоса действующим должностным лицам корпорации и тем самым наделяя последних практически безграничными полномочиями и возможностью самостоятельно определять свою судьбу.

Разделение функций собственности и управления не вызывает серьезных последствий в том случае, если действия группы, осуществляющей функции управления, отвечают интересам группы собственников корпорации (то есть акционеров). Но интересы двух этих групп далеко не всегда совпадают. К примеру, управляющие, стремясь к власти и почету, сопутствующим контролю над *крупным* предприятием, могут пойти на невыгодное расширение деятельности фирмы. Или же столкновение интересов может произойти по поводу политики выплаты дивидендов. Какая часть доходов корпорации, оставшаяся после уплаты налогов, будет выплачена в качестве дивидендов, а какую корпорация сохранит за собой в виде нераспределенной прибыли? И при решении этого вопроса должностные лица корпорации могут самостоятельно проголосовать за повышение своих окладов, пенсий, премий и т.п. за счет доходов корпорации, которые в ином случае могли бы быть направлены на выплату более высоких дивидендов.

И последнее замечание. Многие штаты приняли законы о **компаниях с ограниченной ответственностью**, с тем чтобы перенести преимущество ограниченной ответственности, присущее корпорациям, на партнерства (товарищества). С точки зрения налогообложения товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО) представляет собой обычное партнерство, но в вопросах, связанных с ответственностью, оно приобретает черты корпорации. Как и любое партнерство, ТОО распределяет свой доход непосредственно среди владельцев и инвесторов, и с позиций налогообложения он рассматривается как личный доход. Но, подобно корпорации, ТОО защищает личные активы своих участников от требований кредиторов (то есть от финансовой ответственности). ТОО имеет ограниченную продолжительность жизнедеятельности; как правило, она колеблется в пределах 30–40 лет. (*Ключевой вопрос 4.*)

Создавать ли корпорацию?

Ключевым фактором, определяющим решение о том, принимать ли фирме статус корпорации, является потребность в денежном капитале. Денежный капитал, необходимый для создания и обеспечения деятельности парикмахерской, обувной мастерской или небольшого сувенирного магазинчика, не слишком велик, и в подобном случае можно обойтись без создания корпорации. В противоположность этому современные технологии и значительный стоимостный объем бизнеса настоятельно требуют участия корпораций во многих областях производства. Большинство отраслей обрабатывающей промышленности – автомобильная, сталелитейная, производство металлоконструкций, электрооборудования, электробытовых приборов и т.д. – нуждается в весьма крупных денежных ресурсах для осуществления инвестиций в основные и оборотные активы. При таких обстоятельствах нет иного выхода, кроме создания корпорации.

Большой бизнес

Вспомним, еще раз взглянув на рис. 5-4, что, хотя корпорации относительно немногочисленны, они служат основным источником продукции в американской экономике. Во многих основных отраслях промышленности преобладают гигантские корпорации, чьи активы и ежегодные объемы продаж достигают миллиардов долларов, количество занятых исчисляется сотнями тысяч рабочих, а ежегодные прибыли после уплаты налогов составляют сотни миллионов долларов. Мы уже упоминали статистические данные, относящиеся к деятельности самой крупной корпорации Америки *General Motors* в 1993 г.: объем продаж – около 134 млрд дол.; стоимость активов – примерно 188 млрд дол.; численность занятых – около 711 тыс. человек. Примечательно, что в мире существует всего лишь приблизительно 20 стран, чей внутренний продукт превышает ежегодный объем продаж *General Motors*!

В 1993 г. ежегодный объем продаж примерно 20 промышленных корпораций превышал 20 млрд дол.; у 47 промышленных фирм этот показатель превышал 10 млрд дол. Тот факт, что корпорации составляют менее 20% всего предпринимательского сектора и при этом производят 90% продукции этого сектора, говорит о доминирующей роли крупных корпораций в американской экономике.

Но крупные корпорации оказывают разное по степени влияние на различные отрасли. Большой бизнес преобладает в обрабатывающей промышленности и играет заметную роль в транспорте, связи, банковском деле и финансах. Другую крайность представляют собой около 2 млн фермеров, чей суммарный объем продаж в 1993 г. был меньше аналогичного показателя двух крупнейших промышленных корпораций! В промежутке между этими крайностями находится множество разнообразных фирм, действующих в различных областях розничной торговли и сферы услуг, для которых характерны небольшие размеры. Так или иначе на американском деловом ландшафте преобладают крупные корпорации, и есть все основания называть Соединенные Штаты экономикой «большого бизнеса».

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Все экономические системы, существующие в реальном мире, являются «смешанными»: государство и рыночная система делят между собой ответст-

венность за выбор ответов на пять фундаментальных вопросов. Американская экономика – это экономика по преимуществу рыночная, тем не менее экономическая деятельность правительства и здесь имеет большое значение. В этом разделе мы хотим: 1) определить и проиллюстрировать основные экономические функции государственного сектора; 2) добавить государственный сектор (правительство) к модели кругооборота из главы 2; 3) исследовать основные расходы и источники налоговых поступлений федерального и местных правительств, а также правительств штатов.

Некоторые экономические функции правительства усиливают и облегчают действие рыночной системы; другие дополняют и модифицируют чистый капитализм.

ПРАВОВАЯ БАЗА И СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА

Правительство обеспечивает правовую базу и специфические услуги, необходимые для эффективной работы рыночной экономики. Правовая база предполагает такие меры, как предоставление законного статуса деловым предприятиям, определение прав частной собственности и гарантирование соблюдения договоров (контрактов). Правительство также устанавливает юридические «правила игры», регулирующие взаимоотношения фирм, поставщиков ресурсов и потребителей между собой. На основе законодательства правительство может выступать в роли судьи, или арбитра, в экономических отношениях, выявлять случаи нечестной игры и проявлять власть для вынесения соответствующих наказаний.

К услугам, предоставляемым правительством, относятся деятельность полиции по поддержанию внутреннего порядка, применение системы стандартов для измерения веса и оценки качества продуктов и обеспечение денежной системы, облегчающей обмен товарами и услугами.

Принятый в 1906 г. закон о чистоте пищевых продуктов и медикаментов служит хорошим примером того, как правительство подкрепляет действие рыночной системы. Этот закон устанавливает правила поведения, которым должны подчиняться производители во взаимодействии с потребителями. Он запрещает продажу фальсифицированных и не соответствующих сорту или марке пищевых продуктов и медикаментов, требует обязательного указания на упаковке чистого веса и ингредиентов продукта, вводит стандарты качества, которые должны присутствовать на этикетках консервированных продуктов, и запрещает помещать ложные сведения на этикетки патентованных лекарств. Эти меры призваны предотвратить возможное мошенничество со стороны производителей и укрепить уверенность общества в надежности рыночной системы. Аналогичное законодательство регулирует взаимоотношения работников с руководством фирм, а также отношения фирм между собой.

Предполагается, что подобные действия правительства улучшают распределение ресурсов. Обеспечивая рынок средством обращения, гарантируя качество продукции, определяя права собственности и способствуя соблюдению контрактов, правительство увеличивает объем совершаемых торговых сделок. Это расширяет рынки и позволяет добиться большей специализации в использовании материальных и людских ресурсов. А такая специализация означает более эффективное распределение ресурсов. Однако некоторые считают, что правительство чрезмерно вмешивается во взаимоотношения фирм, потребителей и работников, подавляя тем самым экономические стимулы и снижая эффективность производства.

ПОДДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ

Конкуренция служит основным регулирующим механизмом в капиталистической экономике. Это сила, которая 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 **монополии**. *Монополия возникает в том случае, когда количество продавцов сокращается настолько, что каждый продавец получает возможность влиять на общий объем предложения и, следовательно, на цену продаваемого товара.*

При монополии продавцы в состоянии воздействовать на рынок, или манипулировать им, в собственных интересах за счет общества в целом. Благодаря своей способности влиять на общий объем предложения монополисты получают возможность ограничивать производство определенного продукта, назначать более высокие цены на него, а зачастую и получать постоянную экономическую прибыль. Эти цены и прибыли, превышающие конкретный уровень, прямо противоречат интересам потребителей. Монополисты не подчиняются желаниям и воле общества, как это делают конкурирующие продавцы. В той мере, в какой монополия подавляет конкуренцию, диктат продавцов подавляет диктат потребителей. При монополии ресурсы распределяются в интересах продавцов, стремящихся к получению прибыли, а не к удовлетворению интересов общества в целом. Монополия приводит к нерациональному распределению экономических ресурсов.

В Соединенных Штатах правительство пыталось управлять монополиями главным образом двумя способами.

1. Регулирование и собственность. В «естественных монополиях», то есть отраслях, где технические и экономические факторы исключают рыночную конкуренцию, правительство создало общественные комиссии для регулирования цен и стандартов качества их услуг. К отраслям, которые в той или иной степени подвергаются такому регулированию, относятся транспорт, связь, электроэнергетика и другие предприятия коммунального хозяйства. А на уровне местных правительств распространена государственная собственность на предприятия электроэнергетики и водоснабжения.

2. Антимонопольные законы. Почти на всех рынках эффективность производства может быть достигнута лишь при высоком уровне конкуренции. Поэтому федеральное правительство приняло ряд антимонопольных, или антитрестовских, законов, начиная с Закона Шермана 1890 г., призванных поддерживать и укреплять конкуренцию как регулятор деловой активности.

Даже при наличии правовой базы для капиталистических институтов и в условиях конкуренции все равно сохраняется необходимость в выполнении правительством дополнительных экономических функций. *Рыночной экономике присущи определенные недостатки и ограничения, которые вынуждают правительство дополнять и модифицировать ее деятельность.*

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Рыночная система безлична. И 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. Или же тот, кому в результате тяжелого труда или легкого наследования достался ценный капитал и земля, также получает высокие доходы от своей собственности.

Но другие члены общества обладают меньшими способностями, получили более скромное образование и не накопили и не унаследовали никакой собственности. Поэтому их доходы очень низки. Более того, многие пожилые люди и инвалиды, а также неполные семьи (матери-одиночки) получают в рыночной системе очень маленький доход или, подобно безработным, вовсе не получают никакого дохода. Другими словами, рыночной системе присуще значительное неравенство в распределении денежного дохода (вспомните рис. 5-2), а следовательно, и в распределении совокупного продукта между домохозяйствами. Бедность среди общего изобилия остается одной из основных экономических и политических проблем общества.

Роль правительства в сглаживании неравенства доходов проявляется в проведении различных политических курсов и программ.

1. Трансферты. *Трансфертные платежи* обеспечивают экстренную помощь остронуждающимся людям, лишившимся средств к существованию, регулярную поддержку иждивенцам и нетрудоспособным инвалидам, а также пособия по безработице безработным. Программа социального обеспечения и программа бесплатной медицинской помощи *Medicare* служат для оказания финансовой поддержки пенсионерам и пожилым больным. Эти программы перераспределяют доход от государства к тем домохозяйствам, которые в противном случае имели бы очень ограниченные средства к существованию или совсем не имели бы их.

2. Вмешательство в рынок. Правительство также изменяет распределение доходов путем *вмешательства в деятельность рынка*, то есть посредством изменения цен, установленных рыночными силами. Ценовая поддержка фермеров и законодательство, определяющее минимальный размер оплаты труда, служат наглядными примерами того, как правительство фиксирует цены с целью повысить доходы определенных групп населения.

3. Налогообложение. Индивидуальный подоходный налог исторически использовался для того, чтобы изымать у богатых бóльшую долю доходов, чем у бедных.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ

Экономисты говорят о *резком нарушении* функционирования рынка в двух случаях: когда конкурентная рыночная система: 1) либо производит «неправильные» количества определенных товаров или услуг; 2) либо вообще не способна выделить какие бы то ни было ресурсы для создания определенных товаров или услуг, производство которых экономически оправданно. В первом случае речь идет о «переливе ресурсов», или «побочных (внешних) эффектах», во втором случае — о «государственных», или «социальных», благах.

Переливы ресурсов, или побочные эффекты

Идея, согласно которой конкурентные рынки автоматически обеспечивают эффективное использование ресурсов, основана на допущении, что *все* выгоды и издержки производства и потребления каждого продукта полностью отражаются кривыми рыночного спроса и предложения соответственно. Предполагается, что производству или потреблению любых товаров или услуг не сопутствуют *переливы*, или *побочные эффекты*.

Перелив происходит, когда некоторые выгоды или издержки производства или потребления товара перемещаются к «третьей стороне», не являющейся непосредственно продавцом или покупателем. Переливы называют также *побочными* (*внешними*) *эффектами*, так как они представляют собой выгоды или издержки, выпадающие на долю «третьей стороны», не имеющей отношения к данной рыночной сделке.

Издержки перелива. Когда производство или потребление товара порождает некомпенсируемые издержки для третьей стороны, которые называются **издержками перелива**. Примером издержек перелива может служить загрязнение окружающей среды. Когда химическое предприятие или мясоперерабатывающий завод спускают свои промышленные отходы в озеро или реку, все те, кто в это время купается, ловит рыбу и катается на лодках, не говоря уже о предприятиях водоснабжения, несут издержки перелива. Подобные действия могут создать угрозу здоровью людей и нанести ущерб дикой природе, а то и вовсе разрушить ее. Когда нефтеперерабатывающий завод загрязняет воздух дымом или лакокрасочная фабрика распространяет вокруг себя удушливый запах, то население несет ничем не компенсируемые издержки перелива. Кислотные дожди и глобальное потепление – это издержки перелива, почти ежедневно привлекающие к себе внимание средств массовой информации.

Каковы же экономические последствия переливов? Вспомним, что издержки лежат ниже кривой предложения фирмы. Когда фирма, загрязняя окружающую среду, переносит часть своих издержек на население, ее кривая предложения оказывается правее, чем когда она несет свои издержки производства полностью. Это приводит к расширению производства и к *избыточному выделению* ресурсов на производство данного товара.

Коррекция издержек перелива. Правительство способно корректировать такое избыточное выделение ресурсов двумя способами. Оба призваны *перевести внешние издержки во внутренние*, то есть заставить фирму-нарушителя саму нести эти затраты, а не перекладывать их на общество.

1. Законодательство. В наших примерах загрязнения воды и воздуха самой прямой мерой будет принятие законов, запрещающих или ограничивающих загрязнение. Подобное *законодательство* принуждает потенциальных загрязнителей брать на себя расходы на надлежащее уничтожение промышленных отходов. Фирмы должны покупать и устанавливать дымоуловители и установки для очистки промышленных стоков. Идея состоит в том, чтобы вынудить потенциальных нарушителей под угрозой судебного преследования нести *все* затраты, связанные с производством.

2. Специальные налоги. Менее прямое воздействие правительства основано на том факте, что налоги представляют собой издержки и, следовательно, определяют положение кривой предложения фирмы (гл. 3). Правительство может ввести *специальный налог*, который примерно равен издержкам перелива на единицу продукции. С помощью этого налога оно пытается вновь возложить на фирму-нарушителя те внешние издержки или издержки перелива, которых в противном случае частная фирма избежала бы, и таким образом устранить избыточное выделение ресурсов.

Выгоды перелива. Но переливы могут проявляться и в форме выгод. Производство или потребление определенных товаров и услуг может обусловить не требующие денежной компенсации 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 таких инфекционных заболеваний приносит всеобъемлющие и значительные выгоды перелива и обществу в целом. Открытие вакцины против СПИДа было бы выгодно всему обществу, а не только получившим прививки. Люди, не прошедшие вакцинацию, также получают очевидные выгоды в связи с замедлением распространения заболевания.

Образование служит еще одним примером **выгод перелива**. Образование 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 на благотворительные программы – с другой. Существуют доказательства того, что производительность труда любого работника с *данным* уровнем образования или квалификации окажется выше, если он работает с более образованными людьми. Другими словами, у работника X повысится производительность труда просто потому, что работающие вместе с ним Y и Z лучше образованны. Важное значение имеет также тот факт, что политическая активность населения находится в прямой зависимости от уровня образования; так, доля лиц, принимающих участие в голосовании, увеличивается от группы к группе по мере повышения образовательного уровня избирателей, входящих в данную группу.

Выгоды от перелива капитала могут быть хорошо видны на кривой спроса, на которой в большей степени отражаются частные преимущества, чем преимущества в целом. Кривая спроса на продукт смещается влево от ситуации, когда рынок учитывает все преимущества. Это означает, что произведено меньше

продукции, иными словами, наблюдается нехватка ресурсов на данный продукт.

Коррекция выгод перелива. Каким образом можно исправить ситуацию, связанную с недостаточным выделением ресурсов, которое сопутствует выгодам перелива? Можно либо субсидировать потребителей (увеличить спрос), либо субсидировать производителей (увеличить предложение), либо, в крайнем случае, организовать производство необходимого продукта в государственном секторе экономики.

1. Увеличение спроса. В сфере высшего образования государство обеспечивает студентов с низким доходом ссудами и грантами, которые позволяют этим студентам заниматься учебой. Второй пример: программа продовольственных талонов предназначена для улучшения рациона семей с низкими доходами. Предоставляемые правительством продовольственные талоны могут быть потрачены только на еду. Магазины, принимающие талоны на питание, получают от правительства денежную компенсацию их стоимости. Смысл этой программы отчасти состоит в том, чтобы посредством улучшения рациона питания помочь детям из бедных семей лучше учиться в школе, а низкооплачиваемым взрослым — лучше работать. Помогая своим несостоятельным членам стать производительными участниками экономического процесса, общество в целом выигрывает.

2. Увеличение предложения. В некоторых случаях правительство может счесть, что удобнее и организационно значительно проще субсидировать производителей. Это относится и к высшему образованию, когда правительства штатов финансируют значительную долю бюджетов государственных колледжей и университетов. Эти субсидии снижают затраты для студентов и увеличивают объем предложения образования. Предоставление государственных субсидий программам вакцинации, госпиталям и исследованиям в области медицины служит дополнительными примерами подобных мер правительства.

3. Государственный сектор. Третий вариант политики правительство избирает 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 их деятельностью. Этот вариант подводит нас к обсуждению общественных товаров и услуг.

Общественные товары и услуги

Индивидуальные блага (товары индивидуального пользования), которые производятся в рыночной системе, обладают свойством *делимости* в том смысле, что они производятся в виде достаточно малых единиц, чтобы быть доступными индивидуальным покупателям. Кроме того, индивидуальные блага подвержены действию **принципа исключения**, который состоит в том, что те, кто хочет и может заплатить равновесную цену, получает данный продукт, а те, кто не хочет или не может, исключаются из числа получающих выгоду от данного продукта.

Но существуют определенные товары и услуги — так называемые **общественные**, или **социальные**, блага (товары и услуги), которые рыночная система вообще не стала бы производить, потому что их характеристики противоположны тем, какими обладают индивидуальные блага. Общественные блага *неделимы*, они состоят из столь крупных единиц, что, как правило, не могут быть проданы частному покупателю. Люди могут покупать на рынке гамбургеры, компьютеры и автомобили, но не ракеты «пэтриот», скоростные автострады, космические телескопы и системы управления воздушным транспортом.

Более того, на общественные блага *не* распространяется принцип исключения. Это значит, что не существует эффективного способа отстранить индивидуумов от получения выгоды, приносимой общественными благами, едва лишь они возникают. Получение выгоды от индивидуальных благ происходит после их *приобретения*; выгоды от общественных благ начинают поступать к обществу сразу после *производства* последних.

Примеры. Классическим примером общественных благ служит маяк, установленный на опасном побережье. Строительство маяка экономически оправданно, если выгоды от него (уменьшение числа кораблекрушений) превышают издержки его производства. Но выгоды, приходящиеся на каждого индивидуального пользователя, не в состоянии оправдать покупку такого крупного и неделимого продукта. Однако после введения маяка в действие его свет направляет движение *всех* судов. Не существует практической возможности исключить какие-то суда из числа получающих выгоду от маяка. Следовательно, зачем бы какому-то судовладельцу добровольно платить за эти выгоды? Маяк освещает путь всем, и невозможно сделать так, чтобы капитан корабля не видел его, даже если судовладелец предпочитает не платить за маяк. Экономисты называют это **проблемой «бесплатного проезда»**; *люди могут пользоваться выгодами какого-то продукта, не участвуя в затратах на его производство.*

Поскольку принцип исключения здесь не действует, частные предприятия не имеют никаких экономических стимулов для производства маяков. Если на услуги маяка нельзя установить цену и если их невозможно продать, то частным фирмам невыгодно направлять ресурсы на строительство маяков. Это пример услуги, которая приносит значительную выгоду, но на производство которой рынок сам по себе не выделит никаких ресурсов. Национальная оборона, система паводкового контроля, здравоохранение, спутниковые навигационные системы и борьба с вредными насекомыми — все это тоже примеры общественных благ. Если общество хочет иметь такие

товары и услуги, обеспечить их производство должен государственный сектор, а источником финансирования этого производства должны служить принудительные сборы в форме налогов.

Крупные выгоды перелива. Хотя коренное различие между индивидуальными и общественными благами связано с неприменимостью принципа исключения, государство производит также многие другие товары и услуги, к которым принцип исключения *может* быть применен. Такие товары и услуги, как образование, улицы и автострады, полицейская и пожарная службы, библиотеки и музеи, профилактическая медицина, канализация, подчиняются принципу исключения, то есть частные производители могут устанавливать на них цены и предлагать их потребителям в рамках рыночной системы. Но, как было отмечено ранее, они представляют собой услуги, которым сопутствуют крупные выгоды перелива и которые не могла бы производить в достаточном количестве рыночная система. Поэтому, дабы предотвратить недостаточное выделение ресурсов на эти цели, которое произошло бы в таком случае, государство берет на себя их производство. Подобные товары и услуги называются *квазиобщественными благами*. Можно понять непрерывные споры вокруг здравоохранения и жилищного строительства. Должны ли индивидуальные блага предоставляться через рыночную систему или это квазиобщественные блага и их должно предоставлять государство?

Распределение ресурсов на производство общественных благ

Ценовая система не способна выделять ресурсы на производство общественных благ и выделяет недостаточно ресурсов на производство квазиобщественных благ. Каков же в этих условиях механизм производства таких товаров и услуг?

Общественные блага приобретаются через посредство государства на основе группового, или коллективного, выбора в отличие от индивидуальных благ, которые приобретаются у частных предприятий на основе индивидуального выбора. Виды и количество производимых общественных благ при демократии определяются политическим голосованием. Объем потребления различных общественных благ – это вопрос государственной политики[3]. Эти групповые решения, принимаемые на политической арене, дополняют решения домохозяйств и фирм при ответе на пять фундаментальных вопросов.

Как ресурсы перераспределяются из производства индивидуальных в производство общественных благ? В экономике полной занятости государству приходится высвобождать ресурсы из частного сектора, с тем чтобы они стали доступны для производства общественных благ. Способ высвобождения ресурсов из частного сектора заключается в сокращении частного спроса на них. Для этого правительство взимает с фирм и домохозяйств налоги, отвлекая тем самым часть их доходов – часть их потенциальной покупательной способности – из потока «доходы – расходы». По мере понижения доходов в результате налогообложения фирмы и домохозяйства вынуждены сокращать свои расходы на инвестирование и потребление. *Налоги снижают частный спрос на товары и услуги, что в свою очередь вызывает спад в частном спросе на ресурсы.* Перенося покупательную способность от частных потребителей к правительству, налоги высвобождают ресурсы из частной сферы их применения.

Государственные расходы, источником которых служат налоговые поступления, позволяют затем вовлечь эти ресурсы в производство общественных товаров и услуг. Налог на прибыль корпораций и личный подоходный налог высвобождают ресурсы из производства инвестиционных товаров (печатных станков, товарных вагонов, складов) и потребительских товаров (продовольствия, одежды, телевизоров и т.д.). Государственные расходы позволяют направить эти ресурсы в строительство почтовых отделений, военных самолетов, новых школ и скоростных автострад. Правительство осуществляет целевое перераспределение ресурсов, внося существенные изменения в структуру совокупного общественного продукта. (*Ключевые вопросы 9 и 10.*)

Стабилизация

С исторической точки зрения новейшей функцией правительства является стабилизация экономики – то есть помощь частному сектору в обеспечении полной занятости ресурсов и стабильного уровня цен. Здесь мы лишь вкратце обрисуем (не вдаваясь в исчерпывающие объяснения), каким образом правительство достигает этой цели.

Уровень производства прямо зависит от общих, или совокупных, расходов. Высокий уровень общих расходов означает, что предприятиям выгодно производить большое количество товаров. Это означает также, что и материальные, и людские ресурсы используются в максимальном объеме. Но совокупные расходы могут оказаться ниже того конкретного уровня производства, который обеспечивает полную занятость и стабильность цен, либо, напротив,

[3] Существует различие между *голосованием долларом*, которое определяет объем производства в частном секторе экономики, и *политическим голосованием*, которое определяет объем производства в государственном секторе. В частном секторе богатый человек располагает значительно большим количеством голосов, чем бедняк. В государственном секторе каждый человек – по крайней мере теоретически – имеет равное право голоса. Более того, дети, которые в частном секторе могут отдать свои голоса в пользу жевательной резинки или журнала комиксов, лишены в силу своего возраста возможности делать социальный выбор.

превосходить его. Это в свою очередь может привести либо к безработице, либо к инфляции.

1. Безработица. Уровень общих расходов в частном секторе может оказаться слишком низким для полной занятости. В этом случае правительство может дополнить частные расходы таким образом, чтобы совокупных расходов – частных *и* государственных – было достаточно для обеспечения полной занятости. Правительство в состоянии добиться этого, используя те же способы – государственные расходы и налоги, которыми оно пользуется для перераспределения ресурсов в производство общественных благ. В частности, правительство может, с одной стороны, увеличить собственные расходы на общественные товары и услуги, а с другой – сократить налоги, чтобы стимулировать частные расходы[4].

2. Инфляция. Возможна и другая ситуация, когда уровень расходов в экономике превышает ее производственные возможности. Если такое происходит, то есть если совокупные расходы становятся выше уровня производства при полной занятости ресурсов, то цены будут расти. Избыточные совокупные расходы приводят к инфляции. В таком случае правительство обязано устранить избыточные расходы. Оно может добиться этого путем сокращения своих собственных расходов и путем повышения налогов с целью уменьшения расходов частного сектора.

Краткое повторение 5–2

- Правительство усиливает и облегчает действие рыночной системы, обеспечивая необходимую правовую базу и способствуя конкуренции.
- Трансфертные платежи, прямое вмешательство в работу рынка и система налогообложения – это те средства, с помощью которых правительство может уменьшить неравенство доходов.
- Правительство способно корректировать избыточное выделение ресурсов, связанное с издержками перелива, посредством соответствующего законодательства или специальных налогов; недостаточное выделение ресурсов, связанное с выгодами перелива, может быть устранено с помощью государственных субсидий.
- Государство обязано обеспечивать общественные блага, поскольку они неделимы и к ним неприменим принцип исключения.
- Государственные расходы и налоговые поступления могут быть использованы для стабилизации экономики.

[4] Из глав, посвященных макроэкономике, мы узнаем, что для обеспечения экономической стабильности правительство может прибегнуть также к рычагам денежной политики – регулированию объема денежной массы в стране и уровня процентных ставок.

СНОВА О МОДЕЛИ КРУГООБОРОТА

Государственный сектор полностью интегрирован в кругооборот материальных и денежных потоков, составляющих экономику. Давайте снова рассмотрим выполняемые правительством функции перераспределения доходов и ресурсов, а также стабилизации экономики в свете модели кругооборота из главы 2. На рис. 5-5 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 (правительства). Потоки (5) – (8) показывают, что правительство совершает закупки как на рынке продуктов, так и на рынке ресурсов. А именно, потоки (5) и (6) отражают государственные закупки у частных фирм таких, например, товаров, как бумага, компьютеры и вооружение. Потоки (7) и (8) отражают государственные закупки ресурсов. Федеральное правительство выплачивает жалованье членам Конгресса, вооруженным силам, юристам Министерства юстиции, различным чиновникам и т.д. Местные органы власти и правительства штатов нанимают учителей, водителей автобусов, полицейских и пожарных. Федеральное правительство может также арендовать или приобрести в собственность землю для расширения военной базы; город также может купить земельный участок, чтобы построить еще одну начальную школу.

Правительство предоставляет общественные товары и услуги домохозяйствам и фирмам, что отражают потоки (9) и (10). Для финансирования производства этих товаров и услуг требуются налоги, выплачиваемые фирмами и домохозяйствами, которые показаны потоками (11) и (12). Мы назвали эти потоки *чистыми* налогами, поскольку они также включают «обратные налоги» в форме трансфертных выплат домохозяйствам и субсидий фирмам. Таким образом, поток (11) обозначает не только подоходный и акцизный налоги и налог с продаж, поступающие от фирм к правительству, но также различные субсидии фермерам, судостроителям и некоторым авиакомпаниям. 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 правительство собирает налоги (личный подоходный налог, налог на заработную плату) непосредственно с домохозяйств и осуществляет трансфертные платежи, например выплату благотворительных

пособий и пособий по социальному обеспечению, как показывает поток (12).

Наша модель кругооборота дает четкое представление о том, каким образом правительство изменяет структуру распределения доходов, перераспределяет ресурсы и регулирует уровень экономической активности. Структура налогов и трансфертных платежей может оказывать существенное влияние на распределение доходов. Так, поток (12) показывает, что налоговая система, в которой налоги поступают преимущественно от обеспеченных домохозяйств, в сочетании с системой трансфертных платежей домохозяйствам с низкими доходами приводит к большему равенству в распределении доходов.

Потоки (6) и (8) отражают распределение ресурсов, отличное от того, какое свойственно полностью частной экономике. Правительство покупает иные товары, услуги и трудовые ресурсы, чем домохозяйства.

Наконец, все потоки, относящиеся к государственному сектору, отражают те методы, которыми правительство пытается стабилизировать экономику. Если в экономике наблюдается безработица, увеличение государственных расходов при неизменном уровне налогов и трансфертных платежей увеличит объем совокупных расходов, производства и занятости. Равным образом при данном уровне государственных расходов снижение налогов или увеличение трансфертных платежей увеличат покупательную способность и стимулируют расходы частного сектора. И наоборот, при инфляции правительство будет придерживаться противоположной политики: уменьшения государственных расходов, повышения налогов и сокращения трансфертных платежей.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

Насколько велик государственный сектор? Каковы основные экономические программы федерального и местного правительств? Каким образом эти программы финансируются?

Рост государственного сектора: закупки и трансферты

Мы можем получить общее представление о масштабах и росте экономической роли правительства, изучив, как осуществляются государственные закупки товаров и услуг и государственные трансфертные платежи. Различие между этими двумя видами деятельности весьма существенно.

1. Государственные закупки – это деятельность «истощающая»: они напрямую поглощают, или потребляют, ресурсы, и полученная в результате продукция составляет часть внутреннего продукта. На-

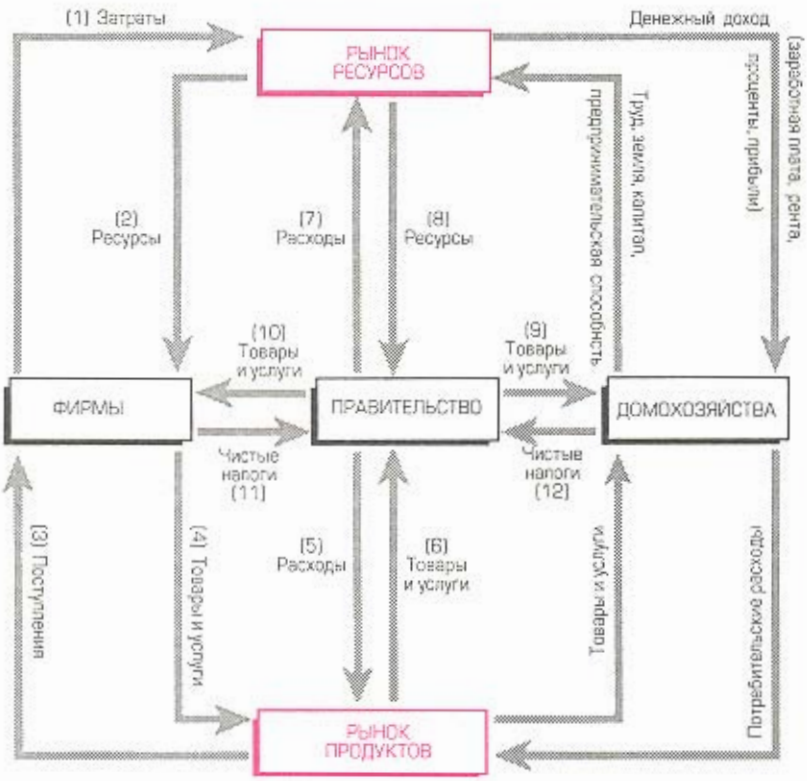


Рисунок 5-5. Модель кругооборота и государственный сектор

Государственные расходы, налоги и трансфертные платежи оказывают влияние на распределение доходов и ресурсов, а также на уровень экономической активности.

пример, при закупке ракет потребляется труд физиков и инженеров наряду со сталью, взрывчатыми веществами и множеством других компонентов.

2. Трансфертные платежи – «неистощающая» форма деятельности: они не поглощают ресурсы непосредственно и не связаны с производством. Социальные и благотворительные пособия, пособия ветеранам и пособия по безработице служат примерами трансфертных платежей. Их основная характеристика заключается в том, что получатели пособий в настоящий момент не вносят своего вклада в производство и обмен на эти выплаты.

Рис. 5-6 показывает, что *государственные закупки* товаров и услуг за последние 45 лет составляли около 20% внутреннего продукта. Конечно, объем внутреннего продукта существенно возрос за этот период, так что и абсолютная величина государственных закупок значительно увеличилась. В 1955 г. государственные закупки составили 75 млрд дол. в сравнении с 1175 млрд дол. в 1994 г.

Но если мы теперь рассмотрим *трансфертные платежи*, мы получим другое впечатление о роли государства и ее росте. Как показывает рис. 5-6, трансферты сильно возросли начиная с 60-х годов, поднявшись от 5% внутреннего продукта в 1960 г. до 14% в 1994 г. В результате налоговые поступления, необходимые для финансирования совокупных государственных расходов – закупки плюс трансферты, – составляют теперь около $^1/_3$ внутреннего продукта. В 1994 г. средний налогоплательщик тратил примерно 2 часа 45 минут из каждого восьмичасового рабочего дня на уплату налогов.

Рисунок 5-6. Государственные закупки, трансферты и совокупные расходы как доля внутреннего продукта, 1950–1994 гг.

Государственные закупки начиная с 1950 г. колеблются вокруг величины 20% внутреннего продукта. Вместе с тем трансфертные платежи как доля внутреннего продукта существенно выросли, так что совокупные государственные расходы (закупки плюс трансферты) тоже увеличились и теперь составляют около $^1/_3$ внутреннего продукта.

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

Теперь давайте рассмотрим федеральное правительство, правительства штатов и местные органы власти по отдельности, чтобы сравнить их структуры расходов и налоговых поступлений. Рис. 5-7 дает представление о бюджете федерального правительства.

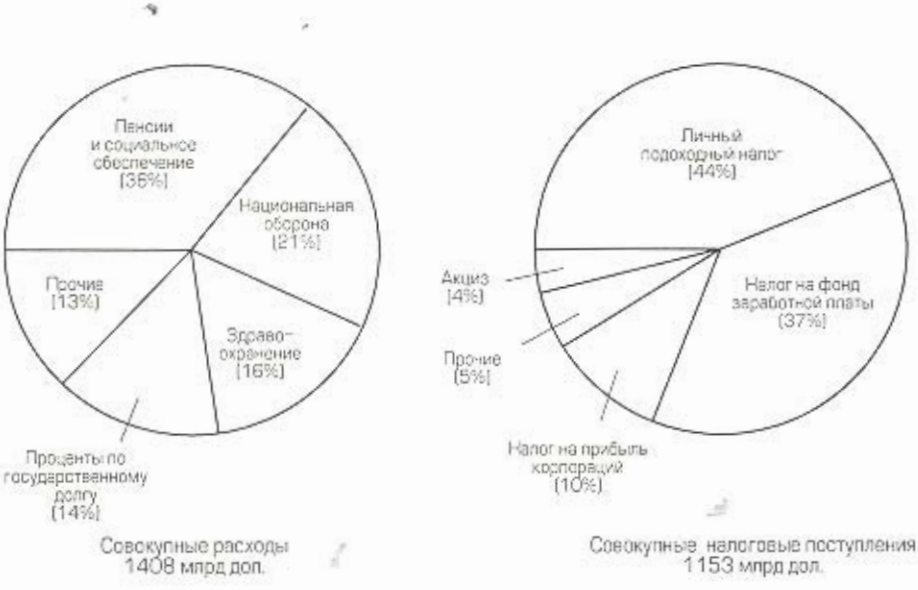


Рисунок 5-7. Федеральные расходы и налоговые поступления, 1993 г.

Подавляющая часть федеральных расходов приходится на выплату пенсий, социальное обеспечение, расходы на национальную оборону, здравоохранение и выплату процентов по государственному долгу. Основными источниками доходов служат личный подоходный налог, налог на фонд заработной платы и налог на прибыли корпораций.

Расходы федерального правительства

Выделяются 4 важнейшие сферы приложения федеральных расходов: 1) выплата пенсий и социальное обеспечение; 2) национальная оборона; 3) здравоохранение; 4) выплата процентов по государственному долгу. Категория *пенсии и социальное обеспечение* охватывает 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 $^1/_5$ расходов федерального бюджета, что указывает на высокий уровень затрат на поддержание боеготовности. Расходы на *здравоохранение* отражают резкое удорожание правительственных программ медицинской помощи пенсионерам и малообеспеченным гражданам. *Выплата процентов по государственному долгу* в последние годы значительно возросла в связи с увеличением размера самого долга.

Доходы федерального правительства

Как видно из рис. 5-7, основными источниками поступлений в федеральный бюджет являются подоходный налог с граждан, налог на фонд заработной платы и налог на прибыль корпораций, приносящие соответственно 44, 37 и 10 центов в расчете на каждый собранный в виде налогов доллар.

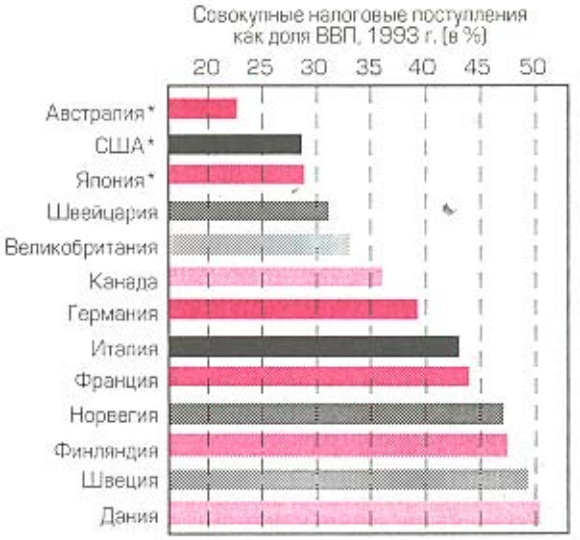
Личный подоходный налог. **Личный подоходный налог** составляет основу налоговой системы США и заслуживает особого внимания. Этот налог взимается с *налогооблагаемого дохода*, то есть с доходов домохозяйств и некорпоративных предпринимательских структур за вычетом налоговых освобождений (по 2450 дол. на каждого члена домохозяйства) и скидок (расходов фирм, благотворительных взносов, процентов по закладным на жилье, некоторых местных налогов и налогов штатов).

Федеральный личный подоходный налог – *прогрессивный налог*. Значит, люди с более высокими доходами выплачивают в виде налога бóльшую долю своего дохода, чем люди с низкими доходами. Прогрессивность достигается за счет системы растущих налоговых ставок, применяемых к разным доходным группам по мере повышения дохода внутри каждой группы.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 5-1

Совокупные налоговые поступления как доля внутреннего продукта некоторых стран

Соотношение налоговых поступлений и внутреннего продукта служит одним из показателей налогового бремени в стране. Среди промышленно развитых стран мира наименьшим налоговым бременем отличаются Австралия, США и Япония.



* 1992 г.
Источник: ОЭСР.

Таблица 5-2. Ставки федерального личного подоходного налога, 1995 г.*

(1) Общая величина налогооблагаемого дохода (в дол.)	*(2) Предельная налоговая ставка (в %) (4)/(3)*	*(3) Изменение величины дохода (в дол.) Δ(1)*	*(4) Изменение величины налога (в дол.) Δ(5)*	*(5) Общая величина налога (в дол.)*	*(6) Средняя налоговая ставка (в %) (5)/(1)*
0	0	–	–	–	–
36 900	15	36 900	5535	5535	15
89 150	28	52 250	14 630	20 165	22,6
140 000	31	50 850	15 764	35 929	25,7
250 000	36	110 000	39 600	75 529	30,2
Более 250 000	39,6	–	–	–	–

* Данные о супружеских парах, заполняющих совместную налоговую декларацию.

Столбцы (1) и (2) табл. 5-2 отражают механизм расчета подоходного налога для семейной пары, заполняющей совместную налоговую декларацию. Отметим, что ставка 15% применяется к любому налогооблагаемому доходу ниже 36 900 дол., весь *дополнительный* доход свыше этой величины, но до верхнего предела 89 150 дол. облагается по ставке 28%. Дополнительный доход между 89 150 и 140 тыс. дол. облагается по ставке 31%, а доход в интервале от 140 тыс. до 250 тыс. дол. – по ставке 36%. Весь налогооблагаемый доход сверх 250 тыс. дол. облагается по ставке 39,6%.

В столбце (2) табл. 5-2 перечислены предельные налоговые ставки. **Предельная налоговая ставка** – это налог, выплачиваемый на дополнительный доход. По определению, она представляет собой прирост выплачиваемого налога (столбец 4), деленный на *прирост* дохода (столбец 3). Таким образом, если налогооблагаемый доход семейной пары увеличился с 0 до 36 900 дол., прирост выплачиваемых налогов составит: 5535 дол. (0,15 × × 36 900), как показано в столбце (4). Если налогооблагаемый доход семейной пары возрос на дополнительные 52 250 дол. (столбец 3), то есть с 36 900 до 89 150 дол., будет применена более высокая налоговая ставка, равная 28%, и, следовательно, будет заплачен дополнительный налог, составляющий 14 630 дол. (0,28 × 52 250), о чем свидетельствует столбец (4).

Предельные налоговые ставки из столбца (2) преувеличивают величину личного подоходного налога, поскольку растущие налоговые ставки применяются только при переходе дохода из одного определенного налогового интервала в другой. Чтобы получить более ясное представление о налоговом бремени, мы должны рассматривать средние налоговые ставки. **Средняя налоговая ставка** – это частное от деления общей величины уплаченного налога на общую величину налогооблагаемого дохода. Для налогового интервала 0 – 36 900 дол. из столбца (6) табл. 5-2 средняя налоговая ставка равна 5535 дол. (столбец 4), деленным на 36 900 дол. (столбец 1), или 15%, то есть той же величине, что и предельная налоговая ставка. Но семейная пара, зарабатывающая 89150 дол., *не* платит 28% своего дохода в качестве налога, как можно было бы предположить исходя из предельной ставки. На самом деле средняя налоговая ставка составляет около 22,6% (20 165 дол./89 150 дол.). Причина заключается в том, что первые 36 900 дол. дохода облагаются по ставке 15%, и только следующие 52 250 дол. облагаются по ставке 28%. Попробуйте подсчитать среднюю процентную ставку для семейной пары, зарабатывающей 350 тыс. дол. В этом случае мы видим, что, если предельная налоговая ставка выше средней, средняя налоговая ставка будет расти. Арифметика здесь такая же, как в школе. Вы должны получить на дополнительном, то есть «предельном», экзамене оценку выше средней, чтобы увеличить свой средний балл.

Налог, средняя ставка которого повышается по мере роста дохода, называется *прогрессивным налогом*. Такой налог составляет бóльшую величину в абсолютном выражении и более крупную долю в доходе по мере роста этого дохода. Таким образом, можно утверждать, что личный подоходный налог в американской налоговой системе представляет собой умеренно прогрессивный налог. (*Ключевой вопрос 15.*)

Налоги на заработную плату. Взносы в систему социального обеспечения, или **налоги на заработную плату**, представляют собой выплаты в обязательные программы страхования – страхования по старости и медицинского страхования (*Medicare*), – предусмотренные законодательством о социальном страховании. Эти налоги взимаются и с предпринимателей, и с работников. Совершенствование и расширение программ социального страхования в сочетании с ростом численности работающих привели в последние годы к значительному увеличению налогов на заработную плату. В 1995 г. каждый из нанимателей и работников заплатил налог в размере 7,65% с первых 61 200 дол. годового дохода работника. Кроме того, каждый из нанимателей и работников выплатил 1,45% от общего фонда заработной платы для финансирования программы *Medicare*.

Налог на прибыли корпораций. Федеральное правительство также взимает налоги с корпораций. Как следует из названия, **налогом на прибыль корпораций** облагаются корпоративные прибыли, то есть разность между их совокупными доходами и совокупными расходами. Базовая ставка составляет 35% и применяется к годовым прибылям свыше 10 млн дол. Фирма, получившая 15 млн дол. прибыли, заплатит корпоративный налог в размере 1 750 тыс. дол. (5 000 000 дол. × 0,35). Фирмы, чьи прибыли составляют меньше 10 млн дол. в год, облагаются налогом по более низкой ставке.

Акцизные налоги. Налоги, которыми облагаются оборот или потребление товаров, 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, избранный перечень товаров. Как свидетельствует рис. 5-7, федеральное правительство собирает акцизный налог (с таких товаров, как алкогольная продукция, табачные изделия, бензин). Федеральное правительство *не* взимает общий налог с продаж, но для большинства местных органов власти этот налог – хлеб насущный.

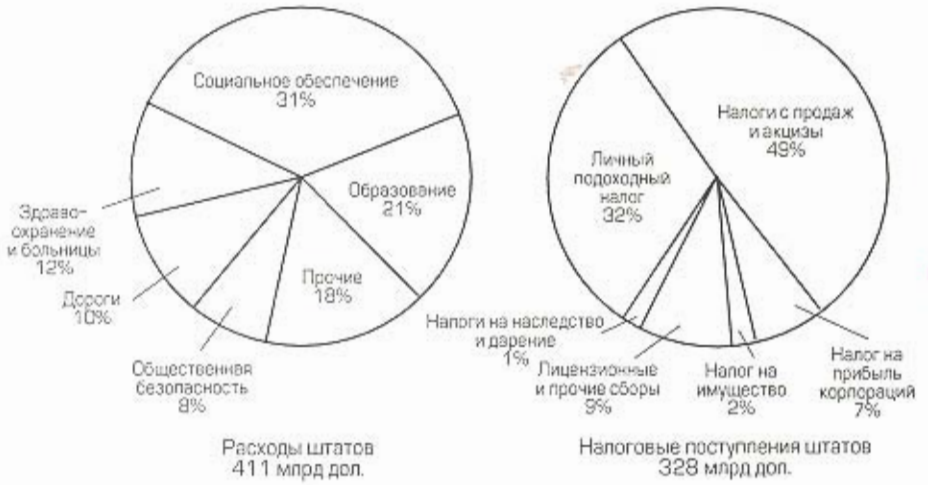


Рисунок 5-8. Расходы и налоговые поступления штатов, 1992 г.

Правительства штатов тратят средства в основном на социальное обеспечение и образование. Основным источником налоговых поступлений служат налоги с продаж и акцизы.

ФИНАНСЫ ШТАТОВ И МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Отметим, взглянув на рис. 5-8, что основными источниками налоговых поступлений на уровне штата служат налоги с продаж и акцизы, которые составляют около 49% всех налоговых сборов. Второй важнейший источник налоговых поступлений штатов – это личный подоходный налог, который здесь взимается по куда более умеренной ставке, чем на федеральном уровне. Налоги на прибыль корпораций, на имущество, на наследство, различные лицензионные и регистрационные сборы составляют оставшуюся часть налоговых поступлений.

Расходы правительств штатов направляются главным образом на: 1) социальное обеспечение; 2) образование; 3) здравоохранение и содержание больниц; 4) строительство и эксплуатацию дорог.

Рис. 5-8 содержит обобщенные данные и не дает представления о бюджетах отдельных штатов. Различные штаты отличаются друг от друга по типам применяемых налогов. Так, хотя личный подоходный налог и служит основным источником налоговых поступлений для всех штатов, вместе взятых, шесть штатов вообще не взимают личный подоходный налог. Более того, в разных штатах наблюдаются большие различия в величине взимаемых налогов и выплат.

Рис. 5-9 содержит данные о поступлениях и расходах всех местных органов власти, включая не только крупные и мелкие города, но и районы, муниципалитеты, поселки и школьные округа. Выделяются один источник поступлений и одно их использование: большая часть доходов местных правительств проистекает из **налога на имущество**. А поступления в местные бюджеты расходуются в основном на образование.

Рисунок 5-9. Местные расходы и налоговые поступления, 1992 г.

Расходы местных органов власти в основном приходятся на сферу образования и финансируются главным образом за счет налога на имущество.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ

Одним из основных преимуществ корпораций является их способность финансировать свои операции путем продажи акций и облигаций. Полезно рассмотреть природу корпоративных финансов более детально.

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

Акции и облигации. Обыкновенные акции представляют собой долю в собственности корпорации. Покупатель сертификата акций имеет право голоса на выборах должностных лиц корпорации, а также право на получение дивидендов. Если вы приобрели 1000 акций из 100 тыс. акций, выпущенных компанией *Specific Motors, Inc.* (далее – *SM*), то 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 обеспечивает права собственности. Покупатель облигации просто предоставляет ссуду корпорации. Облигация – это долговая расписка, подтверждающая заем, в которой корпорация обязуется выплатить держателю облигации определенную сумму по истечении установленного срока, а также ежегодно выплачивать определенные суммы (проценты), вплоть до погашения облигации. Например, вы можете приобрести облигацию *SM*, выпущенную сроком на 10 лет, номинальной стоимостью 1000 дол. и установленной 10%-ной ставкой. Это означает, что за ваши 1000 дол. *SM* гарантирует ежегодную выплату процентов на сумму 100 дол. в течение последующих 10 лет и в конце этого срока возврат 1000 дол. основной суммы долга.

Различия. Очевидно, что между акциями и облигациями существуют важные различия. Во-первых, как уже отмечалось, держатель облигации является не совладельцем компании, а только ее кредитором. Во-вторых, по двум причинам облигации считаются менее рискованными, чем акции. С одной стороны, держатели облигаций пользуются «законным преимущественным правом» на доходы корпорации.

Заметный бюджетный дефицит, наблюдаемый на рис. 5-9 при сравнении поступлений и расходов местных властей, в основном устраняется, когда принимаются во внимание неналоговые источники доходов. В 1992 г. налоговые поступления местных органов власти были дополнены 216 млрд дол. межправительственных субсидий от федерального правительства и правительств штатов. Более того, местные органы власти получили дополнительные 56 млрд дол. в виде дохода принадлежащей им собственности, то есть в виде поступлений от государственных больниц и предприятий коммунального хозяйства.

Краткое повторение 5-3

- Государственные закупки составляют около 20% внутреннего продукта; с добавлением трансфертных платежей государственные расходы возрастают почти до $^1/_3$ внутреннего продукта.
- Социальное обеспечение и национальная оборона занимают основное место в расходах федерального правительства; личный подоходный налог, налог на прибыль корпораций и налоги на заработную плату служат главными источниками поступлений.
- Правительства штатов в привлечении средств опираются на налоги с продаж и акцизы; их расходы направляются на социальное обеспечение, образование, здравоохранение и дорожное строительство.
- Образование является важнейшей статьей расходов для местных органов власти, а их поступления складываются главным образом из налога на имущество.

Фискальный федерализм

Исторически сложилось так, что сбор налогов в штатах и на местном уровне всегда значительно отставал от расходов этих властей. Нехватка поступлений покрывается в основном за счет федеральных трансфертов, или субсидий. Обычно от федерального правительства местные власти и правительства штатов получают от 15 до 20% всех своих доходов. Федеральные субсидии, предоставляемые правительствам штатов и местным властям, сами штаты дополняют собственными субсидиями местным органам управления. Эта система межправительственных трансфертов называется **фискальным федерализмом**. Из-за постоянного и крупного дефицита федерального бюджета субсидии со стороны федерального правительства в последнее время

Акционерам не выплачиваются дивиденды до тех пор, пока не осуществлены все процентные выплаты, причитающиеся владельцам облигаций. С другой стороны, акционеры *SM* не знают, как велики будут их дивиденды и сколько они смогут получить за свои акции, если захотят продать их. Если у *SM* наступят трудные времена, акционеры могут вовсе не получить дивидендов, а сами акции обесценятся. Держателю же облигаций *SM* гарантируется ежегодная выплата 100 дол. в виде процента и возвращение 1000 дол. в конце десятилетнего срока при единственном условии, что корпорация не разорится.

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

Изменения процентных ставок также влияют на рыночную цену облигаций. В частности, повышение процентной ставки ведет к понижению цен на облигации, и наоборот. Предположим, что в 1996 г., когда процентная ставка составляла 10%, вы купили облигацию *SM* номинальной стоимостью 1000 дол. и сроком погашения 10 лет. Это, очевидно, означает, что ваша облигация обеспечивает 100 дол. в качестве фиксированного процента, выплачиваемого ежегодно. А теперь предположим, что со следующего года процентная ставка подскочила до 15% и *SM* приходится уже гарантировать фиксированные ежегодные вклады в размере 150 дол. по новым десятилетним 1000-долларовым облигациям выпуска 1997 г. Ясно, что ни один здравомыслящий человек не заплатит 1000 дол. за вашу облигацию, приносящую только 100 дол. ежегодных процентных выплат, в то время как за те же 1000 дол. можно купить новые облигации, которые обеспечат держателю 150 дол. в год. В результате, если вы продаете вашу облигацию выпуска 1996 г. раньше срока ее погашения, это приведет к потере капитала.

Из-за инфляции держатели облигаций сталкиваются с еще одним элементом риска. Если в течение десятилетнего срока действия вашей облигации *SM* инфляция будет расти, то 1000 дол. основного долга, которые вы получите в конце этого периода, будут обладать значительно меньшей покупательной способностью, чем те 1000 дол., которые вы ссудили *SM* 10 годами ранее. Вы одолжили «дорогие» деньги, а вам вернули «дешевые».

сократились. Это вынудило правительства штатов и местные органы власти повысить налоговые ставки, ввести новые налоги и ограничить свои расходы.

Лотереи

Правительства штатов и местные органы власти все в большей степени рассматривают **лотереи** как средство затыкания дыр в бюджете, возникающих из-за разницы между налоговыми поступлениями и расходами. В 1993 г. 37 штатов проводили лотереи, на которых было продано билетов на 25 млрд дол.

Лотереи – явление довольно противоречивое. Противники лотерей утверждают, что: 1) поддержка властями азартных игр аморальна по своей сути; 2) лотереи создают тип «заядлых» игроков, которые, погрязнув в игре, разоряются сами и доводят до нищеты свои семьи; 3) семьи с низким доходом тратят на лотереи бóльшую долю своего дохода, чем богатые семьи; 4) как сфера оборота наличных денег, лотереи притягивают к себе преступников и вызывают другие нежелательные последствия; 5) лотереи убеждают людей в том, что путь к преуспеванию им открывают везение и счастливый случай, а вовсе не образование, упорный труд, накопление и инвестирование.

Защитники же лотерей настаивают на том, что: 1) лотереи предпочтительнее налогов, поскольку участие в них – дело добровольное, а не принудительное; 2) лотереи представляют собой безболезненный способ финансирования таких государственных услуг, как образование, медицинское обслуживание и социальное обеспечение; 3) лотереи составляют конкуренцию незаконным азартным играм, и потому они благоприятны для общества как средство борьбы с организованной преступностью.

РЕЗЮМЕ

1. Функциональное распределение дохода показывает, каким образом совокупный доход общества распадается на заработную плату, ренту, процент и прибыль; личное распределение доходов показывает, как совокупный доход делится между отдельными домохозяйствами.

2. Домохозяйства распределяют свой общий доход на личные налоги, сбережения и на потребительские товары. Более половины потребительских расходов уходит на оплату услуг.

3. Индивидуальная частная фирма, партнерство (товарищество) и корпорация – это основные

организационно-правовые формы деловых предприятий. Корпорации заняли доминирующие позиции в предпринимательском секторе благодаря: а) ограниченной ответственности; б) способности с большей легкостью, чем другие фирмы, привлекать денежный капитал для расширения операций.

4. Правительство усиливает и облегчает действие рыночной системы: а) обеспечивая ей правовую базу и социальную структуру; б) поддерживая конкуренцию.

5. Правительство регулирует распределение доходов путем прямого вмешательства в действие рынка и через систему налогов и трансфертных платежей.

6. Переливы, или побочные (внешние) эффекты, приводят к тому, что равновесный объем производства определенных товаров отличается от оптимального. Издержки перелива вызывают избыточное выделение ресурсов, которое может быть устранено законодательным путем или введением специальных налогов. Выгоды перелива сопровождаются недостаточным выделением ресурсов, что может быть исправлено предоставлением субсидий либо потребителям, либо производителям.

7. Государство должно обеспечивать производство общественных благ, поскольку такие блага неделимы и влекут за собой выгоды, от пользования которыми нельзя отстранить потребителей, не плативших за эти блага.

8. Регулирование налогов и государственных расходов – это один из способов, которым правительство может сократить безработицу и снизить инфляцию.

9. Модель кругооборота помогает нам понять, каким образом правительство осуществляет свои функции перераспределения доходов и ресурсов, а также стабилизации экономики.

10. Государственные закупки истощают или поглощают ресурсы; трансфертные платежи – нет. Государственные закупки начиная с 1950 г. составляли около 20% внутреннего продукта. Однако трансферты значительно возросли, так что общая величина государственных расходов в настоящее время составляет около $^1/_3$ внутреннего продукта.

11. Основные категории государственных расходов – пенсии, социальное обеспечение, национальная оборона, здравоохранение, выплата процентов по государственному долгу; поступления складываются главным образом из личного подоходного налога, налога на прибыль корпораций и налогов на заработную плату.

12. Основными источниками поступлений для штатов служат налоги с продаж и акцизы; их расходы направляются преимущественно на социальное обеспечение, образование, здравоохранение и дорожное строительство.

13. На местном уровне большую часть поступлений обеспечивает налог на имущество, а наиболее важной статьей расходов является образование.

14. В условиях фискального федерализма поступления штатов и местных органов власти дополняются крупными субсидиями от федерального правительства.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Функциональное и личное распределение дохода (*functional and personal distribution of income*)
Товары длительного и кратковременного пользования (*durable and nondurable goods*)
Услуги (*services*)
Предприятие (*plant*)
Фирма (*firm*)
Горизонтальное и вертикальное объединение (*horizontal and vertical combinations*)
Конгломераты (*conglomerates*)
Отрасль (*industry*)
Индивидуальная частная фирма (*sole proprietorship*)
Партнерство (товарищество) (*partnership*)
Корпорация (*corporation*)
Ограниченная ответственность (*limited liability*)
Разделение функций собственности и управления (*separation of ownership and control*)
Двойное налогообложение (*double taxation*)
Компании с ограниченной ответственностью (*limited-liability companies*)
Монополия (*monopoly*)
Издержки и выгоды перелива (*spillover costs and spillover benefits*)
Принцип исключения (*exclusion principle*)
Общественные, или социальные, блага (товары и услуги) (*public or social goods*)
«Проблема бесплатного проезда» (*free-rider problem*)
Государственные закупки (*government purchases*)
Трансфертные платежи (*transfer payments*)
Личный подоходный налог (*personal income tax*)
Предельные и средние ставки налогообложения (*marginal and average tax rates*)
Налог на заработную плату (*payroll tax*)
Налог на прибыль корпораций (*corporate income tax*)
Налоги с продаж и акцизы (*sales and excise taxes*)
Налог на имущество (*property tax*)
Фискальный федерализм (*fiscal federalism*)
Лотереи (*lotteries*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Объясните, в чем состоит различие между функциональным и личным распределением дохода.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что пять жителей Экономилля получают доходы в размере 50, 75, 125, 250 и 500 дол. Изобразите итоговое личное распределение доходов в виде диаграммы, подобной той, что представлена на рис. 5-2. Сравните доходы групп с самыми низкими и самыми высокими доходами.*

3. Проведите четкое различие между предприятием, фирмой и отраслью. Почему «отрасль» часто трудно определить на практике?

4. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные правовые формы деловых предприятий? Кратко перечислите достоинства и недостатки каждой из них. Как вы объясняете доминирующую роль корпораций в американской экономике?*

5. «Правовая форма, которую принимает предприятие, диктуется в основном финансовыми требованиями производства конкретного ассортимента товаров». Согласны ли вы с этим утверждением?

6. Перечислите и кратко обсудите основные экономические функции правительства.

7. Какие различия возникают между равновесным и эффективным объемами производства в случае: а) издержек перелива; б) выгод перелива? Каким образом правительство может корректировать эти несоответствия? «Наличие издержек перелива говорит о недостаточном выделении ресурсов для производства данного продукта и необходимости государственных субсидий». Вы согласны? Объясните, каким образом зональные тарифы и законы о ремнях безопасности могут повлиять на решение проблемы издержек перелива.

8. В результате специальных исследований установлено, что огнестрельные ранения одним только больницам обходятся более чем в 429 млн дол. ежегодно. Поскольку большинство пострадавших от таких ранений принадлежат к неимущим слоям населения и не имеют страховки, почти 86% расходов больниц вынужденно перекладываются на плечи налогоплательщиков. Исходя из вашего понимания издержек перелива порекомендуйте подходящую политику для решения этой проблемы.

9. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные характеристики общественных благ? Объясните важность принципа исключения. Каким образом государство обеспечивает общественные блага?*

10. ***Ключевой вопрос.*** *Постройте кривую производственных возможностей, обозначив общественные блага на вертикальной оси и индивидуальные блага на горизонтальной оси. Предположив, что исходная деятельность экономики соответствовала одной из точек на кривой, укажите способы, с помощью которых может быть увеличено производство общественных благ. Каким образом может быть увеличено производство общественных благ, если исходная деятельность экономики соответствовала точке внутри (левее и ниже) кривой?*

11. Исходя из вашего понимания характеристик индивидуальных и общественных благ, определите, кто должен обеспечивать производство следующих товаров и услуг – рыночная система или государственный сектор: а) хлеб; б) освещение улиц; в) мосты; г) парки; д) бассейны; е) медицинское обслуживание; ж) доставка почты; з) строительство жилья; и) управление воздушным транспортом; к) библиотеки.

12. Объясните, каким образом правительство регулирует свои расходы и налоговые поступления, чтобы уменьшить: а) безработицу; б) уровень инфляции.

13. «Большинство мер, предпринимаемых правительством, одновременно затрагивает распределение доходов и ресурсов, уровни безработицы и цен». Используйте модель кругооборота, чтобы подтвердить это высказывание для каждого из следующих примеров: а) строительство новой школы в округе Блэкхок; б) 2%-ное снижение налога на прибыль корпораций; в) расширение дошкольных программ по работе с детьми из малообеспеченных семей; г) увеличение на 50 млн дол. расходов на космические исследования; д) взимание налога с загрязнителей воздуха; е) повышение минимальной заработной платы на 1 дол.

14. Каковы важнейший источник поступлений и основной тип расходов на федеральном уровне? На уровне штата? На местном уровне?

15. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что в Фискавилле не облагаются налогом первые 10 тыс. дол. дохода, доходы в интервале 10 тыс. – 20 тыс. дол. облагаются по ставке 20%, а в интервале 20 тыс. – 30 тыс. – по ставке 30%. Доходы свыше 30 тыс. дол. облагаются налогом по ставке 40%. Если ваш доход составляет 50 тыс. дол., какую сумму налога вы уплатите? Определите предельные и средние налоговые ставки. Является ли этот налог прогрессивным?*

6

США КАК ЧАСТЬ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Путешественники, предпочитающие дикие уголки земли, любят считать, что они «ушли от мира», на самом деле они, подобно Атланту, несут мир на своих плечах. Бóльшая часть их туристического снаряжения имеет импортное происхождение: ножи из Швейцарии, дождевики из Южной Кореи, видеокамеры из Японии, алюминиевые котелки сделаны в Англии, портативные горелки – в Швеции, спальные мешки – в Китае, а компасы – в Финляндии. Некоторые туристы носят походные ботинки, произведенные в Италии, солнцезащитные очки – из Франции, а часы – из Японии или Швейцарии. Более того, к началу маршрута их зачастую доставляют японские «тойоты» или шведские «вольво», они пьют бразильский кофе или закусывают 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 не можем «уйти от мира». Мы вместе с остальным миром сплетены в сложную паутину экономических взаимоотношений, элементы которой составляют торговля товарами и услугами, многонациональные корпорации, совместные предприятия и связи между мировыми финансовыми рынками. Эта паутина настолько сложна, что даже трудно определить, какой товар является, а какой не является американским продуктом! Телевизоры *RCA* производит компания, базирующаяся во Франции; фирмой *Tropicana Orange Juice* владеет канадская компания, а детское питание *Gerber* производит дочернее предприятие швейцарской фирмы *Sedan*, «шевроле люмина» производится в Канаде, компанией *Burger King* владеет британская корпорация. Многие «американские» товары производятся из иностранных компонентов. Например, международные фирмы поставляют основные компоненты для нового «американского» самолета «Боинг-777» (рис. 6-1) и, наоборот, многие «иностранные» товары содержат многочисленные комплектующие, произведенные в Америке.

В этой главе вводятся основные принципы, на которых зиждется мировая экономика (более подробно международные аспекты экономикс мы разберем в заключительной части книги). Сначала мы рассмотрим рост международной торговли, роль в ней США и факторы, вызывающие ее рост. Затем мы несколько модифицируем схему кругооборота из главы 5 так, чтобы она отражала потоки, присущие международной торговле. Потом мы исследуем основы международной торговли, сделав упор на понятии относительного преимущества. В этой главе будут рассмотрены также иностранные валюты и обменные курсы. Кроме того, мы познакомимся с некоторыми барьерами и ограничениями, к которым прибегают страны в своей внешнеторговой практике, что в свою очередь приведет к обсуждению многосторонних торговых соглашений и регионов свободной торговли, существующих на земном шаре. Завершат главу несколько вариантов ответа на вопрос: «Способны ли американские фирмы успешно конкурировать на мировом рынке?»

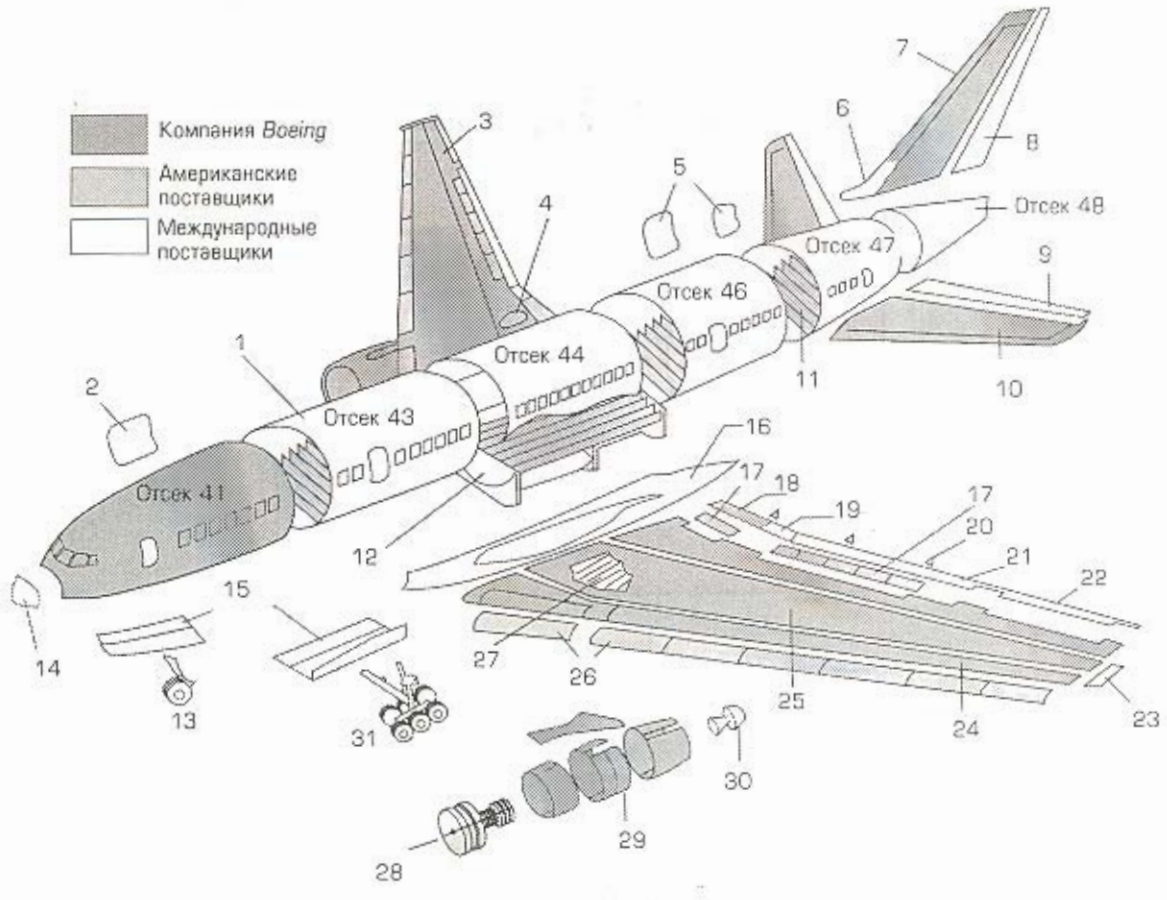


Рисунок 6-1. «Боинг-777» – кто поставляет комплектующие детали?

Международные фирмы поставляют бóльшую часть компонентов для «американского» самолета «Боинг-777» (Seattle Post Intelligencer. Печатается по специальному разрешению).

1 – отсеки фюзеляжа с дверями; 2 – дверь большого грузового люка; 3 – панели задней кромки; 4 – неподвижная задняя кромка; 5 – дверь грузового люка; 6 – форкиль; 7 – киль; 8 – руль направления; 9 – руль высоты; 10 – стабилизатор; 11 – флоры; 12 – средняя секция крыла; 13 – носовая стойка шасси; 14 – обтекатель радиолокационной антенны; 15 – створки люков шасси; 16 – зализ стыка крыла с фюзеляжем; 17 – интерцепторы; 18 – внутренние закрылки; 19 – флаперон; 20 – обтекатель узла навески закрылка; 21 – внешний закрылок; 22 – элерон; 23 – законцовка крыла; 24 – передняя секция крыла; 25 – кессон крыла; 26 – подкрылки; 27 – нервюры; 28 – двигатель; 29 – гондолы, пилоны подвески двигателя, обтекатели; 30 – обтекатель выхлопной трубы; 31 – основная стойка шасси.

РОСТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Объем международной торговли настолько велик и ее характеристики настолько уникальны, что заслуживают специального рассмотрения.

Объем и структура

В табл. 6-1 показано значение международной торговли для нескольких представленных в ней стран. Многие страны с ограниченной ресурсной базой и ограниченными внутренними рынками не способны производить с разумной эффективностью разнообразные товары, которые они хотели бы потреблять. Для таких стран экспорт – продажа за границу – служит способом получения необходимых им импортных товаров. В связи в этим 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. Они в меньшей степени зависят от международной торговли.

Таблица 6-1. Экспорт товаров и услуг как доля ВВП (выборка стран), 1993 г.

Страна	*Экспорт в % от ВВП*
Нидерланды	52
Германия	37
Новая Зеландия	33
Канада	30
Великобритания	27
Франция	23
Италия	22
США	11
Япония	9

Источник: IMF. International Financial Statistics, 1994.

Объем. В США да и во всем мире объем международной торговли увеличился в абсолютном и в относительном выражении. Сравнение данных, помещенных в прямоугольниках на рис. 6-2, показывает существенный рост в абсолютном денежном выражении американского экспорта и импорта в течение последних десятилетий. Линии на рисунке показывают рост экспорта и импорта товаров и услуг как доли ВВП – суммарной стоимости (в дол.) всех товаров и услуг, произведенных в пределах Соединенных Штатов. Экспорт и импорт в настоящее время составляют от 11 до 13% ВВП, по сравнению с 1965 г. их относительная величина увеличилась более чем вдвое.

Однако доля США в международной торговле сокращается. В 1947 г. они обеспечивали примерно $^1/_3$ суммарного мирового экспорта, а теперь только около $^1/_8$. Объем международной торговли других стран возрастал более быстрыми темпами, чем внешняя торговля США. *Но по абсолютным показателям экспорта и импорта Соединенные Штаты остаются ведущей внешнеторговой страной.*

Зависимость. Нечего даже и спрашивать о том, зависят ли США от мировой экономики. США почти целиком зависят от других стран в потреблении бананов, кофе, какао, специй, чая, натурального шелка, никеля, жести, каучука и алмазов. Даже беглый взгляд показывает, что импортные товары конкурируют на многих внутренних рынках: японские видеокамеры и видеомагнитофоны, французские и итальянские вина, швейцарские и австрийские лыжи, японские мотоциклы и автомобили – это лишь отдельные примеры. Иностранные автомобили обеспечивают 33% общего объема продаж автомобилей в Соединенных Штатах. Даже великое американское времяпрепровождение – бейсбол – очень сильно зависит от импорта перчаток и мячей.

Но международная торговля – это улица с двусторонним движением, и многие американские отрасли находятся в существенной зависимости от внешних рынков. Почти все виды сельскохозяйственного производства зависят от иностранных рынков: экспорт риса, пшеницы, хлопка и табака составляет от $^1/_4$ до более $^1/_2$ их суммарного производства. Химическая промышленность, самолето-, автомобиле- и станкостроение, добыча угля и производство компьютеров – это лишь немногие американские отрасли, которые продают значительную часть своей продукции на международных рынках. В табл. 6-2 показаны основные виды товарного экспорта и импорта США.

Структура торговли. Табл. 6-2 и 6-3 дают полное представление о структуре торговли Соединенных Штатов. Отметим следующие особенности.

1. В 1993 г. импорт товаров превышал экспорт на 133 млрд дол. (В таблицах, однако, не показано, что экспорт услуг превосходил их импорт на 57 млрд дол.)

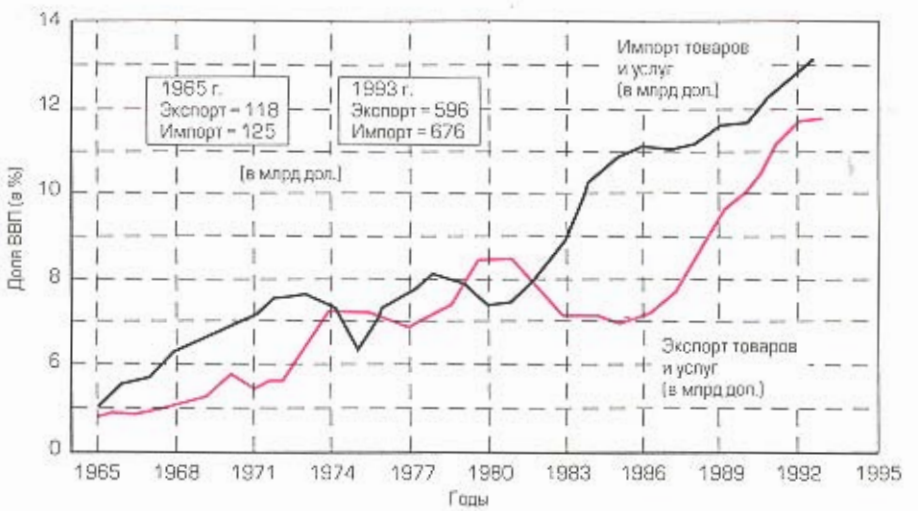


Рисунок 6-2. Объем внешней торговли США как доля ВВП

Американские импорт и экспорт увеличивались в размерах, и с 1965 г. их доля в ВВП более чем удвоилась. (Economic Report of the President, 1994. Использованы данные национальной статистики, скорректированные с учетом инфляции (в ценах 1987 г.)).

Таблица 6-2. Основные статьи экспорта и импорта товаров США, 1993 г. (в млрд дол.)

Экспорт	*Объем*	*Импорт*	*Объем*
Химические продукты	30,1	Автомобили	52,2
Компьютеры	29,3	Нефть	51,5
Товары длительного пользования	26,6	Компьютеры	38,0
Самолеты	20,1	Одежда	31,7
Полупроводники	19,1	Бытовые приборы	22,5
Энергетическое оборудование	17,0	Полупроводники	19,5
Металлы (кроме железа)	14,6	Химические продукты	18,1
Автомобили	14,5	Игрушки и спортивные товары	12,4
Зерно	14,4	Железо и сталь	11,8
Телекоммуникационное оборудование	13,5	Телекоммуникационное оборудование	11,3

Источник: данные Министерства торговли США.

2. Основная часть экспортной и импортной торговли США приходится на другие промышленно развитые страны, а не на менее развитые страны или государства Восточной Европы.

3. В количественном отношении наиболее важным партнером США является Канада. 22% экспортируемой продукции продается канадцам, которые в свою очередь обеспечивают 19% американского импорта.

4. Имеется заметный дисбаланс в торговле США с Японией (60 млрд дол.); американский импорт из Японии значительно превосходил экспорт США в эту страну. В основном такой дисбаланс объясняется большими объемами импорта японских автомобилей и электроники.

5. Зависимость США от иностранной нефти выражается в преобладании импорта в торговле Соединенных Штатов со странами, входящими в организацию государств – экспортеров нефти (ОПЕК).

6. США импортируют некоторые товары из тех же категорий, которые идут на экспорт (особенно автомобили, компьютеры, химические продукты, полупроводники и оборудование для телекоммуникаций).

Связи. Табл. 6-3 свидетельствует также о наличии сложных финансовых отношений между странами. Как финансируется внешнеторговый дефицит США в размере 133 млрд дол., отраженный в табл. 6-3? Каким образом страна – или индивидуум – может получать от других больше товаров, чем в состоянии предоставить взамен? Ответ: либо беря у них в долг, либо отказываясь от владения частью своих активов, или богатства. Именно это происходит с Соединенными Штатами. США финансируют свой торговый дефицит за счет займов (продавая ценные бумаги) у других стран. Соединенные Штаты в настоящий момент самый крупный должник в мире. Более того, страны, в отношениях с которыми у США наблюдается крупный торговый дефицит, например Япония, приобретают активы в Америке. *CBS Records* и *Firestone Tire* теперь принадлежат японским фирмам, компаниями *Doubleday* и *RCA* владеют немецкие фирмы, а *Standard Oil* и *Holiday Inns* находятся в руках англичан.

Таблица 6-3. Товарный экспорт и импорт США по странам, 1993 г.

Экспорт	*Стоимость (в млрд дол.)*	*Доля в общей стоимости (в %)*	*Импорт*	*Стоимость (в млрд дол.)*	*Доля в общей стоимости (в %)*
Промышленно развитые страны	267	58	Промышленно развитые страны	345	58
Канада	101	22	Канада	113	19
Япония	47	10	Япония	107	18
Западная Европа	111	24	Западная Европа	121	21
Австралия	8	2	Австралия	3	1
Развивающиеся страны	183	40	Развивающиеся страны	241	41
Мексика	41	9	Мексика	40	7
ОПЕК	14	3	ОПЕК	24	4
Прочие	128	28	Прочие	181	31
Восточная Европа	6	1	Восточная Европа	4	1
Итого	457	100		590	100

Примечание: данные в таблице основаны на статистике международных сделок и включают военные поставки. Итоговые данные могут не сходиться из-за округлений.
Источник: Survey of Current Business, September, 1994.

Факторы, способствующие росту

Несколько факторов способствовало быстрому росту международной торговли после второй мировой войны.

Технологии транспортировки. Высокие транспортные издержки служат барьером для любого типа торговли и особенно для торговли между удаленными друг от друга регионами. Но совершенствование транспортных средств привело к тому, что земной шар как бы съежился, и это очень облегчило международную торговлю. Самолеты теперь быстро доставляют легкие ценные товары, например алмазы или полупроводники, из одной страны в другую. Нефть обычно транспортируется в огромных танкерах, что сильно сократило стоимость перевозки в расчете на единицу объема. Зерно отгружается на океанские корабли из современных зернохранилищ на Великих озерах и в прибрежных портах. Контейнерные суда доставляют железнодорожные контейнеры прямо в иностранные порты, где краны перегружают контейнеры на железнодорожные платформы для внутренних перевозок. Природный газ течет по трубам большого диаметра от стран-экспортеров к импортерам, например из России в Германию или из Канады в Соединенные Штаты. Рабочие потрошат рыбу на больших рыболовецких судах прямо в местах лова. В специальных холодильниках рыбу затем доставляют в зарубежные порты. Производители коммерческих самолетов доставляют новые лайнеры зарубежным клиентам в течение нескольких часов, просто совершая на них перелеты непосредственно к месту назначения.

Технологии связи. Международная торговля расширилась также благодаря крупным улучшениям в коммуникационной технологии. Телефоны, факсы и компьютеры теперь непосредственно связывают торговцев во всем мире, позволяя экспортерам искать и отбирать наиболее выгодные возможности для продажи товаров за границей и заключения торговых сделок. Новые средства связи позволяют нам перемещать деньги по всему миру в мгновение ока. Курсы обмена, цены акций и процентные ставки почти одновременно появляются на экранах компьютеров в Лос-Анджелесе, Лондоне и Лиссабоне.

В настоящее время экспортеры и импортеры могут вести переговоры между Швецией и Австралией так же легко, как между Оклендом и Сан-Франциско. Дистрибьютор во Флориде может получить расценки на 1000 плетеных корзинок в Таиланде так же быстро, как на 1000 бутылок бурбона в Кентукки.

Общее снижение тарифов. Тарифы – акцизы или импортные пошлины – то и дело скачут то вверх, то вниз, но с 1940 г. снизились во всем мире. Взглянув на рис. 6-6, можно увидеть, что в США тарифные сборы как доля от общего объема облагаемого пошлинами импорта теперь составляют около 5% по сравнению с 40% в 1940 г. Во многих странах до сих пор существуют барьеры на пути свободной торговли, но в среднем тарифы сильно сократились, что привело к увеличению объемов международной торговли.

Мир. Во время второй мировой войны крупные промышленные державы воевали друг с другом, что нанесло серьезный ущерб международной торговле. С тех пор торговля не только восстановилась, она значительно расширилась благодаря мирным взаимоотношениям и торговым организациям, связывающим большинство промышленно развитых стран. В частности, Япония и Германия – две силы, проигравшие вторую мировую войну, – теперь входят в число ведущих участников международной торговли.

Участники

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 1993 г. суммарный экспорт этих государств составлял 1,2 трлн дол. 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 поистине доминируют в международной торговле. Эти же три региона образуют сердцевину мировой финансовой системы и служат местом базирования большинства крупных мировых многонациональных корпораций – фирм, значительную часть активов которых составляют зарубежные производственные и распределительные структуры. Среди 25 крупнейших **многонациональных корпораций** можно назвать *Royal Dutch Shell* и *Unilever* (Великобритания/Нидерланды), *Ford Motor*, *General Motors* и *IBM* (Соединенные Штаты), *British Petroleum* (Великобритания), *Nestlé* (Швейцария), *Fiat* (Италия), *Siemens* и *Bayer Chemicals* (Германия), *Mitsubishi* и *Mitsui* (Япония) и *Alcatel Alstrom* (Франция).

Новые игроки. Недавно на мировой торговой арене появились новые заметные игроки. Одну такую группу стран представляют недавно ставшие индустриальными азиатские экономики Гонконга, Сингапура, Южной Кореи и Тайваня. Эти **«азиатские тигры»** увеличили свою долю в мировом экспорте с

3% в 1972 г. до более 9% в настоящее время. Вместе они экспортируют столько же, столько Япония, и гораздо больше, чем Франция, Великобритания или Италия. Другие страны Юго-Восточной Азии, особенно Малайзия и Индонезия, также увеличили объем своей международной торговли.

Китай, который все в большей степени полагается на рыночные механизмы, становится еще одной мощной торговой державой. С начала рыночных реформ в 1979 г. ежегодный прирост его производства составил в среднем 10% (по сравнению с 2–3% ежегодно в США). При таких замечательных темпах роста совокупный объем производства в Китае удваивается каждые семь лет! Рост производства сопровождался увеличением объемов экспорта и импорта. В 1989 г. китайский экспорт и импорт достигли 50 млрд дол. каждый. В 1994 г. каждый из них возрос до 90 млрд дол., причем 30% китайского экспорта направлялось в США. Китай также привлек значительные объемы иностранных инвестиций. Только в 1993 г. были заключены контракты примерно на 100 млрд дол. иностранных капиталовложений, которые должны поступить в страну в течение ближайших 7 лет. Эксперты предсказывают, что Китай вскоре станет одной из ведущих торговых держав мира.

Падение коммунизма в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе также изменило структуру международной торговли. До этого восточноевропейские страны – Польша, Венгрия, Чехословакия и Восточная Германия – торговали в основном 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 Европой и Америкой.

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 не гладко, нет сомнения, что Россия способна быть одной из ведущих торговых держав мира. Другие бывшие советские республики, а теперь независимые государства, такие, как Украина и Эстония, также открывают свою экономику для международной торговли и финансов.

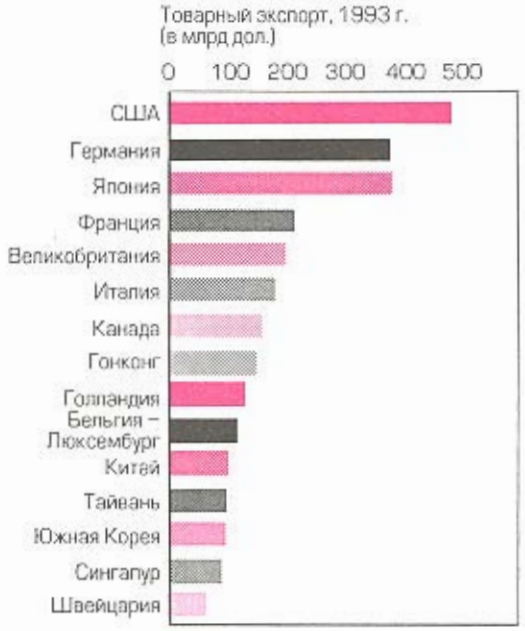
И СНОВА О КРУГООБОРОТЕ

Сейчас, когда мы имеем представление о величине и росте международной торговли, мы должны представить ее как «остальной мир» в модели кругооборота из главы 5. На рис. 6-3 мы вносим две поправки в рис. 5-5.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 6-1

Сравнение стран по объему экспорта (в млрд дол.)

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



Источник: GATT.

1. Наши прежние «Рынок ресурсов» и «Рынок продуктов» теперь становятся «Рынком ресурсов США» и «Рынком продуктов США». Точно так же мы добавляем «США» в блоки «Фирмы», «Правительство» и «Домохозяйства».

2. Внизу схемы кругооборота мы помещаем иностранный сектор – «Остальной мир». В этот блок входят все зарубежные страны, с которыми мы имеем дело, а также составляющие их индивидуумы, фирмы и правительства.

Поток (13) показывает, что люди, фирмы и правительства за границей покупают американскую продукцию – наш экспорт – на нашем рынке продуктов. Этот реальный поток американского экспорта в зарубежные страны сопровождается потоком денежных поступлений (14) от остального мира к нам. В ответ на эти поступления из-за границы американские фирмы увеличивают спрос на внутренние ресурсы, чтобы производить товары на экспорт; они выступают со стороны спроса на рынке

ресурсов. Таким образом, внутренний поток (1) денежных доходов (рента, заработная плата, процент и прибыль), поступающий американским домохозяйствам, возрастает.

Но американский экспорт составляет только половину картины. Поток (15) показывает, что американские домохозяйства, фирмы и правительство тратят часть своих доходов на иностранные продукты. Эти продукты, разумеется, представляют собой наш импорт – поток (16) в модели кругооборота. Закупки импортных автомобилей и электроники увеличивают доходы и производство за рубежом, что в свою очередь дает возможность иностранным домохозяйствам покупать товары американского экспорта.

Наша модель кругооборота дает упрощенную картину действительности, в которой основную роль играют рынки продуктов, но внимания заслуживают также некоторые другие аспекты взаимоотношений США с «остальным миром». В частности, имеются взаимосвязи между американским рынком ресурсов и остальным миром.

Америка импортирует и экспортирует не только продукты, но и ресурсы. Например, США импортируют сырую нефть и экспортируют древесину. Более того, некоторые американские фирмы участвуют в «оффшорном» производстве, которое перекачивает капитал с внутренних рынков ресурсов на рынки ресурсов в других странах. Например, компания *General Motors* может построить автомобильный завод в Канаде или Германии. Или *Sony* может построить завод по производству проигрывателей для компакт-дисков в США, обеспечивая тем самым обратный поток капитала.

Кроме того, существуют международные потоки рабочей силы. Около 1 млн легальных и нелегальных иммигрантов приезжает ежегодно в Соединенные Штаты, пополняя численность доступных трудовых ресурсов, а также увеличивая совокупные объемы производства и дохода в США. С другой стороны, иммиграция увеличивает предложение рабочей силы на конкретных американских рынках труда, снижая тем самым уровень заработной платы в некоторых видах занятости в США.

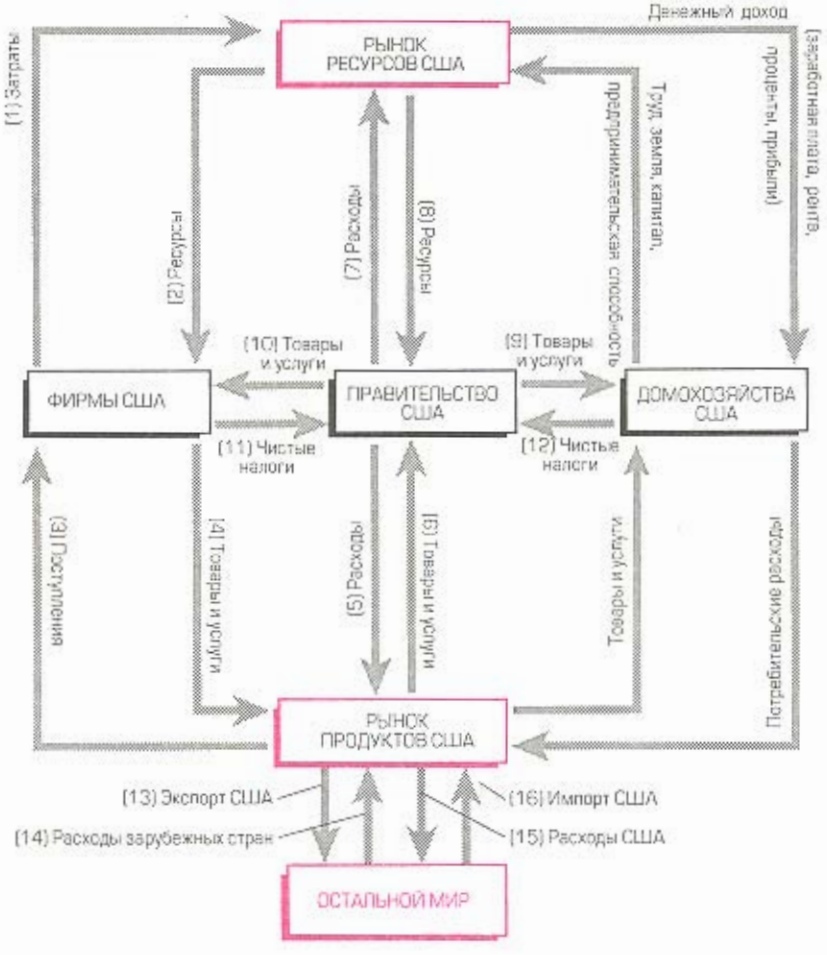


Рисунок 6-3. Кругооборот при наличии иностранного сектора

Потоки (13) – (16) в нижней части схемы показывают, каким образом экономика Соединенных Штатов взаимодействует с остальным миром. Люди за границей покупают товары американского экспорта, внося таким образом свой вклад в денежные поступления фирм и доходы граждан США. Американцы в свою очередь тратят часть своих доходов на покупку товаров, импортируемых из-за границы. Доход от национального экспорта позволяет оплачивать импорт.

Расширенная модель кругооборота (рис. 6-3) показывает также, что страна, вовлеченная в международную торговлю, рискует оказаться в состоянии нестабильности, которая не затронула бы «закрытую» экономику (рис. 5-5). Например, спады и инфляция обладают способностью быстро распространяться в торгующих друг с другом странах. Предположим, что в государствах Западной Европы происходит сильный спад. По мере того как их доходы уменьшаются, они начинают приобретать все меньше американских экспортных товаров. В результате потоки (13) и (14) на рис. 6-3 сократятся, а запасы непроданных американских товаров возрастут. Американские фирмы будут реагировать на это сокращением производства и занятости, что уменьшит поток денежных доходов, поступающих американским домохозяйствам (поток 1). Таким образом, спад в Европе может привести к спаду в Соединенных Штатах.

Рис. 6-3 также помогает нам понять, что иностранный сектор изменяет структуру распределения ресурсов и доходов в американской экономике. При наличии иностранного сектора мы выпускали больше одних товаров (наш экспорт) и меньше других (наш импорт), чем производили бы в его отсутствие. Таким образом, американская рабочая сила и другие производственные ресурсы смещаются от «импортных» в сторону «экспортных» отраслей. Мы используем больше наших ресурсов для производства коммерческих самолетов и выращивания пшеницы и меньше для производства автомобилей и одежды. В связи с этим мы задаемся вопросом: «Имеет ли такое перераспределение ресурсов экономический смысл? Увеличивает ли оно наше валовое производство и наш уровень жизни?» Далее мы рассмотрим несколько ответов на этот вопрос. (*Ключевой вопрос 3.*)

Краткое повторение 6-1

- Объем международной торговли возрос как с глобальной, так и с национальной точки зрения. Соединенные Штаты являются ведущим участником международной торговли, экспорт и импорт США составляют примерно 11–13% ВВП.
- Совершенствование технологий транспортировки и связи, снижение внешнеторговых тарифов и мирные взаимоотношения между основными промышленно развитыми странами способствовали расширению международной торговли.
- В международной торговле лидируют США, Япония и страны Западной Европы. В последнее время активную роль на мировом рынке стали играть «азиатские тигры» (Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань), Китай, страны Восточной Европы и независимые республики, ранее входившие в состав Советского Союза.
- Модель кругооборота теперь включает в себя иностранный сектор; сюда добавлены потоки экспорта с внутреннего рынка продуктов, импорта на внутренний рынок продуктов и соответствующие потоки расходов.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ОТНОСИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Специализация и торговля увеличивают производительность ресурсов страны и способствуют росту валового производства. 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, что и люди: в результате специализации и обмена между людьми, регионами и странами возрастает совокупный объем производства и дохода.

Основной принцип

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

Рассмотрим для примера случай с дипломированным бухгалтером, который также является и квалифицированным маляром. Предположим, что бухгалтер способен покрасить свой дом быстрее, чем профессиональный маляр, которого он собирается нанять. Предположим также, что работой по специальности бухгалтер может заработать 50 дол. в час

[1] *Smith A.* The Wealth of Nations. New York: Modern Library, Inc., 1937. P. 424 (впервые книга была опубликована в 1776 г.).

и что он должен платить маляру за его работу 15 дол. в час. Теперь допустим, что у бухгалтера покраска дома займет 30 часов, а у маляра – 40.

Следует ли бухгалтеру отвлечься на время от основной работы, чтобы покрасить свой дом, или ему все же стоит нанять маляра? Альтернативные издержки бухгалтера при самостоятельной покраске дома равны 1500 дол. (30 часов × 50 дол. в час упущенного дохода). Затраты же на маляра составят только 600 дол. (40 часов × 15 дол. в час, запланченные маляру). Хотя бухгалтер способен лучше справиться и с бухгалтерской, и с малярной работой, его относительное, или сравнительное, преимущество лежит в области бухгалтерского дела. Он *снизит затраты на покраску своего дома*, если будет специализироваться в бухгалтерском деле и использовать часть полученных от этой работы доходов для найма маляра.

Точно так же и 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, что маляру потребовалось бы 10 часов для подготовки налоговой декларации, в то время как бухгалтер справился бы с этой работой за 2 часа. Маляру пришлось бы пожертвовать 150 дол. своего дохода (10 часов × 15 дол. в час потраченного времени) для выполнения работы, которую нанятый им бухгалтер мог бы сделать за 100 дол. (2 часа × 50 дол. в час времени бухгалтера). Прибегнув к услугам бухгалтера для заполнения налоговой декларации, маляр *сокращает свои затраты на это.*

Что верно для бухгалтера и маляра, то верно и для стран. Страны могут снизить свои затраты на получение желаемых товаров, специализируясь на производстве, где они имеют относительное преимущество.

Сравнительные издержки

Наш простой пример ясно показывает, что специализация экономически желательна, потому что она способствует повышению эффективности производства. Чтобы понять, что представляет собой мировая экономика, давайте рассмотрим специализацию в контексте торговли между странами, используя для нашего анализа уже знакомое нам понятие кривой производственных возможностей. Предположим, что США и Мексика обладают именно такими производственными возможностями, какие показаны в табл. 6-4 и 6-5. В этих таблицах мы исходим из того, что издержки неизменны. Каждая страна должна отказаться от фиксированного количества одного продукта, чтобы сохранить постоянное приращение другого продукта. (Это предположение упростит наши рассуждения, не влияя на полученные выводы.)

Таблица 6-4. Производственные возможности Мексики (в т)

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

Таблица 6-5. Производственные возможности США (в т)

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 авокадо (20 – 0) надо пожертвовать производством 5 т (15 – 10) соевых бобов. Или, проще говоря, в Мексике производство 4 т авокадо стоит 1 т соевых бобов, то есть $1S = 4A$. Так как мы предположили постоянные издержки, это внутреннее соотношение не изменится, если Мексика увеличит объем производства любого из двух продуктов. Это также очевидно из сравнения производственных возможностей *B* и *C*, где мы видим, что еще 4 т авокадо (24 – 20) стоят 1 т соевых бобов (10 – 9).

Сравнение производственных альтернатив *R* и *S* в табл. 6-5 также показывает, что внутренние альтернативные издержки производства 10 т соевых бобов (30 – 20) соответствуют для американцев 30 т авокадо (30 – 0). Иными словами, внутреннее соотношение между сравнительными издержками производства этих двух продуктов в Соединенных Штатах $1S = 3A$. Это же ясно видно из сравнения производственных альтернатив *S* и *T*. Заметьте, что дополнительные 3 т авокадо (33 – 30) производятся за счет непосредственного отказа от 1 т соевых бобов (20 – 19).

Сравнительные издержки производства двух продуктов различны для этих двух стран. Экономисты говорят, что Соединенные Штаты имеют внутреннее преимущество по сравнительным издержкам, или просто **сравнительное (относительное) преимущество**, в производстве соевых бобов. 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

Таблица 6-6. Специализация в соответствии с относительным преимуществом и выигрышем от обмена (в т)

Страна	(1) Объем продукции до специализации	(2) Объем продукции после специализации	(3) Объем торговли	(4) Объем продукции в результате обмена	(5) = (4) − (1) Выигрыш от специализации и обмена
Мексика	24 авокадо 9 соевых бобов	60 авокадо 0 соевых бобов	− 35 авокадо +10 соевых бобов	25 авокадо 10 соевых бобов	1 авокадо 1 соевых бобов
США	33 авокадо 19 соевых бобов	0 авокадо 30 соевых бобов	+35 авокадо −10 соевых бобов	35 авокадо 20 соевых бобов	2 авокадо 1 соевых бобов

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, с другой стороны, 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. Авокадо оказываются относительно более дешевыми в Мексике. Итак, внутренние соотношения затрат на выпуск этих двух продуктов в Мексике $1S = 4A$, а в Соединенных Штатах $1S = 3A$.

Из-за этих различий во внутренних альтернативных издержках, если обе страны специализируются в соответствии со своим относительным преимуществом, каждая может достичь более высокого уровня валового производства при том же вложении ресурсов. Вместе они будут использовать свои ограниченные ресурсы более эффективно.

Условия торговли

Так как в США соотношение затрат на выпуск этих двух продуктов составляет $1S = 3A$, разумно, чтобы американцы специализировались на производстве соевых бобов, если в торговле с Мексикой они могут получить *больше*, чем 3 т авокадо за 1 т соевых бобов. Аналогично при соотношении затрат в Мексике $1S = 4A$ мексиканцам есть смысл специализироваться в производстве авокадо, если они могут получить 1 т соевых бобов, *меньше* чем за 4 т авокадо.

Предположим, что путем 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 окажется в лучшем положении в результате обмена по сравнению только с внутренним производством. Американцы получают 3,5 т авокадо, отослав в Мексику 1 т соевых бобов, хотя они могут получить только 3 т авокадо, перераспределив внутренние ресурсы с производства соевых бобов на авокадо. Мексиканцы затратили бы 4 т авокадо для получения 1 т соевых бобов путем перераспределения внутренних ресурсов. Вместо этого за счет обмена с Соединенными Штатами они могут получить 1 т соевых бобов с более низкими издержками в 3,5 т авокадо.

Выигрыш от специализации и обмена

Давайте определим выигрыш в валовом продукте за счет специализации и обмена. Предположим, что перед началом специализации и обмена оптимальными производственными комбинациями для каждой страны были альтернатива *C* в табл. 6-4 и альтернатива *T* в табл. 6-5. Объемы продукции в этих комбинациях представлены в столбце (1) табл. 6-6. Это значит, что мексиканцы предпочли выпуск 24 т авокадо и 9 т соевых бобов (табл. 6-4), а американцы – 33 т авокадо и 19 т соевых бобов (табл. 6-5) всем другим альтернативам, доступным в пределах их внутренней экономики.

Теперь предположим, что обе страны специализируются в соответствии со сравнительным преимуществом и 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*), как показано в столбце (2) табл. 6-6. Исходя из наших условий торговли $1S = 3{,}5A$, предположим, что Мексика обменяет 35 т авокадо на 10 т американских соевых бобов. Столбец (3) табл. 6-6 показывает, какие объемы продукции были обменены в этой торговле. 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), где мы вычли объем продукции *до* специализации, указанный в столбце (1), из объема продукции *после* специализации, указанного в столбце (4).

Специализация в соответствии с относительным преимуществом способствует лучшему распределению ресурсов в мировом масштабе, то есть в результате использования того же общего количества ресурсов и

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 6–2

Курсы обмена: иностранная валюта за 1 дол. США

Количества иностранной валюты, которую можно купить за 1 дол., существенно различаются в разных странах. Эти данные относятся к февралю 1995 г. и с течением времени колеблются в ответ на изменения спроса и предложения на международной валютной бирже.

тех же технологий совокупный объем производства в мире возрастает. Если Мексика и США выделят все свои ресурсы на производство авокадо и соевых бобов, соответственно то же самое суммарное вложение ресурсов приведет к производству большего объема валового продукта, что свидетельствует о более эффективном использовании или распределении ресурсов.

В главе 2 мы видели, что с помощью специализации и международной торговли страна может преодолеть производственные ограничения, установленные ее кривой производственных возможностей. И хотя внутренние кривые производственных возможностей двух стран не сдвинулись вправо и вверх, специализация и обмен помогли обойти ограничения, связанные с кривой производственных возможностей. Экономический эффект специализации и обмена между двумя странами равносилен обладанию бóльшим количеством ресурсов или ресурсами лучшего качества либо технологическому прогрессу. В основе мировой экономики лежит национальный интерес торговых партнеров. Торговля (обмен) между ними обеспечивает взаимный выигрыш в производстве потребительских товаров и тем самым — более высокий внутренний уровень жизни. (*Ключевой вопрос 4.*)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

Люди, фирмы или страны, специализирующиеся в производстве определенных товаров или услуг, обменивают эти продукты на деньги и затем используют деньги для покупки других продуктов или для платы за пользование ресурсами. В экономике одной страны, например Мексики, цены выражаются в песо и покупатели используют песо для покупки продуктов внутреннего производства. У покупателей имеются песо, то есть именно та валюта, которая требуется продавцам.

На международных рынках дело обстоит несколько иначе. Сколько потребуется долларов, чтобы купить грузовик мексиканских авокадо, который продается за 3 тыс. песо, немецкий автомобиль, который продается по цене 90 тыс. марок, или японский мотоцикл стоимостью 300 тыс. иен? Производители в Мексике, Германии и Японии хотят получать плату в песо, марках и иенах соответственно, чтобы они могли платить заработную плату, ренту, проценты, дивиденды и налоги. Эту услугу обеспечивает **международный валютный рынок** — *рынок, где различные национальные валюты обмениваются одна на другую.* (См. раздел «Международный ракурс» 6-2.) Два соображения, касающихся этого рынка, заслуживают особого внимания.

1. Конкурентный рынок. Реальные рынки иностранных валют относятся к тому типу рынка, какой мы изучали в главе 3. Это конкурентные рынки, для которых характерно большое число покупателей и продавцов, имеющих дело со стандартизованными «продуктами», такими, как американский доллар, немецкая марка, английский фунт, шведская крона или японская иена.

2. Связь со всеми ценами на внутреннем и зарубежных рынках. Цена, или курс обмена, национальной валюты — это не обычная цена; она связывает все цены на внутреннем (скажем, американском) рынке со всеми ценами на зарубежных (например, японском или английском рынках). 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 1 цент за иену, то кассетный плейер «сони» ценой 20 тыс. иен будет стоить 200 дол. (20 000 × 0,01). Если же курс обмена составит 0,02 дол. за иену, то плейер будет стоить 400 дол. (20 000 × 0,02).

Точно так же 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.

Рынок долларов–иен

Как работает валютный рынок для долларов и иен? (Технические детали мы отложим на потом.) Когда страны торгуют между собой, им приходится обменивать валюту. Американские экспортеры хотят, чтобы им платили долларами, а не иенами; но японские импортеры американских товаров располагают иенами, а не долларами. В качестве решения этой проблемы японские импортеры предлагают свои иены в обмен на доллары. И наоборот, американские импортеры должны платить японским экспортерам в иенах, а не в долларах. Поэтому американцы выходят на рынок иностранной валюты, предъявляя спрос на иены.

На рис. 6-4 представлены предложение иен со стороны японских импортеров и спрос на иены со стороны американских импортеров. В точке пересечения кривой спроса на иены D_y и кривой предложения иены S_y устанавливается равновесная цена иены в долларах. Отметим, что равновесная долларовая цена 1 иены, то есть курс обмена доллара на иену, составляет 0,01 дол. = 100 иен. При этой цене рынок иен находится в равновесии; на нем нет ни недостатка, ни избытка иен. Равновесная цена показывает, что на 1 дол. можно купить 100 иен и, следовательно, японские товары стоимостью 100 иен. И наоборот, на 100 иен можно купить американские товары стоимостью 1 дол.

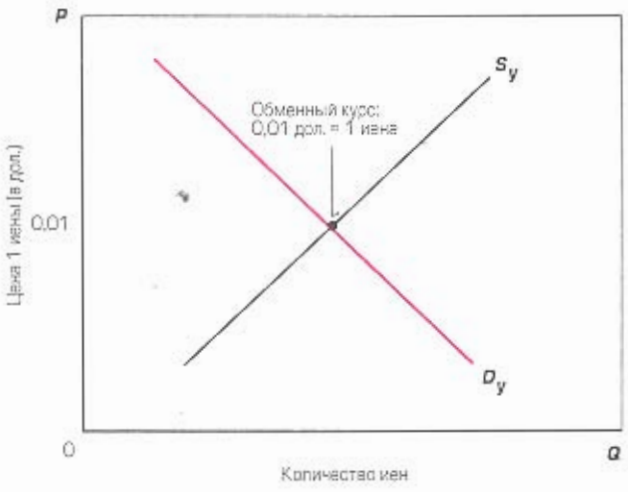


Рисунок 6-4. Рынок иностранных валют

Американский импорт из Японии создает спрос на иены, в то время как американский экспорт в Японию создает предложение иен. Цена 1 иены в долларах – обменный курс – определяется точкой пересечения кривых спроса и предложения. В данном случае равновесная цена равна 0,01 дол., это означает, что на 1 цент можно купить 1 иену (или на 1 дол. купить 100 иен).

Изменение обменных курсов – обесценение и удорожание

Что может вызвать изменение обменного курса? Детерминанты спроса на иены и предложения иен аналогичны детерминантам спроса и предложения, обсуждавшимся в главе 3. В США несколько факторов могут увеличить спрос – и, следовательно, выраженную в долларах цену – на иены. В США могут возрасти доходы, что позволит американцам покупать не только больше американских товаров, но и больше телевизоров «сони», камер «никон» и автомобилей «ниссан», которые производятся в Японии. Поэтому американцам понадобится больше иен и спрос на иены возрастет. Или изменение вкусов американцев увеличит спрос на японские товары. Когда цены на горючее в 70-х годах резко возросли, многие американские потребители вместо американских автомобилей, пожирающих горючее, предпочли покупать компактные экономичные японские автомобили. Результат – увеличение спроса на иены.

Рост американского спроса на японские товары увеличит спрос на иены и поднимет долларовую цену иены. Предположим, что долларовая цена иены поднимется с 0,01 дол. = 1 иена (или 1 дол. = = 100 иен) до 0,02 дол. = 1 иена (или 2 дол. = = 100 иен). 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). Доллар сто́ит меньше, потому что на него можно купить меньше иен и, следовательно, меньше японских товаров; иена и, следовательно, все японские товары стали для американцев дороже. В результате американские потребители переключают свои расходы с японских на американские товары. Для американских покупателей автомобиль «форд таурус» становится относительно более привлекательным, чем «хонда аккорд». И наоборот, поскольку на каждую иену можно купить больше долларов, американские товары становятся дешевле для жителей Японии и американский экспорт в Японию возрастает.

Если происходят противоположные события – растут доходы в Японии и японцы предпочитают покупать больше американских товаров, то предложение иен на валютном рынке увеличится. Этот рост предложения иен по сравнению со спросом приведет к падению равновесной цены иены, выраженной в долларах. Например, предложение иен может увеличиться и в результате долларовая цена иены снизится с 0,01 дол. = 1 иена (или 1 дол. = 100 иен) до 0,005 дол. = 1 иена (или 1 дол. = 200 иен). Это снижение долларовой цены иены означает, что произошло **удорожание** доллара по отношению к иене. Теперь требуется меньше долларов (или центов),

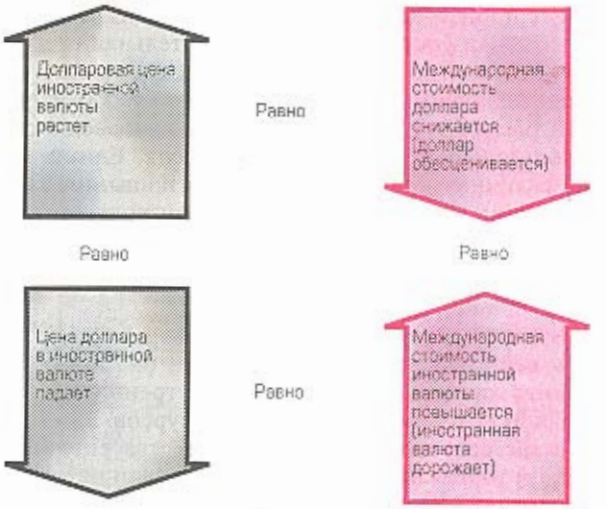


Рисунок 6-5. Обесценение и удорожание валют

Повышение цены иностранной валюты в долларовом выражении эквивалентно снижению международной стоимости доллара (его обесценению). Повышение долларовой цены иностранной валюты также подразумевает снижение цены доллара в иностранной валюте. Таким образом, международная стоимость иностранной валюты по отношению к доллару повышается (иностранная валюта дорожает).

чтобы купить 1 иену; доллар сто́ит больше, потому что на него можно купить больше иен и, следовательно, больше японских товаров. Каждый плейер «сони» становится дешевле в долларовом выражении, поэтому американцы начинают покупать их больше. Американский импорт в целом возрастает. Тем временем из-за того, что требуется больше иен для покупки одного доллара, американский экспорт в Японию сокращается.

Эти соотношения между валютами показаны на рис. 6-5, который следует внимательно изучить. (*Ключевой вопрос 6.*)

Краткое повторение 6-2

- Страна имеет относительное (сравнительное) преимущество в производстве какого-либо товара, когда она может производить его с меньшими внутренними альтернативными издержками, чем потенциальный торговый партнер.
- Специализация, основанная на относительном преимуществе, увеличивает валовой продукт стран, торгующих друг с другом.
- Международный валютный рынок – это рынок, на котором валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.
- Удорожание доллара – это увеличение его международной стоимости по отношению к валюте какой-нибудь другой страны; на доллар теперь можно купить больше единиц другой валюты. Обесценение доллара – это снижение его международной стоимости по отношению к другим валютам; на доллар теперь можно купить меньше единиц другой валюты.

ПРАВИТЕЛЬСТВО И ТОРГОВЛЯ

Если люди и страны выигрывают от специализации и международного обмена, почему правительства иногда пытаются ограничить свободный поток импорта или субсидировать экспорт? Какие существуют барьеры на пути международной торговли? И в чем их смысл?

Торговые барьеры и субсидии

Существуют четыре вида вмешательства государства в свободную торговлю.

1. **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.

2. **Импортные квоты** – это количественные или стоимостные ограничения импорта отдельных товаров. Как только квоты «исчерпаны», они перекрывают импорт, который 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 полностью блокируют импорт, после того как они исчерпаны.

3. К **нетарифным барьерам** относятся система лицензирования, какие-либо необоснованные требования, предъявляемые к качеству товара, или просто бюрократическая волокита при оформлении таможенных документов. В некоторых странах принято обязательное лицензирование внутренних импортеров иностранных товаров. Ограничения на выдачу лицензий способны существенно затруднить импорт. Таким способом Великобритания препятствует импорту угля. Некоторые страны ограничивают ввоз фруктов, настаивая на обязательной проверке каждого контейнера на наличие в них насекомых и личинок.

4. **Экспортные субсидии** представляют собой государственные выплаты национальным производителям, предназначенные для снижения их производ-

ственных 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 двумя американскими компаниями — *Boeing* и *McDonnell Douglas*. США и другие страны субсидируют своих фермеров, способствуя тем самым росту внутреннего производства и предложения пищевых продуктов. Это приводит к падению рыночной цены пищевых продуктов 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, причем некоторые из них вполне обоснованны, большинство же — нет. Здесь мы рассмотрим две причины, а к остальным вернемся в более поздних главах.

1. Ошибочное понимание выигрыша от торговли. Существует общепринятый 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 он 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 полную занятость своих ресурсов, включая рабочую силу, 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 полной занятости 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, то есть импорт, полученный с меньшими издержками, чем если бы тот же объем продукции производился с использованием внутренних ресурсов. Единственная разумная причина для экспортирования части продукции нашего внутреннего производства — это получение импорта, имеющего для нас бóльшую ценность. Специализация и международный обмен дают нам такую возможность.

2. Политические соображения. В то время как 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 влияли на американское производство авокадо и мексиканское производство соевых бобов. Эти отрасли могли попытаться сохранить или улучшить свое экономическое положение, убеждая соответствующее правительство ввести таможенные тарифы или квоты для их защиты.

> «Непосредственными выгодами от облегчения импорта или экспортных субсидий, как правило, пользуются немногие, но каждый испытывает большую личную заинтересованность в том, чтобы получать такие выгоды. Эта заинтересованность служит мощным стимулом для активной политической деятельности.
>
> Но издержки такой политики порой существенно превосходят все выгоды от нее. У общества может уходить до 60–80 тыс. дол. в год на сохранение рабочего места внутри страны, которое в ином случае принесло бы работнику в виде заработной платы и пособий лишь половину этой суммы. Кроме того, затраты на это сильно распылены — в Соединенных Штатах между 50 штатами и 263 млн граждан. Поскольку расходы, ложащиеся на плечи каждого гражданина, как правило, весьма невелики, так что порой остаются даже незамеченными, сопротивление протекционистским мерам на самом нижнем уровне зачастую заметно меньше, чем давление в пользу их принятия»[2].

Издержки протекционизма скрыты еще и потому, что тарифы и квоты входят в цену товаров. В связи с этим политики сталкиваются с немногими сдерживающими факторами, когда соглашаются с требованиями о введении протекционистских мер. На самом-то деле преодолеть общественное мнение помогают не только убедительные доводы в пользу торговых барьеров, но также доступные массам лозунги («Сократим импорт и предотвратим безработицу!») и патриотические призывы («Покупайте

[2] Economic Report of the President. 1982. P. 177 (статистические данные осовременены).

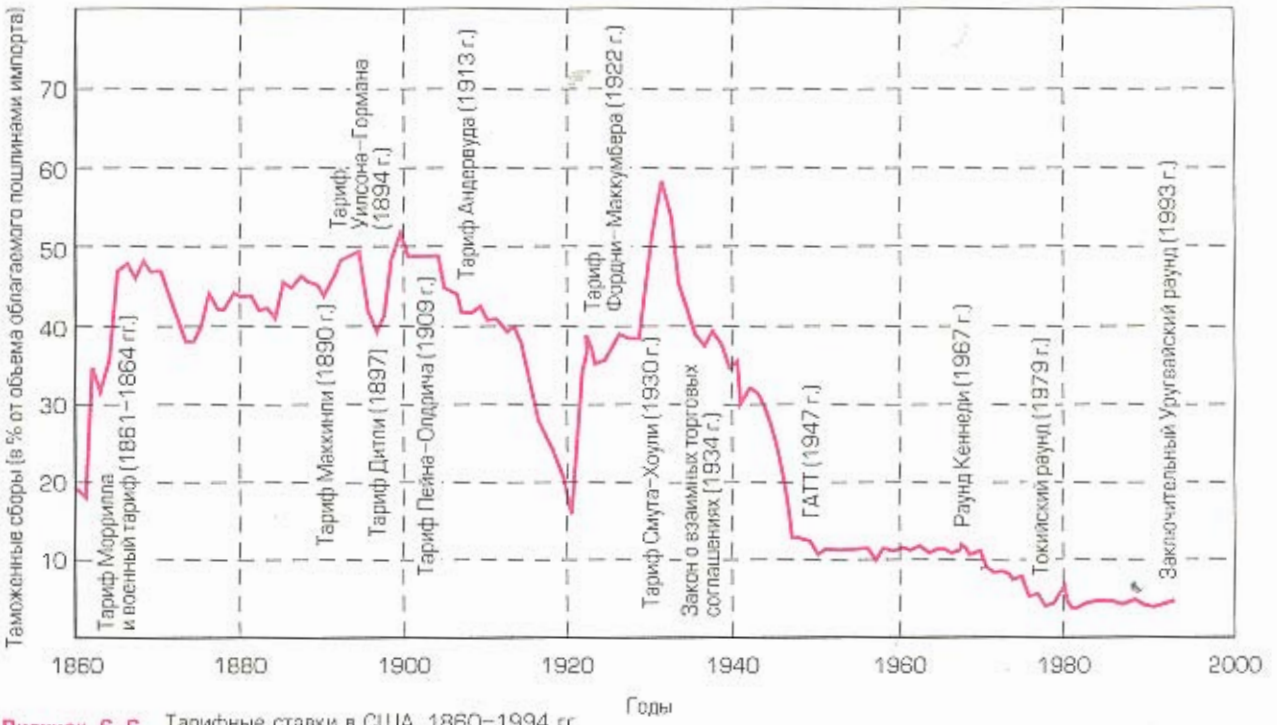


Рисунок 6-6. Тарифные ставки в США, 1860–1994 гг.

В США тарифные ставки (уровень таможенных пошлин) колебались с течением времени. Но начиная с принятия Закона о взаимных торговых соглашениях в 1934 г., наметилась тенденция к их снижению (данные Министерства торговли США).

американское!»), которыми пользуются сторонники протекционизма. Выгоды от тарифов мгновенны и очевидны для народа. Отрицательные последствия, о которых предупреждают экономисты, не так заметны и к тому же рассеяны по всей экономике. Кроме того, люди часто допускают логическую ошибку: «Если квота на японские автомобили сохранит прибыли и занятость в американской автомобильной промышленности, то как она может быть вредна для экономики в целом?» А когда к этому добавляются еще и политические соображения, изложенные в такой форме: «Вы поддерживаете тарифы в текстильной промышленности моего штата, а я поддерживаю тарифы в автомобильной промышленности вашего штата», – результатом может стать введение 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 товары по ценам выше мировых. Издержки торгового протекционизма для американских потребителей превышают выгоды от протекционизма для американских производителей, что означает *чистые* издержки для всех американцев. В начале 90-х годов эти издержки превышали 21 млрд дол. ежегодно. Снятие торговых барьеров снизило бы цены в защищаемых отраслях в среднем на 3%. Цены на одежду упали бы на 11,4%, на сумки и чемоданы – на 9,1, на сахар – на 8,3%. Снизились бы также цены на обувь, часы, прессованное и дутое стекло, драгоценные камни, инструменты, замороженные фрукты и овощи, черепицу из керамики и кожаные изделия[3].

Тарифы и квоты на текстиль и одежду обходятся нашей экономике примерно в 16 млрд дол. ежегодно. В других отраслях чистые издержки торгового протекционизма составляют: 3 млрд дол. в морском транспорте, 850 млн в производстве молока и молочных продуктов, 657 млн в сахарной промышленности, 353 млн в производстве арахиса, 177 млн в производстве мяса, 170 млн в производстве нерезиновой обуви и 101 млн дол. в выпуске часов.

МНОГОСТОРОННИЕ СОГЛАШЕНИЯ И ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Когда одна из стран воздвигает барьеры на пути импорта, страна, чей экспорт от этого страдает, мо-

[3] United States International Trade Commission.

жет ответить введением своих собственных торговых барьеров. В этой «торговой войне» растут тарифы, препятствуя мировой торговле и снижая всеобщее экономическое благосостояние. Классическим примером является **Закон о тарифах Смута–Хоули 1930 г.** Вместо того чтобы сократить импорт и стимулировать внутреннее производство, этот закон своими высокими тарифами вынудил 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 тариф Смута–Хоули способствовал началу Великой депрессии. В связи с этим страны предприняли усилия для снижения тарифов по всему миру. Движение к свободной торговле поддержали мощные внутринациональные группировки в своих собственных интересах. В частности, экспортеры товаров и услуг, импортеры иностранных компонентов, используемых во внутреннем производстве товаров, и продавцы импортных товаров энергично способствовали снижению тарифов во всем мире.

Рис. 6-6 ясно показывает, что Соединенные Штаты были страной с высокими тарифами на протяжении бóльшей части своей истории. Но он также показывает, что в целом американские тарифы за последние полвека снизились[4].

Закон о взаимных торговых соглашениях и ГАТТ

Принятие **Закона о взаимных торговых соглашениях 1934 г.** положило начало тенденции к снижению тарифов. Специально направленный на снижение тарифов, этот закон имел две основные особенности.

1. 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.

2. Общее снижение тарифов. При включении в подобные соглашения положения о **режиме наибольшего благоприятствования** снижение тарифов затрагивало бы уже не только ту конкретную страну, которая в данный момент вела переговоры с Соединенными Штатами, но и все другие страны, когда-либо ранее получившие статус страны с режимом наибольшего благоприятствования.

Но закон о взаимных торговых соглашениях дал толчок только двусторонним переговорам (переговорам между двумя государствами). Этот подход был расширен в 1947 г., когда 23 страны, включая США, подписали **Генеральное соглашение о тарифах и торговле (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. ГАТТ охватывает более 120 государств, и нет сомнений, что оно сыграло положительную роль в развитии тенденции к либерализации международной торговли. В рамках организационной структуры ГАТТ страны-участницы в период после второй мировой войны провели восемь раундов переговоров о снижении торговых барьеров.

Уругвайский раунд. Восьмой раунд переговоров ГАТТ начался в Уругвае в 1986 г. После семи лет ожесточенных дебатов в 1993 г. 124 страны-участницы достигли нового соглашения. Оно вступило в силу с 1 января 1995 г., и его положения будут действовать до 2005 г.

Основные положения нового соглашения в рамках ГАТТ таковы.

1. Снижение тарифов. Будут устранены или существенно снижены тарифы на тысячи видов продукции, включая строительное и медицинское оборудование, бумагу, сталь, химикаты, древесину, платы памяти для ЭВМ и алюминий. В целом снижение тарифов составит примерно 33%.

2. Включение услуг. В настоящее время услуги образуют значительный сегмент мирового рынка объемом 90 млрд дол. и к ним впервые применены положения ГАТТ. Соглашение либерализует государственную политику, которая прежде существенно затрудняла проникновение на мировой рынок таких видов услуг, как реклама, страхование, консалтинг, туризм, бухгалтерские, юридические, финансовые и другие.

3. Сельское хозяйство. Все государства-участники согласились «урезать» свои сельскохозяйственные субсидии, предоставляемые фермерам, сократив общий объем таких субсидий на 21%, или на 300 млрд дол. ежегодно. Соглашение снимает запрет на импорт риса в Японию и Южную Корею, а также американские импортные квоты на сахар, молочные продукты и арахис. Эти квоты будут заменены тарифами.

4. Интеллектуальная собственность. Соглашение обеспечивает международную защиту интеллектуальной собственности от пиратства в виде патентов, торговых марок и авторских прав. Эта защита

[4] Однако усредненные значения занижают важность тарифов, поскольку не отражают тот факт, что некоторые товары из-за действующих тарифов вовсе не попадают на американские рынки. Кроме того, средние величины скрывают высокие тарифы на определенные товары.

принесет крупные выгоды американским книгоиздателям, музыкальным продюсерам и фирмам, занимающимся созданием компьютерных программ.

5. Поэтапная отмена квот на текстиль и одежду. Квоты на импорт текстиля и одежды в течение 10 лет отменены и заменены тарифами. Эти квоты препятствуют импорту одежды в промышленно развитые страны. Их отмена благоприятно скажется на развивающихся станах, имеющих относительное преимущество в этой области.

6. Всемирная торговая организация. В ГАТТ включено положение о создании Всемирной торговой организации, наделенной юридической властью и правом выступать посредником между членами при обсуждении новых правил.

По оценкам, исчерпывающее выполнение всех договоренностей в рамках ГАТТ приведет к росту мирового валового продукта на 6 трлн дол., или на 8%! Для американских же потребителей выигрыш составит примерно 30 млрд дол. ежегодно.

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 теперь включает в себя 15 западноевропейских стран – Францию, Германию, Италию, Бельгию, Нидерланды, Люксембург, Данию, Ирландию, Великобританию, Грецию, Испанию, Португалию, Австрию, Финляндию и Швецию.

Цели. Первоначально Общий рынок был создан для: 1) постепенной отмены тарифов и импортных квот на все продукты, которыми торгуют между собой страны-участницы; 2) установления общей системы тарифов применительно ко всем товарам, поступающим из стран, не входящих в ЕС; 3) обеспечения свободного движения капиталов и рабочей силы в пределах Общего рынка; 4) выработки единой политики по другим экономическим вопросам, затрагивающим все страны-участницы, в том числе по проблемам сельского хозяйства, транспорта, а также регулирования предпринимательской деятельности. ЕС достиг большинства поставленных целей и теперь представляет собой мощный **торговый блок**.

Результаты. Создание ЕС было вызвано как политическими, так и экономическими мотивами. Основным экономическим мотивом было стремление стран-участниц к большей свободе во взаимной торговле. Хотя довольно трудно точно определить, в какой степени своим процветанием и ростом ЕС обязан именно экономической интеграции, но заведомо ясно одно: интеграция создает массовые рынки, жизненно важные для развития промышленности ЕС. Благодаря экономии за счет масштабов производства европейским отраслям удалось существенно снизить издержки, чего на всех предыдущих этапах исторического развития им не позволяли добиться узкие, ограниченные национальными рамками рынки.

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 барьерами, которые затрудняют конкуренцию с компаниями из стран, принадлежащих к торговому блоку ЕС. Например, до образования ЕС американские, немецкие и французские автомобилестроители платили одинаковые пошлины, продавая свою продукцию Бельгии. Однако после введения внутренних условий торговли между членами ЕС бельгийские тарифы на немецкий «фольксваген» и французский «рено» снизились до нуля, но к американским «шевроле» и «фордам» по-прежнему применяется внешний тариф. Это ставит американские фирмы в невыгодное положение. Точно так же торговые ограничения ЕС затрудняют Восточной Европе экспорт металлов, текстиля и сельскохозяйственных продуктов – товаров, которые восточноевропейские страны производят в изобилии.

Из-за тех преимуществ, которыми пользуются страны внутри зон свободной торговли, у торговых блоков, подобных ЕС, могут сократиться 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 введения через ГАТТ более свободных условий мировой торговли.

Североамериканское соглашение о свободной торговле

В 1993 г. Канада, Мексика и США также образовали торговый блок. **Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)** установило зону свободной торговли, имеющую примерно такой же совокупный объем производства, что и ЕС, но значительно большую географическую протяженность. Заключению НАФТА предшествовало соглашение о свободной торговле между Соединенными Штатами и Канадой от 1989 г. По этому соглашению канадские производители получили более свободный доступ к рынку, размерами в 10 раз превышающему

канадский, а потребители в США выиграли от получения дешевых канадских товаров. Отмена высоких канадских тарифов помогла и американским производителям, и канадским потребителям. Поскольку Канада – крупнейший торговый партнер США, от американо-канадского соглашения о свободной торговле выиграли обе страны. Ожидается, что после полной реализации всех его положений в 1999 г. соглашение принесет каждой из стран ежегодные выгоды в размере от 1 млрд до 3 млрд дол.

Отношение к свободной торговле с Мексикой в Соединенных Штатах более противоречивое, чем к торговле с Канадой. НАФТА приведет к постепенной отмене тарифов и других торговых барьеров между Мексикой, США и Канадой в течение 15 лет. Противники соглашения в США боятся того, 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. Возникают также опасения, 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.

Защитники НАФТА отбрасывают эти опасения и выдвигают несколько убедительных аргументов в его пользу.

1. Специализация в соответствии с относительным преимуществом позволит Соединенным Штатам увеличить совокупный объем производства при той же величине своих ограниченных ресурсов.

2. Снижение высоких мексиканских таможенных пошлин позволит существенно увеличить американский экспорт в Мексику.

3. Зона свободной торговли привлечет иностранные инвестиции в Мексику, способствуя тем самым повышению производительности и национального дохода Мексики. Мексиканские потребители будут использовать часть своего возросшего дохода для покупки товаров американского экспорта.

4. Рост уровня жизни в Мексике постепенно поможет остановить поток нелегальных иммигрантов в Соединенные Штаты.

5. Рост уровня жизни в Мексике также позволит ей приобретать больше оборудования, контролирующего загрязнение окружающей среды, и обеспечить более высокую безопасность рабочих мест.

6. Перемещение конкретных рабочих мест из США (то есть потеря их американскими рабочими), скорее всего, все равно произойдет, независимо от Мексики, в страны с более низким уровнем заработной платы типа Южной Кореи, Тайваня и Гонконга. НАФТА же даст американским фирмам стимулы и возможности действовать более эффективно, повышая свою долгосрочную конкурентоспособность по сравнению с фирмами из Японии и ЕС.

7. Связывая Мексику международным договором, НАФТА закрепит нестойкие политические реформы в направлении свободной торговли, уже осуществляемые в Мексике.

Может показаться, что страны во всем мире объединяются в потенциально враждебные друг другу торговые блоки. Но НАФТА представляет собой механизм, пригодный для ведения переговоров о снижении торговых барьеров и с ЕС, и с Японией, и с другими торгующими странами. Доступ к огромному североамериканскому рынку важен для ЕС и Японии так же, как важен доступ к их рынкам для Канады, США и Мексики. НАФТА дает Соединенным Штатам инструмент для будущих торговых переговоров с ЕС и Японией. Предполагается, что прямые переговоры между НАФТА и ЕС могли бы в конце концов связать две зоны свободной торговли. Япония и другие крупные торгующие страны, не желающие остаться в стороне от самых богатых торговых рынков мира, были бы вынуждены отказаться от высоких торговых барьеров, чтобы шире открыть свои внутренние рынки для импорта. Также нет ни одной страны или торгового блока, которые хотели бы оказаться исключенными из зон свободной торговли. Тому есть множество примеров.

1. ***АПЕК.*** В конце 1994 г. Соединенные Штаты и 17 других государств – участников Азиатско-Тихоокеанского экономического объединения (АПЕК) договорились об установлении более свободного режима торговли и инвестирования в течение нескольких следующих десятилетий. В АПЕК входят Австралия, Бруней, Канада, Чили, Гонконг, Индонезия, Япония, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Филиппины, Новая Гвинея, Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Таиланд и США.

2. ***Вступление Чили в НАФТА.*** По приглашению Канады, Мексики и Соединенных Штатов Чили согласилась стать четвертым партнером в НАФТА.

3. ***Меркосур.*** Регион свободной торговли, куда входят Бразилия, Аргентина, Уругвай и Парагвай, именуемый *Меркосур*, проявляет заинтересованность в связях с НАФТА. К этому же стремятся и другие южноамериканские страны. В конце 1994 г. президент Клинтон и 33 других президента и премьер-министра государств западного полушария согласились начать переговоры о зоне свободной торговли «от Аляски до Аргентины».

Экономисты сходятся во мнении, что в идеале зоной свободной торговли должен стать весь мир. (*Ключевой вопрос 10.*)

Краткое повторение 6–3

- Правительства стимулируют экспорт и ограничивают импорт с помощью тарифов, квот, нетарифных барьеров и экспортных субсидий.
- Различные раунды Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) привели к многостороннему снижению тарифов и импортных квот для более чем 120 стран-участниц.
- Уругвайский раунд ГАТТ, который начался в 1986 г., привел к: а) снижению тарифов по всему миру; б) либерализации правил, препятствовавших торговле услугами; в) сокращению сельскохозяйственных субсидий; г) созданию новых механизмов охраны интеллектуальной собственности; д) отмене импортных квот на текстиль и одежду; е) образованию Всемирной торговой организации – преемника ГАТТ.
- Европейский союз (ЕС) и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) снизили международные торговые барьеры, создав обширные зоны свободной торговли.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫ ЛИ АМЕРИКАНСКИЕ ФИРМЫ?

Установление более свободных условий международной торговли повлекло за собой усиление конкуренции на множестве товарных рынков в Соединенных Штатах и во всем мире. Не так давно в автомобильной промышленности США доминировали три крупных внутренних производителя. Импортные автомобили были редки и составляли лишь малую долю в общем объеме продаж отрасли. Но теперь *General Motors*, *Ford* и *Chrysler* столкнулись с сильнейшей конкуренцией и борются за свою долю рынка против фирм *Nissan*, *Honda*, *Toyota*, *Hyundai*, *BMW* и других. Импортная продукция завоевала также крупные рыночные доли на рынках автомобильных шин, одежды, спортивных товаров, электроники, мотоциклов, подвесных моторов и игрушек.

Вместе с тем тысячи американских фирм, крупных и мелких, процветали и преуспевали на мировых рынках. *Boeing*, *McDonald's*, *Dow Chemicals*, *Intel*, *Coca-Cola*, *3M*, *Microsoft*, *AT&T*, *Monsanto*, *Procter & Camble*, *Hewlett-Packard* – далеко не полный перечень таких фирм. Эти и многие другие компании сохраняли за собой крупные рыночные доли у себя дома и резко увеличили продажи за границей. Конечно, не все фирмы действовали настолько успешно. Некоторые корпорации оказались просто не способны к конкуренции; их международные конкуренты производят более высококачественную продукцию, имеют более низкие производственные издержки либо и то и другое. Неудивительно, что наиболее уязвимыми для иностранной конкуренции оказались именно те американские фирмы, которые долгое время наслаждались всеми благами протекционизма с помощью тарифов и квот. Барьеры на пути импорта искусственно ограничивали конкуренцию, ослабляя стимулы к нововведениям, снижению издержек и повышению качества продукции. Кроме того, торговые барьеры защищали некоторые фирмы от естественных последствий изменения относительного преимущества национальной экономики с течением времени. По мере ослабления торгового протекционизма под давлением ГАТТ и НАФТА некоторые американские фирмы вскоре обнаружат, что они выпускают товары, в производстве которых Америка не только *не обладает* конкурентным преимуществом, но просто явно *отстает* (например, одежда).

Является ли усиление конкуренции, сопутствующее глобализации мирохозяйственных связей, положительным явлением? Хотя некоторым внутренним производителям и рабочим это не нравится, иностранная конкуренция явно выгодна для потребителей. Импорт способствует снижению цен и обеспечивает потребителей более разнообразными товарами. Иностранная конкуренция также принуждает внутренних производителей к повышению эффективности и улучшению качества продукции – именно такой результат наблюдается в нескольких отраслях американской промышленности, включая автомобильную и сталелитейную. Существуют доказательства того, что большинство американских фирм, хотя и не все из них, *способны* успешно конкурировать на мировом рынке и *делают* это.

А как быть с теми американскими фирмами, которые не в состоянии успешно конкурировать на открытых рынках? Грубая реальность состоит в том, что им следует уйти из бизнеса, так же как это происходит с мелким торговцем-неудачником. Постоянные экономические убытки означают, что ценные ограниченные ресурсы используются неэффективно. Перераспределение этих ресурсов в альтернативную сферу применения, где они будут использоваться с выгодой, увеличит валовой объем американского производства.

РЕЗЮМЕ

1. Значение международной торговли возрастает для всего мира, равно как и для Соединенных Штатов. Международная торговля жизненно важна для Соединенных Штатов 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 определенными товарами и материалами, которые нельзя получить внутри страны.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ПОКУПАЙТЕ АМЕРИКАНСКОЕ: ВСЕМИРНЫЙ ХОЛОДИЛЬНИК

Юморист Арт Бухвальд рассматривает логику компании «Покупайте американское».

– Страна может встать на ноги только одним способом, – заявил Бэлфул.

– Каким же именно? – спросил я, когда мы пили кофе в его офисе в компании *Baleful Refrigerator*.

– Потребитель должен начать покупать американское, – сказал он, стукнув кулаком по столу. – Каждый раз, когда американец покупает иностранный холодильник, один из моих рабочих лишается своего места. И каждый раз, когда кто-то из моих людей становится безработным, это означает, что он или она не сможет покупать холодильники.

– Это замкнутый круг, – сказал я.

Вошел секретарь Бэлфула:

– Вас просит к телефону мистер Томпсон, торговец сталью.

Мой друг схватил трубку:

– Томпсон, где партия стали из Японии, которая должна была прийти в прошлый выходной?.. Погода меня не касается. У нас почти кончилась сталь, на следующей неделе мне придется остановить сборочный конвейер. Если вы не в состоянии поставлять сталь в обещанные сроки, я найду себе другого брокера.

– Вы получаете сталь из Японии? – спросил я Бэлфула.

– Даже с транспортными затратами цена выходит ниже, чем у стали из Европы. Раньше мы получали стальные листы из Бельгии, но теперь Япония их обскакала.

Телефонный звонок заставил Бэлфула насторожиться. Он несколько секунд прислушивался, потом сказал:

– Извини, мне звонят из Тайваня. Марк Фор? Послушайте, *R&D* сконструировали новую дверную ручку с кнопкой, и мы собираемся послать вам образцы. Скажите мистеру Чау, что, если его люди изготовят для нас изделие и сумеют уложиться в цену старой ручки, мы дадим заказ его компании.

Вошел человек с пластиковым контейнером в руках и сказал:

– Мистер Бэлфул, вы сказали, что хотели посмотреть это, прежде чем мы их закажем. Это контейнеры для приготовления льда в холодильнике.

Бэлфул внимательно рассмотрел контейнер и стукнул им пару раз об пол:

– А сколько он стоит?

---

2. Основные статьи экспорта США включают в себя химические продукты, компьютеры, потребительские товары длительного пользования, самолеты и зерно; основные статьи импорта – это нефть, автомобили, одежда, компьютеры и бытовая техника. В количественном отношении основным торговым партнером США является Канада.

3. Мировая торговля стала быстрее развиваться в результате: а) совершенствования технологии транспортировки; б) совершенствования технологии связи; в) общего снижения тарифов; г) мирных взаимоотношений между основными промышленно развитыми странами. США, Япония и страны Западной Европы занимают ведущие позиции в мировой экономике. Но общий объем международной торговли увеличился в связи с появлением новых участников, таких, как «азиатские тигры» (Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань), Китай, страны Восточной Европы и новые независимые государства, прежде входившие в состав бывшего Советского Союза.

4. Модель кругооборота в открытой экономике связывает внутреннюю экономику США с остальным миром. Иностранные потребители приходят на наши рынки, чтобы купить какую-либо продукцию. Этот американский экспорт приносит денежные поступления и увеличивает доходы в Соединенных Штатах. Американские домохозяйства тратят часть своего денежного дохода на товары, изготовленные за границей и импортированные в США.

5. Специализация в соответствии с относительным преимуществом позволяет странам достигать более высокого уровня жизни путем обмена 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 доллара сокращает американский импорт и увеличивает экспорт; повышение курса доллара увеличивает импорт и сокращает экспорт.

7. Правительства формируют 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 из политических соображений. Повышая цены на товары, торговые барьеры обхо-

– Гонконг может поставлять по два доллара, а в *Dong-Fu Plastics* из Южной Кореи сказали, что они готовы делать его за доллар семьдесят.

– Это всего лишь пластиковый поднос. Примите южнокорейское предложение. А Гонконг пусть снабжает нас полками для морозильника. А что слышно про моторы?

– Есть немецкая компания в Бразилии, которая только что выпустила новый мотор, и он прошел все наши тесты, так что Джонсон заказал 50 тысяч штук.

– Позвоните в *Cleveland Motors* и передайте им, что нам очень жаль, но цена, которую они назвали, слишком высока.

– Да, сэр, – сказал человек и удалился.

Секретарь вошел снова и сообщил:

– Звонил Гарри и хотел сообщить вам, что размораживатели только что прибыли из Финляндии. Они разгружают контейнеры.

– Хорошо. Что-нибудь слышно про деревянную тару из Сингапура?

– Она в доке в Хобокене.

– Слава тебе, Господи. Отмените заказ в *Boise Cascade*.

– А на что сослаться?

– Скажите им, что мы перепутали или что мы переходим на пластик. Мне не важно, что вы им скажете.

Бэлфул повернулся ко мне:

– Так о чем мы говорили?

– Ты говорил, что, если потребитель не начнет покупать американское, у страны будет масса неприятностей.

– Верно. Это не только его патриотический долг, это вопрос жизни и смерти. Я собираюсь на следующей неделе в Вашингтон, в сенатский Комитет по торговле, чтобы сказать им, что, если они как следует не возьмутся за дело, в этой стране не останется ни одного отечественного холодильника. Мы не собираемся вести бизнес за просто так.

– Давай, внуши им, – поддержал я его.

Бэлфул предложил:

– Пойдем со мной в демонстрационный зал.

Я последовал за ним. Он подошел к своей последней модели и открыл дверцу.

–Это американский холодильник, сделанный американскими рабочими для американского потребителя. Ну и что ты на это скажешь?

– Он замечательный, – ответил я. – Импортные по сравнению с ним никуда не годятся.

Источник: Art Buchwald. Being Bullish on Buying American// Master Curriculum Guide in Economics: Teaching Strategies for International Trade. New York: Joint Council on Economic Education, 1988 (перепечатывается по специальному разрешению).

дятся американским потребителям в миллиарды долларов ежегодно.

8. Закон о взаимных торговых соглашениях 1934 г. обозначил начало курса на снижение американских тарифов. В 1947 г. было создано Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), цели которого заключались в: а) установлении недискриминационных отношений между всеми торгующими странами; б) снижении тарифов; в) отмене импортных квот.

9. Уругвайский раунд переговоров ГАТТ, завершившийся в 1993 г., привел к: а) снижению тарифов; б) либерализации торговли услугами; в) сокращению сельскохозяйственных субсидий; г) уменьшению пиратства в отношении интеллектуальной собственности; д) отмене импортных квот на текстиль и одежду; е) созданию Всемирной торговой организации как преемника ГАТТ.

10. 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: а) Европейский союз (ЕС), бывшее Европейское сообщество, или «Общий рынок»; б) Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), куда вошли Канада, Мексика, США и позднее Чили.

11. Глобализация мирохозяйственных связей привела к обострению иностранной конкуренции на многих американских товарных рынках.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Многонациональные корпорации (*multinational corporations*)
«Азиатские тигры» (*«Asian tigers»*)
Сравнительное (относительное) преимущество (*comparative advantage*)
Условия торговли (*terms of trade*)
Международный валютный рынок (*foreign exchange market*)
Обесценение (*depreciation*)
Удорожание (*appreciation*)
Протекционистские тарифы (*protective tariffs*)
Импортные квоты (*import quotas*)
Нетарифные барьеры (*nontariff barriers*)
Экспортные субсидии (*export subsidies*)
Закон Смута–Хоули о тарифах 1930 г. (*Smoot-Hawley Tariff Act of 1930*)

Закон о взаимных торговых соглашениях 1934 г. (*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*)
Европейский союз (ЕС) (*European Union, EU*)
Торговый блок (*trade bloc*)
Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каково значение международной торговли для Соединенных Штатов в количественном выражении? Кто является наиболее важным торговым партнером США с количественной точки зрения? Как финансируется постоянный внешнеторговый дефицит Соединенных Штатов? «Внешнеторговый дефицит означает, что мы получаем от остального мира больше товаров, чем поставляем взамен. Следовательно, торговые дефициты желательны с экономической точки зрения». Вы согласны с этим утверждением?

2. Объясните причины быстрого роста мировой торговли после второй мировой войны. Кто занимает ведущие позиции в международной торговле? Кто такие «азиатские тигры» и насколько важна их роль в международной торговле?

3. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте модель кругооборота (рис. 6-3), чтобы объяснить, каким образом увеличение экспорта повлияет на прибыли фирм внутри страны, денежные доходы домохозяйств и импорт из-за границы. Используйте табл. 6-3, чтобы определить точные объемы (на 1993 г.) экспорта Соединенных Штатов (поток 13) и импорта (поток 16) в модели кругооборота. Как влияют эти количественные показатели на потоки (14) и (15)?*

4. ***Ключевой вопрос.*** *Ниже приведены таблицы производственных возможностей для Южной Кореи и США. Предположим, что 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 (в тыс. шт.)	30	24	18	12	6	0
Химикаты (в т)	0	6	12	18	24	30

Продукт	Производственные возможности США					
	R	S	T	U	V	W
Радиоприемники (в тыс. шт.)	10	8	6	4	2	0
Химикаты (в т)	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 надо производить каждой из стран?

б. Каков общий выигрыш в производстве радиоприемников и химикатов в результате специализации?

в. Каковы ограничения в условиях торговли? Предположим, что условия торговли таковы: одна единица радиоприемников на полторы единицы химикатов, и четыре единицы радиоприемников обменены на шесть единиц химикатов. Каков выигрыш от специализации и обмена для каждой отрасли, страны?

г. Можете ли вы заключить из этого примера, что специализация в соответствии с относительным преимуществом способствует более эффективному использованию мировых ресурсов? Объясните ваш ответ.

5. Предположим, что соотношения сравнительных издержек производства двух продуктов — детской смеси и тунца — у гипотетических стран Кенсуики и Туната следующие:

Кенсуики: 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.*** *«Американский экспорт создает спрос на иностранную валюту; иностранный импорт американских товаров создает предложение иностранной валюты». Вы согласны с этим утверждением? В результате снижения доходов в США или ослабления предпочтений американских потребителей по отношению к иностранным товарам произойдет удорожание или обесценение доллара? Каково влияние удорожания или обесценения доллара на американский экспорт и импорт?*

7. Если курс французского франка на рынке иностранной валюты понизится (франк обесценится), легче или труднее будет французам продавать свои вина в США? Предположим, что вы планировали путешествие в Париж. Как обесценение франка повлияет на выраженную в долларах стоимость вашей поездки?

8. Верно или неверно следующее утверждение: «Увеличение цены немецкой марки в американских

долларах означает, что немецкая марка обесценилась»? Объясните ваш ответ.

9. Какие инструменты использует государство для стимулирования экспорта и ограничения импорта? Каковы выгоды и издержки политики протекционизма? Каков чистый результат для общества?

10. ***Ключевой вопрос.*** *Что такое ГАТТ? Как оно влияет практически на всех людей в мире? Каковы основные результаты Уругвайского раунда ГАТТ? Как ГАТТ связано с Европейским союзом (ЕС) и Североамериканским соглашением о свободной торговле (НАФТА)?*

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?

12. Как вы думаете, будут ли американские фирмы в состоянии успешно конкурировать с иностранными фирмами на мировых рынках в течение следующих 20 лет? В чем, на ваш взгляд, заключаются сильные стороны конкурентоспособности американских компаний? А слабые? Объясните тезис: «Даже если бы Япония полностью захватила мировой рынок автомобилей, это просто означало бы, что Япония вынуждена покупать всю остальную продукцию за границей. Поэтому США и другие индустриальные державы обязательно увеличили бы свой экспорт в Японию».

13. («Последний штрих».) К чему привлекает внимание Арт Бухвальд в своем юмористическом рассказе о *Baleful Refrigerator Company*? Почему мистер Бэлфул мог бы *возражать* против тарифов на импортные товары, несмотря на то что он хочет, чтобы потребители покупали «американские» холодильники?

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Национальный доход, занятость и фискальная политика

7

ИЗМЕРЕНИЕ ОБЪЕМА ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА, НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА И УРОВНЯ ЦЕН

«Доходы не растут»; «Личное потребление увеличивается»; «Застой внутренних инвестиций»; «Снижение ВВП в Японии»; «Дефлятор ВВП растет медленнее, чем индекс потребительских цен» – типичные заголовки для деловых и экономических изданий. И полная тарабарщина для тех, кто не знает языка макроэкономики и не знаком с методикой подсчета национального дохода. Настоящая глава поможет вам выучить этот язык и усвоить идеи, для выражения которых он предназначен.

Вы будете вдвойне вознаграждены за внимательное изучение этой главы. Во-первых, она поможет вам понять, каким образом правительственные статистические и бухгалтерские службы исчисляют и отражают в официальной отчетности величину внутреннего продукта, национальный доход и уровень цен в экономике. Во-вторых, познакомившись с терминами и категориями, изучаемыми в этой главе, такими, например, как потребление, инвестирование, государственные закупки, чистый экспорт, реальный ВВП, национальный доход и уровень цен, вы легче усвоите материал последующих глав.

В этой главе мы в первую очередь объясним, почему важно давать количественную оценку результатов деятельности экономики. Затем мы введем определение ключевого показателя совокупного производства – валового внутреннего продукта (ВВП) – и покажем, как он измеряется. Далее мы познакомим вас с несколькими другими важными показателями уровня производства и дохода и объясним их суть. Вслед за этим мы проанализируем способ измерения общего уровня цен. Потом покажем, каким образом ВВП корректируется с учетом инфляции и дефляции, с тем чтобы этот показатель более точно отражал изменения физического объема национального производства. Наконец, мы вкратце перечислим и разберем некоторые недостатки показателей внутреннего продукта и национального дохода.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Наша первоочередная задача – объяснить, какими методами измеряются результаты производственной деятельности экономики. Совокупность этих методов образует систему счетов национального дохода, которая для экономики в целом выполняет примерно те же функции, что и бухгалтерский учет для частной фирмы или для домохозяйства. Руководству фирмы необходимо знать, насколько хорошо у фирмы идут дела, но это не всегда легко определить с первого взгляда.

Для оценки результатов деятельности компании измеряют потоки своих доходов и расходов обычно в рамках трехмесячного периода или же в пределах текущего года. Только обладая такой информацией, руководитель может оценить экономическое здоровье фирмы. Если дела компании идут

хорошо, данные бухгалтерского учета могут быть использованы для того, чтобы объяснить причины успеха: либо снизились издержки, либо выросли объем производства или цены на продукцию, что привело к увеличению прибылей. А если дела идут плохо, то бухгалтерские показатели помогут обнаружить причины болезни. Таким образом, анализируя бухгалтерские отчеты за определенный период времени, руководитель может обратить внимание на увеличение или сокращение прибылей фирмы и выяснить, чем вызваны такие изменения. Вся эта информация позволяет менеджерам фирмы принимать обоснованные и рациональные деловые решения.

Система национальных счетов играет ту же роль в экономике в целом.

1. Они дают нам возможность держать руку на экономическом пульсе страны. Система национальных счетов позволяет нам измерять объем производства в конкретный момент времени и раскрывать причины, по которым производство находится именно на этом уровне.

2. Сравнивая уровни национального дохода за некоторый отрезок времени, мы можем проследить долговременную тенденцию, определяющую характер развития экономики: рост, стабильное воспроизводство, застой или спад.

3. Информация, которую содержат национальные счета, служит основой для формирования и проведения в жизнь государственной политики, направленной на улучшение функционирования экономики: без такой системы учета экономическая политика базировалась бы на интуиции. *Национальные счета позволяют систематически следить за экономическим здоровьем общества и определять политику, которая бы способствовала поддержанию и улучшению этого здоровья.*

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

Существует множество разных показателей экономического благосостояния общества. Однако наилучшим из них признан годовой совокупный объем производства товаров и услуг: валовой национальный продукт или валовой внутренний продукт. Оба показателя *отражают совокупную рыночную стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведенной в экономике за год.* Эти два показателя весьма близки друг к другу, и различие между ними кроется лишь в том, как определить понятие «экономика».

Валовой национальный продукт (ВНП) включает в себя всю продукцию, произведенную с использованием земли, рабочей силы, капитала и предпринимательской способности, поставляемых американцами, *независимо от того, где размещаются эти ресурсы — в Соединенных Штатах или за границей.* Например, часть продукции (дохода), произведенная американцем, работающим во Франции или Саудовской Аравии, включается в ВНП США. И наоборот, часть продукции, производимая в Соединенных Штатах из ресурсов, принадлежащих иностранцам, не входит в ВНП США.

Валовой внутренний продукт (ВВП) немного отличается от предыдущего показателя. Он включает в себя стоимость всех товаров и услуг, *произведенных на территории Соединенных Штатов,* независимо от того, были ли ресурсы американскими или поставлялись из-за границы. Например, стоимость автомобилей, произведенных на принадлежащем японской компании *Nissan* автомобильном заводе, расположенном на территории Соединенных Штатов, включая прибыли, является частью ВВП США. И наоборот, прибыли, полученные одним из заводов американской фирмы *IBM* во Франции, исключаются из ВВП США.

Точнее говоря, разницу между ВВП и ВНП составляет *чистый доход (объем продукции), созданный иностранными факторами производства на территории США.* Его величина рассчитывается путем вычитания дохода от факторов производства (ресурсов), *поступившего от* остального мира, из дохода от факторов производства, *выплачиваемого* остальному миру. Чистый доход, созданный (заработанный) в США иностранными факторами производства, может иметь и положительное, и отрицательное значение. В 1994 г. он составил *положительную* величину 12 млрд дол.; это значит, что принадлежащие иностранцам ресурсы произвели в США больше продукции и дохода, чем американские ресурсы за рубежом.

	Млрд дол.
Плата за факторы производства остальному миру	178
Минус: поступления за факторы производства от остального мира	166
Чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	12

Поскольку чистый доход, созданный (заработанный) иностранными факторами производства на территории США, имеет положительное значение, ВВП США превышает ВНП. Общая стоимость продукции, произведенной в Соединенных Штатах (ВВП), превышает общую стоимость продукции, произведенной американцами в любом месте земного шара (ВНП):

	Млрд дол.
Валовой национальный продукт	6725
Плюс: чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	12
Валовой внутренний продукт	6737

Большинство стран, и США в том числе, в качестве показателя объема производства используют ВВП, поэтому на нем мы и сосредоточим свое внимание. (*Ключевой вопрос 2.*)

Денежный показатель

Если экономика производит 3 апельсина и 2 яблока в год 1 и 2 апельсина и 3 яблока в год 2, в каком году объем производства больше? Мы не сможем ответить на этот вопрос до тех пор, пока к разным продуктам не будут прикреплены ценники, отражающие общественную оценку их относительной стоимости.

Именно этой цели и служит ВВП. Он измеряет рыночную стоимость годового объема производства; это денежный показатель. Разумеется, он и должен быть таковым, если нам нужно сравнить разнородные по составу наборы товаров и услуг, произведенные к тому же в разные годы, и получить сколько-нибудь осмысленное представление об их относительной стоимости.

В табл. 7-1 цена апельсинов составляет 20 центов, а цена яблок – 30 центов. Объем производства в год 2 больше, чем в год 1, поскольку общество оценивает его более высоко: за набор товаров, произведенных в год 2, общество готово заплатить на 10 центов больше, чем за набор товаров, произведенных в год 1.

Таблица 7-1. Сравнение разнородных наборов продукции по их ценам в денежном выражении

Годы	*Годовые объемы производства*	*Рыночная стоимость*
1	3 апельсина и 2 яблока	3 по 20 центов + 2 по 30 центов = 1,20 дол.
2	2 апельсина и 3 яблока	2 по 20 центов + 3 по 30 центов = 1,30 дол.

Исключение двойного счета

Для того чтобы правильно рассчитать совокупный объем производства, необходимо, чтобы все продукты и услуги, произведенные в данном году, были учтены не более одного раза. Большинство продуктов проходят несколько производственных стадий, прежде чем попадают на рынок. В результате отдельные части и компоненты большинства продуктов покупаются и продаются несколько раз. Таким образом, чтобы избежать многократного учета компонентов продуктов, которые продаются и перепродаются, при расчете ВНП учитывается только рыночная стоимость конечных продуктов и исключаются сделки с промежуточной продукцией.

Под **конечным продуктом** мы понимаем товары и услуги, которые покупаются для конечного пользования, а не для перепродажи, дальнейшей обработки или переработки. *Это товары не для перепродажи.* Сделки с **промежуточными продуктами**, с другой стороны, – это покупка товаров и услуг для дальнейшей обработки или переработки либо для перепродажи.

Объем продаж конечных продуктов включается в ВВП, а *объем продаж промежуточных продуктов исключается* из него. Почему? Потому что в стоимость конечных продуктов уже входят все промежуточные сделки. Отдельный учет сделок с промежуточными продуктами означал бы **двойной счет** и завышенную оценку ВВП.

Поясним это утверждение на примере. 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 дол. фирме *B*, предприятию по переработке шерсти. Полученные 120 дол. фирма распределяет (выплачивает) в виде заработной платы, рентных платежей, процента и прибыли. Фирма *B* обрабатывает шерсть и продает ее фирме *C*, производителю костюма, за 180 дол. Что фирма *B* делает с этими 180 дол.? Как мы уже отметили, 120 дол. идет фирме *A*, а оставшиеся 60 дол. 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 торговцу, а затем, наконец, покупатель, являющийся конечным потребителем продукта, приобретает костюм за 350 дол.

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 в обмен на ресурсы, используемые данной фирмой для производства и сбыта костюма.

Какую часть стоимости, возникающей в процессе производства этого костюма, следует включать в ВВП? Только 350 дол., то есть стоимость конечного продукта, в которой учтены все промежуточные сделки, предшествующие окончательной продаже товара. Если мы сложим стоимости всех промежуточных продуктов со стоимостью конечного продукта, как это сделано в столбце (2) табл. 7-2, и целиком включим полученную сумму (1140 дол.) в ВВП, то мы тем самым существенно исказим истинное значение этого показателя. Это означало бы двойной счет, то есть учет стоимости конечного продукта, *а также* стоимостей его различных компонентов, продаваемых и перепродаваемых в многоступенчатом производственном процессе. Стоимость, возникающая в ходе производства и сбыта костюма, равна 350 дол., а *не* 1140 дол., которые

Таблица 7-2. Добавленная стоимость в пятиступенчатом производственном процессе

(1) Стадия производства	(2) Стоимость продаж сырья или продукта (в дол.)	(3) Добавленная стоимость (в дол.)
	0	
		120 (= 120 − 0)
Фирма *A*, овцеводческая ферма	120	
		60 (= 180 − 120)
Фирма *B*, фирма 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 торговец	350	
Суммарная стоимость продаж	1140	
Добавленная стоимость (совокупный доход)		350

представляют собой суммарную стоимость всей произведенной продукции и полученный доход.

Чтобы при расчете национального дохода избежать двойного счета, необходимо тщательно следить, чтобы в него включалась только *добавленная стоимость*, созданная каждой фирмой. **Добавленная стоимость** есть рыночная стоимость продукции, произведенной фирмой, *за вычетом* стоимости потребленных сырья и материалов, приобретенных ею у поставщиков. Таким образом, добавленная стоимость, созданная фирмой *B* (столбец 3 табл. 7-2), составляет 60 дол., то есть разницу между 180 дол. — стоимостью произведенной ею продукции — и 120 дол., которые она заплатила за продукцию фирмы *A*. Сложив добавленные стоимости, созданные всеми пятью фирмами, которые указаны в табл. 7-2, можно точно вычислить стоимость костюма. Точно так же, подсчитывая и суммируя добавленные стоимости, созданные всеми фирмами в экономике, можно определить величину ВВП, то есть рыночную стоимость совокупного объема производства.

Из ВВП исключаются непроизводственные сделки

Показателем ВВП измеряется годовой объем производства в экономике. Поэтому из него необходимо исключать множество непроизводственных сделок, совершаемых в течение каждого года. *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.

1. Государственные трансфертные платежи. В эту категорию входят выплаты по системе социального страхования, пособия безработным и пенсии ветеранам, которые государство предоставляет отдельным домохозяйствам. Основная особенность государственных трансфертных платежей заключается в том, что их получатели в ответ на эти выплаты не вносят какого-либо вклада в *текущее* производство. Включение таких платежей в ВВП привело бы к завышению этого показателя для данного года.

2. Частные трансфертные платежи. Такие платежи, например ежемесячная материальная помощь, получаемая студентами университетов из дома, либо разовые дары от богатых родственников, не связаны с производством, а просто представляют собой передачу средств от одного частного лица к другому.

3. Сделки с ценными бумагами. Сделки купли-продажи акций и облигаций тоже исключаются из ВВП. Операции на фондовом рынке представляют собой не что иное, как обмен бумажными активами. Денежные средства, вовлеченные в эти операции, непосредственно не участвуют в текущем производстве продукции. Лишь услуги, предоставляемые фондовыми брокерами, включаются в ВВП. Вместе с тем в процессе продажи акций и облигаций *новых* выпусков деньги поступают от владельцев сбережений к предпринимателям, которые зачастую тратят их на приобретение инвестиционных товаров. Таким образом, подобные сделки могут вносить косвенный вклад в расходы, связанные с производством, а потому учитываемые в ВВП.

Торговля подержанными товарами. Стоимость продаж подержанных вещей исключается из ВВП, поскольку они либо не связаны с *текущим* производством, либо сопряжены с двойным счетом. Так, если вы продаете ваш «форд-мустанг» 1965 г. выпуска своему приятелю, то эта сделка не должна учитываться при расчете ВВП, так как в ней никак не отражено текущее производство. Включение в ВВП текущего года стоимости продаж тех товаров, которые были выпущены сколько-нибудь лет назад, приведет к завышению объема производства в этом году. Точно так же, если вы приобрели новую марку «форда-мустанг», а спустя неделю перепродали автомобиль вашему соседу, мы, как и в первом случае, исключим сделку перепродажи из текущего ВВП. Стоимость нового автомобиля уже была включена в ВВП в момент вашей первоначальной покупки. Поэтому учет его последующей перепродажи означал бы повторный (двойной) счет.

Две стороны ВВП: расходная и доходная

Теперь нам нужно разобраться, каким образом измеряется рыночная стоимость всего объема выпу-

щенной продукции или – при необходимости – единицы этого объема. Возвращаясь к табл. 7-2: как измерить рыночную стоимость костюма?

Мы можем определить, сколько покупатель, то есть 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, собственно, 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, получено в виде дохода теми, кто участвовал в его производстве.* Модель кругооборота, представленная в главе 2, подтверждает это положение. Если на приобретение костюма затрачено 350 дол., то эти 350 дол. составляют общий доход, извлеченный из его производства. Вы можете убедиться в этом, взглянув на представленные в табл. 7-2 доходы фирм *A*, *B*, *C*, *D* и *E*, – соответственно 120, 60, 40, 50 и 80 дол., которые в сумме составляют 350 дол.

Указанное равенство между расходами на продукт и доходом, полученным от его производства, гарантировано, поскольку уравновешивающим элементом служит доход в виде прибыли. Прибыль (или убыток) представляет собой доход производителя, который остается после вычета его расходов на заработную плату, рентные платежи и выплату процентов. Если сумма заработной платы, рентных платежей и процентов, которые должна выплатить фирма, чтобы произвести костюм, меньше 350 дол., заплаченных за него на рынке, то разница между этими двумя величинами составит прибыль фирмы[1]. Напротив, если сумма заработной платы, рентных платежей и процентов превышает 350 дол., то прибыль окажется отрицательной величиной, а это означает убытки, которые уравновесят расходы на продукт и доходы от его производства.

Так же обстоит дело и с общим объемом производства в экономике. Существуют два различных подхода к измерению ВВП. Согласно первому, ВВП рассматривается как сумма всех расходов, необходимых для того, чтобы выкупить на рынке весь объем произведенной продукции. Это – *производственный*, или **затратный, метод определения ВВП**. Другой подход предполагает взгляд на ВВП с точки зрения дохода, полученного или созданного в процессе его производства. Это – *распределительный*, или **доходный, метод определения ВВП**.

ВВП может быть определен либо путем суммирования всех расходов на покупку всего объема произведенной в данном году продукции, либо посредством сложения доходов, полученных от производства всего объема продукции данного года. Если представить это в форме уравнения, то мы получим:

Общий объем расходов на покупку всей продукции, произведенной в данном году } = { Денежный доход, полученный от производства продукции данного года.

По сути дела, это не просто уравнение, это – тождество. Купля, то есть расходование денег, и продажа, то есть получение денег, представляют собой две стороны одной и той же сделки. *То, что затрачено на продукт, является доходом для тех, кто вложил свои людские и материальные ресурсы в производство данного продукта и его реализацию на рынке.*

Данное тождество можно распространить и на экономику в целом, как показано на рис. 7-1. Все конечные продукты, созданные в американской экономике и составляющие общий объем производства, покупаются тремя секторами хозяйства внутри страны – домохозяйствами, фирмами и государством, а также зарубежными потребителями. Данные, приведенные в доходной части ВВП, показывают (если отвлечься от нескольких усложняющих факторов, к которым мы вернемся позднее), что валовая выручка, получаемая предпринимательским сектором от продажи всего объема произведенной продукции, распределяется среди поставщиков различного рода ресурсов в виде заработной платы, рентных платежей, процентов и прибыли. Опираясь на эту схему, давайте теперь разберем различные виды затрат и извлекаемых из них доходов.

ЗАТРАТНЫЙ МЕТОД

Для определения величины ВВП, исходя из затрат, мы суммируем все виды расходов на готовые, или конечные, продукты и услуги. Только при расчете национального дохода специалисты пользуются более подробной классификацией расходов по сравнению с той, что представлена на рис. 7-1.

Личные потребительские расходы

То, что мы назвали «потребительские расходы домохозяйств», в системе учета национального дохода определяется как **личные потребительские расходы**. Они включают в себя расходы домохозяйств на *потребительские товары длительного пользования* (автомобили, холодильники, видеомагнитофоны и т.п.), *потребительские товары кратковременного пользования* (хлеб, молоко, витамины, карандаши,

[1] Термин «прибыль» используется здесь в бухгалтерском смысле и поэтому включает в себя и нормальную прибыль, и экономическую прибыль в том виде, как эти понятия определены в главе 4.

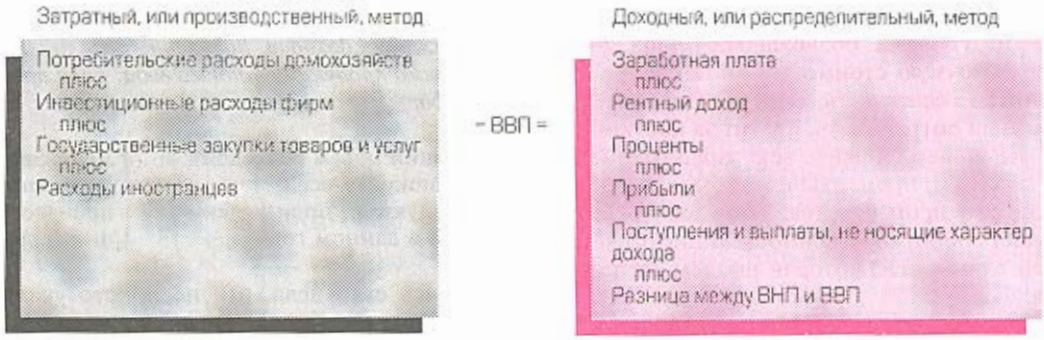


Рисунок 7-1. Затратный и доходный методы определения ВВП

Существуют два основных подхода к измерению валового внутреннего продукта. Мы можем определить стоимость продукции, суммируя затраты на нее. Или же, с некоторыми модификациями, мы можем определить ВВП, суммируя составляющие дохода, созданного в процессе производства этой продукции.

рубашки, зубная паста и пр.), а также *потребительские расходы на услуги* (юристов, врачей, механиков, парикмахеров). Обозначим все эти расходы символом *С*.

Валовые частные внутренние инвестиции

Эта категория охватывает все инвестиционные расходы американских предпринимательских структур. Сюда входят:

1) все конечные покупки деловыми предприятиями машин, оборудования, инструментов;

2) все строительство;

3) изменение величины запасов.

Это определение выходит за рамки нашего прежнего толкования понятия «инвестиции». Следовательно, мы должны объяснить, почему эти три компонента объединяются в единую категорию «валовые частные внутренние инвестиции».

Первый пункт просто воспроизводит наше первоначальное определение инвестиционных расходов как расходов на покупку инструментов, машин и оборудования.

Второй пункт — все строительство, куда входит строительство новой фабрики, склада или элеватора, — это тоже вид инвестирования. Но зачем включать жилищное строительство в категорию инвестиций, а не потребления? Причина такова: многоквартирные жилые дома являются инвестиционными товарами, поскольку, подобно фабрикам и элеваторам, они представляют собой активы, приносящие доход. Другие жилые единицы, сдаваемые внаем, являются инвестиционными товарами по той же причине. Те же жилые дома, в которых проживают сами их владельцы, относятся к инвестиционным товарам просто потому, что они могут быть сданы внаем и приносить денежный доход, даже если их собственники не делают этого. По этим причинам все жилищное строительство рассматривается как инвестиции.

Наконец, изменение величины запасов входит в разряд инвестиций потому, что увеличение запасов является по сути «непотребленным продуктом», а это есть не что иное, как инвестиции!

Изменение величины запасов как вид инвестиций. Поскольку показатель ВВП определяет совокупный объем текущего производства, в него следует включать всю продукцию, выпущенную в данном году, даже если она *не была продана* в пределах этого года. Другими словами, для того чтобы ВВП точно отражал величину общего объема производства, он должен учитывать рыночную стоимость любого прироста товарно-материальных запасов, происшедшего в течение года. Тюбик губной помады, произведенный в 1995 г., должен быть включен в состав ВВП 1995 г., даже если он останется непроданным к февралю 1996 г. Исключив увеличение запасов из годового показателя ВВП, мы тем самым занизим текущий объем производства. Если на полках и складах предприятий к концу года скопилось больше товаров, чем было в начале года, то это означает, что экономика в данном году произвела товаров больше, чем потребила. ВВП как измеритель *текущего* производства обязательно должен вобрать в себя этот прирост запасов.

А как быть с сокращением запасов? Его следует вычесть из величины ВВП. Порой экономика потребляет больше, чем производит, это и приводит к сокращению товарно-материальных запасов. Какая-то доля ВВП, потребленная в данном году, отражает не текущее производство, а скорее уменьшение величины запасов, имевшихся в наличии в начале этого года. А запасы, имевшиеся в наличии в начале этого года, представляют собой продукцию, произведенную в предшествующие годы. Тюбик губной помады, выпущенный в 1995 г., но проданный лишь

в 1996 г., никак нельзя включать в ВВП 1996 г. Таким образом, уменьшение величины запасов в каждом конкретном году означает, что экономика в этом году потребила больше, чем произвела, то есть что общество поглотило весь созданный в данном году продукт плюс некоторые запасы, оставшиеся от производства прошлых лет. Учитывая, что ВВП служит мерой *текущего* производства, при вычислении ВВП из него следует исключать любое потребление продукции, произведенной в прошлые годы, то есть любое сокращение запасов[2].

Неинвестиционные сделки. Мы рассмотрели, что представляют собой инвестиции. Однако не менее важно определить, что инвестициями не является. К инвестициям *не* относится передача из рук в руки ценных бумаг или «вторичных» неосязаемых активов. Покупка акций и облигаций исключается из экономического определения инвестиций, потому что такие сделки означают просто передачу прав собственности на уже существующие активы. То же самое относится к перепродаже уже существующих активов.

Инвестиции — это строительство либо создание *новых* капитальных активов. Производство подобных активов создает новые рабочие места и доход; обмен уже существующими капитальными активами — нет.

Валовые и чистые инвестиции. Наше определение инвестиций и инвестиционных товаров охватывает приобретение машин и оборудования, все строительство и изменение величины запасов. Теперь же давайте остановимся на трех понятиях — «валовые», «частные» и «внутренние» инвестиции. Второй и третий термины подчеркивают, что 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» уже не так просто поддается определению. **Валовые частные внутренние инвестиции** (I_g) — это производство *всех* инвестиционных товаров, предназначенных для замещения машин, оборудования и сооружений, которые потреблены в ходе производства в текущем году, *плюс* любой чистый прирост капитала в экономике. Валовые инвестиции включают в себя как возмещение, так и прирост капитала. **Чистые частные внутренние инвестиции** означают только прирост капитала в течение текущего года.

Поясним различие на примере. В 1994 г. американская экономика произвела инвестиционных товаров примерно на 1038 млрд дол. Однако в процессе производства ВВП 1994 г. экономика потребила станков и оборудования на 716 млрд дол. Таким образом, прирост капитала в экономике в 1994 г. составил 322 млрд дол. (1038 – 716). Валовой объем инвестиций в 1994 г. был равен 1038 млрд дол., а чистый объем инвестиций — 322 млрд дол. Разница представляет собой стоимость капитала, использованного или выбывшего, в процессе производства ВВП 1994 г.

Чистые инвестиции и экономический рост. Соотношение между валовыми инвестициями и *амортизацией* — объемом капитала страны, потребленного (или выбывшего) в процессе производства данного года, служит надежным показателем того, находится ли экономика в состоянии подъема, застоя или спада. На рис. 7-2 проиллюстрирован каждый из этих трех случаев.

1. Экономический рост. Когда валовые инвестиции превышают амортизацию (рис. 7-2а), экономика находится на подъеме, то есть ее производственные возможности, измеряемые величиной накопленного капитала, растут. В растущей экономике величина чистых инвестиций имеет положительное значение. Например, как отмечалось выше, в 1994 г. валовые инвестиции составляли 1038 млрд дол., а объем инвестиционных товаров, потребленных в производстве ВНП данного года, — 716 млрд дол. Это означало, что в конце 1994 г. в экономике было на 322 млрд дол. больше инвестиционных товаров, чем имелось в наличии в начале года. Короче говоря, американская «национальная фабрика» в 1994 г. получила 322-миллиардную прибавку.

Увеличение предложения инвестиционных товаров представляет собой основное средство повышения производственных возможностей экономики (гл. 2).

2. Экономический застой. В застойной, или статичной, экономике валовые инвестиции и амортизация равны (рис. 7-2б). Экономика пребывает в состоянии покоя; она производит как раз столько капитала, сколько необходимо, чтобы заместить то, что потреблено в процессе производства ВВП данного года, — не больше и не меньше. К примеру, во время второй мировой войны федеральное правительство намеренно ограничивало частные инвестиции, для того чтобы высвободить ресурсы для производства военной продукции. Так, в 1942 г. и валовые частные инвестиции, и амортизация (инвестиции, замещающие выбытие основных фондов) держались на одном уровне — приблизительно 10 млрд дол. Таким образом, чистые инвестиции были близки к нулю. К концу 1942 г. объем накопленного капитала в экономике оставался примерно таким же,

[2] В категорию инвестиций входят как *плановые*, так и *внеплановые* изменения величины запасов. В первом случае компании могут умышленно увеличивать свои запасы, поскольку совокупный объем продаж растет. Во втором случае непредвиденное уменьшение объема продаж может привести к накоплению у фирм большего количества непроданных товаров (к увеличению запасов), чем было намечено.

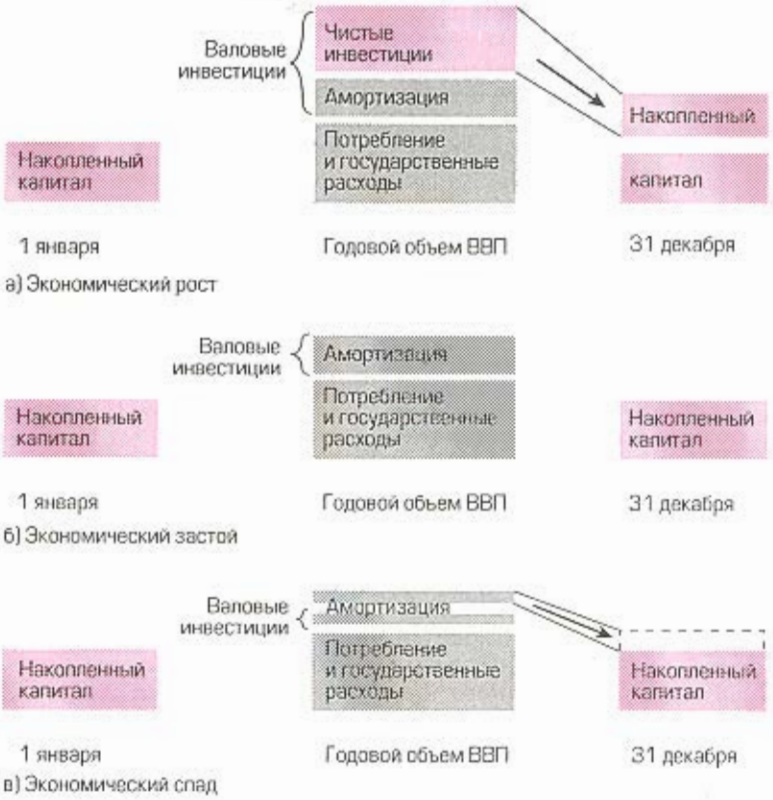


Рисунок 7-2. Рост, застой и спад в экономике

В растущей экономике (а) валовые инвестиции превышают амортизацию, то есть экономика получает чистый прирост накопленных капитальных активов. В застойной экономике (б) валовые инвестиции практически полностью возмещают стоимость капитальных активов, потребленных (выбывших) в процессе производства годового объема продукции; это означает, что объем накопленного капитала остается неизменным. В условиях экономического спада (в) валовых инвестиций недостаточно для возмещения стоимости капитальных активов, выбывших в процессе производства годового объема продукции. В результате объем накопленного капитала в экономике сокращается.

что и в начале года. Американская экономика переживала застой в том смысле, что она была лишена возможности расширяться.

3. Экономический спад. Спад в экономике возникает тогда, когда валовые инвестиции меньше амортизации, то есть когда экономика за год потребляет больше капитала, чем производит (рис. 7-2в). В этих условиях величина чистых инвестиций получает отрицательное значение, а в экономике происходит *деинвестирование*, то есть сокращение инвестиций. Депрессия способствует возникновению подобных обстоятельств. В неблагоприятные времена, когда производство и занятость находятся на низком уровне, у страны имеется больше производственных мощностей, чем она использует в текущем производстве. В результате стимулы к замещению изношенных капитальных активов, а тем более к приращению накопленного капитала очень малы либо даже вовсе отсутствуют. Амортизация, скорее всего, будет превышать валовые инвестиции, и в результате к концу года объем накопленного капитала сократится по сравнению с началом года.

Именно так обстояли дела в период Великой депрессии. В 1933 г. валовые инвестиции составляли всего 1,6 млрд дол., в то время как капитал, потребленный в течение года, – 7,6 млрд дол. Таким образом, произошло чистое сокращение инвестиций, или деинвестирование, на 6 млрд дол. Следовательно, чистые инвестиции равнялись минус 6 млрд дол. и, значит, размеры американской «национальной фабрики» в течение этого года сократились.

Для обозначения внутренних инвестиционных расходов мы будем пользоваться символом I, снабжая его индексом g при упоминании валовых инвестиций и индексом n при упоминании чистых инвестиций. (*Ключевой вопрос 5.*)

Государственные закупки

Государственные закупки *охватывают* все государственные расходы (включая федеральные, штатов и местных органов власти) на приобретение конечного продукта фирм и на все прямые закупки ресурсов, в особенности рабочей силы. Однако в эту категорию *не входят* все государственные трансфертные платежи, поскольку подобные расходы не связаны с текущим производством, а представляют собой просто передачу государственных доходов отдельным домохозяйствам. Для обозначения **государственных закупок** воспользуемся символом G.

Таблица 7-3. Отчет о доходах для экономики в целом, 1994 г. (в млрд дол.)

Поступления: затратный метод		*Распределение: доходный метод*	
Личные потребительские расходы (C)	4627	Оплата труда работников	4005
Валовые частные внутренние инвестиции (I_g)	1038	Рента	28
Государственные закупки (G)	1174	Проценты	407
Чистый экспорт (X_n)	−102	Доход от собственности	473
		Налог на прибыль корпораций	203
		Дивиденды	205
		Нераспределенная прибыль корпораций	135
		Национальный доход	5456
		Косвенные налоги на бизнес	553
		Потребление основного капитала	716
		Валовой национальный продукт	6725
		Плюс: чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	12
Валовой внутренний продукт	6737	Валовой внутренний продукт	6737

Источник: данные Министерства торговли США (итоговые величины могут не соответствовать результатам сложения из-за округления).

Чистый экспорт

Учитываются ли американские (внешнеторговые) сделки при расчете национального дохода? Да, и вот каким образом. С одной стороны, мы включаем все расходы на американских рынках, имеющие отношение к производству товаров и услуг в американской экономике. Расходы на покупку американских товаров иностранцами в такой же степени связаны с американским производством, как и расходы самих американцев. Таким образом, при определении ВВП расходным методом мы должны добавить в расчеты все те суммы, которые остальной мир тратит на американские товары и услуги, то есть стоимость американского экспорта.

С другой стороны, мы знаем, что часть потребительских и инвестиционных, а также государственных расходов поглощается импортом, то есть уходит на приобретение товаров и услуг, произведенных за рубежом. Такие расходы *не* связаны с производственной активностью в США. Для того чтобы избежать завышения общего объема производства США, объем импорта нужно исключить из расчетов.

Вместо того чтобы вести учет американского экспорта и импорта раздельно, для расчета национального дохода специалисты обычно используют разность между этими двумя величинами. Таким образом, **чистый экспорт** товаров и услуг, или просто чистый экспорт (X_n), представляет собой *величину, на которую зарубежные расходы на американские товары и услуги превышают американские затраты на иностранные товары и услуги.*

Если иностранцы приобретают американский экспорт на сумму 45 млрд дол. в год, а американцы импортируют из-за рубежа товары и услуги стоимостью 35 млрд дол. за тот же период, то чистый экспорт равен *плюс* 10 млрд дол. Но, согласно нашему определению, чистый экспорт может иметь и отрицательное значение. Если остальной мир тратит на американский экспорт 30 млрд дол., а американцы расходуют на иностранный импорт 40 млрд дол., для США «превышение» иностранных расходов над американскими составит *минус* 10 млрд дол.

Как показано в табл. 7-3, в 1994 г. американцы потратили на иностранные товары и услуги на 102 млрд дол. больше, чем весь остальной мир в свою очередь потратил на американские товары и услуги (к этому мы еще вернемся в последующих главах).

Обозначим чистый экспорт символом X_n.

$C + I_g + G + X_n$ = ВВП

Четыре категории расходов, которые мы рассмотрели, – личные потребительские расходы (C), валовые частные внутренние инвестиции (I_g), государственные закупки товаров и услуг (G) и чистый экспорт (X_n) – исчерпывают все возможные типы затрат. Их суммой измеряется рыночная стоимость годового объема производства, или ВВП. Таким образом,

$C + I_g + G + X_n$ = ВВП.

Для 1994 г. (табл. 7-3):

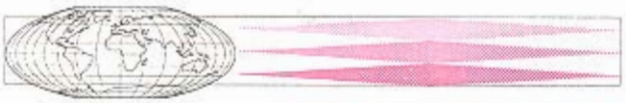
4627 + 1038 + 1174 − 102 = 6737 млрд дол.

В разделе «Международный ракурс» 7-1 сравниваются показатели ВВП нескольких стран.

ДОХОДНЫЙ МЕТОД[3]

Каким образом указанные 6737 млрд дол. были размещены или распределены в качестве дохода? Как все было бы просто, если бы мы могли сказать, что

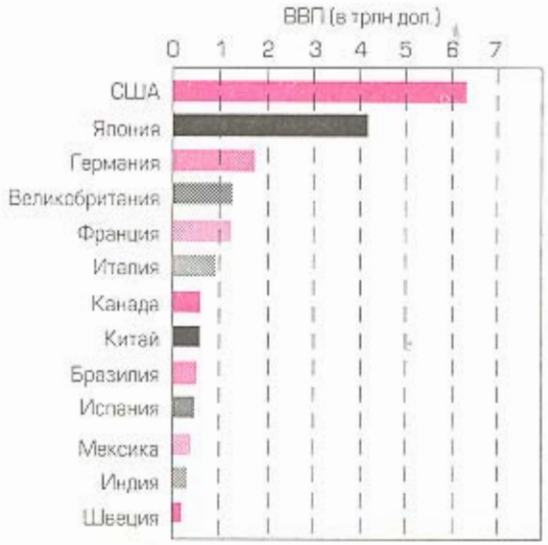
[3] Кто-то из преподавателей, возможно, сочтет за благо временно пропустить этот раздел, поскольку затратный метод больше связан с материалом глав 9–12.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 7–1

Сравнение показателей ВВП, 1993 г. (в трлн дол.)

Соединенные Штаты, Япония и Германия имеют самые высокие показатели ВВП в мире. Значения ВВП указаны в долларах по международным обменным курсам.



Источник: данные Международного валютного фонда.

все расходы на годовой выпуск продукции в экономике поступают в распоряжение домохозяйств в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли. Однако картина несколько усложняется тем, что в стоимость общего объема производства (ВВП) входят два вида *платежей недоходного характера*. К ним относятся: 1) расходы на потребление основного капитала; 2) косвенные налоги на бизнес. Еще одна сложность связана с тем, что часть потоков заработной платы, ренты, процента и прибыли поступает иностранцам. И все же давайте сперва разберем элементы национального дохода, входящие в состав ВВП, которые перечислены в табл. 7-3.

Оплата труда работников

Крупнейшая категория дохода состоит главным образом из заработной платы и жалованья, которые выплачиваются предпринимательским сектором и государством обладателям (носителям) трудовых ресурсов. В нее также входит множество дополнений к заработной плате и жалованью, в частности взносы нанимателей в систему социального страхования, в разнообразные частные пенсионные фонды, фонды медицинского и социального обеспечения и т.д. Эти дополнительные выплаты представляют собой часть издержек предпринимателей, связанных с наймом рабочей силы, и, таким образом, рассматриваются как компонент общих затрат компании на оплату труда.

Рента

Рента представляет собой доход домохозяйств и фирм, обеспечивающих предложение материальных ресурсов. Примером могут служить ежемесячные платежи арендаторов землевладельцам и ежегодные лизинговые платежи корпораций за аренду офисных помещений. В табл. 7-3 указана *чистая* рента – валовой рентный доход минус амортизация арендуемой собственности. Именно рентный доход остается после вычитания амортизации (износа имущества) из валовых рентных поступлений.

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 находящиеся в их собственности корпоративные облигации. По ряду причин, о которых мы расскажем чуть позже, проценты, выплачиваемые государством, не учитываются в категории процентного дохода.

Доход от собственности

То, что мы до сих пор весьма вольно определяли емким термином «прибыль», в практике учета национального дохода распадается на две категории: *доход от собственности*, или доход некорпоративных предпринимательских структур, и *прибыль корпораций*. Доходом от собственности называется чистый доход индивидуальных частных фирм и партнеров. Прибыли корпораций не так легко поддаются классификации, поскольку корпоративные доходы могут распределяться по нескольким направлениям.

Прибыли корпораций

Обычно прибыли корпораций используются трояким образом.

*1. **Налог на прибыль корпораций.*** На часть корпоративной прибыли претендует правительство,

которое и получает ее в виде *налога на прибыль корпораций*.

2. Дивиденды. Часть оставшейся корпоративной прибыли выплачивается акционерам в виде *дивидендов*. Такие платежи поступают в распоряжение домохозяйств, которые в конечном счете и являются собственниками всех корпораций.

3. Нераспределенная прибыль корпораций. То, что остается от корпоративных прибылей после уплаты налога на прибыль и дивидендов, называется *нераспределенной прибылью корпораций*. Эти нераспределенные доходы наряду с отчислениями на возмещение основного капитала используются в качестве текущих или будущих инвестиций в новые предприятия и оборудование. Таким образом, фирмы, осуществляющие инвестиции, увеличивают свои реальные активы.

Косвенные налоги на бизнес

Суммируя доходы в виде оплаты труда, ренты, процентов, а также доходы от собственности и корпоративные прибыли, мы находим *национальный доход* – а именно совокупный доход, полученный в результате использования национальных ресурсов как внутри страны, так и за рубежом. Для того чтобы перейти от национального дохода к ВВП, нам нужно рассмотреть два вида платежей, не носящих характер дохода, которые составляют часть стоимости всей произведенной продукции. Кроме того, сделать шаг от «национального» к «внутреннему» мы можем, лишь приняв во внимание разницу между ВНП и ВВП, о которой мы говорили выше.

Первый вид платежей недоходного характера возникает в связи с тем, что правительство взимает определенные налоги, именуемые **косвенными налогами на бизнес**, которые предпринимательские структуры рассматривают в качестве издержек производства и потому включают в цену своей продукции, поставляемой на продажу. К таким налогам относятся общий налог с продаж, акцизы, налог на собственность предприятий (налог на имущество), а также лицензионные сборы и таможенные пошлины. Предположим, что фирма производит продукт, который продается по цене 1 дол. Производство этого продукта создает равные объемы заработной платы, ренты, процентов и прибылей. Но теперь правительство вводит 5%-ный налог с продаж на все товары, реализуемые в розничной торговле. Розничный торговец прибавляет эти 5% к цене продукта, увеличивая его цену с 1 до 1,05 дол. и таким образом перекладывая этот налог на плечи потребителей.

Эти 0,05 дол. налога должны быть выплачены правительству прежде, чем оставшийся 1 дол. будет выплачен домохозяйствам в виде заработной платы, ренты, процентов и прибыли. Более того, поток косвенных налогов на бизнес, поступающий правительству, не является заработанным доходом, поскольку правительство в ответ на эти налоговые поступления не вносит непосредственного вклада в производство продукта. По этой причине косвенные налоги на бизнес следует исключать из расчета совокупного дохода, полученного от использования факторов производства. Эти косвенные налоги на бизнес, которые в конечном итоге перекладываются на плечи потребителей через более высокие цены на товары, находят тем самым отражение в стоимости годового объема продукции. Но эта часть стоимости национального производства *не* поступает никому в виде дохода – будь то заработная плата, рента, проценты или прибыль.

Амортизация: потребление основного капитала

Амортизационные отчисления – это еще один вид платежей недоходного характера, составляющий часть стоимости совокупного производства. Реальные расходы на инвестиционные товары и производительный срок службы этих товаров не совпадают по времени учета. Во избежание существенного занижения прибыли, а следовательно, и совокупного дохода в год, когда совершена покупка, и завышения прибыли и совокупного дохода в последующие годы отдельные фирмы рассчитывают полезный срок службы своих активов и более или менее равномерно распределяют их общую стоимость на весь срок службы. Ежегодные отчисления, которые отражают стоимость капитала, потребленного в процессе производства в отдельные годы, называются амортизацией. Амортизация представляет собой бухгалтерскую запись, позволяющую получить более точное представление о прибыли и, следовательно, о валовом доходе компании в каждом году.

Строгий учет прибылей и совокупного дохода в экономике требует включения в общую сумму платежей предпринимательского сектора гигантских амортизационных отчислений. Эти амортизационные отчисления называются расходами на **потребление основного капитала** и представляют собой отчисления на возмещение инвестиционных товаров, «потребленных» в процессе производства ВВП данного года. Амортизация образует разницу между валовыми и чистыми инвестициями (I_g и I_n), то есть $I_a = I_g$ – потребление основного капитала.

На данном этапе нашего исследования важно подчеркнуть, что эта часть платежей предпринимательского сектора *не* распределяется в виде дохода среди поставщиков ресурсов. Эти платежи, составляющие определенную долю стоимости продукции, представляют собой издержки производства, которые сокращают предпринимательские прибыли. Но

в отличие от других издержек производства амортизационные отчисления не увеличивают ничей доход. Если говорить о физическом объеме производства в натуральном выражении, то потребление основного капитала служит показателем того, что какая-то часть ВВП должна быть отложена для замещения машин и оборудования, использованных в процессе производства. Иными словами, весь объем ВВП нельзя потребить в качестве дохода общества, не подрывая при этом накопленные производственные мощности экономики.

Чистый доход, созданный иностранными факторами производства на территории США

Нам остается сделать последний шаг – а именно определить разницу между ВНП и ВВП и внести в наши расчеты соответствующие поправки. Сумма заработной платы, ренты, процентов и прибыли дает нам значение *национального* дохода. Добавив к этой величине два вида подоходных платежей – косвенные налоги на бизнес и расходы на потребление основного капитала, получаем валовой *национальный* продукт (ВНП). Для того чтобы превратить ВНП в валовой *внутренний* продукт (ВВП), мы добавляем к ВНП чистый доход (объем продукции), созданный (заработанный) иностранными факторами производства на территории США. Вспомним, что в 1994 г. эта величина имела положительное значение, в результате чего ВВП несколько превышал ВНП.

В табл. 7-3 наши рассуждения о затратном и доходном методах вычисления ВВП представлены в обобщенном виде. Эта таблица представляет собой отчет о доходах для экономики в целом. В левой стороне отчета показано, что экономика произвела в 1994 г. и каковы валовые поступления от этого производства. Правая сторона отражает структуру распределения дохода, созданного в процессе производства ВВП 1994 г.

Краткое повторение 7-1

- Валовой внутренний продукт (ВВП) представляет собой 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 конечные товары и услуги: $C + I_g + G + X_n$.
- Когда величина чистых инвестиций имеет положительное значение, производственные возможности экономики расширяются; при отрицательной величине чистых инвестиций производственные возможности сокращаются.
- При использовании доходного метода ВВП вычисляется путем сложения всех доходов, заработанных американскими поставщиками ресурсов, с добавлением двух видов платежей недоходного характера (амортизации и косвенных налогов на бизнес), а также чистого дохода, созданного в США иностранными факторами производства.

ДРУГИЕ ПОКАЗАТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

До сих пор наши рассуждения концентрировались на ВВП как показателе годового объема производства в экономике. Однако существуют другие взаимосвязанные показатели национальных счетов, которые могут быть рассчитаны на основе ВВП. Наше знакомство с этими показателями мы начнем опять-таки с ВВП, а затем внесем необходимые поправки – изъятия и добавления для определения этих взаимосвязанных показателей национальных счетов.

Чистый внутренний продукт

ВВП как показатель совокупного объема производства имеет один недостаток: он преувеличивает ту часть произведенной продукции, которая служит источником потребления и нового капитала. *Из состава ВВП не исключена та часть произведенной продукции, которая необходима для замещения инвестиционных товаров, использованных в производстве данного года.*

Например, предположим, что к 1 января 1996 г. экономика располагала инвестиционными товарами на 100 млрд дол. Предположим также, что в течение 1996 г. в процессе производства ВВП стоимостью 800 млрд дол. было потреблено машин и оборудования на сумму 40 млрд дол. Таким образом, на 31 декабря 1996 г. наличный запас накопленных инвестиционных товаров оценивался лишь в 60 млрд дол.

Отражает ли величина ВВП, составившая в 1996 г. 800 млрд дол., реальный вклад производства этого года в подъем благосостояния общества? На самом-то деле куда точнее было бы вычесть из годового объема ВВП 40 млрд дол., то есть стоимость инвестиционных товаров, необходимых для замещения машин и оборудования, потребленных в процессе производства ВВП. Это дает нам показатель *чистого* объема производства, равный 800 – – 40 = 760 млрд дол.

Чистый объем производства – более совершенный показатель производства продукции, используемой для потребления и накопления капитала, чем *валовой* объем производства. В американской системе национальных счетов **чистый внутренний продукт** (ЧВП) определяется путем вычета из ВВП от-

числений на потребление основного капитала, которые служат измерителем объема замещающих инвестиций, или объема капитала, потребленного в ходе производства текущего года. Так, в 1994 г. показатели были следующими:

	Млрд дол.
Валовой внутренний продукт	6737
Потребление основного капитала	−716
Чистый внутренний продукт	6021

Чистый внутренний продукт представляет собой ВВП с поправкой на амортизацию. С его помощью измеряется общий годовой объем производства, который экономика в целом, включая домохозяйства, фирмы, правительство и иностранцев, в состоянии потребить, не подрывая при этом производственных возможностей последующих лет.

Преобразовать ВВП в ЧВП не составляет труда, пользуясь табл. 7-3. В доходной части таблицы мы отсекаем потребление основного капитала. Все остальные статьи в сумме составляют величину ЧВП, равную 6021 млрд дол. В расходной части мы приводим *валовые* частные внутренние инвестиции к *чистым* частным внутренним инвестициям, вычитая из первых величину замещающих инвестиций, которые равны потреблению основного капитала. Так, в 1994 г. в результате вычитания из валовых инвестиций, составляющих 1038 млрд дол., амортизационных отчислений в размере 716 млрд дол. получаем чистые частные внутренние инвестиции, равные 322 млрд дол., и, следовательно, ЧВП, равный 6021 млрд дол.

Национальный доход

В исследовании некоторых проблем бывает полезно знать, какой доход получают поставщики ресурсов за предоставление земли, рабочей силы, капитала, а также предпринимательской способности. Мы уже отмечали, что **национальный доход (НД)** представляет собой весь доход, *созданный (заработанный)* в результате использования принадлежащих американцам ресурсов как внутри страны, так и за границей. Чтобы определить величину национального дохода, мы должны внести две поправки в ЧВП.

1. Из ЧВП нужно *вычесть* чистый объем продукции (заработанный чистый доход), произведенный в результате использования принадлежащих иностранцам ресурсов на территории США. Таким образом, мы хотим оценить весь доход от использования факторов производства, заработанный американцами. Для этого следует исключить чистый доход, заработанный в Соединенных Штатах иностранцами.

2. Косвенные налоги на бизнес также надо *вычесть* из чистого внутреннего продукта. В обмен на поступление косвенных налогов, собираемых с фирм, правительство не вносит непосредственного вклада в производство; правительство (государство) не является экономическим ресурсом. Косвенные налоги не являются составной частью платежей за ресурсы и, следовательно, не входят в состав национального дохода.

Так, в 1994 г. некоторые показатели были таковы:

	Млрд дол.
Чистый внутренний продукт	6021
Чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	−12
Косвенные налоги на бизнес	−553
Национальный доход	5456

Национальный доход можно рассматривать как показатель того, во сколько обходится обществу его *национальный* продукт. Мы знаем, что НД можно вычислить с помощью доходного метода, просто сложив доходы в виде оплаты труда работников, ренты, процентов, а также доходы от собственности и корпоративные прибыли (табл. 7-3).

Личный доход

Личный доход (ЛД) (*полученный* доход) и национальный доход (*созданный*, или *заработанный* доход), как правило, различаются по величине, поскольку часть заработанного дохода — а именно взносы на социальное страхование (налоги на заработную плату), налоги на прибыль корпораций и нераспределенную прибыль корпораций — домохозяйства фактически не получают в свое распоряжение. Напротив, часть дохода, которую домохозяйства получают — а именно трансфертные платежи, — не создана в текущем производстве. Нелишне напомнить, что трансфертные платежи состоят из таких элементов, как: 1) выплаты престарелым и потерявшим кормильца, а также пособия по безработице, источником которых служат программы социального обеспечения; 2) благотворительные выплаты; 3) разнообразные выплаты ветеранам, например субсидии на образование и пособия по нетрудоспособности; 4) выплаты в рамках частных пенсионных благотворительных программ; 5) процентные платежи от правительства или потребителей[4].

[4] Почему мы рассматриваем проценты по государственным ценным бумагам как доход, не созданный в текущем производстве, особенно если учесть, что проценты по ценным бумагам частных компаний включаются в национальный доход в качестве заработанного (созданного) дохода? Чем вызвано подобное исключение? Дело в том, что значительная часть государственного долга обра-

Переходя от национального дохода как показателя заработанного (созданного) дохода к личному доходу как показателю дохода, фактически полученного, мы должны вычесть из национального дохода три вида доходов, которые созданы, но не получены, а также прибавить доходы, полученные, но не созданные в текущем производстве.

	Млрд дол.
Национальный доход (заработанный доход)	5456
Взносы на социальное страхование	−626
Налог на прибыль корпораций	−203
Нераспределенная прибыль корпораций	−135
Трансфертные платежи	+1210
Личный доход (полученный доход)	5702

Располагаемый доход

Располагаемый доход (РД) представляет собой личный доход за вычетом индивидуальных налогов. *Индивидуальные налоги* состоят из личного подоходного налога, налога на личное имущество и налога на наследство, среди которых ведущая роль принадлежит первому.

	Млрд дол.
Личный доход (полученный доход до уплаты индивидуальных налогов)	5702
Индивидуальные налоги	−743
Располагаемый доход (полученный доход после уплаты индивидуальных налогов)	4959

Располагаемый доход – это та часть дохода, которой домохозяйства могут распоряжаться по своему собственному усмотрению. Учитывая, что экономисты для удобства характеризуют сбережения как «часть располагаемого дохода, которая не расходуется на покупку потребительских товаров», можно заключить, что домохозяйства распределяют свой располагаемый доход между потреблением (C) и сбережениями (S), то есть:

$$РД = C + S.$$

Таблица 7-4. Соотношения между ВВП, ЧВП, НД, ЛД и РД в 1994 г.

	Млрд дол.
Валовой внутренний продукт	6737
Потребление основного капитала	−716
Чистый внутренний продукт	6021
Чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	−12
Косвенные налоги на бизнес	−553
Национальный доход	5456
Взносы в систему социального обеспечения	−626
Налог на прибыль корпораций	−203
Нераспределенная прибыль корпораций	−135
Трансфертные платежи	+1210
Личный доход	5702
Индивидуальные налоги	−743
Располагаемый доход	4959

Краткое повторение 7-2

Опираясь на ВВП, мы вывели еще 4 показателя национальных счетов.

- Чистый внутренний продукт – рыночная стоимость годового объема производства за вычетом величины потребления основного капитала.
- Национальный доход – доход, *заработанный* благодаря текущему вкладу в производство факторов производства американского происхождения, или затраты на ресурсы, использованные в национальном производстве текущего года.
- Личный доход – доход, *полученный* домохозяйствами до уплаты личных налогов.
- Располагаемый доход – доход, полученный домохозяйствами после уплаты личных налогов.

Соотношения между всеми этими показателями – ВВП, ЧВП, НД, ЛД и РД – в обобщенном виде представлены в табл. 7-4. (*Ключевой вопрос 7.*)

Еще раз о кругообороте

На рис. 7-3 затратный и доходный методы расчета ВВП сведены воедино. Будучи более реалистичным и более сложным воплощением модели кругооборота в экономике, описанной ранее (в гл. 2, 5 и 6), этот рисунок заслуживает вашего пристального внимания.

Расходную сторону ВВП демонстрируют широкие стрелки, которые упираются в прямоугольник, расположенный в верхней левой части схемы. Справа от этого прямоугольника, представляющего валовой внутренний продукт, показана структура распределения ВВП со всеми добавлениями и изъятиями, необходимыми для того, чтобы вывести из

зовалась в связи с: 1) войной и задачами обеспечения обороны; 2) спадом производства. В отличие от бюджетных дефицитов, возникших в результате финансирования строительства аэропортов и шоссейных дорог, дефициты, вызванные военными расходами и спадами производства, не создают производительных активов [услуг] для экономики. Таким образом, в процентах, выплачиваемых по таким долгам, не воплощено никакое текущее производство или доход. По аналогичным причинам в трансфертные платежи включаются процентные выплаты по потребительской задолженности.

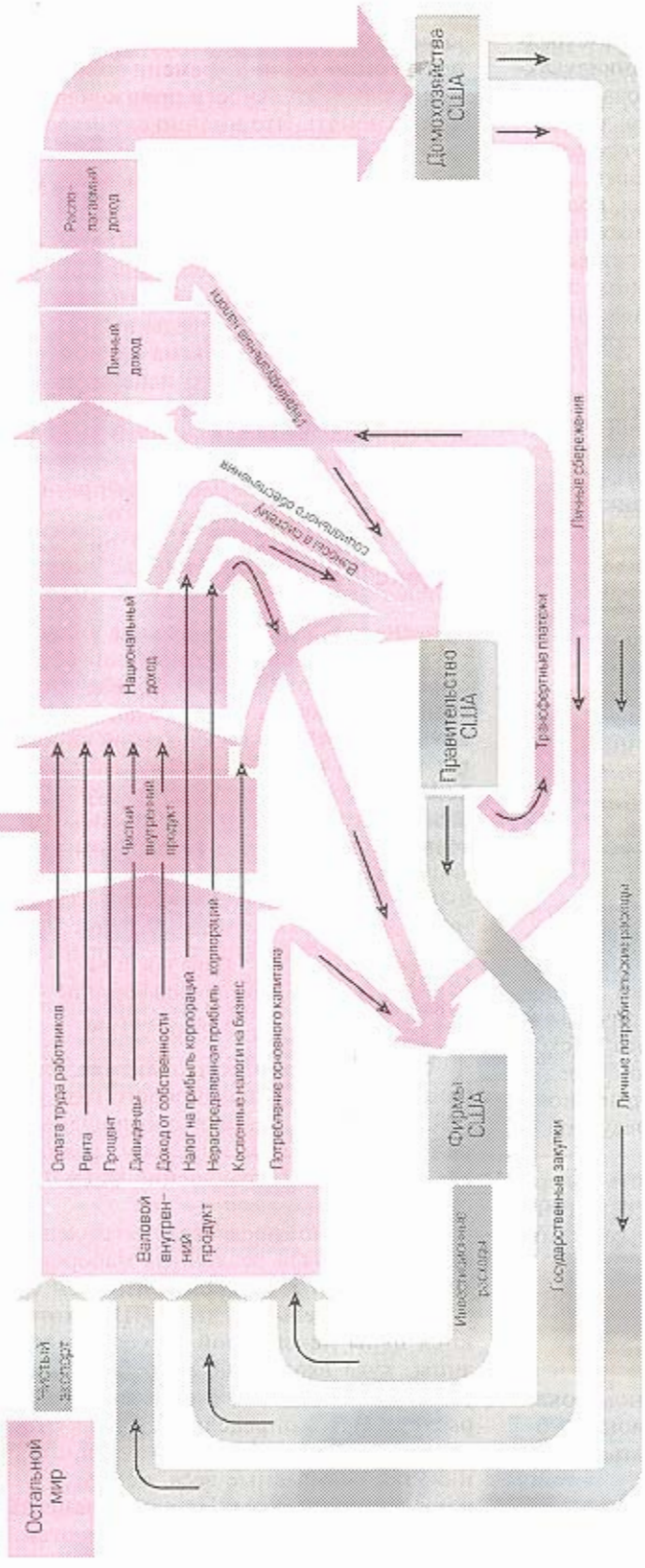


Рисунок 7-3. Национальное производство и потоки расходов и доходов

Этот рисунок представляет собой подробную схему кругооборота, которая согласует между собой расходную и доходную стороны ВВП. Доходные, или распределительные, потоки представлены тонкими стрелками; потоки расходов – широкими стрелками. Проследите за этими потоками расходов и доходов и установите их взаимосвязь с пятью важнейшими показателями национальных счетов.

него ЧВП, НД и ЛД. Все распределительные, или доходные, потоки отражены более тонкими стрелками. Обратите внимание на поток индивидуальных налогов, исходящий от личного дохода, а также на деление располагаемого дохода на две части – потребление и сбережение. Потоки поступлений государственного сектора, источниками которых служат четыре основных типа налогов, обозначены справа от прямоугольника «Правительство США»; слева от него представлены государственные расходы, принимающие вид государственных закупок товаров и услуг, а также трансфертных платежей. Положение предпринимательского сектора представлено прямоугольником «Фирмы США», потоком инвестиционных расходов слева от него и тремя источниками ресурсов для этих расходов – справа.

И наконец, заметьте, какой вклад в потоки, изображенные на схеме кругооборота, вносит остальной мир. 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 прямоугольника «Остальной мир», показывает, что эта проблема легко решается путем определения *чистого* экспорта (экспорт минус импорт). Его величина может иметь как положительное, так и отрицательное значение. Кроме того, нужно отметить, что для получения величины НД из ВВП вычитается *чистый* доход, созданный иностранными факторами производства на территории США.

Рис. 7-3 одновременно описывает расходную и доходную стороны ВВП, согласуя между собой оба метода вычисления этого показателя. Потоки расходов и доходов в совокупности образуют непрерывный, возобновляющийся процесс. Причины и последствия 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.

Таблица, помещенная на форзацах книги, содержит полезные исторические данные о величине национального дохода и других связанных с ним показателях.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЦЕН

До сих пор мы уделяли внимание в основном показателям внутреннего производства и национального дохода. Сейчас настало время разобраться, как определяется уровень цен.

Расчет уровня цен имеет важное значение по двум причинам.

1. Оценка инфляции и дефляции. Бывает полезно выяснить, насколько изменился уровень цен за определенный период времени (если таковое изменение в действительности произошло). Для этого нам нужно понять, что именно случилось с ценами: инфляция (рост уровня цен) или дефляция (снижение уровня цен) и какова степень любого из этих изменений.

2. Сравнение уровней ВВП. Поскольку ВВП представляет собой показатель рыночной стоимости, или совокупную рыночную стоимость, всех конечных товаров и услуг, произведенных за год, для общей оценки суммарного объема производства разнородной продукции обычно используются именно денежные показатели. Сравнение стоимостных объемов производства (уровней ВВП) разных лет может быть информативным и иметь практический смысл только в том случае, если мы принимаем в расчет изменение стоимости денег.

Индекс цен

Уровень цен выражается в виде индекса. **Индекс цен** служит показателем соотношения совокупности цен определенного набора товаров и услуг, именуемого «рыночной корзиной», в *данный* временной период и совокупности цен идентичной либо сходной группы товаров и услуг в *эталонный* период. Этот эталонный период, или исходный уровень, называется базовым годом. Если представить данный показатель в виде формулы, то получим:

$$\text{Индекс цен данного года} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена такой же рыночной корзины в базовом году}} \times 100.$$

Согласно принятой практике, отношение цен данного года к ценам базового года умножается на 100. Например, ценовое соотношение $^2/_1$ (= 2) выражается числовым индексом, равным 200. Точно так же ценовое соотношение $^1/_3$ (= 0,33) выражается числом 33.

Федеральное правительство рассчитывает индексы цен для ряда различных наборов, или корзин, товаров и услуг. Наиболее известен среди них **индекс потребительских цен** (ИПЦ), которым измеряются цены неизменной по составу рыночной корзины, куда входят 300 потребительских товаров и услуг, покупаемых «типичным» горожанином. При расчете ИПЦ определяются элементы рыночной корзины в базовый год, и их сравнительные значения, так называемые веса, остаются неизменными в последующие годы. Ни сами элементы, ни их сочетание со временем не изменяются. Поскольку

ИПЦ служит важным показателем инфляции, мы подробно рассмотрим его в разделе «Последний штрих» данной главы.

Еще один индекс цен — **дефлятор ВВП** — лучше, чем ИПЦ, приспособлен для измерения уровня цен всех товаров, входящих в состав ВВП. Дефлятор ВВП более емкий показатель, нежели ИПЦ. Он включает в себя не только цены потребительских товаров и услуг, но также цены инвестиционных товаров, товаров и услуг, закупаемых правительством, а также товаров и услуг, обращающихся на мировом рынке. По этой причине дефлятор ВВП используется для оценки темпов инфляции или дефляции при сравнении уровней ВВП разных лет.

Дефлятор ВВП отличается от ИПЦ и в другом отношении. В то время как для вычисления ИПЦ используется исторически сложившаяся, неизменная по составу рыночная корзина, дефлятор ВВП базируется на *текущей* структуре производства при определении сравнительных значений элементов рыночной корзины базового года. Из наших дальнейших рассуждений это становится совершенно очевидно.

Вычисление индекса цен ВВП

В табл. 7-5 содержится условный пример расчета индекса цен, или дефлятора, ВВП для определенного года. Как видно из столбца (1) таблицы, в 1996 г. эта гипотетическая экономика производила только четыре вида товаров: пиццу (потребительский товар); промышленные роботы (инвестиционный товар); скрепки для бумаг (товар, закупаемый правительством); компьютерные диски (товар, предназначенный на экспорт). Предположим, что в 1996 г. объем производства указанных четырех товаров составлял соответственно две, одну, одну и одну единицы (столбец 2). Далее предположим, что цены за единицу каждого из этих четырех товаров в 1996 г. указаны в столбце (3). Следовательно, совокупная цена (издержки) производства 1996 г., полученная путем сложения расходов на каждый из четырех товаров (столбец 4), составила 64 дол.

Теперь давайте произвольно выберем 1987 г. как базовый, для того чтобы рассчитать индекс цен для 1996 г. Цены 1987 г. на отдельные виды продукции, выпущенной в 1996 г., перечислены в столбце (5) табл. 7-5. Данные столбцов (5) и (3) показывают, что цены на пиццу и скрепки в 1987 г. были ниже, чем в 1996 г., цена на роботы — выше, а цена компьютерных дисков не изменилась. Но важнее всего тот факт, что совокупная цена (издержки) производства 1996 г., представленная в нижней строке столбца (6), в оценке 1987 г. составляла 50 дол., а не 64 дол., как в 1996 г. Это означает, что объем продукции, произведенной в 1996 г., стоил бы 50 дол., если бы цены 1987 г. остались неизменными. Для того чтобы определить индекс цен 1996 г., мы делим стоимость рыночной корзины в ценах 1996 г. (64 дол.) на стоимость аналогичного набора товаров в ценах 1987 г. (50 дол.). Затем, дабы выразить индекс цен в общепринятом виде, умножим полученный результат на 100.

$$\text{Индекс цен ВВП}_{1996} = \frac{\text{Цена рыночной корзины}_{1996}}{\text{Цена рыночной корзины 1996 в базовом году}_{1987}} \times 100.$$

$$\text{Индекс цен ВВП}_{1996} = \frac{64 \text{ дол.}}{50 \text{ дол.}} \times 100 = 128.$$

Таким образом, индекс цен 1996 г. равен 128. Этот стоимостный индекс можно рассматривать как показатель уровня цен в 1996 г.

Аналогичные шаги необходимо предпринять, чтобы рассчитать индексы цен для каждого года в течение определенного временного периода. Напри-

Таблица 7-5. Вычисление индекса цен ВВП для 1996 г.

(1) Товар	(2) Состав рыночной корзины 1996 г. (в ед. товара)	(3) Цены 1996 г. на товары рыночной корзины 1996 г. (в дол.)	(4) Расходы на рыночную корзину 1996 г. в ценах 1996 г. (в дол.) (3) × (2)	(5) Цены 1987 г. (базового года) на товары рыночной корзины 1996 г. (в дол.)	(6) Расходы на рыночную корзину 1996 г. в ценах 1987 г. (в дол.) (5) × (2)
Пицца	2	12	24	5	10
Роботы	1	18	18	20	20
Скрепки	1	8	8	6	6
Компьютерные диски	1	14	14	14	14
Совокупная цена (издержки)			64		50
Индекс цен ВВП 1996 г.			128 $\left(= \frac{64}{50} \times 100\right)$		

мер, индекс цен для базового 1987 г. можно вычислить, определив цену конкретного набора товаров и услуг, произведенных в 1987 г., и сравнив эту цену с ценой такой же рыночной корзины в базовом периоде. Однако в этом случае «данный год» и «базовый год» совпадают, поэтому:

$$\text{Индекс цен ВВП}_{1987} = \frac{\text{Цена рыночной корзины}_{1987}}{\text{Цена рыночной корзины}_{1987}} \times 100.$$

Таким образом, индекс цен ВВП для базового 1987 г. равен 100; мы автоматически устанавливаем индекс цен для базового года на уровне 100.

Точно так же, если мы хотим рассчитать индекс цен ВВП для 1950 г., мы определяем объем производства в 1950 г. и затем подсчитываем, сколько стоил бы аналогичный набор товаров и услуг в ценах базового 1987 г. Например, если цены на продукцию 1950 г. в период 1950–1987 гг. выросли в 4 раза, ценовое соотношение рыночных корзин будет равно 1/4 (0,25), а индекс цен 1950 г. – 25 (0,25 × 100).

Как только рассчитаем индексы цен ВВП для каждого года из ряда лет, мы сможем сравнить уровни цен в эти годы. Приведем несколько примеров.

1. Если индексы цен для 1996 и 1987 гг. равны соответственно 128 и 100, то мы можем сказать, что уровень цен за период между указанными годами увеличился на 28% ((128 – 100)/100).

2. Если, как следует из нашего предыдущего примера, индекс цен для 1950 г. составляет 25, то можно сказать, что уровень цен за 1950–1993 гг. вырос на 412% ((128 – 25)/25).

3. Если индекс цен упал со 100 в 1987 г. до 98 в 1988 г., то это говорит о том, что уровень цен снизился на 2% ((98 – 100)/100).

Подведем итоги. Индекс цен, или дефлятор, ВВП позволяет сравнить цену произведенной продукции каждого года с ценой аналогичного набора продукции в базовом, или эталонном, году. Несколько индексов цен для разных лет дают нам возможность сравнивать уровни цен в эти годы. Рост индекса цен ВВП с течением времени свидетельствует об *инфляции*; снижение индекса цен указывает на дефляцию. (*Ключевой вопрос 10.*)

НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП

Инфляция и дефляция усложняют оценку ВВП, поскольку этот показатель носит одновременно стоимостный, временно́й и количественный характер. Базовым показателем, на основе которого специалисты по учету национального дохода исчисляют ВВП, является совокупная выручка от реализации, полученная предпринимательским сектором; однако этот показатель отражает *как* количественные изменения объема производства в натуральном выражении, *так* и колебания уровня цен. Это означает, что на величину ВВП оказывают влияние изменения и физического объема произведенной продукции, и цен. Однако уровень жизни людей зависит в первую очередь от количества товаров, произведенных и распределенных среди домохозяйств, а не от цифр, указанных на ценниках к этим товарам. Гамбургер, который в 1970 г. стоил 65 центов, приносил потребителю такое же удовлетворение, как и гамбургер, продававшийся в 1996 г. за 2 дол.

При расчете показателя ВВП правительственные счетоводы сталкиваются с такой ситуацией: извлекая статистическую информацию из финансовых документов компаний и исчисляя на этой основе ВВП для разных лет, они получают номинальный показатель ВВП. Они *не* знают точно, в какой мере изменения номинального ВВП в каком-либо году отражают изменения физического объема производства, с одной стороны, либо колебания цен – с другой. Например, они не могут судить наверняка, вызван ли 4%-ный рост номинального ВВП увеличением на 4% объема производства при нулевой инфляции, либо он порожден 4%-ной инфляцией при неизменном объеме производства, либо это результат какого-либо иного сочетания объема производства и уровня цен (скажем, 2%-ного роста производства и 2%-ной инфляции). Проблема заключается в том, чтобы скорректировать стоимостный, временно́й и количественный показатели таким образом, чтобы они в точности отражали изменения физического, или количественного объема произведенной продукции, а не колебания цен.

Как мы вскоре увидим, эта проблема разрешается путем *сокращения* (с учетом дефляции) объема ВВП в условиях роста цен и его *увеличения* (с учетом инфляции), когда цены падают. Подобная корректировка позволяет получить такие значения ВВП для разных лет, как *если бы* уровень цен и стоимость денег все эти годы оставались неизменными. ВВП, отражающий текущие цены, то есть не содержащий поправок в соответствии с уровнем цен, называется *нескорректированным, выраженным в текущих долларах, денежным* или номинальным ВВП. И наоборот, ВВП, содержащий поправки с учетом инфляции или дефляции, именуется *скорректированным, выраженным в постоянных долларах* или **реальным ВВП**.

Процесс корректировки

Корректировка номинального ВВП с учетом инфляции или дефляции – весьма незамысловатый процесс. Дефлятор ВВП для определенного года дает нам представление о соотношении цен на товары текущего года и цен на аналогичные товары базового года. Таким образом, дефлятор, или индекс цен, ВВП может быть использован для номинального

значения ВВП каждого года так, чтобы этот показатель принял реальное выражение, то есть так, как *если бы* в каждом году из этих лет сохранялись цены базового года. *Наиболее простой и прямой метод, который позволяет учитывать дефляцию или инфляцию номинального ВВП данного года, – разделить номинальный ВВП на индекс цен, выраженный десятичной дробью.* Это дает такой же результат, как и более сложная процедура деления номинального ВВП на соответствующий индекс и затем умножения полученного частного на 100. В форме уравнения это можно записать следующим образом:

$$\frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен (сотые доли)}} = \text{Реальный ВВП.}$$

Так, в примере из табл. 7-5 номинальный ВВП 1996 г. равен 64 дол., а индекс цен для этого года – 128 (сотая доля = 1,28). Следовательно, реальный ВВП 1996 г. равен

$$\frac{64 \text{ дол.}}{1{,}28} = 50 \text{ дол.}$$

Подводя итоги, можно сказать, что реальный ВВП выражает стоимость общего объема продукции, произведенной в разные годы, таким образом, как *если бы* цены на продукцию оставались неизменными на протяжении всего рассматриваемого периода, начиная с базового, или эталонного, года. Таким образом, реальный ВВП показывает рыночную стоимость объема производства каждого года, измеренную в постоянных ценах, то есть в долларах, которые имеют ту же стоимость, или покупательную способность, как и в базовом году.

Реальный ВВП обладает очевидными преимуществами перед номинальным ВВП в качестве показателя функционирования экономики.

Инфлирование и дефлирование

Табл. 7-6 знакомит нас с процессами **инфлирования** и **дефлирования**. Здесь представлены фактические значения номинального ВВП за отдельные годы, корректируя которые с помощью дефлятора ВВП для этих лет, мы получаем реальный ВВП. Заметим, что за базовый принят уровень 1987 г.

Поскольку рост уровня цен составляет долгосрочную экономическую тенденцию, нам следует увеличивать с учетом инфляции показатели ВВП для лет, предшествовавших 1987 г. Этот пересмотр уровней номинального ВВП в сторону повышения основан на признании, что цены в период до 1987 г. были ниже, а поэтому показатели номинального ВВП занижали реальный объем производства этих лет. В столбце (4) показано, какими были бы значения ВВП в каждом обозначенном году, если бы цены в эти годы находились на уровне 1987 г.

Однако в результате роста уровня цен в период после 1987 г. значения номинального ВВП стали завышать реальный объем производства. Таким образом, нам следует уменьшить (или учесть дефляцию) эти значения, как показано в столбце (4), с тем чтобы оценить, каким был бы ВВП в 1988, 1991 гг. и в последующие годы, если бы цены сохранились на уровне 1987 г.

Короче говоря, в то время как *номинальный* ВВП отражает изменения как объема производства,

Таблица 7-6. Корректировка ВВП в соответствии с изменением уровня цен (для отдельных лет, в млрд дол.)

(1) Год	(2) Номинальный, или нескорректированный, ВВП	(3) Индекс уровня цен* (в %) (1987 = 100)	(4) Реальный, или скорректированный, ВВП, в ценах 1987 г.
1960	513,4	26,0	1974,6 (= 513,4 ÷ 0,260)
1965	702,7	28,4	
1970	1010,7	35,1	2879,5 (= 1010,7 ÷ 0,351)
1975	1585,9	49,2	
1980	2708,0	71,7	3776,8 (= 2708,0 ÷ 0,717)
1983	3405,0	87,2	3904,8 (= 3405,0 ÷ 0,872)
1985	4038,7	94,4	
1986	4268,6	96,9	4405,2 (= 4268,6 ÷ 0,969)
1987	4539,9	100,0	4539,9 (= 4539,9 ÷ 1,000)
1988	4900,4	103,9	
1989	5250,8	108,5	4839,4 (= 5250,8 ÷ 1,085)
1991	5724,8	117,6	4893,0 (= 5724,8 ÷ 1,170)
1994	6736,9	126,1	5342,5 (= 6736,9 ÷ 1,261)

* Дефляторы цен по расчетам Министерства торговли США.

Источник: данные Министерства торговли США.

так и цен, *реальный* ВВП позволяет нам оценить изменения реального объема производства, поскольку показатели реального ВВП по сути предполагают неизменный уровень цен.

Например, в 1994 г. номинальный ВВП составлял 6736,9 млрд дол., а индекс цен – 126,1, то есть был на 26,1% выше, чем в 1987 г. Чтобы сравнить уровень ВВП 1994 г. с уровнем ВВП 1987 г., нужно разделить номинальный ВВП 1994 г. в размере 6736,9 млрд дол. на индекс цен 1994 г., выраженный десятичной дробью (1,217), как показано в столбце (4). Полученный реальный ВВП (5342,5 млрд дол.) непосредственно сопоставим с базовым уровнем 1987 г., поскольку оба эти показателя отражают только изменения объема производства, а не изменения уровня цен. Проследите за расчетами значений реального ВВП, проведенными в табл. 7-6, и попытайтесь самостоятельно определить уровни реального ВВП для 1965, 1975, 1985 и 1988 гг. (соответствующие вычисления в таблице намеренно опущены). (*Ключевой вопрос 11.*)

Краткое повторение 7–3

- В индексе цен сопоставляется суммарная цена конкретной рыночной корзины товаров и услуг в определенный год с суммарной ценой аналогичной корзины в базовый год.
- Номинальный ВВП – это объем производства, оцененный в текущих ценах; реальный ВВП – это объем производства, оцененный в постоянных ценах (ценах базового года).
- Номинальный ВВП можно преобразовать в реальный ВВП, разделив номинальный показатель на индекс цен ВВП (выраженный в сотых долях).

ВВП И ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

ВВП представляет собой весьма точный и очень полезный показатель функционирования национальной экономики. Однако он не является (и никогда таким не мыслился) показателем благосостояния общества. ВВП – это просто измеритель годового объема рыночной активности.

> «...Множество разных вещей способно обогатить нашу страну, не увеличивая при этом объема реального ВВП в его нынешнем измерении: мы можем начать наш перечень с установления мира и равенства возможностей, устранения несправедливости и насилия, укрепления дружеских отношений между американцами разной расовой и этнической принадлежности, улучшения взаимопонимания между родителями и детьми, мужьями и женами; и мы можем продолжать этот перечень до бесконечности»[5].

Тем не менее широко распространено мнение, что между реальным ВВП и общественным благосостоянием должна существовать тесная положительная взаимосвязь, то есть чем выше уровень производства, тем общество ближе к «хорошей жизни». Поэтому нужно понимать, что показатель ВВП имеет определенные недостатки – в частности, почему ВВП может либо завышать, либо занижать реальный объем производства, а также почему рост производства не обязательно означает повышение благосостояния общества.

Нерыночные операции

Существует ряд производственных операций, которые не проявляются на рынке. Следовательно, в ВВП как измеритель рыночной стоимости объема произведенной продукции они не входят. Примерами могут служить работа домохозяйки, плотника, занимающегося ремонтом собственного дома, или ученого, который пишет неоплачиваемую научную статью. Они *не* воплощаются в доходе, не находят отражения в финансовых отчетах компаний, а поэтому не учитываются при расчетах национального дохода, что приводит к занижению объема ВВП. Однако отдельные крупные по масштабам нерыночные операции, такие, как потребление фермерами части собственной продукции, при расчете национального дохода учитываются.

Свободное время

За многие годы продолжительность свободного времени существенно увеличилась. Рабочая неделя сократилась с 53 часов в начале века до 40 часов к концу второй мировой войны. С тех пор продолжительность рабочей недели уменьшалась более низкими темпами и в настоящее время составляет 35 часов. Кроме того, увеличилась продолжительность оплачиваемых отпусков и стало больше праздничных и выходных дней, что также ведет к сокращению рабочего года. Этот возросший объем свободного времени, естественно, оказал благоприятное воздействие на общественное благосостояние. Вместе с тем система национального счетоводства не в состоянии напрямую учитывать это обстоятельство, а потому недооценивает рост благосостояния общества. Точно так же не принимается во внимание так называемый «психический доход» – то удовлетворение, которое люди получают от своей работы.

[5] *Okun A. M.* Social Welfare Has No Price Tag//The Economic Accounts pf the United States: Retrospect and Prospect. U.S. Department of Commerce. July, 1971. P. 129.

Повышение качества продукции

ВВП – это количественный, а не качественный показатель. Он не отражает реального повышения качества продуктов. Например, существует коренное качественное различие между персональным компьютером за 3 тыс. дол., приобретенным сегодня, и компьютером такой же стоимости, купленным всего несколько лет назад. Современный компьютер за 3 тыс. дол. отличается значительно большей скоростью работы и емкостью памяти, а также снабжен монитором с более высокой разрешающей способностью и усовершенствованными вспомогательными устройствами, расширяющими его возможности.

Неспособность отразить повышение качества продукции – один из недостатков показателя ВВП, так как улучшение качества, несомненно, влияет на экономическое благосостояние не меньше, чем увеличение количества товаров. А поскольку качество продукции со временем повышается, ВВП недооценивает положительные изменения в материальном благосостоянии общества.

Состав и распределение производимой продукции

Изменения в составе совокупного объема продукции и его распределении между отдельными домохозяйствами могут отразиться на экономическом благосостоянии общества. ВВП, однако, отражает только объем производства, но ничего не говорит нам о том, является ли данный набор товаров «правильным» с точки зрения общества. Револьвер и комплект энциклопедии – оба продаваемые по одной и той же цене 350 дол. – в составе ВВП имеют один и тот же вес. Некоторые экономисты считают, что более справедливое распределение совокупного объема продукции приведет к повышению экономического благосостояния. И если они правы, то обращенная в будущее тенденция к более равному распределению ВВП улучшит экономическое благосостояние общества. Менее равное распределение ВВП будет иметь противоположный эффект.

Короче говоря, ВВП служит измерителем объема совокупного производства, но не отражает изменений в составе и распределении продукции, которые, в свою очередь, могут оказать воздействие на экономическое благосостояние общества.

Выпуск продукции на душу населения

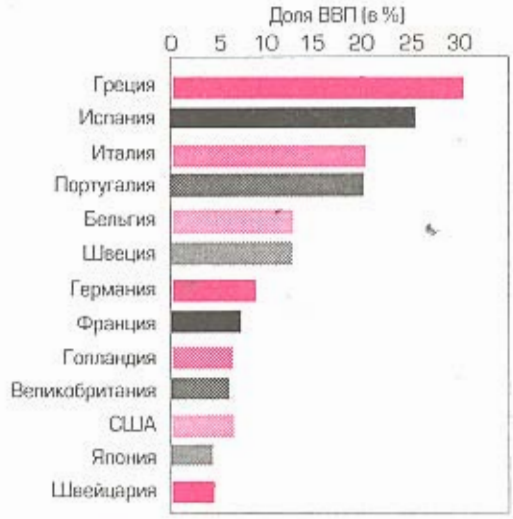
По многим причинам наиболее обоснованной характеристикой экономического благосостояния является объем производимой продукции в расчете на душу населения. Поскольку ВВП служит показателем совокупного объема продукции, при его расчете могут быть упущены из виду или представлены в искаженном виде сдвиги в уровне жизни домохозяйств. Так, если увеличение ВВП сопровождается также быстрым ростом численности населения, уровень жизни в расчете на душу населения может оставаться неизменным или даже снижаться.

Именно так обстоят дела во многих менее развитых странах. Так, в Эфиопии в 1980–1992 гг. внутреннее производство росло на 1,2% в год. Но ежегодный прирост населения превышал 3%, в результате чего объем производства в расчете на душу населения сокращался каждый год на 1,9%.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 7–2

Теневая экономика в отдельных странах как доля их ВВП

В некоторых странах теневая экономика приобрела более крупные масштабы, чем в США. В целом, чем выше ставки налогообложения и чем больше в обществе действует различных правил и предписаний, тем более развита теневая экономика.



Источник: The Economist. 14 August, 1993. P. 55.

ВВП и окружающая среда

Производственной деятельности и увеличению ВВП сопутствует явление, широко обсуждаемое в средствах массовой информации и получившее название «валовой внутренний побочный продукт». Это емкое понятие охватывает загрязнение воздуха и воды, автомобильные свалки, перенаселение, шум, а также другие виды загрязнения окружающей среды. Издержки такого загрязнения оказывают неблагоприятное воздействие на экономическое благосо-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН: ПРЕУВЕЛИЧИВАЕТ ЛИ ОН ИНФЛЯЦИЮ?

Индекс потребительских цен – наиболее широко распространенный официальный показатель инфляции, поэтому нам следует получше познакомиться с его характеристиками и ограничениями.

Индексом потребительских цен (ИПЦ) измеряются изменения цен рыночной корзины, состоящей из 300 товаров и услуг, приобретаемых городскими потребителями. Нынешний состав этой рыночной корзины был определен по результатам исследования структуры расходов городских потребителей, проведенного в 1982–1984 гг. В отличие от дефлятора ВВП индекс потребительских цен представляет собой показатель уровня цен с исторически сложившимися, неизменными весами его компонентов. В любом году состав, или вес, каждого из компонентов лежащей в его основе рыночной корзины остаются такими же, как и в базовом периоде (1982–1984 гг.). Если 20% потребительских расходов в 1982–1984 гг. приходилось на жилье, то предполагается, что в 1990 или 1996 г. потребители продолжают тратить на жилье те же 20%. Базовый период меняется примерно раз в 10 лет, и всегда заранее известно, какой следующий период будет принят за базовый. Принцип неизменности весов на некотором историческом отрезке времени позволяет оценивать изменение стоимости жизни при неизменном качестве жизни. Предполагается, что величина этих изменений определяет темпы и уровень инфляции, с которой сталкиваются потребители.

Но с ИПЦ связаны четыре проблемы, которые дают критикам основание утверждать, что этот показатель преувеличивает реальные темпы инфляции.

1. Изменение структуры расходов. Хотя предполагается, что состав рыночной корзины остается неизменным, на самом деле потребители меняют структуру потребления. В частности, они отказываются от приобретения одних товаров в пользу других в ответ на сравнительные изменения цен. Если цена на говядину повышается, а на рыбу и птицу остается неизменной, потребители заменяют говядину на рыбу и птицу. Это означает, что через некоторое время рыночная корзина будет содержать больше относительно дешевых и меньше относительно дорогих товаров и услуг. Индекс потребительских цен с фиксированными весами предполагает, что таких замен в структуре потребления не происходило. Таким образом, индекс преувеличивает реальную стоимость жизни.

2. Новые товары. Многие новые потребительские товары и услуги, например факсы, компьютеры с мультимедиа и сотовые телефоны, либо вообще не включены в потребительскую корзину, на основе которой строится ИПЦ, либо их веса сильно занижены. Часто цена нового товара по мере его продвижения на рынок резко падает. Но ИПЦ с его исторически сложившейся рыночной корзиной не отражает эти изменения цен и тем самым преувеличивает инфляцию.

3. Повышение качества. В ИПЦ не учитывается повышение качества товаров и услуг. В той степени, в какой качество продукта улучшилось по сравнению с базовым годом, должна бы повыситься и цена. Сегодня нам бы следовало платить за медицинское обслуживание больше, чем 10 лет назад, потому что в целом его качество теперь несколько выше. Это же относится к автомобилям, автомобильным шинам, электронному оборудованию и многим

стояние. Подобные издержки перелива, сопутствующие производству ВВП, не вычитаются в настоящее время из объема совокупного производства, и вследствие этого ВВП завышает уровень материального благосостояния общества.

По иронии судьбы, конечным физическим продуктом производства и потребления являются отходы. Таким образом, чем выше ВВП, тем больше появляется отходов, тем, скорее всего, больше загрязнение окружающей среды и, следовательно, тем шире расхождение между ВВП и экономическим благосостоянием. Фактически в соответствии с существующей процедурой учета, когда производитель загрязняет реку и государство затрачивает средства, чтобы ее очистить, расходы на очистку прибавляются к объему ВВП, в то время как стоимость самого загрязнения не вычитается!

Теневая экономика

Экономисты сходятся в том, что в экономике существует достаточно большой подпольный, или теневой, сектор. Некоторые представители этого сектора вовлечены в нелегальную деятельность, такую, как азартные игры, мошенничества с займами и кредитами, проституция и торговля наркотиками. И зачастую это «процветающие виды деятельности». По понятным причинам люди, получающие доход от подобной нелегальной деятельности, стремятся скрыть его.

Большинство представителей теневой экономики заняты легальной деятельностью, но при этом не полностью декларируют свои доходы в налоговой службе. Официант или официантка, вполне вероятно, не укажут в своей налоговой декларации чаевые, которые они получают от клиентов. Бизнесмен может включить в отчет для налогового инспектора только часть выручки от реализации продукции. Рабочий, желающий сохранить пособие по безработице либо по социальному обеспечению, может наняться на работу без официального оформления или с оплатой исключительно наличными деньгами и, таким образом, избежать регистрации своей трудовой деятельности. Нелегальная иммигрантка, рабо-

другим продуктам. Но ИПЦ предполагает, что любое увеличение денежной, или номинальной, стоимости рыночной корзины вызвано только инфляцией, а не повышением качества. Таким образом, ИПЦ снова преувеличивает уровень инфляции.

4. Торговые скидки с цены. При вычислении ИПЦ федеральное правительство регулярно меняет магазины, в которых проводятся наблюдения за поведением цен. Но когда состав магазинов выбран, фиксируются только те изменения цен, которые происходят на этой неизменной базе. Если *Kmart* поднимет цену на обувь, это увеличение цены будет отражено в ИПЦ. Но в него могут не попасть все скидки на обувь, которые *Kmart* предоставляет в определенные периоды. А если люди покупают больше обуви – да и других товаров – по сниженным ценам и на распродажах, значит, ИПЦ завышает реальную стоимость жизни.

В целом экономисты считают, что ИПЦ преувеличивает уровень инфляции примерно на 0,5% в год. И что из этого следует? Проблема заключается в том, что ИПЦ касается практически всех. Можно привести много примеров: государственные выплаты по социальному обеспечению индексируются в соответствии с ИПЦ; когда он растет, автоматически растут и выплаты по социальному обеспечению. Миллионы рабочих, объединенных в профсоюзы, имеют в своих трудовых контрактах пункты об индексации заработков по уровню жизни. Более того, практически все работники, независимо от того, объединены они в профсоюзы или нет, принадлежат они к «белым» или «синим воротничкам», требуют, чтобы оплата их труда была привязана к темпам инфляции, которые оцениваются по ИПЦ. Процентные ставки также часто связаны с темпами инфляции, определяемыми по ИПЦ. Когда ИПЦ растет, кредиторы поднимают свои номинальные процентные ставки, дабы реальные процентные ставки оставались неизменными. Денежная политика Федеральной резервной системы (гл. 15) также базируется на ИПЦ.

Еще одна проблема, связанная с преувеличенными значениями ИПЦ, проистекает из индексации шкалы личного подоходного налога. Такое повышение пороговых значений шкалы налогообложения в соответствии с темпами инфляции было начато в 1985 г. для преодоления неравенства подоходных налогов. Смысл индексации состоит в том, чтобы оградить домохозяйства от воздействия инфляции, которая переводит их в более высокие налоговые категории, даже когда их реальный доход не увеличился. Например, увеличение вашего *номинального* дохода на 10% может перевести вас в категорию налогообложения с более высокой предельной ставкой и тем самым увеличить долю вашего дохода, уплачиваемого в виде налога. Но если при этом цены на товары также поднялись на 10%, ваш *реальный* доход, то есть доход с поправкой на инфляцию, не изменился. Результатом может стать незапланированное перераспределение реального дохода от налогоплательщиков к федеральному правительству. Цель налоговой индексации – предотвратить такое перераспределение. В той степени, в какой ИПЦ *преувеличивает* инфляцию, индексация сокращает долю налоговых платежей правительству. Федеральное правительство недополучает заметные суммы налоговых поступлений, и таким образом происходит перераспределение реального дохода от правительства к налогоплательщикам.

тающая няней, скорее всего, также предпочтет получать оплату наличными, чтобы не попасть в поле зрения иммиграционной службы, а ее наниматель, возможно, пойдет на это, чтобы избежать уплаты налогов в систему социального страхования.

Хотя по поводу масштабов теневой экономики не существует единства мнений, все же, по большинству оценок, она составляет от 7 до 12% официально учтенного ВВП. Это означает, что в 1994 г., например, уровень ВВП был занижен на сумму от 472 млрд до 808 млрд дол. Если бы с этого дополнительного дохода взимался налог по средней ставке 20%, то дефицит федерального бюджета в 1994 г. сократился бы с 203 млрд до 41–109 млрд дол.

В разделе «Международный ракурс» 7-2 представлены данные о масштабах теневой экономики в некоторых странах.

РЕЗЮМЕ

1. Валовой внутренний продукт, основной показатель результатов экономической деятельности общества, представляет собой рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год на территории Соединенных Штатов. Он превышает показатель ВНП – объем продукции, произведенной американцами в любой точке земного шара, – на величину чистого дохода (объема производства), созданного иностранными факторами производства на территории США.

2. Сделки с промежуточными товарами, непроизводственные сделки и торговля подержанными товарами не включаются в расчеты ВВП.

3. ВВП можно вычислить путем сложения совокупных расходов на весь объем конечной продукции либо путем сложения доходов, извле-

ченных из производства данного объема продукции.

4. Затратным методом ВВП определяется путем сложения потребительских расходов на товары и услуги, валовых инвестиционных расходов фирм, государственных закупок и чистого экспорта: $ВВП = C + I_g + G + X_n$.

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). Положительные чистые инвестиции характерны для растущей экономики, в то время как отрицательные чистые инвестиции – для экономики со снижающейся деловой активностью.

6. Доходным, или распределительным, методом ВВП определяется путем суммирования оплаты труда работников, рентных платежей, процента, дохода от собственности, налога на прибыль корпораций, дивидендов, нераспределенной прибыли корпораций с *добавлением* двух платежей подоходного характера (косвенных налогов на бизнес и потребления основного капитала), *а также* чистого дохода, созданного иностранными факторами производства на территории США.

7. Из ВВП можно вывести другие важные показатели национальных счетов. ЧВП представляет собой ВВП за вычетом отчислений на потребление капитала. НД есть совокупный доход, заработанный (созданный) американскими поставщиками ресурсов; он рассчитывается путем вычета из ЧВП чистого дохода, созданного в США иностранными факторами производства, а также косвенных налогов на бизнес. ЛД представляет собой совокупный доход, выплачиваемый домохозяйствам еще до уплаты ими индивидуальных налогов. РД есть личный доход, оставшийся после уплаты индивидуальных налогов. РД является та часть дохода домохозяйств, которая используется ими для потребления и сбережений.

8. Индексы цен рассчитываются делением цены специфического набора, или рыночной корзины, продукции в данном году на цену (стоимость) аналогичной рыночной корзины в базовом периоде и затем умножением полученного частного на 100. Дефлятор ВВП представляет собой индекс цен, применяемый для корректировки номинального ВВП с учетом инфляции или дефляции и получения на этой основе величины реального ВВП.

9. Номинальным (выраженным в текущих ценах) ВВП измеряется стоимостный объем продукции, произведенной в данном году, в ценах, которые преобладали в этом году. Реальным (выраженным в постоянных ценах) ВВП измеряется стоимостный объем продукции данного года в ценах, которые преобладали в избранном базовом году. Поскольку реальный ВВП скорректирован с учетом изменения уровня цен, он служит показателем уровня производственной активности.

10. Различные показатели национальных счетов не учитывают нерыночные и нелегальные сделки, изменения фонда свободного времени и качества товаров, состава и распределения совокупного объема продукции, а также экологические последствия производства. Тем не менее указанные показатели служат довольно точными и очень полезными индикаторами экономического состояния страны.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Система национальных счетов (*national income accounting*)
Валовой национальный продукт (ВНП) (*gross national product*)
Валовой внутренний продукт (ВВП) (*gross domestic product*)
Конечные и промежуточные продукты (*final and intermediate goods*)
Двойной счет (*double counting*)
Добавленная стоимость (*value added*)
Затратный и доходный методы определения ВВП (*expenditures and income approaches*)
Личные потребительские расходы (*personal consumption expenditures*)
Валовые и чистые частные внутренние инвестиции (*gross and net private domestic investment*)
Государственные закупки (*government purchases*)
Чистый экспорт (*net exports*)
Косвенные налоги на бизнес (*indirect business taxes*)
Потребление основного капитала (*consumption of fixed capital*)
Чистый внутренний продукт (*net domestic product*)
Национальный доход (*national income*)
Личный доход (*personal income*)
Располагаемый доход (*disposable income*)
Индекс цен (*price index*)
Индекс потребительских цен (*consumer price index*)
Дефлятор ВВП (*GDP deflator*)
Номинальный ВВП (*nominal GDP*)
Реальный ВВП (*real GDP*)
Инфлирование и дефлирование (*inflating and deflating*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. «Статистика национального дохода является мощным орудием экономической науки и анализа». Объясните это утверждение. «Объем производства продукции в экономике равен ее совокупному доходу». Вы согласны?

2. ***Ключевой вопрос.*** *Почему в национальных счетах при оценке совокупного объема производства учитываются только конечные продукты? Чем различаются между собой ВВП и ВНП? Чем различаются ВВП и ЧВП?*

3. 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.

4. Почему изменения в запасах учитывают в составе инвестиционных расходов? Предположим, что в течение 1996 г. запасы уменьшились на 1 млрд дол. Каким образом это отразится на размерах валовых частных внутренних инвестиций и валовом внутреннем продукте в 1996 г.? Объясните почему.

5. ***Ключевой вопрос.*** *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 дол. Это означает, что в том конкретном году экономика вообще не производила инвестиционных товаров». Вы согласны с этим утверждением? Объясните смысл такого высказывания: «В то время как величина чистых инвестиций может принимать положительное, отрицательное или нулевое значение, валовые инвестиции ни при каких обстоятельствах не могут быть меньше нуля».*

6. Дайте определение чистого экспорта. Объясните, каким образом экспорт из США и импорт в США воздействуют на производство внутри страны. Предположим, что иностранцы в данном году тратят на американский экспорт 7 млрд дол., а американцы в том же году расходуют на импорт из-за границы 5 млрд дол. Каков объем чистого экспорта? Объясните, каким образом величина чистого экспорта может принимать отрицательное значение.

7. ***Ключевой вопрос.*** *Ниже перечислены составляющие внутреннего продукта и национального дохода и приведены их числовые значения для данного года (в млрд дол.). Для ответа на проверочные вопросы вам придется определить основные показатели национального дохода и затратным и доходным методами. Результаты вычислений, полученные обоими методами, должны совпадать.*

Личные потребительские расходы	245
Чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	4
Трансфертные платежи	12
Рента	14
Потребление основного капитала (амортизация)	27
Взносы в систему социального обеспечения	20
Проценты	13
Доход от собственности	33
Чистый экспорт	11
Дивиденды	16
Оплата труда работников	223
Косвенные налоги на бизнес	18
Нераспределенная прибыль корпораций	21
Индивидуальные налоги	26
Налог на прибыль корпораций	19
Прибыли корпораций	56
Государственные закупки	72
Чистые частные внутренние инвестиции	33
Личные сбережения	20

а. Пользуясь приведенными выше данными, определите ВВП и ЧВП затратным и доходным методами.

б. Теперь рассчитайте НД: 1) сделав необходимые изъятия и вычеты из величины ВВП; 2) сложив все виды доходов, которые в совокупности и составляют НД.

в. Внесите необходимые поправки в НД, с тем чтобы вывести из него показатель ЛД.

г. Внесите необходимые поправки в ЛД (полученный в ответе на вопрос 7 в), чтобы определить показатель РД.

8. Используя приведенные ниже данные национальных счетов, вычислите: а) ВВП; б) ЧВП; в) НД (все числовые значения в млрд дол.).

Оплата труда работников	194,2
Американский экспорт товаров и услуг	17,8
Потребление основного капитала	11,8
Государственные закупки	59,4
Косвенные налоги на бизнес	14,4
Чистые частные внутренние инвестиции	52,1
Трансфертные платежи	13,9
Американский импорт товаров и услуг	16,5
Индивидуальные налоги	40,5
Чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства	2,2
Личные потребительские расходы	219,1

9. Почему при составлении национальных счетов сопоставляются рыночные стоимости, а не реальные физические объемы производства за разные годы? Объясните причину. Какая проблема возникает при сопоставлении рыночных стоимостей различных совокупных объемов произведенной продукции за различные периоды времени? Каким образом эта проблема разрешается?

10. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что в 1974 г. совокупное производство в гипотетической экономи-*

ке состояло из трех видов товаров X, Y и Z, которые производились в следующих количествах: X = 4, Y = 1, Z = 3. Также предположим, что в 1974 г. товары X, Y и Z имели следующие цены: X = 3 дол., Y = 12 дол., Z = 5 дол. Наконец, предположим, что в 1987 г. цены на эти товары составили: X = 5 дол., Y = 10 дол., Z = 10 дол. Определите индекс цен ВВП 1974 г., приняв 1987 г. в качестве базового года. На сколько процентов возрос уровень цен за период 1974–1987 гг.?

11. ***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 (в млрд дол.)	Индекс уровня цен (в %) (1987 = 100)	Реальный ВВП (в млрд дол.)
1959	494,2	25,6	_____
1964	648,0	27,7	_____
1967	814,3	30,3	_____
1973	1349,6	41,3	_____
1978	2232,7	60,3	_____
1988	4900,4	103,9	_____

12. Какие из перечисленных ниже показателей учитываются при подсчете ВВП данного года? 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 своего «шевроле» выпуска 1983 г. Джонсу;

е) ежемесячные денежные переводы, получаемые студентом из дома;

ж) арендная плата за сдачу внаем квартиры с двумя спальнями;

з) деньги, полученные Маком от перепродажи Эду своего «плимута» выпуска данного года;

и) проценты по государственным облигациям;

к) сокращение на 2 часа продолжительности рабочей недели;

л) покупка облигаций компании *AT&T*;

м) рост запасов в предпринимательском секторе на 2 млрд дол.;

н) покупка 100 обыкновенных акций компании *GM*;

о) покупка страхового полиса.

13. («Последний штрих».) Что такое ИПЦ? Как он отличается от дефлятора ВВП? В чем состоит недостаток показателя ИПЦ, когда необходимо точно измерить темпы инфляции?

8

МАКРО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

В идеальной экономике реальный ВВП должен расти быстрыми устойчивыми темпами. А уровень цен, измеренный с помощью дефлятора ВВП или индекса потребительских цен, должен оставаться неизменным или повышаться очень медленно. В результате безработица и инфляция были бы незначительными. В некоторые исторические периоды экономика США вполне укладывалась в эту схему. Но опыт наглядно показывает, что устойчивый экономический рост, полная занятость и стабильный уровень цен не достигаются автоматически. Вот несколько примеров из недавнего прошлого: 1) в 1980 г. темпы инфляции подскочили до 13,5%; 2) за 16 месяцев начала 80-х годов реальный объем производства сократился на 3,3%; 3) в 1982 г. численность безработных увеличилась на 3 млн человек по сравнению с 1980 г.; 4) ежегодные темпы инфляции возросли с 1,9% в 1986 г. до 4,8% в 1989 г.; 5) в 1990–1991 гг. в американской экономике произошел восьмой по счету спад производства начиная с 1950 г.

В этой и нескольких следующих главах мы будем исследовать проблему макроэкономической стабильности – устойчивого экономического роста, полной занятости и стабильности цен. В этой главе мы дадим обзор делового (экономического) цикла – периодических колебаний уровней производства, занятости и цен, характерных для американской экономики. Потом мы подробно разберем проблему безработицы. Каковы различные типы безработицы? Как измеряется ее уровень? Почему безработица представляет собой экономическую проблему? Наконец, мы обратимся к проблеме инфляции, которая в 70-х и начале 80-х годов приобрела в США поистине бедственные масштабы. Каковы же причины и последствия инфляции?

ДЕЛОВЫЕ ЦИКЛЫ

Общество стремится *и* к экономическому росту, *и* к полной занятости, *и* к устойчивому уровню цен, одновременно преследуя и другие, менее количественно определенные цели (гл. 1). На протяжении всей американской истории экономика демонстрировала значительный рост. Технический прогресс, быстрое наращивание производственных мощностей и достижение одного из самых высоких в мире жизненного уровня – таковы стратегические ориентиры динамического развития экономики США.

Историческая справка

Однако США не всегда отличались долговременным экономическим ростом; как показывает рис. 8-1, равномерный рост прерывался периодами экономической нестабильности. Периоды быстрого роста экономики иногда омрачала инфляция. Бывали и такие времена, когда рост уступал место спаду и депрессии, то есть понижению уровней занятости и производства. В отдельные периоды, например в 70-х и начале 80-х годов, экономика переживала одновременно рост цен и резкое увеличение

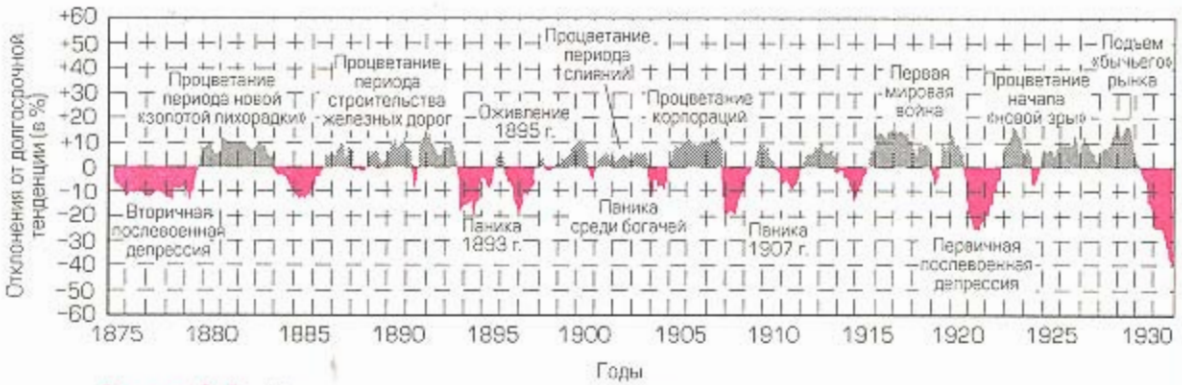


Рисунок 8-1. Цикличность развития американской экономики

Как свидетельствует эта диаграмма, показывающая отклонения от долгосрочной тенденции в экономической активности, американская экономика переживала и периоды процветания, и периоды депрессии (American Trust Company, Cleveland (данные осовременены)).

безработицы. Короче говоря, долгосрочная тенденция к экономическому росту время от времени прерывалась и осложнялась как безработицей, так и инфляцией.

Фазы цикла

Вообще говоря, термин **экономический (деловой) цикл** означает следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической (деловой) активности в течение нескольких лет. Отдельные экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Тем не менее все они проходят одни и те же фазы, которые по-разному именуются различными исследователями. На рис. 8-2 показаны фазы типичного делового цикла.

1. Пик. Мы начнем объяснение с фазы **пика**, когда деловая активность достигает временного максимума, такого, как на вершине пика на рис. 8-2. В этой точке экономику отличает полная занятость и производство работает на полную или почти полную мощность. В этой фазе уровень цен имеет тенденцию к повышению.

2. Спад. За пиком следует **спад** – 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, то есть если возникает депрессия. Старая поговорка гласит: «Когда сосед теряет работу, то это спад, а когда сам теряешь работу, то это депрессия».

3. Низшая точка спада. **Низшая точка спада**, или депрессии, характеризуется тем, что производство и занятость, достигнув самого низшего уровня, начинают постепенно «выбираться со дна». Эта фаза цикла может быть как кратковременной, так и долговременной.

4. Подъем. В фазе **подъема (оживления)** производство растет, а занятость увеличивается, приближаясь к уровню полной занятости. По мере того как оживление набирает силу, цены могут начать повышаться еще до того, как будет достигнута полная занятость и производство станет работать на полную мощность.

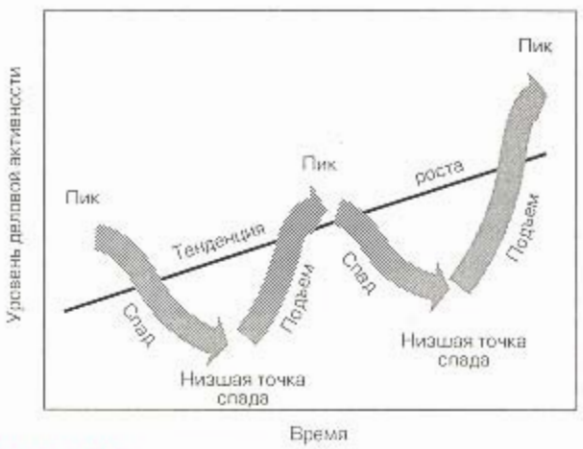
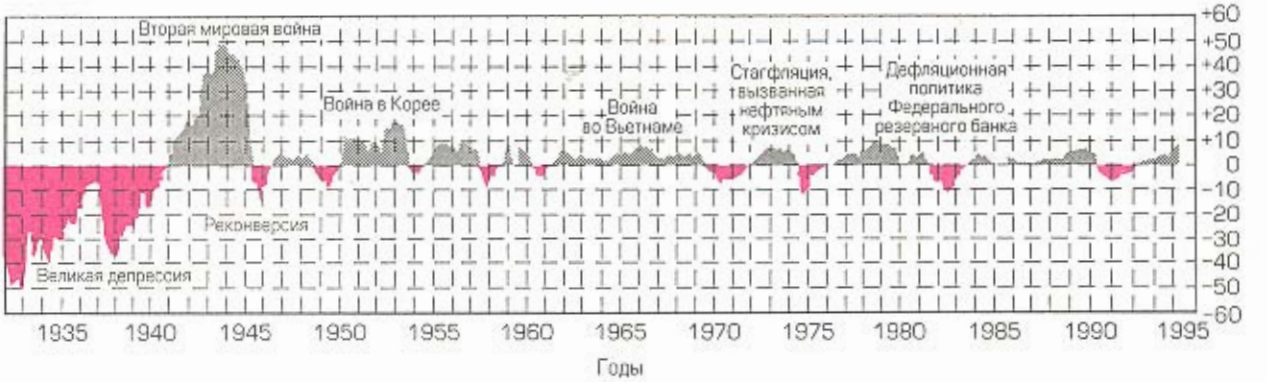


Рисунок 8-2. Экономический цикл

Экономисты выделяют четыре фазы экономического цикла и признают, что все они весьма отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Например, спад не всегда сопровождается серьезной и продолжительной безработицей, равно как на пике цикла не обязательно устанавливается полная занятость или возникает инфляция.



Несмотря на то что циклы проходят одинаковые фазы, они очень отличаются 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. В результате Великой депрессии 30-х годов реальный ВВП за 3 года упал на 40%, а деловая активность была серьезно подорвана на целое десятилетие. В сравнении с этой депрессией более поздние спады в американской экономике (табл. 8-1) были менее значительными по интенсивности и продолжительности.

Причины колебаний: общие замечания

В разное время экономисты предлагали различные теории, объясняющие колебания деловой активности. Авторы некоторых концепций утверждают, что крупные технические новшества, такие, как железные дороги, автомобили или синтетические волокна, оказывают большое влияние на инвестиции и потребительские расходы, а следовательно, на производство, занятость и уровень цен. Но такие крупные нововведения появляются нерегулярно, что и объясняет очевидную нестабильность экономической активности.

Таблица 8-1. Спады в экономике США начиная с 1950 г.

Периоды	*Продолжительность (в месяцах)*	*Глубина (сокращение реального производства, в %)*
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	–1,6

Источник: Economic Report of the President, 1993 (данные осовременены).

Другие ученые видят причины экономических циклов в политических или случайных событиях (эту позицию отчасти подтверждает рис. 8-1). Войны, например, в экономическом смысле – явление весьма разрушительное. Поистине неисчерпаемый спрос на военную продукцию во время военных действий может привести к сверхзанятости и острой инфляции, за которыми после наступления мира и сокращения военных расходов обычно следует экономический спад.

Есть и такие экономисты, которые считают цикл чисто монетарным явлением. Когда правительство выпускает слишком много денег, возникает инфляционный бум; недостаточное количество денег ускоряет падение производства и рост безработицы.

Несмотря на такой разброс мнений, фактором, непосредственно определяющим уровни внутреннего производства и занятости, большинство экономистов единодушно считают уровень общих, или совокупных, расходов. В рыночной экономике предпринимательский сектор производит товары и услуги только в том случае, если их можно продать с прибылью. При низком уровне общих расходов большинству фирм окажется невыгодно производить товары и услуги в больших объемах. Отсюда низкий уровень производства, занятости и доходов. Более высокий уровень общих расходов означает, что рост производства приносит прибыль, поэтому производство, занятость и доходы тоже будут возрастать. Когда экономика достигает полной занятости ресурсов, это затрудняет дальнейший рост реального производства и дополнительные расходы просто повышают уровень цен.

Нециклические колебания

Не все колебания деловой активности объясняются экономическими циклами. Существуют **сезонные колебания** деловой активности. Например, значительное повышение покупательского спроса перед Рождеством или Пасхой ежегодно вызывает резкие перепады уровня деловой активности, в особенно-

сти в розничной торговле. Сельское хозяйство, автомобильная промышленность, строительство также в той или иной степени подвержены сезонным колебаниям.

Деловой активности присуща и **долговременная тенденция** развития, то есть длительные подъемы и спады в течение, например, 25, 50 или 100 лет. Отметим, что для американского капитализма долговременная тенденция заключается в значительном экономическом росте (см. гл. 19). Сейчас важно подчеркнуть, что для экономического цикла характерны колебания деловой активности при наличии долговременной тенденции к экономическому росту. Заметим, что на рис. 8-1 циклические колебания показаны как отклонения от долговременной тенденции к росту и что диаграмма типичного цикла (рис. 8-2) построена относительно линии, представляющей эту тенденцию.

Воздействие циклов на производство товаров длительного и кратковременного пользования

Влияние делового цикла ощущается повсюду, практически во всех самых укромных уголках экономики. Взаимосвязь элементов экономики почти никому не дает возможности избежать ледяных объятий депрессии или лихорадки инфляции. Однако деловой цикл по-разному и в разной степени воздействует на отдельных людей и на отдельные секторы экономики.

Что касается производства и занятости, то наиболее острые проявления спада, как правило, практически не затрагивают сферу услуг и те отрасли промышленности, которые выпускают потребительские товары кратковременного пользования. И конечно, на некоторые фирмы – ссудные компании и юридические фирмы, специализирующиеся на банкротствах, – спад влияет поистине благотворно. Кто же более всех страдает от спада? Те фирмы и отрасли, которые производят инвестиционные товары и потребительские товары длительного пользования. Особенно уязвима строительная промышленность. В тяжелые времена серьезные потрясения испытывают отрасли и рабочие, связанные со строительством жилых домов и коммерческих зданий, с тяжелым машиностроением, с производством сельскохозяйственного оборудования, автомобилей, холодильников, газовой аппаратуры и тому подобных товаров. И напротив, в фазе подъема эти отрасли получают максимальные стимулы для развития.

Следующие два примера объясняют, почему данные отрасли столь подвержены циклическим колебаниям.

1. Возможность отсрочки. При определенных условиях покупку производственных и потребительских товаров длительного пользования можно на какой-то срок отложить. Когда экономика вступает в тяжелые времена, производители часто перестают приобретать более современное оборудование и строить новые заводы. Деловой климат в эти периоды просто не располагает к наращиванию запасов инвестиционных товаров. Наличные мощности и здания в предпринимательском секторе еще вполне пригодны для использования, и их хватает с лихвой. В благоприятные периоды фирмы, как правило, полностью обновляют свои средства производства, не дожидаясь их полного износа. Однако когда наступает спад, фирмы ремонтируют устаревшее оборудование и вновь пускают его в дело. Поэтому инвестиции в средства производства резко сокращаются. Возможно, что некоторые фирмы, имеющие избыточные производственные мощности, даже не стремятся к замене всего капитального оборудования, которое они в настоящий момент потребляют. В таком случае их чистые инвестиции могут получить отрицательное значение.

То же самое происходит и с потребительскими товарами длительного пользования. Когда наступает спад и семейный бюджет приходится сокращать, прежде всего рушатся планы на приобретение товаров длительного пользования, таких, как бытовая техника и автомобили. Люди не покупают новые модели, а предпочитают ремонтировать старые. Подругому дело обстоит с пищевыми продуктами и одеждой, то есть потребительскими товарами кратковременного пользования. Семье нужно есть и одеваться. Возможность отложить такие покупки возникает куда реже. Правда, уровень и качество потребления этих товаров, конечно, в какой-то мере снизятся, но не настолько, как это происходит с товарами длительного пользования.

2. Власть монополий. Большинство отраслей, производящих инвестиционные товары и потребительские товары длительного пользования, отличаются высокой концентрацией, когда на рынке господствует сравнительно небольшое число крупных фирм. Такие фирмы обладают достаточной монопольной властью, чтобы в течение определенного времени противодействовать понижению цен, ограничивая выпуск продукции в ответ на падение спроса. Поэтому уменьшение спроса сказывается главным образом на уровне производства и занятости. Обратную картину мы наблюдаем в отраслях, выпускающих товары кратковременного пользования. Эти отрасли в большинстве своем довольно конкурентны и характеризуются низкой концентрацией. Действующие здесь фирмы не в состоянии противодействовать снижению цен, и падение спроса приводит скорее к понижению уровня цен, чем к сокращению объема производства.

Рис. 8-3 иллюстрирует эту ситуацию в историческом плане – на примере Великой депрессии. Здесь

показано относительное падение уровня цен и сокращение объема производства в 10 произвольно выбранных отраслях экономики за период от пика процветания в 1929 г. до глубочайшего спада в 1933 г. В целом отрасли с высокой степенью концентрации составляют верхнюю половину схемы, а отрасли с низкой степенью концентрации — нижнюю. Обратите внимание на резкое падение производства и относительно умеренное падение цен в отраслях с высокой концентрацией, с одной стороны, а с другой — на значительное падение цен и относительно небольшое снижение объема производства в отраслях с низкой концентрацией. (*Ключевой вопрос 1.*)

Краткое повторение 8-1

- Для экономики США характерна долговременная тенденция к росту объема реального производства.
- Типичный экономический цикл проходит четыре фазы: пик, спад, низшая точка спада и подъем (оживление).
- 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

Понятие «полная занятость» с трудом поддается определению. На первый взгляд его можно трактовать в том смысле, что все самодеятельное население, то есть 100% рабочей силы, имеет работу. Но это не так. Определенный уровень безработицы считается нормальным, или оправданным.

Типы безработицы

Прежде чем дать определение полной занятости, нужно сначала познакомиться с тремя типами безработицы: фрикционной, структурной и циклической.

Фрикционная безработица. При наличии свободы выбора профессии, рода и вида деятельности какие-то работники в каждый данный момент времени оказываются в положении «между работами». Одни добровольно меняют место работы. Других уволили, и они ищут новую работу. Третьи временно теряют сезонную работу (например, в строительстве из-за плохой погоды). И еще есть категория работников, прежде всего молодых людей, 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, ко-

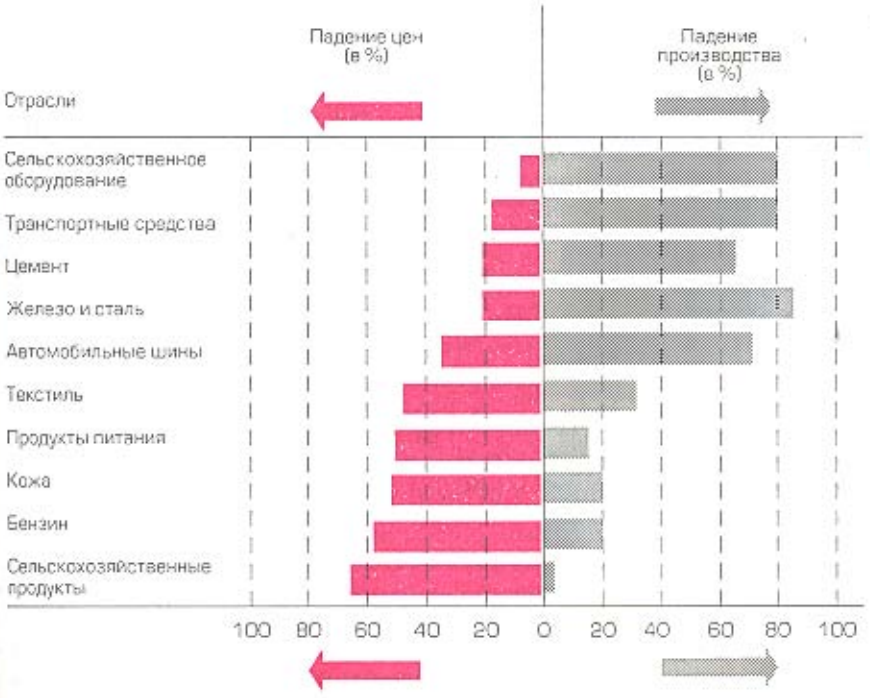


Рисунок 8-3. Относительное падение уровней цен и производства в 10 отраслях экономики, 1929–1933 гг.

Отрасли с высокой концентрацией производства, представленные в верхней части диаграммы, в первые годы Великой депрессии отличались сравнительно небольшим падением цен и значительным сокращением производства. В отраслях с низкой концентрацией производства, показанных в нижней части диаграммы, цены снизились весьма существенно, а производство сократилось лишь ненамного (*Means G. C.* Industrial Prices and Their Relative Flexibility. Washington, 1953. P. 8).

торые займут их место в «общем фонде безработных». Поэтому, хотя категория людей, по тем или иным причинам оставшихся без работы, меняет свой состав из месяца в месяц, данный тип безработицы остается.

Применительно к работникам, которые ищут работу или ждут получения работы в ближайшем будущем, экономисты используют термин **фрикционная безработица** (она связана с *поисками* или *ожиданием* работы). Определение «фрикционная» точно отражает суть явления: рынок труда не мгновенно устанавливает соответствие между работниками и рабочими местами; говоря техническим языком, его настройка замедляется силами трения. Фрикционная безработица считается неизбежной и, по крайней мере отчасти, желательной. Многие работники добровольно оказались «между работами», меняя низкооплачиваемую, малопродуктивную работу на более высокооплачиваемую и более 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 незаметно переходит во вторую категорию, которая называется **структурной безработицей**. Экономисты используют термин «структурный» в значении «составной». С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят изменения, которые в свою очередь меняют структуру совокупного спроса на рабочую силу. В результате таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе исчезает. Спрос на другие профессии, включая новые, ранее не существовавшие, 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; их умения и опыт устарели и стали ненужными из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса. К тому же постоянно меняется географическая структура занятости. Об этом свидетельствует, например, миграция отраслей и соответственно рабочих мест из «снежного пояса» в «солнечный пояс» в течение последних десятилетий.

Мы можем привести множество примеров структурной безработицы.

1. Много лет назад высококвалифицированные стеклодувы остались без работы, потому что был изобретен станок для изготовления бутылок.

2. Когда-то механизация сельского хозяйства южных штатов вытеснила со своих рабочих мест тысячи неквалифицированных, малообразованных чернокожих работников. Многие из них мигрировали на север в крупные города и надолго пополнили там ряды безработных из-за расовых предрассудков и отсутствия у них необходимых трудовых навыков.

3. Многие нефтяники в американских «нефтяных» штатах пострадали от структурной безработицы, когда в 80-х годах катастрофически упали мировые цены на нефть. Сократилась нефтедобыча и всякая другая связанная с нефтью деятельность, что привело к массовым увольнениям.

4. В 80-х годах в результате слияний, последовавших после дерегулирования авиационной промышленности, структурная безработица затронула многих летчиков, механиков, стюардов и других служащих авиалиний.

5. Недавно в некоторых крупных отраслях обрабатывающей промышленности США произошло «уменьшение размеров корпораций». Работу в числе прочих потеряли многие менеджеры, которым оказалось трудно найти себе новое место.

6. Ряды «структурных» безработных получили многочисленное пополнение в результате недавнего закрытия военных баз и сокращений на других военных объектах.

Однако разница между фрикционной и структурной безработицей весьма расплывчата. Основное различие состоит в том, что «фрикционные» безработные обладают навыками, которые можно продать, в то время как «структурные» безработные не готовы к переводу на другую работу без переподготовки, дополнительного обучения, а то и перемены места жительства. Фрикционная безработица кратковременна, а структурная безработица носит более долгосрочный характер и поэтому считается более серьезной.

Циклическая безработица. **Циклическая безработица** возникает в период спада, то есть той фазы экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих, или совокупных, расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. По этой причине циклическую безработицу иногда называют *безработицей, связанной с дефицитом спроса*. Например, в период спада 1982 г. уровень безработицы поднялся до 9,7%. Это сопоставимо с 6,7%-ным уровнем безработицы во время спада 1991 г. В разгар Великой депрессии циклическая безработица в 1933 г. достигала 25% общей численности рабочей силы.

Определение полной занятости

Полная занятость *не* означает абсолютного отсутствия безработицы. Экономисты считают фрикционную и структурную безработицу неизбежной; сле-

довательно, полная занятость определяется как занятость, охватывающая менее 100% рабочей силы. Точнее говоря, **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**. Реальный объем внутреннего продукта, который сопряжен с естественным уровнем безработицы, называется **производственным потенциалом экономики**. Это реальный объем продукции, который экономика в состоянии произвести при полной занятости ресурсов.

Уровень безработицы при полной занятости, или естественный уровень безработицы, устанавливается тогда, когда рынки рабочей силы пребывают в равновесии в том смысле, что количество ищущих работу равно числу свободных рабочих мест. Естественный уровень безработицы – это некая положительная величина, поскольку «фрикционным» безработным требуется время, чтобы найти соответствующие вакантные места. «Структурным» безработным тоже нужно время, чтобы приобрести квалификацию или переехать в другое место для получения работы. Если число ищущих работу превышает имеющиеся вакансии, значит, рынки рабочей силы не сбалансированы; при этом возникают дефицит совокупного спроса и циклическая безработица. С другой стороны, при избыточном совокупном спросе ощущается «нехватка» рабочей силы, то есть количество свободных рабочих мест превышает количество рабочих, ищущих работу. В такой ситуации фактический уровень безработицы ниже естественного уровня. Подобный необычный «дефицит» на рынках рабочей силы сопровождается инфляцией. Понятие «естественный уровень безработицы» требует двух уточнений.

1. Отсутствие автоматизма. Термин «естественный» вовсе *не* означает, что экономика всегда функционирует на естественном уровне безработицы и тем самым реализует свой производственный потенциал. В нашем кратком обзоре делового цикла мы уже говорили о том, что уровень безработицы в экономике часто превышает естественный уровень. С другой стороны, иногда экономика действует в таком режиме, что уровень безработицы оказывается ниже естественного уровня. Например, во время второй мировой войны, когда естественный уровень составлял примерно 4%, потребности военного производства породили почти неограниченный спрос на рабочую силу. Обычным явлением стала сверхурочная работа, равно как и совместительство. Более того, в важнейших отраслях экономики правительство «прикрепило» работников к рабочим местам, запретив увольнения и тем самым искусственно сокращая фрикционную безработицу. В период с 1943 по 1945 г. фактический уровень безработицы составлял менее 2%, а в 1944 г. упал до 1,2%. Производство достигло уровня, превышающего производственные возможности экономики, но испытывало из-за этого огромное инфляционное давление.

2. Изменчивость. Естественный уровень безработицы по своей сути – непостоянная величина. Он периодически подвергается воздействию демографических сдвигов в составе рабочей силы и институциональных изменений (изменений в законах и обычаях страны). Например, в 60-х годах этот неизбежный минимум фрикционной и структурной безработицы составлял 4% численности рабочей силы. Это означает, что полная занятость соответствовала 96% занятых в общей численности рабочей силы. А в настоящее время экономисты считают, что естественный уровень безработицы равен примерно 5–6%.

Почему сегодня естественный уровень безработицы выше, чем в 60-е годы? Во-первых, изменился демографический состав трудовых ресурсов. В частности, молодые работники, уровень безработных среди которых всегда был довольно высок, стали относительно более важным компонентом рабочей силы. Во-вторых, изменились законодательство и социальные стереотипы. Например, программа пособий по безработице была расширена как по числу охватываемых ею работников, так и по размерам пособий. Смягчая экономическое воздействие безработицы, система пособий позволяет безработным более взвешенно и неторопливо искать работу, но при этом способствует росту фрикционной безработицы и, следовательно, общего уровня безработицы.

Определение уровня безработицы

Определение уровня безработицы при полной занятости осложняется тем, что на практике трудно установить фактический уровень безработицы. Рис. 8-4 поможет нам в качестве отправной точки. Все население разделено здесь на три большие группы. Первая группа включает в себя тех, кто не достиг 16 лет, а также тех, кто содержится в специализированных учреждениях, например в психиатрических больницах или в исправительных заведениях. Эта категория людей не рассматривается в качестве потенциального компонента рабочей силы.

Вторую группу, которая называется «не входящие в состав рабочей силы», составляют взрослые, потенциально имеющие возможность работать, но по тем или иным причинам – надомная занятость, учеба, выход на пенсию – не работающие и не ищущие работу.

Третья группа — это собственно **рабочая сила**, численность которой в 1994 г. составляла почти 50% всего населения. Эта категория охватывает всех тех, кто способен и готов работать. Считается, что в состав рабочей силы входят как работающие (занятые), так и безработные, но активно ищущие работу. *Уровень безработицы* — это доля безработных в общей численности рабочей силы:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} \times 100.$$

В 1994 г. уровень безработных составлял:

$$6{,}1\% = \frac{7\,996\,000}{131\,056\,000} \times 100.$$

Общая численность населения	260 991 000
Минус: не достигшие 16 лет и содержащиеся в специализированных учреждениях	64 177 000
не входящие в состав рабочей силы	65 758 000
Равно: рабочая сила	131 056 000
Работающие	123 060 000
Безработные	7 996 000

Уровни безработицы с 1929 по 1988 г. (выборочно) приводятся на форзацах этой книги.

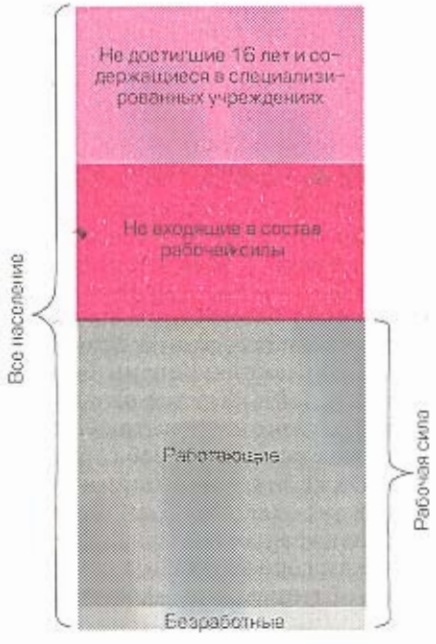


Рисунок 8-4. Рабочая сила, занятость, безработица, 1994 г.

В состав рабочей силы входят люди старше 16 лет, не содержащиеся в специализированных учреждениях, как занятые, так и безработные.

Управление трудовой статистики (*Bureau of Labor Statistics, B&S*) ежемесячно проводит общенациональные выборочные опросы примерно 60 тыс. домохозяйств для определения числа занятых и числа безработных. Людям предлагают ответить на ряд вопросов, в том числе: кто из членов семьи работает, кто остался без работы, кто ищет или не ищет работу и т.д. Несмотря на то что выборка проводится очень тщательно и используются надежные методы опроса, полученные данные постоянно подвергаются критике.

1. Частичная занятость. Официальная статистика относит всех занятых неполный рабочий день в категорию полной занятости. В 1994 г. около 17,5 млн человек по собственному желанию работали неполный рабочий день. Еще 6,5 млн частично занятых либо хотели работать полный рабочий день, но не могли найти подходящую работу, либо работали неполный рабочий день из-за временного сокращения потребительского спроса. Фактически эти две последние группы состоят из частично занятых и частично безработных. Рассматривая их как полностью занятых, официальная статистика *занижает* уровень безработицы.

2. Работники, потерявшие надежду на трудоустройство. Чтобы считаться безработным, надо активно искать работу. Безработных, которые не занимаются активными поисками работы, относят в категорию «не входящих в состав рабочей силы». Проблема заключается в том, что многие работники, безуспешно пытаясь найти работу в течение какого-то времени, постепенно теряют надежду на ее получение и выпадают из состава рабочей силы. В периоды спада таких **работников, потерявших надежду на трудоустройство**, становится больше, чем в периоды процветания; так, численность этой категории в кризисный 1991 г. оценивалась в 1,25 млн человек. Не включая таких работников в число безработных, официальная статистика *занижает* уровень безработицы.

3. Ложная информация. С другой стороны, уровень безработицы может оказаться *завышенным*. Некоторые неработающие респонденты утверждают, что они ищут работу, хотя это и не соответствует действительности. Эти лица заносятся в группу «безработных», а не в группу «не входящих в состав рабочей силы». Респонденты дают ложную информацию, потому что пособия по безработице или по социальному обеспечению порой зависят от таких мнимых поисков работы. Теневая экономика (гл. 7) также может способствовать завышению официального уровня безработицы. Вполне вероятно, что человек, занятый торговлей наркотиками в Южной Флориде или работающий на чикагскую мафию, назовет себя «безработным».

Общий вывод состоит в том, что хотя уровень безработицы служит базовым фактором для выра-

ботки экономической политики, он обладает определенными недостатками. И несмотря на то, что уровень безработицы является одним из лучших показателей экономического положения страны, его нельзя считать безошибочным барометром. (*Ключевой вопрос 5.*)

Экономические издержки безработицы

Проблемы, связанные с оценкой фактического уровня безработицы и определением уровня безработицы при полной занятости, ни в коей мере не опровергают тот факт, что чрезмерная безработица влечет за собой крупные экономические и социальные издержки.

Разрыв в ВВП и закон Оукена. Главная «цена» безработицы — невыпущенная продукция. *Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто способен и готов работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно.* На основании анализа, проведенного в главе 2, можно сказать, что безработица мешает обществу двигаться вверх по кривой своих производственных возможностей. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как **разрыв в ВВП**, измеряемый величиной, на которую *фактический объем ВВП* отстает от *потенциального объема ВВП*.

Потенциальный объем ВВП определяется исходя из допущения естественного уровня безработицы при «нормальных» темпах экономического роста. Рис. 8-5 показывает разрыв в ВВП за последние годы и тесную взаимосвязь фактического уровня безработицы (рис. 8-5б) и разрыва в ВВП (рис. 8-5а). Чем выше уровень безработицы, тем больше разрыв в ВВП.

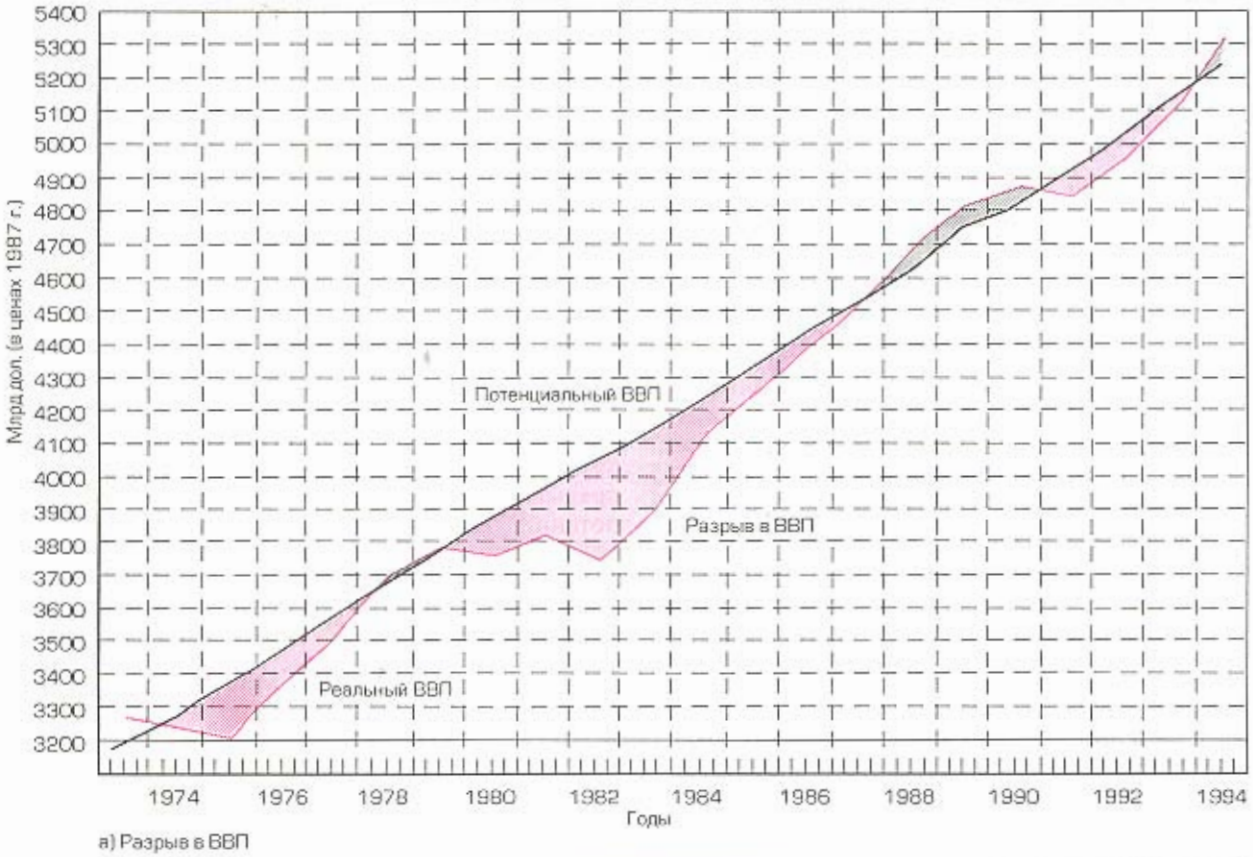
Макроэкономист Артур Оукен (*Arthur Okun*) математически выразил это соотношением между уровнем безработицы и разрывом в ВВП. **Закон Оукена** показывает, что *если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то разрыв в ВВП составляет 2,5%*. Исходя из такого соотношения уровня безработицы и разрыва в ВВП — 1:2,5, или 2:5, — мы можем вычислить абсолютные потери продукции при любом уровне безработицы. Например, в 1992 г. уровень безработицы составлял 7,4%, то есть на 1,6 процентного пункта превышал предполагаемый естественный уровень, равный примерно 6%. Умножив эти 1,6% на коэффициент Оукена (2,5), получим, что в 1992 г. разрыв в ВВП составлял 4%. Иными словами, в 1992 г. объем ВВП оказался бы на 4% больше, чем он был на самом деле, если бы в экономике был достигнут уровень безработицы при полной занятости. Вычислив, сколько составляют эти 4% потерь от номинального объема ВВП, равного в 1992 г. 6020 млрд дол., мы обнаружили, что экономика недополучила продукции почти на 241 млрд дол. (6020 дол. × 4%), из-за того что не был достигнут естественный уровень безработицы. (*Ключевой вопрос 3.*)

Но, как показывает рис. 8-5, фактический объем национального продукта иногда может превышать потенциальный объем. Мы уже упоминали о том, что такое положение дел сложилось во время второй мировой войны, когда уровень безработицы упал ниже 2%. В производство вовлекались дополнительные смены рабочих, капитальное оборудование использовалось сверх проектной мощности, сверхурочная работа и совместительство стали обычным явлением и т.д. На рис. 8-5 мы также видим, что экономический рост и в 1989 г. привел к превышению фактического объема ВВП над его потенциальным объемом, то есть к «отрицательному» разрыву в ВВП. Таким образом, временами фактический ВВП может подняться выше уровня потенциального ВВП, но сохранять подобное превышение неопределенно долгое время невозможно.

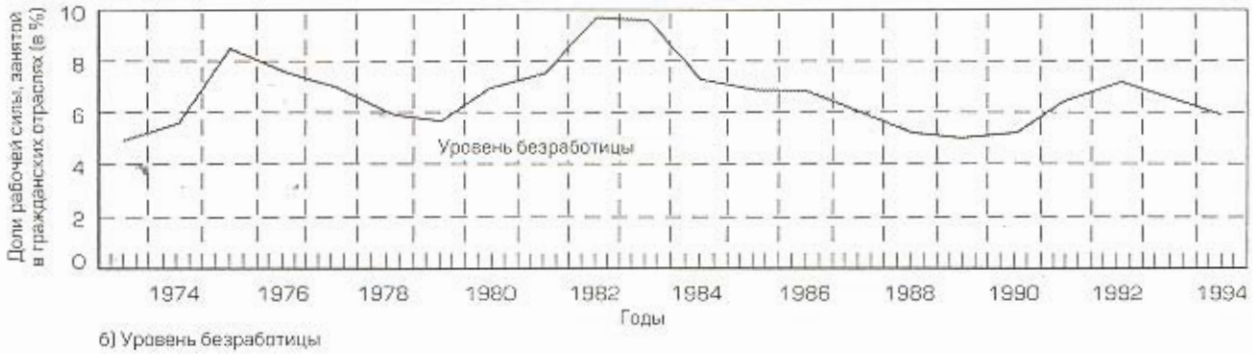
Неодинаковое бремя. Обобщенные, суммарные показатели скрывают тот факт, что издержки безработицы распределяются неодинаково. Обществу было бы легче примириться с повышением уровня безработицы, скажем, с 6 до 9—10%, если бы рабочий день и зарплата каждого рабочего сокращались пропорционально. Но на самом деле это не так.

В табл. 8-2 сравниваются уровни безработицы среди различных групп на рынке труда за 2 года. Если мы обратим внимание на существенные различия уровней безработицы в разных демографических группах *в пределах каждого года* и сравним уровни *двух лет*, то сможем сделать некоторые выводы.

1. Род занятий. Уровень безработицы среди «белых воротничков» ниже, чем у «синих воротничков». «Белые воротнички», как правило, заняты в отраслях, меньше подверженных циклическим колебаниям (сфера услуг и производство товаров кратковременного пользования), или они самостоятельно обеспечивают свою занятость. Кроме того, «белые воротнички» реже, чем «синие», теряют работу в периоды спада. Фирмы стремятся сохранять свои высококвалифицированные «белые воротнички», в обучение которых они вложили значительные средства. Но так происходит не всегда. В период спада 1990—1991 гг. многие фирмы сокращали свои управленческие структуры, уволив значительно больше «белых воротничков», чем когда-либо прежде. Уровень безработицы в этой категории работников рос быстрее, чем среди «синих воротничков». Тем не



а) Разрыв в ВВП



б) Уровень безработицы

Рисунок 8–5. Разрыв в ВВП и уровень безработицы

Разница между потенциальным и фактическим объемами ВВП составляет величину разрыва в ВВП. Разрыв в ВВП представляет собой объем продукции, который экономика теряет из-за неспособности в полной мере использовать свой производственный потенциал. Чем выше уровень безработицы, тем больше разрыв в ВВП (Economic Report of the President; *Gordon R. J.* Macroeconomics. 6th ed. New York: Harper Collins, 1993 (фактические данные осовременены)).

менее безработица среди «белых воротничков» оставалась ниже уровня безработицы в группе «синих воротничков».

2. Возраст. Уровень безработицы среди молодежи гораздо выше, чем среди взрослых. Это объясняется тем, что молодые люди имеют низкую квалификацию, чаще уходят с работы и увольняются нанимателем, а также отличаются меньшей географической мобильностью. Многие молодые люди впервые вступают на рынок труда в поисках работы.

Таблица 8-2. Уровни безработицы в разных демографических группах при полной занятости (1989 г.) и в период спада (1992 г.)*

Демографическая группа	*Уровень безработицы, 1989 г. (в %)*	*Уровень безработицы, 1992 г. (в %)*
Всего	5,3	7,4
Профессия		
«Синие воротнички»	7,3	9,3
«Белые воротнички»	3,9	4,6
Возраст		
16–19 лет	15,0	20,2
Чернокожие 16–19 лет	32,4	39,8
Белые 16–19 лет	12,7	17,1
Мужчины старше 20 лет	4,5	7,0
Женщины старше 20 лет	4,7	6,3
Раса		
Чернокожие	11,4	14,1
Белые	4,5	6,5
Пол		
Женщины	5,4	6,9
Мужчины	5,2	7,8
Продолжительность 15 недель или более	1,1	2,6

* Данные относятся к рабочей силе, занятой в гражданских отраслях экономики. Безработица 1992 г. представляет собой отсроченное последствие спада 1990–1991 гг.

Источник: Report of the President; Employment and Earnings.

3. Раса. Уровень безработицы среди чернокожего населения – как взрослых, так и молодежи – примерно *вдвое* выше, чем среди белых. Это можно объяснить рядом факторов: дискриминацией в области образования и на рынке труда, концентрацией чернокожих работников в тех профессиях, которые не требуют высокой квалификации («синие воротнички»), географической изоляцией чернокожего населения в крупных городах, где возможность получить работу тем, кто впервые приходит на рынок труда, сведена к минимуму.

4. Пол. Уровни безработицы среди мужчин и среди женщин вполне сопоставимы. Более низкий уровень безработицы среди женщин в 1992 г. свидетельствует о том, что в таких остро реагирующих на циклы отраслях экономики, производящих инвестиционные товары, как автомобильная и сталелитейная промышленность и строительство, преобладают мужчины.

5. Продолжительность безработицы. Число людей, лишенных работы в течение длительного периода – 15 недель и более, – в процентном отношении к общей численности рабочей силы гораздо меньше, чем уровень безработицы в целом. Но эта величина существенно увеличивается во время спадов. В 1989 г. «долгосрочные» безработные составляли лишь 1,1% от всей рабочей силы, а общий уровень безработицы – 5,3%. В основном безработица имеет краткосрочную продолжительность. Однако следует также отметить, что в 1992 г. доля «долгосрочных» безработных составляла 2,6% общей численности рабочей силы и экономика серьезно страдала от этого.

Неэкономические издержки

Циклическая безработица – это нечто большее, чем экономический недуг, это еще и социальное бедствие. Депрессия приводит к бездеятельности, а бездеятельность – к потере квалификации, самоуважения, упадку моральных устоев, распаду семей, а также к общественным и политическим беспорядкам. Работа же:

> «...дает надежду на улучшение материального и социального положения. Она позволяет человеку обеспечить своим детям более благоприятный старт в жизни. Для кого-то она может оказаться единственным честным способом избежать нищеты, в которой жили родители. Она помогает преодолевать расовые и другие социальные барьеры. Короче говоря... работа – это пропуск к свободе и к лучшей жизни. Лишить людей работы – значит вычеркнуть их из нашего общества»[1].

История убедительно показывает, что массовая безработица приводит к быстрым, иногда очень бурным социальным и политическим переменам. Об этом свидетельствует «полевение» американской политической философии в период депрессии 30-х годов. Вызванный депрессией «новый курс» стал подлинной революцией в американской политической и экономической идеологии. Еще одним примером служит приход Гитлера к власти в условиях безработицы. Более того, несомненно, что высокий уровень безработицы среди чернокожих и других национальных меньшинств является причиной серьезных беспорядков и насилия, которые периодически охватывают города Америки и других стран. Что касается простых обывателей, исследователи усматривают прямую связь между ростом самоубийств, убийств, смертности от сердечно-сосудистых заболеваний, психических болезней и высоким уровнем безработицы.

Международные сравнения

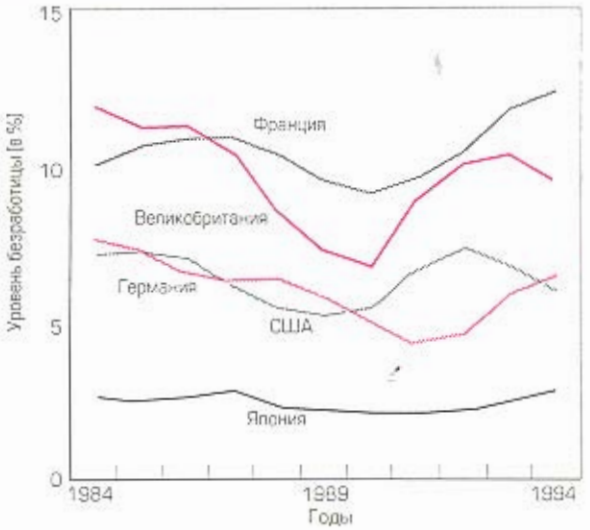
В каждый данный период времени разные страны весьма различаются между собой по уровню безработицы. Основная причина этих различий состоит в том, что в разных странах существуют разные естественные уровни безработицы, кроме того, стра-

[1] *Reuss H. R.* The Critical Decade. New York: McGraw-Hill Book Company, 1964. P. 133.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 8-1

Уровни безработицы в пяти промышленно развитых странах, 1984–1994 гг.

В последние 10 лет уровень безработицы в США был ниже, чем во Франции, Великобритании и Германии.



Источник: Economic Report of the President.

ны могут оказаться в разных фазах экономического цикла. В разделе «Международный ракурс» 8-1 показаны рассчитанные по американской методике средние уровни безработицы в пяти промышленно развитых странах за последние годы. Исторически сложилось так, что в США уровень безработицы всегда был выше, чем в большинстве промышленно развитых стран, но с середины 80-х годов положение изменилось. Заметим, что в течение нескольких лет, начиная с 1983 г., безработица в США находится на более низком уровне, нежели в Великобритании, Германии и Франции.

Краткое повторение 8-2

- Безработица бывает трех типов: фрикционная, структурная и циклическая.
- Естественный уровень безработицы, по оценкам, составляет 5,5–6%.
- В условиях циклической безработицы общество теряет внутренний продукт – товары и услуги.
- «Синие воротнички», молодежь, чернокожее население несут непропорционально тяжелое бремя безработицы.

ИНФЛЯЦИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ИЗМЕРЕНИЕ

Теперь обратимся к инфляции как к еще одному фактору макроэкономической нестабильности. Она порождает даже более сложные проблемы, чем безработица.

Суть инфляции

Инфляция – это повышение общего уровня цен. Это не означает, что *все* цены растут. Даже в периоды быстрого роста инфляции некоторые цены могут оставаться относительно стабильными, а другие – даже снижаться. Например, хотя в 1970–1980 гг. в США наблюдался высокий уровень инфляции, цены на такие товары, как видеомагнитофоны, электронные часы и персональные компьютеры, понижались. Как мы вскоре увидим, одно из наиболее болезненных проявлений инфляции состоит в том, что цены растут очень неравномерно. Одни подскакивают, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи и вовсе не поднимаются.

Измерение инфляции

Как было показано в главе 7, инфляция измеряется с помощью индекса цен. Вспомним, что индекс цен определяет их общий уровень по отношению к базовому периоду.

Например, в индексе цен на потребительские товары период 1982–1984 гг. используется в качестве базового в том смысле, что уровень цен, существовавший в этот период, принимается за 100. В 1994 г. индекс цен был приблизительно равен 148. Это значит, что в 1994 г. цены были на 48% выше, чем в 1982–1984 гг., или что набор товаров, который в 1982–1984 гг. стоил 100 дол., в 1994 г. стал стоить 148 дол.

Темп инфляции для любого года можно вычислить следующим образом: вычесть индекс цен прошлого года (1993) из индекса этого года (1994), разделить эту разницу на индекс прошлого года (1993), а затем, с тем чтобы выразить полученный результат в процентах, умножить его на 100. Например, в 1993 г. индекс цен на потребительские товары был равен 144,5, а в 1994 г. – 148,2. Следовательно, уровень инфляции для 1994 г. вычисляется следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{148{,}2 - 144{,}5}{144{,}5} \times 100 = 2{,}6\%.$$

Так называемое **правило 70** дает нам другую возможность количественно измерить инфляцию. Оно

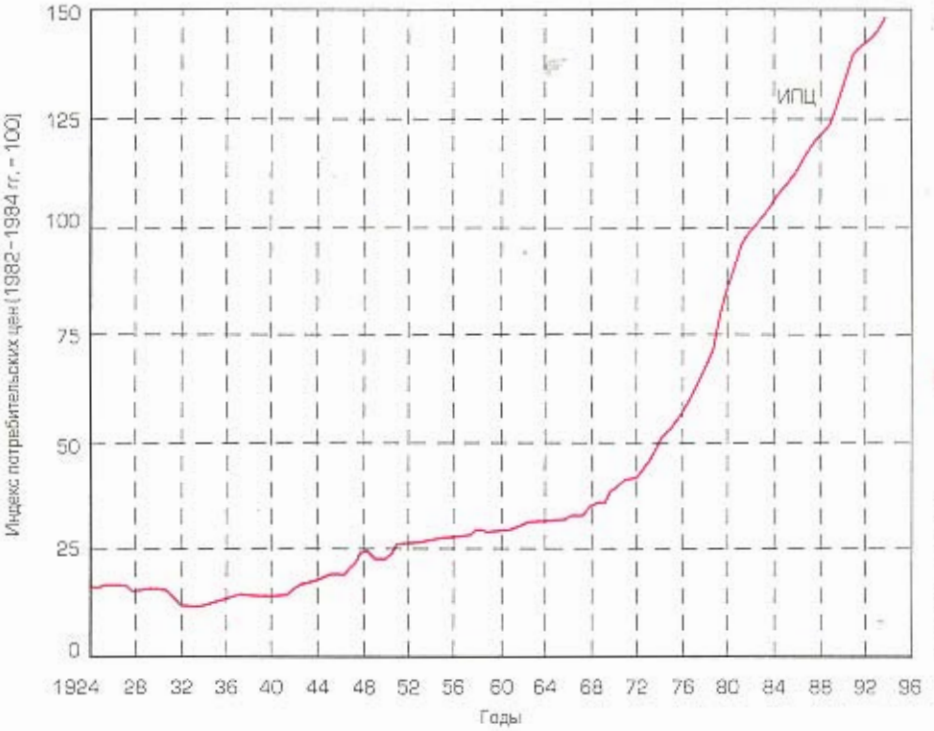


Рисунок 8-6. Изменение уровня цен в США начиная с 1924 г.

Стабильность цен в 20-е годы и дефляция 30-х годов сразу после второй мировой войны уступили место острой инфляции. В 1951–1965 гг. цены держались на относительно стабильном уровне, но начиная с 1965 г. наступил «век инфляции» (Bureau of Labor Statistics).

позволяет быстро подсчитать количество лет, необходимых для удвоения цен. Надо только разделить число 70 на ежегодный уровень инфляции:

$$\text{Приблизительное количество лет, необходимое для удвоения инфляции} = \frac{70}{\text{Ежегодные темпы роста цен (в \%)}}.$$

Например, при ежегодных темпах инфляции 3% уровень цен удвоится приблизительно через 23 (70/3) года. При 8%-ной инфляции уровень цен удвоится приблизительно через 9 (70/8) лет. При инфляции 12% уровень цен удвоится примерно через 6 лет. «Правило 70» имеет широкое применение. Например, оно позволяет вычислить, сколько потребуется времени для того, чтобы реальный ВВП *или* ваши личные сбережения удвоились. (*Ключевой вопрос 7.*)

Реалии инфляции

На рис. 8-6 приводится обзор инфляционных процессов в Соединенных Штатах начиная с 1924 г. Кривая ИПЦ отражает его ежегодный рост, базовым периодом для которого избраны 1982–1984 гг. Это значит, что ИПЦ на 1982–1984 гг. принимается за 100.

Хотя большинство читателей этой книги выросло в «век инфляции», мы отмечаем, что инфляция не всегда сопутствовала развитию американской экономики. В благополучные 20-е годы уровень цен оставался стабильным, а в начале Великой депрессии 30-х годов цены упали – то есть произошла *дефляция*. Сразу же после второй мировой войны (1945–1948 гг.) цены стали резко расти. Общая устойчивость цен была характерна для периода с 1951 по 1965 г., когда ежегодное повышение уровня цен составляло менее 1,5%. Но с конца 60-х годов и в 70-х годах американцы познали такую инфляцию, темпы роста которой выражались двузначными числами. В 1979 и 1980 гг. уровень цен ежегодно поднимался на 12–13%. К началу 90-х годов темпы инфляции установились на уровне 2–4% в год. Ежегодные темпы инфляции за прошлые годы можно увидеть на форзацах этого учебника.

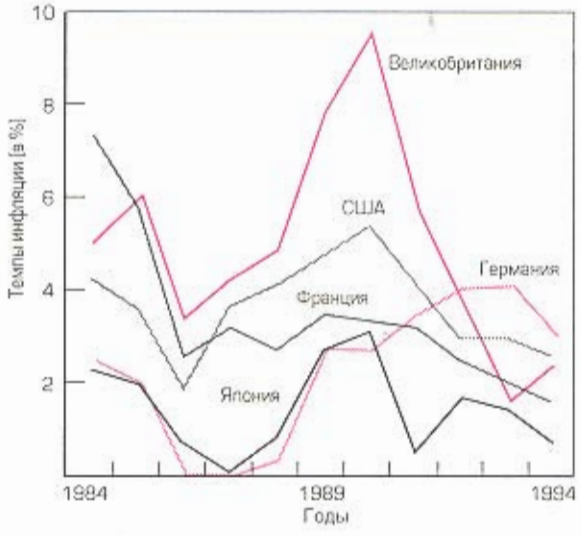
Инфляция – вовсе не исключительно американская прерогатива. С этой проблемой сталкивались все промышленно развитые страны. В разделе «Международный ракурс» 8-2 представлены ежегодные темпы инфляции начиная с 1983 г. в США, Великобритании, Японии, Франции и Германии. Заметьте, что инфляция в Соединенных Штатах не была ни слишком высокой, ни слишком низкой по сравнению с другими промышленно развитыми странами.

За последние годы в некоторых государствах ежегодные темпы инфляции измерялись двузначны-

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 8–2

Темпы инфляции в пяти промышленно развитых странах, 1984–1994 гг.

За последние 10 лет темпы инфляции в Соединенных Штатах не были ни чересчур высокими, ни слишком низкими по сравнению с другими промышленно развитыми странами.



Источник: Economic Report of the President.

ми, трехзначными и даже четырехзначными числами. Например, в 1993 г. ежегодные темпы инфляции в Венгрии составляли 23%, в Турции – 66, а в Румынии – 256%. Некоторые страны в 1993 г. столкнулись с астрономической инфляцией: Заир – 1987%, а Бразилия – 2148%!

Причины: теории инфляции

Экономисты различают два типа инфляции.

1. Инфляция спроса. Традиционно изменения уровня цен объясняются избыточным совокупным спросом. Экономика порой пытается тратить больше, чем она способна производить; она может стремиться к какой-то точке, находящейся вне кривой ее производственных возможностей. Предпринимательский сектор не в состоянии ответить на этот избыточный спрос увеличением реального объема производства, поскольку все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы. Этот избыточный спрос приводит к росту цен на постоянный реальный объем продукции и вызывает **инфляцию спроса**. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров».

Но взаимосвязь между совокупным спросом, с одной стороны, и объемом производства, занятостью и уровнем цен – с другой, не так проста. Рис. 8-7 помогает объяснить эти сложности.

Отрезок 1. На *отрезке 1* совокупные расходы, то есть сумма потребительских расходов, инвестиций, государственных расходов и чистого экспорта, до такой степени малы, что объем внутреннего продукта сильно отстает от своего максимального уровня, достигаемого при полной занятости ресурсов. Это отражает значительный разрыв в ВВП. Уровень безработицы высок, а большая часть производственных мощностей предпринимательского сектора бездействует. Теперь предположим, что совокупный спрос повышается. Тогда объем производства увеличивается, уровень безработицы снижается, а уровень цен растет незначительно или вовсе не меняется. Это объясняется тем, что существует огромное количество бездействующих трудовых и материальных ресурсов, которые можно вновь ввести в действие по *существующим* ценам. Безработный не просит об увеличении зарплаты, когда пытается устроиться на работу!

Отрезок 2. По мере дальнейшего увеличения спроса экономика перемещается на *отрезок 2*, приближаясь к уровню полной занятости, а затем и преодолевая его. При этом уровень цен может начать расти еще до того, как будет достигнута полная занятость. По мере расширения производства запасы бездействующих ресурсов не исчерпываются одновременно во всех секторах и отраслях экономики. В каких-то отраслях начинают возникать «узкие места», хотя в большинстве отраслей еще остаются избыточные производственные мощности. Некоторые отрасли раньше других полностью используют свои производственные мощности и не могут отвечать на дальнейшее повышение спроса на свои товары увеличением производства. Поэтому цены на них растут. При дальнейшем увеличении числа нанимаемых работников возникает перегруженность рабочих мест, и вклад каждого дополнительного работника в общий объем производства сокращается. В результате издержки, связанные с рабочей силой, повышаются, подстегивая рост цен. А по мере приближения к полной занятости фирмам приходится нанимать менее квалифицированных работников, что также способствует росту издержек и цен. Инфляцию, возникающую на этом этапе отрезка 2, иногда называют *преждевременной инфляцией*, потому что она начинается до установления в экономике полной занятости.

Рисунок 8–7. Уровни цен и занятости

Когда увеличиваются совокупные расходы, уровень цен обычно начинает расти еще до того, как достигается полная занятость. На каком-то этапе дополнительные расходы становятся чисто инфляционными.

Когда экономика достигает полной занятости ресурсов, дополнительные расходы и дальнейший рост цен на отрезке 2 могут побудить некоторые фирмы предъявить спрос на ресурсы, а некоторые домохозяйства ответить на него предложением – сверх того уровня, который соответствует производству при полной занятости. Для увеличения объема производства фирмы иногда привлекают дополнительные смены рабочих и организуют сверхурочные работы. Домохозяйства способны обеспечить вспомогательных работников за счет молодого поколения и женщин, которые при нормальных обстоятельствах не стали бы работать. На этом этапе отрезка 2 уровень безработицы падает ниже естественного уровня, а фактический ВВП превышает потенциальный ВВП. В такой ситуации темпы инфляции обычно ускоряются.

Отрезок 3. Когда совокупные расходы увеличиваются до *отрезка 3*, экономика уже просто не в состоянии обеспечить дополнительные ресурсы. Фирмы не в силах ответить на увеличение спроса увеличением объема производства. Реальный объем внутреннего продукта достигает своего максимального уровня, так что дальнейшее увеличение спроса приводит только к росту цен. Инфляция может начать расти высокими и даже ускоренными темпами, поскольку совокупный спрос намного превышает абсолютные возможности общества производить товары и услуги. Инфляция спроса, возникшая на отрезке 2, становится *чистой* инфляцией спроса на отрезке 3. Реальное производство не увеличивается и поэтому не способно поглотить растущие расходы.

Подведем некоторые итоги. Сейчас нам полезно вспомнить различие между номинальным и реальным ВВП, с которыми мы познакомились в главе 7. При постоянном уровне цен (отрезок 1) номинальный и реальный ВВП увеличиваются одинаковыми темпами. Но при преждевременной инфляции (отрезок 2) номинальный ВВП растет быстрее реального, поэтому первый необходимо дефлировать, чтобы определить, как изменяется объем производства в физическом выражении. На отрезке 3 номинальный ВВП возрастет – причем под воздействием высокой инфляции он может расти весьма быстрыми темпами, – в то время как реальный ВВП остается неизменным. Короче говоря, инфляция спроса, возникающая на отрезках 2 и 3, нарушает связь между номинальным и реальным ВВП.

2. Инфляция издержек, или инфляция предложения. Инфляция может также возникнуть в результате изменения величины издержек и рыночного предложения. В течение нескольких периодов за последние годы уровень цен возрастал, несмотря на то что совокупный спрос не был избыточным. Бывали и такие периоды, когда и объем производства, и занятость *сокращались* (свидетельство недостаточности совокупного спроса), но в то же время 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 затраты на ресурсы, используемые в производстве, на объем произведенной продукции, то есть:

$$\text{Издержки на единицу продукции} = \frac{\text{Общие издержки производства}}{\text{Количество единиц продукции}}.$$

Рост издержек на единицу продукции сокращает прибыли 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, по этой схеме издержки *подталкивают* цены вверх, а не спрос *тянет* их за собой, как это происходит при инфляции спроса.

Два основных источника инфляции издержек – это увеличение номинальной зарплаты и рост цен на нетрудовые ресурсы, такие, как сырье и энергия.

Инфляция, вызванная повышением зарплаты. Согласно теории инфляции издержек, при определенных обстоятельствах источником инфляции могут стать профсоюзы. Это объясняется тем, что благодаря коллективным договорам они имеют некото-

рую возможность контролировать и регулировать ставки номинальной зарплаты. Предположим, что крупные профсоюзы потребуют и добьются значительного повышения зарплаты. Более того, предположим, что этим повышением они установят новый уровень зарплаты для рабочих, не входящих в профсоюз. Если рост зарплаты в масштабе всей страны не уравновешивается какими-либо противодействующими факторами, например увеличением почасовой выработки, то издержки на единицу продукции возрастут. Фирмы ответят на это сокращением производства и предложения товаров и услуг. При неизменном спросе это сокращение предложения приведет к росту уровня цен. Поскольку «виновником» всех этих событий стало чрезмерное повышение номинальной заработной платы, такой тип инфляции называется *инфляцией, вызванной повышением заработной платы*, которая представляет собой разновидность инфляции издержек.

Инфляция, вызванная нарушением механизма предложения. Теория, объясняющая инфляцию издержек *нарушением механизма предложения*, усматривает причину роста издержек производства – а следовательно, и цен на продукцию – во внезапном, непредвиденном увеличении затрат на сырье или энергию. Убедительным примером служит стремительный взлет цен на импортируемую нефть в 1973–1974 гг. и в 1979–1980 гг. Поскольку в эти периоды цены на энергию росли, увеличились также издержки производства и транспортировки всей продукции в экономике. Это привело к быстрому росту инфляции издержек.

Сложности

Реальный мир гораздо сложнее, чем предлагает наше простое разделение инфляции на два типа – инфляцию, вызванную увеличением спроса, и инфляцию, обусловленную ростом издержек. На практике трудно различить эти два типа. Например, предположим, что резко возросли расходы на здравоохранение и, следовательно, увеличились совокупные расходы, вызвав инфляцию спроса. Когда на рынках товаров и ресурсов действуют стимулы, вызванные повышением спроса, некоторые фирмы обнаруживают, что их расходы на зарплату, материальные ресурсы и топливо растут. В собственных интересах они вынуждены поднять цены на свою продукцию, поскольку увеличились издержки производства. Хотя в данном случае явно наблюдается инфляция спроса, для многих фирм она выглядит как инфляция издержек. Не так-то легко определить, к какому из двух типов относятся первопричины роста цен и зарплаты.

Различие между инфляцией издержек и инфляцией спроса кроется в другом. Инфляция спроса продолжается до тех пор, пока существует избыток совокупных расходов. Инфляция же издержек автоматически сама себя ограничивает: она постепенно исчезает, то есть самоизлечивается. Из-за уменьшения предложения реальный объем внутреннего продукта и занятость сокращаются, а это препятствует дальнейшему росту издержек. Иными словами, инфляция издержек порождает спад, а спад в свою очередь сдерживает дополнительное увеличение издержек. Мы подробнее рассмотрим эту проблему в главе 17.

Краткое повторение 8–3

- Инфляция – это повышение общего уровня цен, которое измеряется изменением индекса цен в процентном выражении.
- Темпы инфляции в США находятся на среднем уровне по сравнению с прочими промышленно развитыми странами и гораздо ниже темпов инфляции в некоторых других государствах.
- 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; рост издержек производства *толкает* цены вверх.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ИНФЛЯЦИИ

Теперь давайте перейдем от причин инфляции к ее последствиям. Сначала рассмотрим, каким образом инфляция перераспределяет доходы; потом проанализируем ее воздействие на объем внутреннего продукта.

Между уровнем цен и объемом внутреннего продукта существует весьма неопределенная взаимосвязь. Обычно реальный объем производства и уровень цен увеличивались или сокращались одновременно. Однако за последние 20 лет было несколько случаев, когда реальный объем производства сокращался, в то время как цены продолжали расти. На минуту забудем об этом и предположим, что реальный объем производства остается на неизменном уровне, соответствующем полной занятости. Приняв реальные объемы производства и дохода за постоянные величины, мы сумеем вычленить влияние инфляции на распределение этого дохода. Если размер пирога – национального дохода – неизменен, каким образом инфляция влияет на размеры кусков, которые достаются различным получателям дохода?

Номинальный и реальный доход. Для ответа на этот вопрос нужно уяснить разницу между денежным, или номинальным, доходом и реальным доходом[2]. *Денежный,* или **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.

Если ваш номинальный доход будет расти быстрее, чем уровень цен, то ваш реальный доход повысится. И наоборот. Если же рост уровня цен будет опережать увеличение вашего номинального дохода, то ваш реальный доход сократится. Мы можем приблизительно вычислить величину, на которую меняется реальный доход, с помощью следующей простой формулы:

$$\text{Процентное изменение реального дохода} = \text{Процентное изменение номинального дохода} - \text{Процентное изменение уровня цен.}$$

Таким образом, если ваш номинальный доход возрос на 10%, а уровень цен за тот же период увеличился на 5%, ваш реальный доход *повысился* приблизительно на 5%. И наоборот, 5%-ное повышение номинального дохода при 10%-ной инфляции *понизит* ваш реальный доход примерно на 5%[3].

Следует помнить, что, хотя инфляция снижает покупательную способность денег, то есть уменьшает количество товаров и услуг, которые можно купить на каждую денежную единицу, она не обязательно приводит к снижению личного реального дохода, или уровня жизни. Покупательная способность денег падает всегда, когда возникает инфляция, однако ваш реальный доход, или уровень жизни, снизится только в том случае, если ваш номинальный доход будет отставать от инфляции.

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, помещенные ниже, относятся к **непредвиденной инфляции**. Позже мы несколько изменим наши заключения применительно к ожидаемой инфляции.

Получатели фиксированного номинального дохода

Из выявленного нами различия между номинальными и реальными доходами ясно, что *инфляция – это сущее наказание для тех, кто получает фиксированный номинальный доход.* Инфляция перераспределяет доходы за счет получателей фиксированного дохода в пользу других групп населения. Классическим примером служат пожилые супруги, живущие на частную пенсию или аннуитет, которые приносят фиксированный по величине ежемесячный номинальный доход. Человек, ушедший на пенсию в 1980 г. и получавший по тем временам достаточное пенсионное обеспечение, к 1995 г. обнаружил бы, что покупательная способность его пенсии снизилась наполовину.

Равным образом инфляция ухудшит положение земледельцев, получающих фиксированные арендные платежи, потому что с течением времени им станут поступать деньги, имеющие более низкую стоимость. В меньшей степени от инфляции пострадают некоторые «белые воротнички», часть служащих государственного сектора, доходы которых определяются фиксированной тарифной сеткой, а также семьи, живущие на фиксированные пособия по социальному обеспечению. Однако отметим, что Конгресс ввел *индексацию* таких пособий; выплаты по социальному обеспечению привязаны к индексу потребительских цен, что позволяет предотвратить разрушительное воздействие инфляции.

Люди, живущие на нефиксированные доходы, *могут* даже выиграть от инфляции. Номинальный доход таких семей может возрастать быстрее, чем уровень цен, или стоимость жизни, в результате чего их реальный доход увеличится. Рабочие, занятые в растущих отраслях промышленности и представленные мощными, боевыми профсоюзами, способны добиться того, чтобы их номинальная зарплата шла в ногу с темпами инфляции или даже опережала их.

Но некоторым наемным работникам инфляция наносит ущерб. Те, кто занят в сокращающихся отраслях промышленности и лишен поддержки сильных профсоюзов, могут оказаться в такой си-

---

[2] Различие между номинальным и реальным ВВП, о котором шла речь в главе 7, имеет непосредственное отношение к данному вопросу, и, возможно, вам захочется освежить в памяти процессы инфлирования и дефлирования, позволяющие превратить номинальный ВВП в реальный ВВП (табл. 7–6).

[3] Более подробный расчет приводится в главе 7 после анализа процесса превращения номинального ВВП в реальный ВВП. Итак:

$$\text{Реальный доход} = \frac{\text{Номинальный доход}}{\text{Индекс цен}}.$$

Таким образом (в нашем примере), если номинальный доход повышается на 10% со 100 до 110 дол., а уровень (индекс) цен увеличивается на 5% со 100 до 105 дол., то реальный доход возрастет на

$$\frac{110}{1{,}05} = 104{,}76 \text{ дол.}$$

Пятипроцентное увеличение реального дохода, показанное простой формулой в тексте, приблизительно соответствует значению 4,76%, полученному по нашей более сложной формуле.

туации, когда рост уровня цен обгонит рост их денежных доходов.

Выигрыш от инфляции могут получить управляющие фирм и другие получатели прибылей. Если цены на готовую продукцию растут быстрее, чем цены на ресурсы, то денежные поступления фирмы будут повышаться более быстрыми темпами, чем издержки. Поэтому некоторые — но это не значит, что все, — доходы в виде прибыли будут обгонять растущую волну инфляции.

Владельцы сбережений

Инфляция наносит ущерб и владельцам сбережений. *С ростом цен реальная стоимость, или покупательная способность, сбережений, отложенных на черный день, снижается.* В период инфляции срочные банковские счета, страховые полисы, ежегодные ренты (аннуитеты) и другие финансовые активы с фиксированной стоимостью теряют свою реальную стоимость, которая изначально вполне соответствовала их назначению — служить надежным подспорьем в тяжелых непредвиденных обстоятельствах или обеспечить спокойный уход на пенсию. Самый простой случай: человек отложил 1000 дол. наличными. С 1980 по 1995 г. реальная стоимость этой суммы сократилась бы наполовину. Конечно, почти все формы сбережений приносят проценты, но тем не менее стоимость сбережений все равно будет падать, если темпы инфляции превысят процентную ставку.

Пример: семья *А* вложила 1000 дол. в депозитный сертификат коммерческого банка или ссудо-сберегательной ассоциации под 6% годовых. Но если инфляция достигает 13% (как это было в 1980 г.), то к концу года реальная стоимость, или покупательная способность, их денег — 1000 дол. уменьшится до 938 дол., то есть вкладчик получит 1060 дол. (1000 дол. + 60 дол. в качестве процентов), но дефлирование этой суммы с учетом 13%-ной инфляции означает, что реальная стоимость 1060 дол. составляет лишь около 938 дол. (1060/1,130).

Дебиторы и кредиторы

Инфляция также перераспределяет доход между дебиторами и кредиторами. *Непредвиденная инфляция приносит выгоду дебиторам (заемщикам) за счет кредиторов (ссудодателей).* Предположим, вы берете в банке заем на 1000 дол., который должны возвратить через 2 года. Если за этот период общий уровень цен поднимется в 2 раза, то 1000 дол., которую вам нужно вернуть, будет иметь лишь половину покупательной способности той 1000 дол., которую вы первоначально взяли в долг. Если не принимать во внимание выплату процентов, то вы возместите ту же сумму, какую и заняли. Но вследствие инфляции за 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».

Инфляция нескольких последних десятилетий стала подлинным подарком судьбы для тех, кто купил дом, скажем, в середине 60-х годов, 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, чем общий уровень цен.

Федеральное правительство, накопившее за эти десятилетия 4600 млрд дол. государственного долга, также выиграло от инфляции. На протяжении всей истории федеральное правительство регулярно оплачивало свои долги за счет новых займов. Инфляция дала Министерству финансов возможность возвращать долги деньгами, имеющими меньшую покупательную способность, чем те, которые оно изначально занимало. 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. При том что инфляция приносит такую выгоду федеральному правительству, некоторые экономисты открыто задают вопрос: может ли общество рассчитывать на то, что правительство проявит рвение в своих усилиях приостановить инфляцию?

Действительно, некоторые страны, например Бразилия, когда-то настолько широко использовали инфляцию, чтобы снизить реальную стоимость своих долгов, что теперь кредиторы вынуждают их брать займы не в своей валюте, а в американских долларах или какой-нибудь другой относительно устойчивой валюте. Это не позволяет правительствам таких стран использовать внутреннюю инфляцию в качестве тайного средства «скостить» свой долг. Любая инфляция внутри страны приводит к снижению реальной стоимости ее собственной валюты, но не стоимости долга, который необходимо выплатить.

Ожидаемая инфляция

Последствия инфляции в сфере распределения были бы не столь тяжелы и даже устранимы, если бы люди: 1) могли предвидеть инфляцию; 2) имели возможность привести свои номинальные доходы в соответствие с ожидаемыми изменениями уровня цен. Например, продолжительная инфляция, начавшаяся в конце 60-х годов, побудила многие проф-

союзы в 70-х годах настаивать на том, чтобы трудовые договоры содержали условие об **индексации по уровню жизни**, в соответствии с которым доходы рабочих должны автоматически корректироваться с учетом инфляции.

При ожидаемой инфляции распределение дохода между кредитором и дебитором также могло бы быть иным. Предположим, что кредитор (например, коммерческий банк или ссудо-сберегательная ассоциация) и заемщик (домохозяйство) договариваются о том, что 5% – это справедливая процентная ставка по займу сроком на 1 год *в том случае*, если уровень цен останется неизменным. Но допустим, что инфляция все-таки есть и на будущий год она ожидается на уровне 6%. Если банк дает заемщику ссуду в размере 100 дол. под 5% годовых, то в конце года он получит обратно 105 дол. Но если инфляция действительно достигнет 6% в течение этого года, то покупательная способность этих 105 дол. упадет примерно до 99 дол. Фактически *кредитор* платит *заемщику* 1 дол. за то, что последний в течение года пользовался его деньгами.

Кредитор может избежать выплаты такой странной субсидии, назначив **инфляционную премию**, то есть повысив процентную ставку в соответствии с ожидаемым темпом инфляции, равным 6%. Например, назначив ставку 11%, кредитор в конце года получит 111 дол., реальная стоимость, или покупательная способность, которых с учетом 6%-ной инфляции составляет примерно 105 дол. В этом случае происходит взаимоприемлемое перераспределение 5 дол. (или 5% от 100 дол. от дебитора кредитору) в качестве платы за пользование этой суммой в течение года. Отметим, что финансовые институты ввели в практику закладные с изменчивой процентной ставкой, чтобы защитить себя от негативного воздействия инфляции. Между прочим, эти примеры показывают, что высокие номинальные процентные ставки являются скорее следствием инфляции, а не ее причиной.

Наш пример иллюстрирует 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*. В нашем примере номинальная процентная ставка равна 11%. Разница между ними состоит в том, что в отличие от номинальной процентной ставки реальная процентная ставка корректируется в соответствии с уровнем инфляции. Номинальная процентная ставка равна сумме реальной процентной ставки и премии, выплачиваемой в качестве компенсации за ожидаемую инфляцию. Рис. 8-8 иллюстрирует эту разницу.

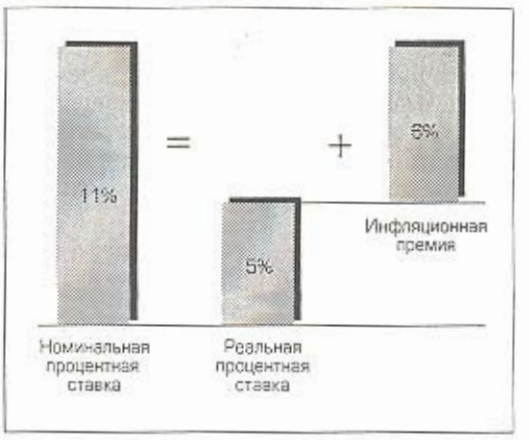


Рисунок 8-8. Инфляционная премия, номинальная и реальная процентные ставки

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

И в заключение коснемся еще трех вопросов.

1. Дефляция. Последствия непредвиденной дефляции прямо противоположны последствиям инфляции. *При постоянном общем объеме производства* реальный доход возрастает у тех, кто имеет фиксированные денежные доходы. Кредиторы выигрывают за счет дебиторов. А покупательная способность сбережений в результате падения цен возрастает.

2. Смешанный эффект. Тот факт, что семья может оказаться одновременно получателем доходов, держателем финансовых активов и владельцем реальных активов, смягчает перераспределительное воздействие инфляции. Если семья владеет денежными активами с фиксированной стоимостью (срочные счета, облигации и страховые полисы), то вследствие инфляции их реальная стоимость снизится. Но та же самая инфляция увеличит реальную стоимость любого материального актива (дом, земля), которым владеет семья.

Короче говоря, многие семьи одновременно выигрывают и проигрывают в результате инфляции. Следует проанализировать все эти последствия, прежде чем делать вывод о том, ухудшилось или улучшилось в конечном счете положение семьи вследствие инфляции.

3. Неопределенность. 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 произвольно «облагает налогом» тех, кто получает относительно фиксированный номинальный доход, и «субсидирует» тех, чей номинальный доход изменчив.
- Непредвиденная инфляция произвольно наносит урон владельцам сбережений и приносит выгоду дебиторам за счет кредиторов.
- Номинальная процентная ставка превышает реальную на величину, равную ожидаемым темпам инфляции.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ПРОИЗВОДСТВО

До сих пор мы исходили из предположения, что реальный объем производства в экономике – постоянная величина, сложившаяся при полной занятости ресурсов. Поэтому влияние инфляции и дефляции на перераспределение мы анализировали с точки зрения отдельных групп, выигрывающих целиком за счет других. *Если* размер пирога неизменен, а в результате инфляции некоторые группы получают более крупные куски, то другие группы обязательно получают куски поменьше. Но в действительности объем внутреннего продукта – размер пирога – может изменяться параллельно с изменением уровня цен.

Существует много разногласий и неясностей по поводу того, сопровождается ли инфляция увеличением или уменьшением реального объема производства. Давайте рассмотрим три концепции, в первой из которых инфляция сопровождается увеличением объема производства, а в двух других – уменьшением.

Стимулы инфляции спроса

Некоторые экономисты считают, что полная занятость достижима лишь при некотором умеренном уровне инфляции. Их аргументы основаны на данных, представленных на рис. 8-7. Мы знаем, что уровни реального производства и занятости зависят от совокупных расходов.

При низких расходах экономика функционирует на отрезке 1. На этом отрезке цены устойчивы, но реальный объем производства гораздо ниже потенциального, а уровень безработицы высок.

Если совокупные расходы возрастут настолько, что экономика переместится на отрезок 2, то ради соответствующего увеличения реального объема производства и одновременного снижения уровня безработицы обществу придется смириться с некоторым повышением уровня цен, то есть с определенной инфляцией.

Если же дальнейшее увеличение совокупных расходов продвинет экономику на отрезок 3, то эти расходы приобретут чисто инфляционный характер, поскольку здесь уже достигнут предельный при существующих возможностях уровень реального производства.

Очень важно заметить, что на отрезке 2 установилось равновесие между производством (и занятостью), с одной стороны, и инфляцией – с другой. Следует примириться с некоторой умеренной инфляцией, если мы хотим добиться высокого уровня производства и занятости. Значительные расходы, которые позволяют достичь более высокого уровня производства и снизить уровень безработицы, также вызывают инфляцию. Иными словами, существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей.

В последние годы эта концепция вызывала критические замечания. Многие экономисты полагают, что любое равновесие между инфляцией и безработицей является преходящим и кратковременным и не может держаться долго. Мы подробно рассмотрим эти противоречия в главе 17.

Инфляция издержек и безработица

С равной вероятностью могут возникнуть обстоятельства, при которых инфляция может вызвать сокращение как производства, так и занятости. Предположим, что с самого начала объем совокупных расходов таков, что в экономике установились полная занятость *и* стабильный уровень цен. Если начинается инфляция издержек, то при существующем уровне совокупного спроса будет куплено меньше реального продукта, чем прежде. При данном уровне совокупных расходов рынок окажется способен поглотить лишь часть реального продукта из-за повышения уровня цен. Следовательно, реальный объем производства сократится, а безработица возрастет.

Положение, сложившееся в экономике в 70-х годах, подтверждает эту концепцию. В конце 1973 г. Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК) развернула активную деятельность и, пользуясь своим влиянием на рынке, повысила цены на нефть в 4 раза. Под влиянием инфляции издержек общий уровень цен в 1973–1975 гг. стремительно возрос. И в то же время повысился уровень безработицы –

приблизительно с 5% в 1973 г. до 8,5% в 1975 г. Подобная же ситуация сложилась в 1979–1980 гг., когда ОПЕК вторично повысила цены на нефть.

Гиперинфляция и крах

Некоторые экономисты выражают опасения по поводу нашей первой модели. Они боятся, что умеренная, ползучая инфляция, которая сначала может сопутствовать оживлению экономики, потом, нарастая как снежный ком, превратится в жестокую **гиперинфляцию**. Этим термином обозначается инфляция, растущая чрезвычайно быстрыми темпами, которая оказывает разрушительное воздействие на реальное производство и занятость. Дело в том, что, когда цены медленно, но постоянно растут, домохозяйства и фирмы ожидают их дальнейшего повышения. Поэтому, пытаясь избежать обесценения своих неиспользованных сбережений и текущих доходов, люди предпочитают «тратить деньги немедленно», чтобы опередить предполагаемое повышение цен. Фирмы поступают так же, покупая инвестиционные товары. Поступки, диктуемые «инфляционным психозом», усиливают давление на цены, и инфляция самовоспроизводится.

Инфляционная спираль «зарплата – цены». Более того, поскольку стоимость жизни растет, рабочие требуют и получают более высокую номинальную заработную плату. А профсоюзы стремятся к такому повышению заработной платы, которой хватило бы не только на то, чтобы покрыть прошлогоднее повышение цен, но и компенсировать инфляцию, которая ожидается в будущем, пока не истек срок действия нового коллективного договора. Период экономического подъема – не самое подходящее для фирм время, чтобы идти на риск забастовок, отклонять такие требования. Администрация фирм компенсирует рост затрат на рабочую силу, взвинчивая цены на свою продукцию, назначаемые потребителям. При этом для пущей надежности фирмы порой поднимают цены на одну-две лишние ступеньки, чтобы их прибыли гарантированно шли в одной шеренге или даже впереди инфляционного парада. А поскольку в результате такого повышения цен стоимость жизни возрастает, у рабочих опять появляется прекрасный повод требовать нового существенного повышения зарплаты. Но это ведет к новому витку повышения цен. В конечном итоге образуется кумулятивная *инфляционная спираль зарплаты и цен*. Рост номинальной зарплаты и повышение цен «подкармливают» друг друга, и это превращает ползучую инфляцию в галопирующую.

Потенциальный крах экономики. Помимо разрушительного воздействия на перераспределение, которое оказывает гиперинфляция, она может послужить причиной экономического краха. Жестокая инфляция подстегивает спекулятивную деятельность. Фирмам становится все более и 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, начинают скупать непроизводительные материальные ценности – ювелирные изделия, золото и другие драгоценные металлы, недвижимость и т.д.

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 таких долгов «дешевыми» деньгами. Деньги фактически теряют ценность и перестают выполнять свои функции в качестве меры стоимости и средства обращения. Экономика может полностью вернуться к бартеру. Производство и обмен останавливаются, и в конечном итоге наступает экономический, социальный и, очень возможно, политический хаос. Гиперинфляция порождает финансовый крах, депрессию и общественно-политические беспорядки.

Примеры. История дает нам немало примеров, подтверждающих этот мрачный сценарий. Давайте посмотрим, как сказались события второй мировой войны на уровне цен в Венгрии и Японии.

> Инфляция в Венгрии побила все известные 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 пересчитыванием. С 1938 по 1948 г. цены в Японии повысились в 116 раз[4].

> Германия в 20-е годы тоже страдала от катастрофической инфляции.
>
> Германская Веймарская республика – это нагляднейший пример слабого правительства, которому удалось какое-то время продержаться благодаря инфляционной финансовой политике. 27 ап-

[4] *Morgan T.* Income and Employment. 2d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1952. P. 361.

реля 1921 г. немецкому правительству был предъявлен ошеломляющий счет репарационных выплат на сумму 132 млрд золотых марок. Эта сумма намного превышала то, что Веймарская республика могла рассчитывать собрать с налогоплательщиков. Столкнувшись с таким колоссальным бюджетным дефицитом, веймарское правительство просто-напросто пустило в ход печатный станок, чтобы оплатить свои долги. В 1922 г. уровень цен в Германии поднялся на 5470%. В 1923 г. положение 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. Фунт масла стоил 1,5 млн марок, мяса – 2 млн, батон хлеба – 200 тыс. марок, одно яйцо – 60 тыс. марок. Цены росли так быстро, что официанты меняли их в меню по нескольку раз за время обеда. Иногда посетителям ресторанов приходилось платить за еду вдвое больше той цены, которая значилась в меню, когда они только делали заказ[5].

В заключение уместно высказать предостережение. Такая катастрофическая гиперинфляция почти всегда является неизбежным следствием безрассудного увеличения правительством денежной массы. При соответствующей государственной политике нет оснований для перерастания умеренной инфляции в гиперинфляцию.

РЕЗЮМЕ

1. Для американской экономики характерны колебания объема внутреннего продукта, занятости и уровня цен. Хотя деловой экономический цикл всегда проходит одни и те же фазы – пик, спад, низшая точка спада, подъем (оживление), – разные циклы отличаются друг от друга по интенсивности и продолжительности.

2. Хотя экономисты объясняют циклическое развитие экономики такими исходными 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.

3. Все секторы экономики испытывают воздействие экономического цикла, 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.

4. Экономисты выделяют три типа безработицы: фрикционную, структурную и циклическую. Текущий уровень безработицы при полной занятости, или естественный уровень безработицы, составляет 5,5–6%. Точная оценка уровня безработицы осложняется тем, что есть работники, занятые неполный рабочий день, а также такие, кто потерял надежду на трудоустройство.

5. Экономические издержки безработицы, выраженные в недопроизводстве ВВП, представляют собой товары и услуги, которые общество теряет, когда его ресурсы находятся в вынужденном простое. Закон Оукена гласит, что 1% прироста безработицы сверх естественного уровня приводит к 2,5%-ному разрыву ВВП.

6. Существует огромная разница в уровнях безработицы и темпах инфляции в разных странах. Уровни безработицы различаются потому, что страны имеют разные естественные уровни безработицы и часто находятся в разных фазах экономического цикла. В последние годы США имели средние темпы инфляции и уровень безработицы в сравнении с другими промышленно развитыми странами.

7. Экономисты различают инфляцию спроса и инфляцию издержек (инфляцию предложения). Есть две разновидности инфляции издержек: инфляция, вызванная ростом заработной платы, и инфляция, возникающая в результате нарушения механизма предложения.

8. 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.

9. Концепция инфляции спроса предполагает, что если экономика стремится к высокому уровню производства и занятости, то умеренная инфляция необходима. Однако согласно концепции инфляции издержек инфляция может сопровождаться сокращением реального объема производства и занятости. Гиперинфляция, которая обычно сопутствует неразумной политике правительства, может подорвать финансовую систему и повергнуть экономику в кризис.

[5] *Williams R. M.* Inflation! Money, Jobs, and Politicians. Arlington Heights, Ill.: AHM Publishing Corporation, 1980. P. 2.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ФОНДОВАЯ БИРЖА И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Существует ли какая-то связь между ценами (курсом) акций и макроэкономикой?

Финансовые инвесторы ежедневно покупают и продают сертификаты акций тысяч корпораций. Эти корпорации платят дивиденды, то есть часть своей прибыли, держателям их акций. Цена акций данной 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 для держателей акций, и в ожидании таких дивидендов инвесторы готовы платить за акции более высокую цену.

За фондовыми индексами пристально следят и сообщают о них в печати. К ним относится, например, промышленный индекс Доу–Джонса, который представляет собой среднее значение цен на акции крупнейших промышленных компаний США. Нередко эти средние цены со временем меняются и даже резко поднимаются или падают в течение одного дня. Так, в «черный понедельник», 19 октября 1987 г. падение индекса Доу–Джонса достигло за день рекордной величины – 20%. Акционерный капитал на сумму около 500 млрд дол. испарился за один день!

Колебания фондовой биржи поднимают важный вопрос: *приводят* ли изменения цен на акции к макроэкономической нестабильности? Такие связи между фондовой биржей и экономикой, которые могли бы побудить нас ответить на этот вопрос утвердительно, действительно существуют. Рассмотрим резкое падение курса акций. Почувствовав себя беднее, владельцы акций могут сократить свои расходы на товары и услуги. А поскольку выпуск новых акций как источник привлечения капитала в этих условиях теряет свою привлекательность для фирм, они могут ответить на это сокращением закупок инвестиционных товаров.

Однако исследователи обнаружили, что изменения цен на акции оказывают относительно слабое влияние на потребление и инвестиции. Поэтому, хотя фондовые индексы, безусловно, влияют на уровень совокупных расходов, сам фондовый рынок *не является* основной причиной спада или инфляции.

В связи с этим возникает еще один вопрос. Даже если изменения курса акций и *не приводят* к значительным изменениям объема внутреннего производства и уровня цен, могут ли они *предупреждать* о таких изменениях? Другими словами, если рыночная стоимость акций зависит от предполагаемых прибылей, можем ли мы ожидать, что стремительные колебания фондовых индексов предскажут нам изменения будущей экономической конъюнктуры? В самом деле, курсы акций часто падают до начала спадов и начинают расти до начала подъемов. По этой причине курс акций включен в группу 11 переменных, составляющих индекс ведущих показателей (раздел «Последний штрих» гл. 12). Этот индекс часто дает полезный ключ для определения будущего направления развития экономики. Но сами по себе цены на фондовой бирже не являются надежным сигналом изменений в объеме внутреннего производства. В некоторых случаях резкое падение курса акций не сопровождалось последующим спадом в экономике. «Черный понедельник» сам по себе не вызвал спада в течение следующих двух лет. В других случаях спад начинался без предварительного падения цен на фондовой бирже.

Итак, взаимосвязь между ценами на фондовой бирже и макроэкономикой весьма непрочна. Изменение курсов акций не только не является главным источником макроэкономической нестабильности, но и не служит абсолютно надежным критерием для прогнозирования спадов или подъемов в экономике.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономический (деловой) цикл (*business cycle*)
Фазы пика, спада, низшей точки спада и подъема (оживления) (*peak, recession, trough and recovery phases*)
Сезонные колебания (*seasonal variations*)
Долговременная тенденция (*secular trend*)
Фрикционная, структурная и циклическая безработица (*frictional, structural and cycle unemployment*)
Уровень безработицы при полной занятости (*full-employment unemployment rate*)
Естественный уровень безработицы (*natural rate of unemployment*)
Производственный потенциал (*potential output*)
Рабочая сила (*labor force*)
Работники, потерявшие надежду на трудоустройство (*discouraged workers*)
Разрыв в ВВП (*GDP gap*)
Закон Оукена (*Okun's law*)
«Правило 70» (*rule of 70*)
Инфляция спроса и инфляция издержек (*demand-pull and cost-push inflation*)
Издержки на единицу продукции (*per unit production cost*)
Номинальный и реальный доход (*nominal and real income*)
Ожидаемая и непредвиденная инфляция (*anticipated versus unanticipated inflation*)
Индексация по уровню жизни (*cost-of-living adjustment (COLA)*)
Инфляционная премия (*inflation premium*)
Номинальные и реальные процентные ставки (*nominal and real interest rates*)
Гиперинфляция (*hyperinflation*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные фазы делового цикла? Сколько времени продолжаются экономические циклы? Каким образом сезонные колебания и долговременные тенденции осложняют оценку цикла? Почему деловой цикл оказывает более сильное влияние на производство и занятость в отраслях, выпускающих товары длительного пользования, чем в отраслях, производящих товары кратковременного пользования?*

2. Почему трудно определить уровень безработицы при полной занятости? Почему сложно провести грань между фрикционной, структурной и циклической безработицей? Почему безработица представляет собой экономическую проблему? Каковы последствия недопроизводства ВВП? Каковы неэкономические последствия безработицы?

3. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что в данном году естественный уровень безработицы составлял 5%, а фактический уровень – 9%. Пользуясь законом Оукена, определите величину разрыва в ВВП в процентном выражении. Если номинальный ВВП в том же году составлял 500 млрд дол., какой объем продукции был потерян из-за безработицы?*

4. Предположим, что принятая программа пособий по безработице обеспечивает доходом незанятое население. Почему безработица продолжает вызывать беспокойство?

5. ***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.*

6. Объясните, как может одновременно *повыситься* ваш номинальный доход и *снизиться* ваш реальный доход. Кто проигрывает в результате инфляции? Безработицы? Если бы вам пришлось выбирать между: а) полной занятостью с 6%-ной ежегодной инфляцией и б) стабильностью цен с 8%-ным уровнем безработицы, что бы вы выбрали? Почему?

7. ***Ключевой вопрос.*** *Если индекс цен в прошлом году составлял 110, а в этом году – 121, то 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?*

8. Расскажите подробно о взаимозависимости объема совокупных расходов и уровня производства и занятости. Объясните, какова зависимость между уровнем цен и увеличением совокупных расходов, когда экономика продвигается от значительной безработицы к умеренной безработице, к полной занятости и, наконец, к предельной мощности.

9. Объясните, каким образом жестокая гиперинфляция может привести к депрессии.

10. Оцените по возможности точно, какое влияние окажет непредвиденная 10%-ная инфляция 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.

11. Известный телевизионный комик однажды так определил инфляцию: «Инфляция? Это значит, что сегодня на ваши деньги вы не можете купить столько, сколько во время депрессии, когда у вас вовсе не было денег». Правильно ли такое определение?

12. («Последний штрих».) Предположим, что на фондовой бирже цены акций упали на 10%. При прочих равных условиях *вызовет* ли это падение цен сокращение реального ВВП? Каким образом эти более низкие цены предвещают падение реального объема ВВП? Всегда ли цены на акции дают надежный сигнал спада?

9

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ

В вашей жизни, наверно, случалось, что во время спада вы или кто-нибудь из членов вашей семьи терял работу – временно или навсегда. В такие периоды общих доходов не хватает, чтобы купить все произведенные товары и предлагаемые услуги. Может быть, вам доводилось также переживать бум, когда общие расходы стремительно возрастают, резко увеличивая занятость, реальный объем ВВП и национальный доход.

В главах 9 и 10 мы переходим от описания к анализу, основываясь на определениях и фактах, изложенных в главах 7 (измерение национального дохода) и 8 (макроэкономическая нестабильность). Используя модель совокупных расходов, мы объясним, каково соотношение между равновесным реальным ВВП страны и общими расходами и как изменение величины этих расходов влияет на уровень реального ВВП. Во-первых, мы рассмотрим модель совокупных расходов в историческом аспекте. Во-вторых, установим соотношение доходов с потреблением и сбережениями, что составляет часть модели. В-третьих, исследуем проблему инвестиций, в частности вопрос о том, как фирмы определяют количество необходимых им капитальных товаров. Наконец, в-четвертых, мы объединим понятия потребления, сбережений и инвестиций, чтобы объяснить категории равновесного уровня производства, дохода и занятости в частной (не государственной), закрытой (без иностранного сектора) экономике.

В этой и следующей главах разрабатывается такая *модель* экономики, которая выявляет основные детерминанты уровней производства и занятости. Использованные количественные показатели не отражают реальную ситуацию в мировой экономике. Заметим также, что, хотя модель совокупных расходов представляет собой весьма ценный инструмент проникновения в суть макроэкономических проблем, она предполагает в основном постоянный уровень цен. Поэтому в главе 11 разработана дополнительная модель, допускающая изменения *и* реального объема ВВП, *и* уровня цен.

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Давайте рассмотрим модель совокупных расходов в историческом аспекте.

Классическая экономика и закон Сэя

До Великой депрессии 30-х годов многие экономисты XIX и начала XX в., ныне именуемые классиками[1], полагали, что рыночная система способна обеспечить полную занятость экономических ресурсов. Они признавали, что иногда чрезвычайные обстоятельства, такие, как войны, политические перевороты, засухи, крахи на фондовой бирже или «золотая лихорадка», могут сбить экономику с пути полной занятости (см. рис. 8-1). Но когда это происхо-

[1] Наиболее известные экономисты классической школы – Д. Рикардо, Дж. С. Милль, Ф. Эджуорт, А. Маршалл и А. Пигу.

дит, рынок автоматически корректирует цены, заработную плату и процентные ставки и в экономике восстанавливается уровень производства, соответствующий полной занятости. Резкое сокращение производства и занятости приводит к снижению цен, зарплаты и процентных ставок. Более низкие цены влекут за собой увеличение потребительских расходов, более низкая зарплата – рост занятости, а более низкие процентные ставки – увеличение расходов на инвестиции. Любой избыток товаров и рабочей силы вскоре исчезает.

Представители классической макроэкономики отрицали, что недостаточность расходов может носить долговременный характер. Под недостаточностью они понимали такой уровень расходов, когда их не хватает для покупки продукции, произведенной при полной занятости. Это отрицание было отчасти основано на **законе Сэя**, названном так по имени французского экономиста XIX в. Дж. Б. Сэя (*J.B. Say*). В основе закона Сэя лежит нехитрая идея о том, что сам процесс производства товаров приносит доход, равный их стоимости. Производство любого объема продукции автоматически обеспечивает доход, необходимый для закупки всей продукции на рынке, то есть доход, необходимый для закупки всего того, что было произведено. Таким образом, *предложение само создает себе спрос.*

Закон Сэя легче всего понять на примере бартерных сделок (прямого товарообмена). Например, сапожник производит, или *предлагает*, обувь в качестве средства покупки, или *спроса*, на рубашки и чулки, произведенные другими работниками. Предложение обуви со стороны сапожника является его спросом на другие товары. И так якобы дело обстоит с другими производителями и с экономикой в целом. Спрос должен быть равен предложению! Модель кругооборота в экономике и метод измерения национального дохода предполагают что-то в этом роде. Когда доход, полученный от производства любого объема продукции, будет истрачен, его как раз хватит, чтобы обеспечить адекватный совокупный спрос. При условии, что структура продукции соответствует предпочтениям потребителей, все рынки будут «очищаться» от товаров. Может показаться, что для продажи товаров, выпущенных при полной занятости, владельцам фирм достаточно только их произвести; закон Сэя гарантирует, что потребительских расходов окажется достаточно для реализации этих товаров.

Закон Сэя и классическая макроэкономика – это не просто исторический курьез. Некоторые современные экономисты переформулировали, обновили и расширили идеи этих экономистов XIX и XX вв., чтобы создать «новую» классическую экономикс. (В последующих главах мы рассмотрим это современное переосмысление – новую классическую теорию.)

Великая депрессия и Кейнс

Два события опровергли теорию о том, что предложение само создает себе спрос (закон Сэя), и привели к появлению другой теории – о недостаточных или чрезмерных расходах (теории совокупных расходов).

1. Великая депрессия. Депрессия 30-х годов охватила весь мир. Вследствие депрессии реальный объем ВВП в Соединенных Штатах сократился на 40%, а уровень инфляции подскочил примерно на 25%. Почти то же самое произошло в других промышленно развитых странах. Отрицательные последствия депрессии ощущались в течение 10 лет. Существует вопиющее несоответствие между теорией, которая гласит, что безработица практически невозможна, и фактической десятилетней очень значительной по масштабам безработицей, в плену у которой находилась американская экономика.

2. Кейнс и кейнсианская экономическая теория. В 1936 г. английский экономист Джон Мейнард Кейнс объяснил, почему в капиталистических экономиках занятость носит циклический характер. В своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» он разгромил основы классической теории, тем самым сделав крупный революционный шаг в развитии экономической мысли, изучающей макроэкономику. Кейнс раскритиковал закон Сэя, указав, что в некоторые периоды не весь доход затрачивается на произведенную продукцию. Когда повсеместно возникает недостаток расходов, на складах производителей накапливаются непроданные товары. На рост запасов производители отвечают сокращением производства и занятости, после чего наступает спад, или депрессия.

Кейнс является родоначальником современной теории занятости, но многие другие экономисты продолжали совершенствовать и развивать его учение. Современная модель совокупных расходов отражает **кейнсианскую экономическую теорию**, а не просто теорию Кейнса. В соответствии с этой моделью макроэкономика нестабильна по определению; она подвержена периодическим спадам и инфляции. Кейнсианская теория гласит, что капитализм не является саморегулирующейся системой, способной к беспрерывному процветанию. Хотя такая система представляет собой отличный двигатель долгосрочного экономического роста, мы не можем всегда полагаться на то, что она «будет развиваться сама собой».

Кроме того, экономические колебания не обязательно связаны исключительно с внешними факторами, такими, как войны, засухи и другие чрезвычайные обстоятельства. Согласно кейнсианской теории причины безработицы и инфляции скорее

кроются в неспособности совершенно синхронно принимать определенные фундаментальные экономические решения, в частности по вопросам сбережений и инвестиций. К тому же цены на товары и заработная плата падают не сразу, а это значит, что затяжные и дорогостоящие периоды спада, или депрессии, опережают значительное снижение цен и зарплаты. Внутренние факторы вдобавок к внешним (войны и засухи) способствуют экономической нестабильности.

УПРОЩЕНИЯ

Четыре условия облегчат нам построение модели совокупных расходов.

1. Мы будем исходить из концепции «закрытой экономики», где не совершаются внешнеторговые сделки. Сложности, которые возникают в связи с экспортом и импортом в «открытой экономике», мы разберем в главе 10.

2. До главы 10 мы также не будем принимать во внимание роль государства. Это позволит нам сначала показать, что капитализм свободного предпринимательства иногда не в состоянии добиться полной занятости и поддерживать ее. Пока мы будем рассматривать «частную» закрытую экономику.

3. Хотя деньги откладывают как фирмы, так и домохозяйства, для удобства мы будем рассуждать так, как будто все сбережения только личные.

4. Для простоты предположим, что обесценение валюты и *чистый* доход, созданный в США иностранными факторами производства, равны нулю.

Надо разъяснить два момента в этих условиях. Во-первых, вспомним, что в главе 7 мы говорили о четырех компонентах совокупных расходов: потреблении, инвестициях, государственных закупках и чистом экспорте. Условия 1 и 2 означают, что пока нас интересуют только потребление и инвестиции.

Во-вторых, условия 2–4 позволяют нам приравнять друг к другу валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД) и располагаемый доход (РД). Все, что на практике отличает их друг от друга, является следствием обесценения денег, чистого дохода, созданного иностранными факторами производства на территории США, деятельности государства (налоги и трансфертные платежи) и сбережений фирм (см. табл. 7-4). Мы исходим из того, что если произведенные товары и услуги составляют ВВП, равный 500 млрд дол., то именно эти 500 млрд дол. домохозяйства получают в виде РД и используют на потребление или сбережения.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ТЕОРИИ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ

Как определяются уровни производства и занятости при современном капитализме? *Количество произведенных товаров и услуг, а следовательно, и уровень занятости находятся в прямой зависимости от уровня общих, или совокупных, расходов.* Фирмы производят такой объем продукции, который они могут продать с прибылью. Рабочие и оборудование простаивают, когда нет рынков для товаров и услуг, которые они могут произвести. Общий объем производства и занятости изменяется в зависимости от колебаний совокупных расходов.

В этой главе мы собираемся проанализировать потребление и инвестиции, которые являются компонентами совокупных расходов, и построить модель равновесного ВВП и занятости для частного сектора. В главе 10 исследуются изменения реального объема ВВП, и к нашей модели добавляются чистый экспорт и государственные расходы (наряду с налогами).

Вы обязательно должны усвоить, что если в наших рассуждениях нет специальной оговорки, значит, мы исходим из того, что в экономике имеется довольно большое количество избыточных мощностей и незанятых трудовых ресурсов. Поэтому увеличение совокупных расходов приведет к росту реального объема производства и занятости, но *не* реального уровня цен.

Краткое повторение 9–1

- Классическая макроэкономика базировалась на законе Сэя, который гласит, что предложение само создает себе спрос, и поэтому недостаточность расходов не может привести к экономическому спаду.
- Великая депрессия и разработка Кейнсом альтернативной модели макроэкономики опровергли постулаты классической макроэкономики и привели к созданию современной теории совокупных расходов.
- Согласно модели совокупных расходов уровень общих, или совокупных, расходов определяет общий объем производства продукции, который, в свою очередь, устанавливает уровень занятости.

ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЯ

По абсолютным показателям потребление является самым крупным компонентом совокупных расходов (гл. 7). Поэтому нам необходимо понять, какие факторы определяют расходы на потребление. Вспомним, что экономисты так определяют личные

сбережения: «непотраченные деньги» или «непотребленная часть располагаемого дохода (РД)». Иными словами, РД равен потреблению плюс сбережения. Таким образом, рассматривая детерминанты потребления, мы одновременно исследуем детерминанты сбережений.

Соотношение доходов с потреблением и сбережениями

На уровень потребительских расходов влияет множество факторов. Но самый главный из них – доход, особенно РД. А поскольку сбережения – это непотребленная часть РД, последний является также основным фактором, определяющим объем личных сбережений.

Рассмотрим некоторые данные из недавнего прошлого. На рис. 9-1 каждая точка указывает на ежегодное соотношение между потреблением и РД, начиная с 1970 г., и через эти точки проведена светлая линия. Потребление находится в прямой зависимости от РД, и на самом деле бóльшая часть дохода домохозяйств уходит на потребление.

К этому можно кое-что добавить. Темная линия, или биссектриса, принимается за линию отсчета. Поскольку угол в 90°, образованный вертикальной и горизонтальной осями графика, разделен этой линией пополам, каждая ее точка должна находиться на равном расстоянии от обеих осей. Поэтому мы можем рассматривать расстояние по вертикали от любой точки на горизонтальной оси до биссектрисы как потребление, *или* РД. Если мы принимаем это расстояние за располагаемый доход, то отрезок, составляющий разность между величиной фактического потребления в данном году и общим объемом РД, указывает на объем сбережений. Например, в 1994 г. потребление составляло 4627 млрд дол., а РД – 4959 млрд дол., следовательно, сбережения достигли 332 млрд дол. Сбережения равны располагаемому доходу минус потребление. Двигаясь вправо по графику на рис. 9-1 и измеряя эти вертикальные отрезки, мы видим, что и сбережения находятся в прямой зависимости от РД.

Рис. 9-1 показывает, что: 1) домохозяйства потребляют бóльшую часть своего РД; 2) как потребление, так и сбережения находятся в прямой зависимости от уровня дохода.

График потребления

На рис. 9-1 точками представлены данные о *фактическом объеме потребления* (и сбережений) домохозяйств на различных уровнях РД за определен-

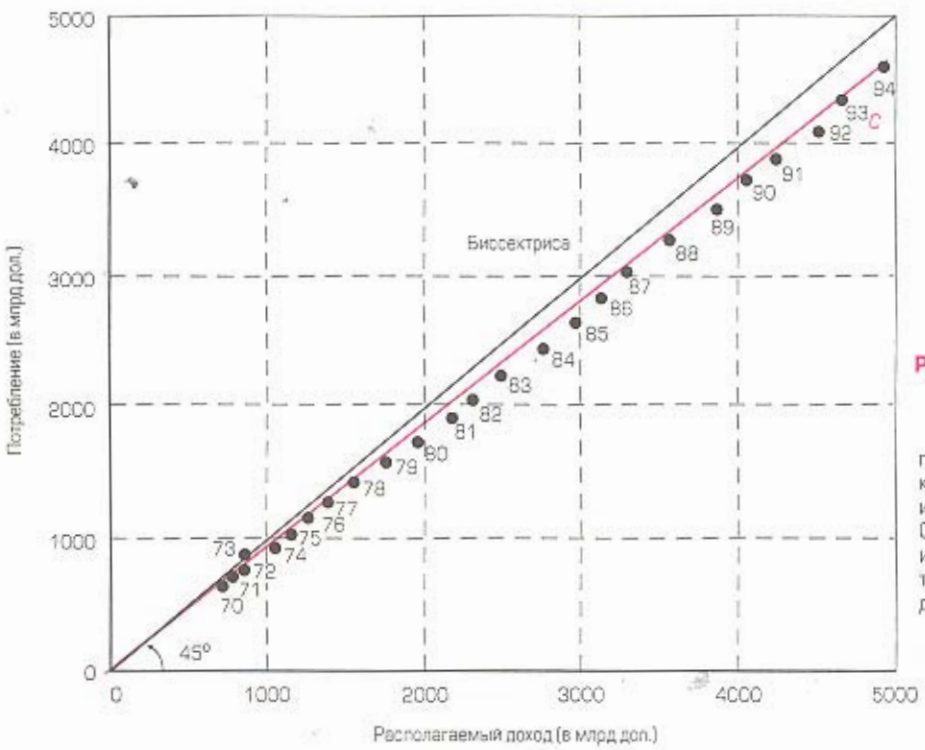


Рисунок 9-1. Потребление и РД, 1970–1994 гг.

Каждая точка на этом рисунке представляет потребление и РД в конкретном году. Линия С обобщает взаимосвязь между потреблением и РД. Она отражает их прямую зависимость и показывает, что домохозяйства потребляют бóльшую часть своих доходов.

Таблица 9-1. Графики потребления и сбережений (столбцы 1–3, в млрд дол.)

	(1) Уровень производства и дохода (ВВП = РД)	(2) Потребление, C	(3) Сбережения, S (1) – (2)	(4) Средняя склонность к потреблению (ССП) (2) / (1)	(5) Средняя склонность к сбережению (ССС) (3) / (1)	(6) Предельная склонность к потреблению (ПСП) Δ(2) / Δ(1))*	(7) Предельная склонность к сбережению (ПСС) 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		

*Греческая буква Δ (дельта) означает «изменение».

ный период. Чтобы проанализировать эти данные, мы должны установить взаимозависимость дохода и потребления – построить график потребления, показывающий, сколько домохозяйства *планируют* потреблять в данный момент при различных уровнях РД. Гипотетические данные для графика потребления, необходимого нам для анализа, представлены в столбцах (1) и (2) табл. 9-1, а сам график – на рис. 9-2а (*Ключевой график*). Этот график отражает взаимозависимость потребления и РД. Он построен на основе эмпирических данных, приведенных на рис. 9-1, и совпадает со многими эмпирическими исследованиями семейных бюджетов. Как подсказывает здравый смысл, эта зависимость прямая, и мы видим, что домохозяйства готовы тратить *бóльшую долю* малого РД, чем большого.

График сбережений

Теперь легко построить **график сбережений**. Поскольку РД равен потреблению плюс сбережения, надо только вычесть потребление (табл. 9-1, столбец 2) из РД (столбец 1), чтобы найти объем сбережений (столбец 3), при каждом уровне РД. Таким образом, столбцы (1) и (3) содержат данные для графика сбережений, построенного на рис. 9-2а. Заметим, что существует прямая связь между сбережениями и РД, но сбережения составляют меньшую часть (долю) маленького РД, чем большого РД. Если домохозяйства потребляют все меньшую и меньшую долю РД по мере его увеличения (столбец 4), то они должны сберегать все бóльшую и бóльшую долю (столбец 5).

Учитывая, что в каждой точке биссектрисы РД соответствует потреблению, мы видим, что величина сбережений приобретает отрицательное значение при относительно низком РД, скажем 370 млрд дол. (столбец 1, строка 1), когда фактическое потребление равно 375 млрд дол. Домохозяйства тратят больше, чем им позволяют текущие доходы, ликвидируя (продавая за наличные) накопленное богатство или влезая в долги. На графике потребления вертикальный отрезок *над* биссектрисой равен вертикальному отрезку на графике сбережений *под* горизонтальной осью при уровне производства и дохода 370 млрд дол. (см. рис. 9-2а и 9-2б). В этом случае каждый из этих двух вертикальных отрезков указывает на *отрицательные сбережения*, равные 5 млрд дол., которые возникают при уровне дохода в 370 млрд дол.

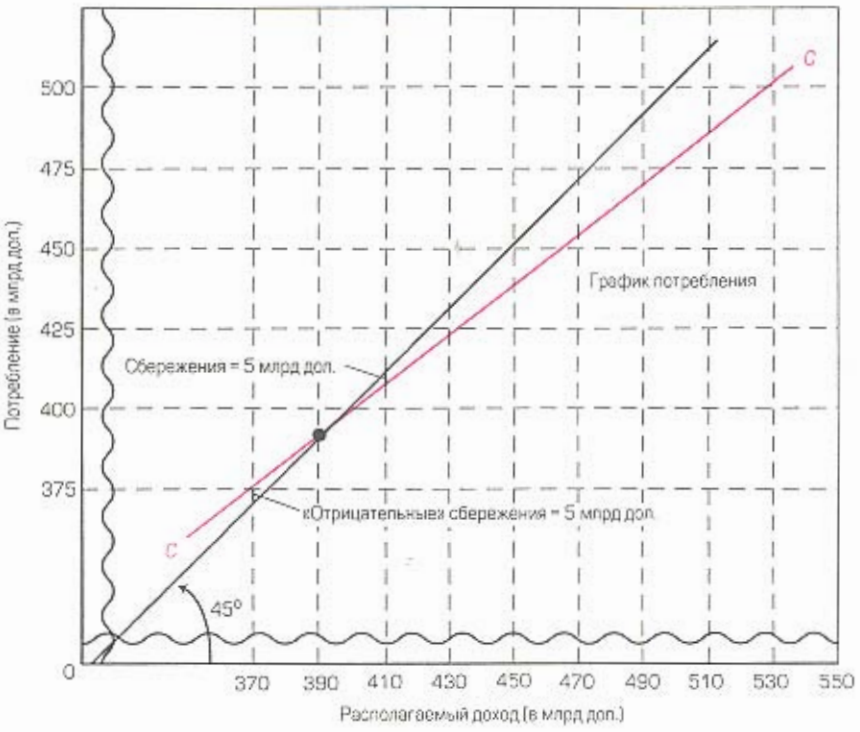
Уровень дохода в 390 млрд дол. (строка 2) является **пороговым доходом**, то есть таким, который полностью потребляется домохозяйствами. На графике при пороговом доходе кривая потребления пересекает биссектрису, а кривая сбережений пересекает горизонтальную ось (сбережения равны нулю).

При более высоких уровнях дохода домохозяйства будут стараться отложить часть своего дохода в виде сбережений. Вертикальный отрезок на графике потребления *под* биссектрисой указывает на размер этих сбережений, так же как и вертикальный отрезок на графике сбережений *над* горизонтальной осью. Например, при уровне дохода 410 млрд дол. (строка 3) оба эти отрезка соответствуют 5 млрд дол. сбережений (см. рис. 9-2а и 9-2б).

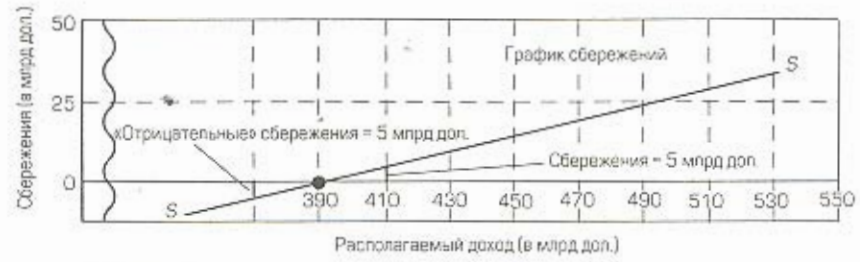
Средняя и предельная склонности к потреблению и сбережению

В столбцах (4) и (7) табл. 9-1 содержатся дополнительные характеристики графиков потребления и сбережений.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



а) График потребления



б) График сбережений

Рисунок 9-2. Графики потребления и сбережений

Оба эти рисунка графически показывают взаимозависимость дохода и потребления, а также между доходом и сбережениями. На рис. а в каждой точке биссектрисы РД равен потреблению. Так как сбережения равны РД минус потребление, то из этого следует, что график сбережений (рис. б) можно построить путем вычитания значений потребления из соответствующих значений биссектрисы. В этом гипотетическом примере потребление равно РД (а сбережения поэтому равны нулю) при 390 млрд дол. дохода.

Средняя склонность к потреблению и средняя склонность к сбережению. Та часть или выраженная в процентах доля совокупного дохода, которая потребляется полностью, называется **средней склонностью к потреблению** (ССП). Та часть совокупного дохода, которая приходится на сбережения, называется **средней склонностью к сбережению** (ССС). Это значит, что

$$\text{ССП} = \frac{\text{Потребление}}{\text{Доход}},$$

а

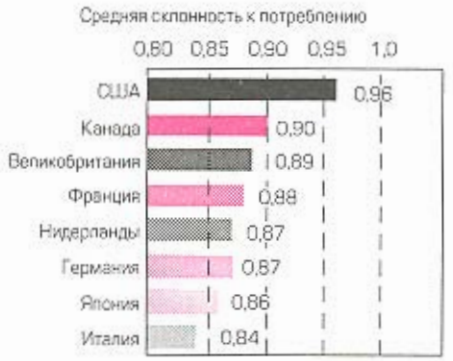
$$\text{ССС} = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Доход}}.$$

Например, при уровне дохода 470 млрд дол. (строка 6 в табл. 9-1) ССП=450/470=45/47, или примерно 96%, а ССС=20/470=2/47, то есть около 4%. Определяя ССП и ССС на каждом из 10 уровней РД, указанных в табл. 9-1, находим, что по мере роста располагаемого дохода ССП уменьшается, а ССС повышается. Эти цифры подтверждают наш вывод: по мере роста РД его часть, предназначен-

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 9–1

Средняя склонность к потреблению в отдельных странах

Между странами существуют поразительно большие различия в средней склонности к потреблению (ССП). Уровень ССП в Соединенных Штатах существенно выше, а следовательно, ССС ниже, чем в других развитых странах.



Источник: Statistical Abstract of the United States. 1994. P. 863.

ная для потребления, уменьшается, а та часть, которая откладывается в качестве сбережений, увеличивается.

Поскольку РД либо потребляется, либо сберегается, то на любом уровне РД сумма потребляемой и сберегаемой (непотребляемой) частей должна исчерпать весь доход. Математически это можно выразить так: ССП + ССС = 1. Это положение проиллюстрировано в столбцах (4) и (5) табл. 9-1.

В разделе «Международный ракурс» 9-1 представлены показатели ССП для нескольких стран.

Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению. Тот факт, что домохозяйства потребляют определенную долю совокупного дохода, например $^{45}/_{47}$ от РД, равного 470 млрд дол., не означает, что они будут потреблять ту же самую долю при *изменении* величины дохода. Часть, или доля, изменения в доходе, которая приходится на потребление, называется **предельной склонностью к потреблению** (ПСП), причем слово «предельный» употребляется в значении «дополнительный» или «изменение в чем-либо». Иными словами, ПСП – это отношение *изменения* в потреблении к *изменению* в доходе, которое вызвало такое изменение в потреблении:

$$\text{ПСП} = \frac{\text{Изменение в потреблении}}{\text{Изменение в доходе}}.$$

Подобным же образом часть любого изменения в доходе, которая идет на сбережения, называется **предельной склонностью к сбережению** (ПСС). ПСС – это отношение изменения в сбережениях к изменению в доходе, которое вызвало такое изменение:

$$\text{ПСС} = \frac{\text{Изменение в сбережениях}}{\text{Изменение в доходе}}.$$

Если РД домохозяйств равен 470 млрд дол. (строка 6), а затем возрастет на 20 млрд дол. – до 490 млрд дол. (строка 7), то домохозяйства будут потреблять $^{15}/_{20}$, или $^{3}/_{4}$, а сберегать $^{5}/_{20}$, или $^{1}/_{4}$, этого прироста дохода (см. столбцы 6 и 7 табл. 9-1). Другими словами, ПСП равна $^{3}/_{4}$, или 0,75, а ПСС – $^{1}/_{4}$, или 0,25.

Сумма ПСП и ПСС при любом изменении величины РД должна быть равна единице. Прирост дохода идет либо на потребление, либо на сбережения; та доля любого изменения в величине дохода, которая не потребляется, по определению идет на сбережения. Поэтому доля потребления (ПСП) плюс доля сбережения (ПСС) должна исчерпать весь прирост дохода:

ПСП + ПСС = 1.

В нашем примере: 0,75 + 0,25 = 1.

ПСП и ПСС как измерители угла наклона. ПСП – это числовое значение угла наклона кривой потребления, а ПСС – это числовое значение угла наклона кривой сбережений. Из приложения к главе 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.

Основываясь на данных табл. 9-1 и увеличив соответствующие секторы кривых потребления и сбережений, изображенных на рис. 9-2а и 9-2б, на рис. 9-3, мы показываем углы их наклона. Заметим, что величина потребления изменяется на 15 млрд дол. (вертикальное смещение) при каждом изменении величины располагаемого дохода на 20 млрд дол. (горизонтальное смещение); таким образом, угол наклона кривой потребления равен 0,75 (15 дол. /20 дол.), то есть величине ПСП. Величина сбережений изменяется на 5 млрд дол. (вертикальное смещение) при каждом изменении РД на 20 млрд дол. (горизонтальное смещение). Угол наклона кривой сбережений составляет 0,25 (5 дол./ 20 дол.), то есть равен величине ПСС. (*Ключевой вопрос 6.*)

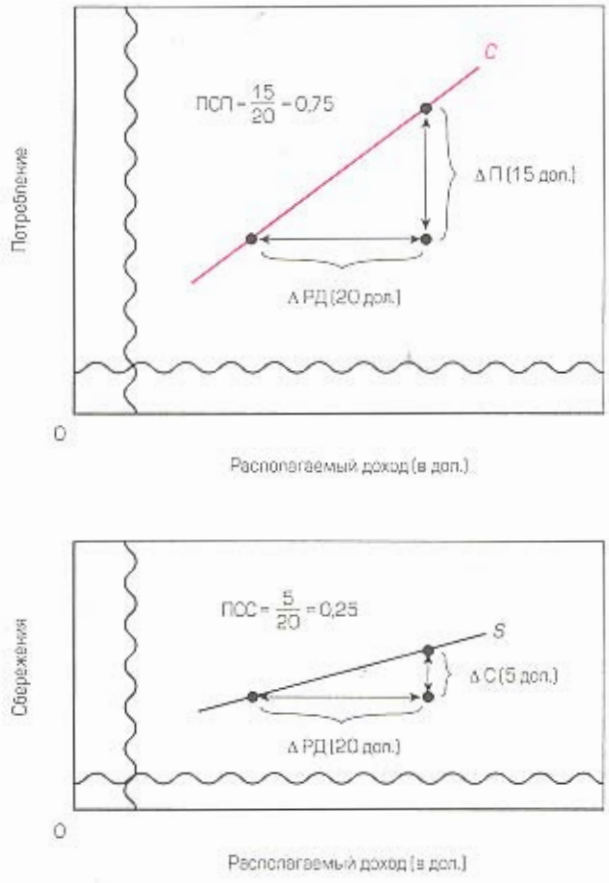


Рисунок 9-3. Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению

ПСП – это угол наклона кривой потребления, а ПСС – угол наклона кривой сбережений.

Детерминанты потребления и сбережений, не связанные с доходом

Уровень РД является основным фактором, определяющим объемы потребления и сбережений домохозяйств, так же как цена представляет собой основную детерминанту величины спроса на данный товар. Вспомним, что любые изменения в определяющих факторах, кроме цен, таких, как вкусы потребителей, доходы и т.д. (гл. 3), вызывают смещение кривой спроса на данный товар. Подобным же образом изменения некоторых факторов могут привести к тому, что домохозяйства будут потреблять больше или меньше при каждом возможном уровне РД и тем самым изменят положение графиков потребления и сбережений.

1. Богатство. Как правило, чем больше богатства накопили домохозяйства, тем больше объем их потребления и тем меньше сумма сбережений при любом уровне текущего дохода. Под *богатством* 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), которые принадлежат домохозяйствам. Последние делают сбережения, то есть воздерживаются от потребления, чтобы накопить богатство. Чем больше богатства они накапливают, тем меньше у них стимулов к сбережению для накопления дополнительного богатства. Увеличение богатства приводит к смещению графика сбережений вниз, а графика потребления – вверх.

Примеры: сокрушительный крах фондовой биржи в 1929 г. почти в одно мгновение существенно подорвал финансовое благосостояние многих семей. Он стал причиной низкого уровня потребления в охваченные депрессией 30-е годы. А относительно недавно – в 1989 и 1990 гг. – общее падение цен на недвижимость привело к уменьшению богатства домохозяйств и способствовало сокращению потребительских расходов.

Однако в основном объем богатства, которым располагают домохозяйства, меняется от года к году в очень небольших масштабах и поэтому не может вызвать крупных сдвигов в графиках потребления и сбережений.

2. Ожидания. Ожидания домохозяйств, касающиеся будущих цен, денежных доходов и доступности товаров, могут оказать существенное влияние на текущие расходы и сбережения. Если ожидается повышение цен и дефицит товаров, то в это время люди тратят больше денег, а откладывают меньше. Вследствие этого график потребления смещается вверх, а график сбережений – вниз.

Потребители, естественно, не хотят платить больше денег при повышении цен или обходиться без нужных им товаров. Ожидаемые инфляция и дефициты заставляют их «покупать сейчас» во избежание более высоких цен и пустых полок в будущем. Ожидание более высоких денежных доходов в будущем также способствует тому, что потребители свободнее тратят деньги сейчас. И наоборот, ожидание более низких цен и доходов, а также уверенность в том, что товаров будет более чем достаточно, заставляет людей сокращать текущее потребление и увеличивать сбережения.

3. Задолженность потребителей. Уровень потребительской задолженности также может оказать влияние на готовность домохозяйств тратить деньги или делать сбережения из текущего дохода. Если долги домохозяйств, которые должны быть выплачены в качестве очередных взносов за предыдущие покупки, достигли, скажем, 20 или 25% их текущих доходов, то они, вероятнее всего, сократят текущее по-

требление, чтобы уменьшить задолженность. Напротив, если потребительская задолженность сравнительно низка, потребление домохозяйств может достичь необычайно высокого уровня и тем самым увеличить задолженность.

4. Налогообложение. Из главы 10 мы узнаем, что изменения в уровне налогов ведут к смещению графиков потребления и сбережений. Налоги выплачиваются частично за счет потребления *и* частично за счет сбережений. Поэтому *повышение* налогов приведет к смещению *вниз* как графика потребления, так и графика сбережений. И наоборот: доля дохода, полученная в результате снижения налогов, частично пойдет на потребление, а частично на сбережения домохозяйств. *Снижение* налогов приведет к смещению графиков потребления и сбережений *вверх*.

Смещения и стабильность графиков

Для анализа графиков потребления и сбережений рассмотрим еще три взаимосвязанных условия.

1. Терминология. Движение от одной точки к другой на стабильном графике потребления, например от *a* до *b* на линии C_0, изображенной на рис. 9-4а, называется *изменением величины потребления*. Единственной причиной этого изменения в потреблении является изменение размера располагаемого дохода. С другой стороны, *изменение графика потребления* — это сдвиг вверх или вниз всего графика, например от C_0 до C_1 или до C_2 на рис. 9-4а. Смещение графика потребления вызвано изменениями одного или нескольких определяющих факторов, не связанных с доходом, о которых мы только что говорили.

Такое же терминологическое различие относится к графику сбережений на рис. 9-4б.

2. Смещение графиков. Первые три фактора, не связанные с доходом и определяющие объем потребления, ведут 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. На рис. 9-4 мы видим, что если график потребления сместится вверх от C_0 до C_1, то график сбережений сместится вниз от S_0 до S_1. Подобным же образом, если график потребления сместится вниз от C_0 до C_2, это означает, что график сбережений сместится вверх от S_0 до S_2. Исключением является четвертая детерминанта, не связанная с доходом, — налогообложение. Чтобы платить более высокие налоги, домохозяйства будут меньше *и* потреблять, *и* сберегать. Таким образом, повышение налогов приведет к смещению *как* графика потребления, *так* и графика сбережений вниз, а снижение налогов — к смещению обоих графиков вверх.

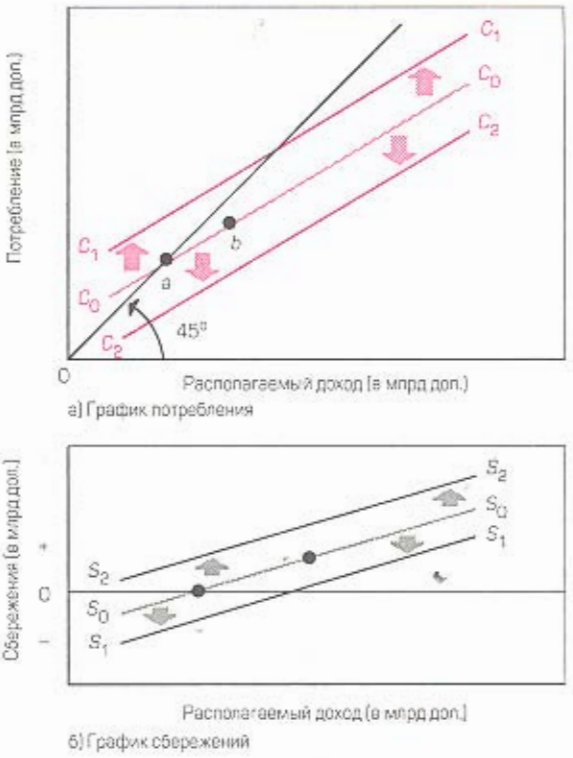


Рисунок 9-4. Сдвиги графиков потребления и сбережений

Изменение одного или нескольких определяющих факторов, не связанных с доходом, приведет к сдвигу графиков потребления и сбережений. Если домохозяйства потребляют больше при каждом уровне РД, то они, естественно, сберегают меньше. Графически это означает, что сдвиг графика потребления вверх (от C_0 до C_1) влечет за собой смещение графика сбережений вниз (от S_0 до S_1). Если домохозяйства потребляют меньше при каждом уровне РД, они больше сберегают. Смещение графика потребления вниз (от C_0 до C_2) приводит к смещению графика сбережений вверх (от S_0 до S_2).

3. Стабильность. Экономисты признают, что графики потребления и сбережений стабильны, если правительство не предпринимает никаких усилий для их смещения. Такое положение можно объяснить тем, что на решения о потреблении и сбережениях сильное влияние оказывает привычка, или тем, что существует множество факторов, которые не связаны с доходом и изменения которых часто имеют противоположную направленность, и поэтому они нейтрализуют друг друга.

Краткое повторение 9-2

- Затраты на потребление и сбережения растут, когда увеличивается РД; они падают, когда РД уменьшается.
- Средняя склонность к потреблению – это потребляемая доля РД на любом данном уровне; средняя склонность к сбережению – это сберегаемая доля РД на любом данном уровне. По мере увеличения РД ССС растет, а ССП уменьшается.
- Предельная склонность к потреблению – это доля любого изменения в РД, которая затрачивается на потребительские товары, она равна углу наклона кривой потребления; предельная склонность к сбережению – это доля изменения в РД, которая сберегается, и она соответствует углу наклона кривой сбережений.
- Изменения величины богатства потребителей, их ожиданий, задолженности и размера налогов приводят к смещению графиков потребления и сбережений.

ИНВЕСТИЦИИ

Теперь обратимся к инвестициям, второму компоненту частных расходов. Вспомним, что инвестиции – это расходы на строительство новых заводов, капитальное оборудование, станки и т.д. Инвестиционное решение принимается в зависимости от соотношения предельной выгоды и предельных издержек (гл. 1 и 2). Предельная выгода от инвестиций – это ожидаемая норма чистой прибыли, которую фирмы надеются получить. Предельные издержки – это процентная ставка, то есть затраты на привлечение займа. Мы увидим, что фирмы вкладывают капиталы во все проекты, где ожидаемая чистая прибыль превышает процентную ставку. Поэтому ожидаемая чистая прибыль и процентная ставка являются двумя основными факторами, определяющими расходы на инвестиции.

Ожидаемая норма чистой прибыли

Стимулом для капиталовложений служит прибыль; фирмы покупают капитальные товары только в том случае, когда рассчитывают получить прибыль от этих покупок. Предположим, владелец маленькой мебельной мастерской собирается вложить деньги в новый шлифовальный станок, который стоит 1000 дол. и имеет срок службы только один год. Новый станок должен увеличить объем выпуска продукции фирмы и доходы от реализации. Предположим теперь, что ожидаемый *чистый* доход (то есть чистый доход за вычетом эксплуатационных расходов, таких, как затраты на электроэнергию, древесину, рабочую силу, определенные налоги и т.д.) от этого станка равен 1100 дол. Другими словами, после вычета эксплуатационных расходов оставшийся ожидаемый чистый доход достаточен, чтобы покрыть затраты на приобретение станка – 1000 дол. – и принести прибыль в размере 100 дол. Сравнивая эту прибыль – 100 дол. – со стоимостью станка – 1000 дол., находим, что ожидаемая норма чистой прибыли от станка равна 10% (100 дол. / 1000 дол.). Фирмы иногда называют это «доходностью» инвестиций, подразумевая прибыль (отдачу), получаемую в результате инвестиций. Обозначим эту «доходность», или «прибыль», символом *r*.

Реальная процентная ставка

Одна из важных категорий издержек, связанных с инвестициями, которая не была учтена в нашем примере, – это процентная ставка, то есть цена, которую фирма должна заплатить, чтобы взять в долг *денежный* капитал, необходимый для приобретения *реального* капитала (шлифовального станка).

Мы можем рассматривать процентную ставку в контексте инвестиций и ожидаемой доходности, сделав следующее обобщение: если ожидаемая норма чистой прибыли (10%) превышает величину процентной ставки (скажем, 7%), то инвестирование будет рентабельным. Но если процентная ставка (скажем, 12%) превышает ожидаемую норму чистой прибыли (10%), то инвестирование невыгодно.

А если фирма *не* прибегает к заимствованию, а финансирует инвестиции за счет внутренних средств, которые она сберегла от прошлых прибылей? Но и в таком случае роль процентной ставки как цены инвестирования в реальный капитал не изменится. Изымая средства из сбережений и вкладывая их в станок, фирма несет альтернативные издержки (гл. 2), потому что лишается процентного дохода, который она могла бы получить, ссудив эти средства кому-нибудь еще.

В принятии инвестиционных решений главную роль играет не номинальная, а *реальная* ставка процента. Вспомним из главы 8, что номинальная процентная ставка выражается в текущих ценах, а реальная процентная ставка – в постоянных или 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 выражении.

А как обстоят дела в условиях инфляции? Предположим, по нашим оценкам, инвестирование 1000 дол. должно обеспечить реальную (с поправкой на инфляцию) ожидаемую норму чистой прибыли 10%, а номинальная процентная ставка со-

ставляет 15%. Сначала нам могло бы показаться, что такая инвестиция невыгодна. Но допустим, что текущие темпы инфляции составляют 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 чистой прибыли, составляющей 10%, находим, что инвестирование оказывается рентабельным и его следует предпринять.

Кривая спроса на инвестиции

Теперь мы переходим от инвестиционного решения отдельной фирмы к общему спросу на инвестиционные товары со стороны всего предпринимательского сектора. Допустим, каждая фирма подсчитала ожидаемую норму чистой прибыли от всех инвестиционных проектов и эти данные были сведены воедино. Эти оценки можно *суммировать*, то есть последовательно сложить, задавая вопрос, какова стоимость инвестиционных проектов при ожидаемой норме чистой прибыли, например: 16% или более? 14% или более? 12% или более? И т.д.

Предположим, что нет перспективных инвестиций, которые могли бы принести ожидаемую норму чистой прибыли в 16% или более. Но есть возможности вложить 5 млрд дол. с ожидаемой нормой чистой прибыли от 14 до 16%; *дополнительные* 5 млрд дол., которые принесут от 12 до 14% прибыли; еще *дополнительные* 5 млрд дол., которые принесут от 10 до 12%; и вновь *дополнительные* 5 млрд дол. в каждом последующем 2%-ном интервале, включая самый последний, – от 0 до 2%.

Суммируя эти числа, мы получим данные, представленные в табл. 9-2 и на рис. 9-5, в виде **кривой спроса на инвестиции**. Например, в табл. 9-2 число напротив 12% указывает, что существуют возможности инвестировать 10 млрд дол., которые принесут ожидаемую чистую прибыль в 12% *или более*; эти 10 млрд дол. включают в себя 5 млрд дол. инвестиций, обеспечивающих ожидаемую доходность 14 или более процентов *плюс* 5 млрд дол., которые, как ожидается, должны принести от 12 до 14%.

Имея эту обобщенную информацию об ожидаемых нормах чистой прибыли от всех возможных инвестиционных проектов, мы вводим понятие реальной процентной ставки, или издержек инвестирования. Из нашего примера о шлифовальном станке мы знаем, что инвестиционный проект надо осуществлять в том случае, если ожидаемая норма чистой прибыли r превышает реальную процентную ставку i.

Давайте рассмотрим рис. 9-5, исходя из этого соображения. Если допустить, что процентная ставка равна 12%, мы увидим, что затраты на инвестиции в размере 10 млрд дол. окажутся выгодными. Это значит, что инвестиционные проекты стоимостью 10 млрд дол. дадут ожидаемую норму чистой прибыли в 12% или более. При «цене» в 12% спрос на инвестиционные товары составит по стоимости 10 млрд дол. Если бы процентная ставка была ниже, скажем 10%, стало бы выгодно инвестировать дополнительные 5 млрд дол., а общий объем спроса на инвестиционные товары достиг бы 15 млрд дол. (10 млрд дол. + 5 млрд дол.). При 8%-ной ставке еще 5 млрд дол. инвестиций станут рентабельными, а общий спрос на инвестиционные товары составит 20 млрд дол. При 6% инвестировать следовало бы 25 млрд дол.

Таблица 9-2. Ожидаемые прибыли и инвестиции

Ожидаемая норма чистой прибыли, r (в %)	*Объем инвестиций (в млрд дол. в год)*
16	0
14	5
12	10
10	15
8	20
6	25
4	30
2	35
0	40

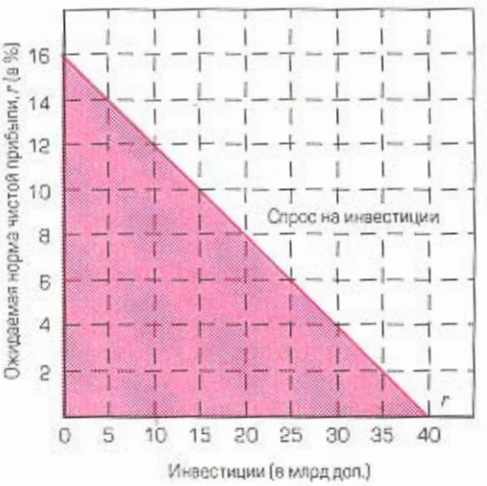


Рисунок 9-5. Кривая спроса на инвестиции

Кривая спроса на инвестиции для экономики в целом строится следующим образом: все инвестиции располагаются по нисходящей в зависимости от ожидаемой нормы чистой прибыли. При этом надо применять правило, согласно которому инвестировать следует только до той точки, где процентная ставка i равна ожидаемой норме чистой прибыли r. Кривая спроса на инвестиции располагается по нисходящей, отражая обратную зависимость между процентной ставкой (ценой инвестирования) и совокупным объемом спроса на капитальные товары.

Применяя правило сопоставления предельных выгод и предельных издержек, в соответствии с которым следует осуществлять все инвестиционные проекты до того момента, когда ожидаемая норма чистой прибыли станет равной процентной ставке (r = i), мы обнаружим, что кривая на рис. 9-5 представляет собой кривую спроса на инвестиции. На вертикальной оси отложены различные возможные цены инвестирования (различные реальные процентные ставки), а на горизонтальной оси – соответствующие объемы требуемых инвестиционных товаров. Любая линия, построенная на основе таких данных, есть кривая спроса на инвестиции. Сравнивая кривые спроса на продукты и ресурсы, приведенные в главе 3, с кривой спроса на инвестиции, отметим, что последняя отражает *обратную зависимость* между процентной ставкой (ценой) и объемом затрат на инвестиционные товары (величиной спроса).

Такая концепция принятия инвестиционных решений позволяет предусмотреть важный аспект макроэкономической политики. Анализируя денежную политику в главе 15, мы увидим, что, регулируя объем денежной массы, правительство может изменять процентную ставку. Оно делает это главным образом для изменения уровня инвестиционных расходов. В любой момент времени на рассмотрении фирм находится огромное количество инвестиционных проектов. При высоких процентных ставках будут осуществлены только те проекты, которые обеспечат очень высокую ожидаемую норму чистой прибыли. Поэтому уровень инвестирования будет низким. При снижении процентной ставки проекты, чья ожидаемая норма чистой прибыли несколько ниже, тоже станут экономически выгодными и уровень инвестиций повысится. (*Ключевой вопрос 8.*)

Изменение спроса на инвестиции

Рассматривая график потребления, мы отмечали, что, хотя основным фактором, определяющим его объем, является располагаемый доход, существуют и другие факторы, оказывающие влияние на потребление. Эти «не связанные с доходом факторы» приводят к смещению кривой потребления. Так же обстоит дело и с кривой спроса на инвестиции. Рис. 9-5 показывает, что с учетом ожидаемых норм чистой прибыли при различных возможных объемах инвестиций определяющим фактором для вложения капитала является процентная ставка.

Но есть и другие факторы, определяющие положение кривой спроса на инвестиции. Любой из них, увеличивающий ожидаемую чистую рентабельность инвестиций, приведет к смещению кривой спроса на инвестиции вправо. А любой фактор, уменьшающий ожидаемую чистую рентабельность инвестиций, приведет к смещению кривой спроса на инвестиции влево.

1. Расходы на приобретение, техническое обслуживание и эксплуатацию. Как показал наш пример со шлифовальным станком, при оценке ожидаемой нормы чистой прибыли любой инвестиции следует учитывать первоначальную стоимость капитальных товаров, а также предполагаемые расходы на их эксплуатацию и техническое обслуживание. Когда эти расходы повышаются, ожидаемая норма *чистой* прибыли от будущих инвестиционных проектов уменьшается, смещая кривую спроса на инвестиции влево. И наоборот, когда эти расходы сокращаются, ожидаемые нормы чистой прибыли растут, смещая кривую спроса на инвестиции вправо. Пример: повышение зарплаты или расходов на электроэнергию приведут к сдвигу кривой спроса на инвестиции влево.

2. Налогообложение фирм. Принимая инвестиционные решения, владельцы фирм оценивают ожидаемые прибыли *после уплаты налогов*. Увеличение налогов на бизнес приведет к снижению рентабельности и сдвигу кривой спроса на инвестиции влево, а уменьшение налогов – к ее смещению вправо.

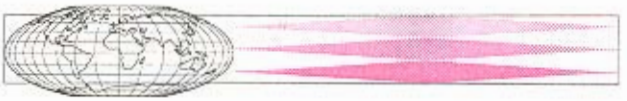
3. Технологические изменения. Технический прогресс – разработка новых и усовершенствование существующих продуктов, создание нового оборудования и новых производственных процессов – стимулирует инвестиции. Например, разработка более эффективного станка приведет к уменьшению издержек производства или улучшению качества продукции, тем самым увеличивая ожидаемую норму чистой прибыли от инвестиции в этот станок. Прибыльные новые товары – горные велосипеды, спортивные автомобили, телевизоры с высокой разрешающей способностью, новые лекарства и т.д. – вызывают поток новых инвестиций, поскольку фирмы закупают оборудование для расширения их производства. Ускорение технического прогресса сдвигает кривую спроса на инвестиции вправо.

4. Имеющийся запас капитальных товаров. Подобно тому как наличный запас потребительских товаров влияет на решения, которые принимают домохозяйства о потреблении или сбережениях, так и наличный запас капитальных товаров оказывает влияние на ожидаемую норму прибыли от дополнительных инвестиций в данную отрасль промышленности. Если в этой отрасли достаточно производственных мощностей и запасов готовой продукции, то инвестирование в эту отрасль будет сдерживаться. Такая отрасль с избытком обеспечена, чтобы удовлетворить настоящий и будущий рыночный спрос по ценам, которые принесут приемлемую прибыль. Если отрасль имеет достаточные или даже избыточные производственные мощности, то при дальнейших капиталовложениях ожидаемая норма прибы-

ли понизится, поэтому инвестиции в эту отрасль будут незначительными или их не будет вовсе. Избыток производственных мощностей приводит к смещению кривой спроса на инвестиции влево, а относительный недостаток капитальных товаров – к смещению вправо.

5. Ожидания. Ранее мы уже говорили о том, что инвестиции фирм основаны на *ожидаемых* прибылях. Капитальные товары – это товары длительного пользования: срок их службы может достигать 10 или 20 лет, поэтому рентабельность любого капиталовложения будет зависеть от прогнозов *будущих* продаж и *будущих* прибылей от товара, который этот капитал помогает производить. Ожидания предпринимателей, как правило, базируются на тщательно разработанных прогнозах будущей экономической конъюнктуры. Кроме того, следует принимать во внимание, полагаясь на субъективные представления и интуицию, такие трудно уловимые и трудно прогнозируемые факторы, как изменения внутреннего политического климата, осложнения в международной обстановке, рост населения и положение на фондовой бирже. Если взгляд руководителей фирмы на будущую деловую конъюнктуру становится более оптимистичным, то кривая спроса на инвестиции сдвигается вправо, а при пессимистичной точке зрения – влево.

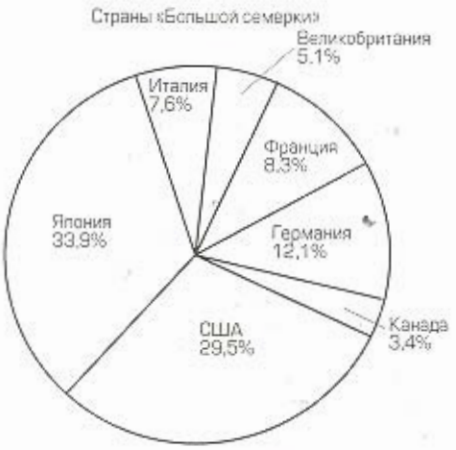
Инвестиционные расходы в мировом масштабе огромны. Только семь ведущих промышленных стран ежегодно инвестируют более 3 трлн дол. («Международный ракурс» 9-2.)



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 9-2

Частные инвестиции стран «Большой семерки»

В 1992 г. инвестиционные расходы частного сектора стран «Большой семерки», то есть крупнейших промышленных стран мира, составляли 3,1 трлн дол. На долю Японии и Соединенных Штатов пришлось 63,4% всех инвестиционных расходов «Большой семерки».



Источник: World Bank. World Tables. 1994.

Краткое повторение 9–3

- Данный инвестиционный проект будет осуществлен, если ожидаемая норма чистой прибыли r превышает реальную процентную ставку i.
- Кривая спроса на инвестиции показывает их общие объемы при различных потенциальных процентных ставках.
- Общий объем инвестиций достигается тогда, когда реальная процентная ставка равна ожидаемой норме чистой прибыли.
- Кривая спроса на инвестиции смещается в тех случаях, когда изменяются цены на капитальные товары, налоги на бизнес, технологии, наличные запасы инвестиционных товаров и ожидания фирм.

Инвестиции и доход

Чтобы привести в соответствие инвестиционные решения фирм с потребительскими намерениями домохозяйств, необходимо выразить инвестиционные планы через уровень располагаемого дохода (РД) или ВВП. Это значит, что надо построить **график инвестиций** и показать, какие суммы планируют, или намереваются, инвестировать все предпринимательские фирмы при любом возможном уровне дохода или объеме производства. В таком графике будут отражены инвестиционные планы, или намерения, владельцев и менеджеров фирм, так же как планы домохозяйств в отношении потребления и сбережений отражены в графиках потребления и сбережений.

Допустим, что данная инвестиция вызвана ожиданием долгосрочных прибылей вследствие технического прогресса, роста населения и т.д. Поэтому она *автономна*, то есть не зависит от уровня текущего РД или реального объема производства. Предположим, что кривая спроса на инвестиции имеет такой вид, как на рис. 9-5, а текущая процентная ставка равна 8%. Это означает, что предпринимательскому сектору будет выгодно вложить 20 млрд дол. в инвестиционные товары. В столбцах (1) и (2) табл. 9-3 мы показываем, что такой уровень инвес-

Таблица 9-3. Шкала инвестиций (в млрд дол.)

(1) Реальный уровень производства и доходов	(2) Инвестиции, I_g	(3) Инвестиции, I'_g
370	20	10
390	20	12
410	20	14
430	20	16
450	20	18
470	20	20
490	20	22
510	20	24
530	20	26
550	20	28

тиций будет соответствовать любому уровню дохода. Кривая I_g на рис. 9-6 представляет это положение графически.

Эта допущенная нами независимость инвестиций и доходов, безусловно, является упрощением. Более высокий уровень деловой активности *может стать стимулом* для дополнительных затрат на капитальное оборудование, о чем свидетельствуют столбцы (1) и (3) табл. 9-3 и кривая I'_g на рис. 9-6. Инвестиции могут изменяться вместе с доходом по крайней мере по двум причинам.

1. Инвестиции связаны с прибылью: значительная часть инвестиций финансируется из внутренних ресурсов фирмы, то есть за счет ее прибылей. Поэтому вполне возможно, что с ростом располагаемого дохода и ВВП будут увеличиваться прибыли фирмы, а следовательно, и объем инвестиций.

2. При низких уровнях дохода и объеме производства у предпринимательского сектора образуется избыток производственных мощностей; во многих отраслях машины и оборудование простаивают, поэтому у них будет недостаточно побудительных мотивов для покупки дополнительных капитальных товаров. Но по мере роста уровня доходов избыток мощностей исчезнет и у фирм появится стимул к пополнению запасов инвестиционных товаров.

Однако наше упрощение вполне реалистично и очень облегчит нам дальнейший анализ.

Нестабильность инвестиций

В отличие от кривой потребления кривая инвестиций неустойчива; она достаточно часто существенно смещается вверх или вниз. Это естественно, потому что инвестиции являются самым изменчивым компонентом совокупных расходов. По рис. 9-7 можно судить об изменчивости инвестиций и о том, что их колебания больше, чем колебания ВВП. Эти данные также показывают, что наш упрощенный подход к инвестициям, якобы не зависимым от ВВП (рис. 9-6), по сути не так уж далек от действительности: расходы на инвестиции не вполне соответствуют ВВП.

Изменчивость инвестиций объясняется следующими факторами.

1. Долгосрочность. По своей сути капитальные товары имеют неопределенные сроки службы. Их приобретают не постоянно, а время от времени в определенных пределах, и поэтому возникает возможность откладывать их покупку на какой-то срок. Устаревшее оборудование или здания можно ликвидировать и полностью заменить или отремонтировать и пользоваться ими еще несколько лет. Оптимистический взгляд на будущее, вероятно, склонит управляющих фирмы к замене устаревшего оборудования, а модернизация предприятия потребует больших капитальных затрат. Но при менее оптимистической точке зрения инвестирование будет осуществляться в очень ограниченных масштабах,

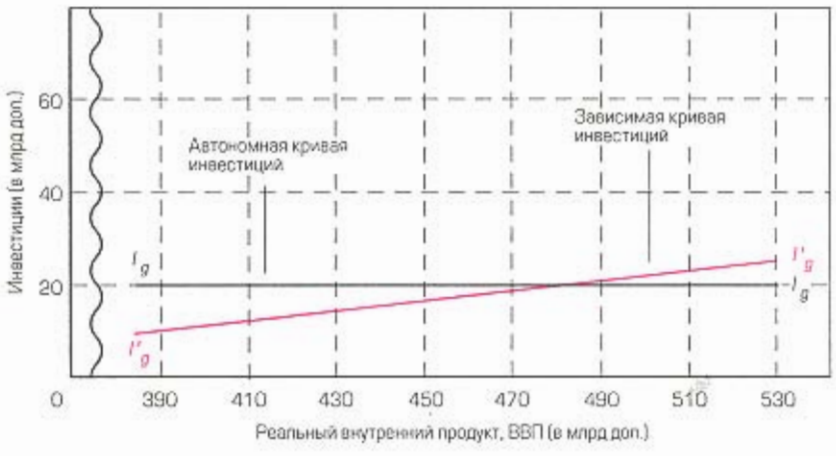


Рисунок 9-6. График инвестиций: две возможности

Для облегчения нашего анализа используем кривую инвестиций I_g, которая предполагает, что инвестиционные планы фирм не зависят от текущего уровня дохода. На самом деле кривая может слегка сместиться вверх, как показывает кривая I'_g

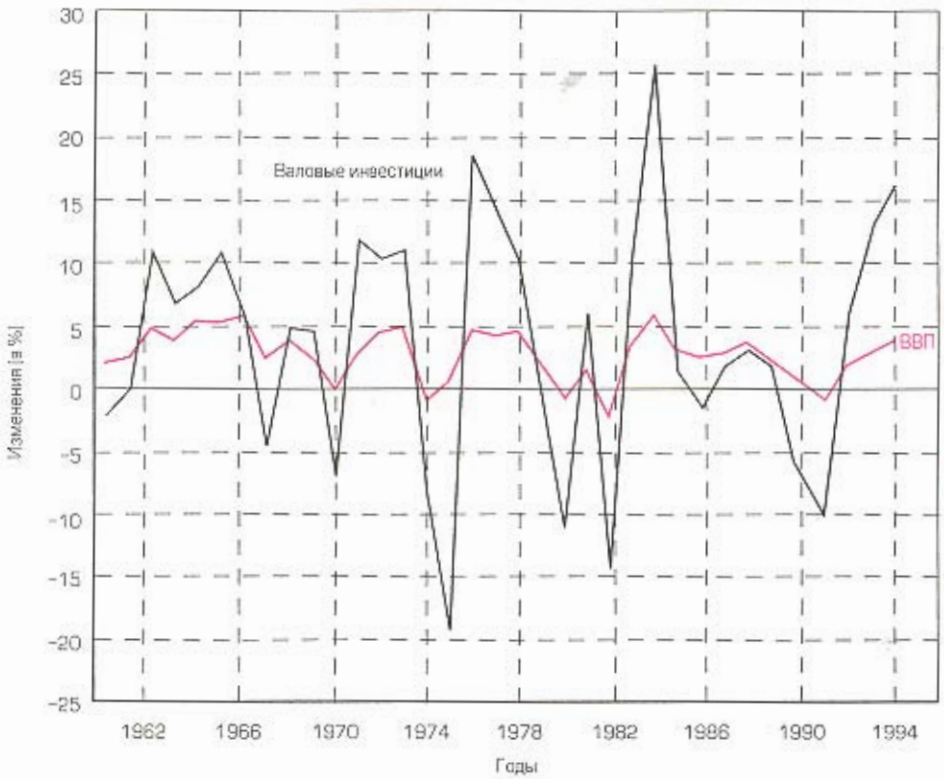


Рисунок 9-7. Нестабильность инвестиций

Инвестиционные расходы чрезвычайно нестабильны. Сравнивая изменения в реальных инвестициях и реальном ВВП, мы видим, что ежегодные изменения инвестиций в процентном выражении больше, чем ВВП.

фирма предпочтет ремонтировать устаревшее оборудование и продолжать им пользоваться.

2. Нерегулярность нововведений. Нам известно, что технический прогресс является важным фактором, определяющим объем инвестиций. Новые товары и производственные процессы стимулируют инвестиции. Но история свидетельствует о том, что крупные инновации – железные дороги, электричество, автомобили, стекловолокно и компьютеры – возникают вовсе не регулярно, а когда они действительно появляются, то вызывают огромный подъем, или «волну», инвестиционных расходов, которая со временем спадает.

Классическим примером может служить широкое распространение автомобилей в 20-х годах, которое не только привело к значительному увеличению инвестиций в автомобильную промышленность, но также способствовало огромному притоку инвестиций в такие смежные отрасли, как сталелитейная, нефтеперерабатывающая, производство стекла и резиновых изделий, не говоря уже о государственных инвестициях в благоустройство улиц и шоссейных дорог. Но когда приток инвестиций в эти смежные отрасли полностью прекратился, то есть когда было создано достаточно производственных мощностей, чтобы удовлетворить потребности автомобильной промышленности, общий уровень инвестиций стабилизировался.

3. Изменчивость прибылей. Владельцы и менеджеры фирм вкладывают капитал только в том случае, когда считают это выгодным, но ожидания будущих доходов в значительной степени зависят от размеров текущих прибылей. Однако и текущие доходы чрезвычайно изменчивы (в строке 13 таблицы, помещенной на форзацах этой книги, представлены данные о нераспределенных корпоративных прибылях). Поэтому нестабильность прибылей придает изменчивый характер инвестиционным стимулам.

Более того, нестабильность прибылей может также вызвать колебания собственно объема инвестиций, потому что прибыли – это главный источник средств для инвестиций фирмы. Американские фирмы часто предпочитают этот внутренний источник финансирования наращиванию внешнего долга или выпуску акций.

Короче говоря, увеличение прибылей предоставляет фирмам больше *стимулов* и больше *возможностей* для инвестирования; уменьшение прибылей приводит к обратному результату. Изменчивость фактических прибылей способствует нестабильности инвестиций.

4. Изменчивость ожиданий. Хотя предпринимательские фирмы часто проецируют на будущее современные экономические условия, справедливо также и то, что нередко их ожидания подвергаются

радикальному пересмотру, когда какое-нибудь событие предполагает существенное изменение в будущем деловой конъюнктуры. Изменения внутриполитического климата, колебания валютного курса, изменения темпов роста населения и, следовательно, ожидаемого рыночного спроса, решения судов по крупным трудовым спорам и случаям нарушения антитрестовского законодательства, законодательные инициативы, изменения торговых барьеров, изменения в государственной экономической политике и еще множество подобных факторов могут вызвать значительные сдвиги в ожиданиях предпринимателей в сторону оптимизма или пессимизма.

В этой связи особого комментария требует фондовый рынок. Плановики фирм часто рассматривают его в качестве показателя, или барометра, общей уверенности общества в будущих экономических условиях; повышение стоимости акций на фондовой бирже, то есть «бычий» рынок, свидетельствует об уверенности общества в экономическом будущем, а понижение, или «медвежий» рынок, — о недостатке такой уверенности. Однако фондовый рынок носит чрезвычайно спекулятивный характер, и поначалу скромные изменения цен на акции могут стать очень существенными под влиянием тех участников, которые бросаются покупать, когда цены начинают повышаться, и продавать, когда они начинают падать. Кроме того, влияя на величину выручки, полученной фирмами от предложения новых акций, подъемы и спады в их стоимости оказывают влияние и на уровень инвестиций, то есть на количество приобретенных капитальных товаров.

По этим и другим подобным причинам изменения величины инвестиций вызывают большинство колебаний объемов производства и занятости. Эта изменчивость отражена в частых и существенных подъемах и спадах на графике инвестиций (рис. 9-6).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАВНОВЕСНОГО ВВП: ЗАТРАТНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕТОД

Теперь давайте используем графики потребления, сбережений и инвестиций, чтобы объяснить, как устанавливаются равновесные объемы производства и дохода и уровень занятости. Мы начнем с **метода сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта** (или $C + I_g =$ ВВП).

Анализ с использованием таблицы

Табл. 9-4 объединяет данные табл. 9-1, сопоставляющие доход и потребление, а также доход и сбережения, и упрощенные данные из столбцов (1) и (3) табл. 9-3 о соотношении дохода и инвестиций.

Реальный внутренний продукт. В столбце (2) табл. 9-4 представлены числовые значения общего или реального объема производства в экономике. Там указаны различные возможные объемы производства, то есть различные возможные величины реального ВВП, который способен произвести предпринимательский сектор. *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 дол. при издержках в 370 млрд дол. (зар-

Таблица 9-4. Определение равновесных уровней занятости, объемов производства и дохода (закрытый частный сектор)

(1) Возможные уровни занятости (в млн человек)	(2) Реальный внутренний продукт (и доход) (ВВП=РД)* (в млрд дол.)	(3) Потребление, C (в млрд дол.)	(4) Сбережения, S (в млрд дол.)	(5) Инвестиции, I_g (в млрд дол.)	(6) Совокупные расходы ($C+I_g$) (в млрд дол.)	(7) Непредвиденные инвестиции (+) в товарные запасы или изъятие (–) инвестиций из них	(8) Тенденции занятости, производства и дохода
(1) 40	370	375	–5	20	395	–25	К увеличению
(2) 45	390	390	0	20	410	–20	К увеличению
(3) 50	410	405	5	20	425	–15	К увеличению
(4) 55	430	420	10	20	440	–10	К увеличению
(5) 60	450	435	15	20	455	–5	К увеличению
(6) 65	**470**	**450**	**20**	**20**	**470**	**0**	**К равновесию**
(7) 70	490	465	25	20	485	+5	К сокращению
(8) 75	510	480	30	20	500	+10	К сокращению
(9) 80	530	495	35	20	515	+15	К сокращению
(10) 85	550	510	40	20	530	+20	К сокращению

* Когда обесценение валюты и чистый доход, созданный в США иностранными факторами производства, равны нулю, если не принимать в расчет роль государства и предположить, что все сбережения в экономике делаются только домохозяйствами, тогда ВВП как показатель объема производства равен НД, ЛД и РД. Это значит, что домохозяйства получают РД, равный общей стоимости всей произведенной продукции.

плата, рента, проценты и прибыль) только в том случае, если фирмы уверены в том, что продажа этих товаров принесет им 370 млрд дол. Продукция на 390 млрд дол. будет предложена, если фирмы считают, что она будет продана на ту же сумму. То же самое произойдет и на других уровнях производства.

Совокупные расходы. Числовые значения общих, или совокупных, расходов представлены в столбце (6) табл. 9-4. Они показывают общую сумму, которая будет потрачена на любом возможном уровне производства и дохода. В закрытом частном секторе экономики совокупные расходы состоят из величины потребления и планируемых валовых затрат на инвестиции ($C+I_g$), которые предстоят на любом уровне производства и дохода. Совокупные расходы равны сумме чисел, представленных в столбцах (3) и (5), при любом уровне ВВП.

Сначала мы остановимся на *плановых*, или предполагаемых, инвестициях (столбец 5 табл. 9-4). Позднее мы увидим, что нарушение баланса между совокупными расходами и реальным объемом производства приведет к внеплановым, или непредусмотренным, инвестициям в виде изменений товарных запасов (столбец 7).

Равновесный ВВП. Какой уровень ВВП из десяти, приведенных в табл. 9-4, является равновесным? Какой общий объем производства экономика способна выдержать?

Равновесный объем (уровень) производства – тот, который порождает совокупные расходы, достаточные для приобретения произведенной продукции. Равновесный уровень ВВП устанавливается тогда, когда общее количество произведенных товаров (ВВП) равно общему количеству купленных товаров ($C+I_g$). Посмотрите на объемы производства в столбце (2) и совокупные расходы в столбце (6) и увидите, что это равенство достигается только при ВВП, равном 470 млрд дол. (столбец 6). Это единственный объем производства, при котором экономика готова потратить в точности столько, сколько необходимо для закупки всей продукции на рынке. В этом случае годовые темпы роста производства и расходов находятся в равновесии. Не возникает ни перепроизводства, которое привело бы к накоплению непроданных товаров, а следовательно, и к замедлению темпов роста производства, ни избыточных общих расходов, которые вызвали бы уменьшение товарных запасов и повышение темпов роста производства. Короче говоря, фирмам нет смысла изменять этот объем производства; следовательно, 470 млрд дол. – это **равновесный ВВП**.

Нарушение равновесия. Для более глубокого понимания равновесного уровня ВВП давайте рассмотрим другие его уровни и почему они не могут быть устойчивыми.

При уровне ВВП 410 млрд дол. (строка 3) фирмы обнаружат, что если они будут производить такой объем продукции, то создаваемый ими доход повлечет за собой потребительские расходы в размере 405 млрд дол. Если добавить 20 млрд дол. на запланированные инвестиции, то общие расходы ($C+I_g$) составят 425 млрд дол., как показано в столбце (6). Таким образом, экономика обеспечит более высокий уровень ежегодных совокупных расходов, чем необходимо для закупки продукции на 410 млрд дол. Поскольку фирмы производят товары медленнее, чем покупатели разбирают их с полок магазинов, то может возникнуть непредвиденный дефицит товарных запасов на 15 млрд дол. (столбец 7), если ситуация не изменится. Но фирмы, расширяя производство, приспособятся к этому нарушению равновесия между совокупными расходами и реальным объемом производства. Более высокие темпы роста производства будут означать увеличение количества рабочих мест и повышение уровня совокупного дохода. Короче говоря, если совокупные расходы превышают объем производства, то этот объем возрастет.

Сравнивая таким же образом ВВП (столбец 2) и $C+I_g$ (столбец 6) на всех других уровнях ниже равновесного, равного 470 млрд дол., увидим, что в этих случаях экономика согласна тратить больше того объема, который фирмы готовы производить. Избыток общих затрат на всех этих уровнях ВВП приведет к его повышению до 470 млрд дол.

На всех уровнях ВВП выше равновесного – 470 млрд дол. – мы наблюдаем обратную картину. Фирмы видят, что производство в таких объемах не в состоянии обеспечить уровень расходов, необходимый для закупки произведенных товаров на рынке. Поскольку фирмы не смогут восстановить свои затраты, они сократят производство.

Например, при уровне производства 510 млрд дол. (строка 8) менеджеры фирм убедятся в том, что расходы недостаточно высоки для реализации этого объема продукции. Из 510 млрд дол. дохода, который обеспечивается таким объемом продукции, 480 млрд дол. фирмы получат обратно в виде потребительских расходов. Несмотря на запланированные инвестиционные расходы в размере 20 млрд дол., общие расходы (500 млрд дол.) будут на 10 млрд дол. меньше той суммы (510 млрд дол.), на которую произведены товары. Если такое нарушение равновесия продержится долго, то товарные запасы увеличатся на 10 млрд дол. (столбец 7). Но на это непредвиденное накопление непроданных товаров фирмы ответят сокращением производства. Такое снижение ВВП приведет к уменьшению количества рабочих мест и совокупного дохода. Вы сами можете убедиться в том, что на всех других уровнях ВВП, находящихся выше равновесного уровня в 470 млрд дол., возникает недостаток совокупных расходов.

Равновесный уровень ВВП устанавливается тогда, когда общий объем производства, измеряемый показателем ВВП, равен совокупным расходам ($C+I_g$). Любое превышение общих расходов над общим объемом производства приведет к росту ВВП. Любой недостаток общих расходов приведет к сокращению ВВП.

Графический анализ

Такой же анализ можно провести с помощью графика. На рис. 9-8 (*Ключевой график*) наиболее важное значение приобретает **биссектриса**. Вспомним ее характерное свойство: в любой ее точке значение, откладываемое на горизонтальной оси (в данном случае ВВП), равно значению, откладываемому на вертикальной оси (в данном случае совокупные расходы, или $C+I_g$). Выяснив из анализа табл. 9-4, что равновесный уровень производства устанавливается при $C+I_g$, равном ВВП, можно сказать, что биссектриса на рис. 9-8 выражает это равновесное состояние.

Теперь мы должны добавить к рис. 9-8 график совокупных расходов. Для этого мы переносим график потребления из рис. 9-2а и *по вертикали* добавляем к нему постоянную величину I_g, равную 20 млрд дол., из рис. 9-6, то есть величину, которую, как мы полагаем, фирма планирует инвестировать при любом возможном уровне ВВП. Точнее говоря, мы можем графически изобразить значения $C+I_g$, представленные в столбце (6) табл. 9-4.

Заметим, что кривая совокупных расходов $C+I_g$ показывает, что эти расходы растут вместе с уровнем производства и дохода, но не настолько, насколько повышается доход. Это объясняется тем, что предельная склонность к потреблению – наклон кривой C – меньше единицы. Так как кривая совокупных расходов $C+I_g$ параллельна кривой потребления, наклон кривой совокупных расходов равен ПСП и тоже меньше единицы. Какая-то часть любого прироста располагаемого дохода пойдет *не* на потребление, а на сбережение. Что касается наших конкретных данных, то совокупные расходы увеличиваются на 15 млрд дол. при каждом приросте реального объема продукции и дохода на 20 млрд дол., потому что из каждых 20 млрд дол. прироста сберегается 5 млрд дол.

Равновесный уровень ВВП соответствует точке пересечения кривой совокупных расходов с биссектрисой. Это единственная точка, в которой совокупные расходы (по вертикальной оси) равны ВВП (по горизонтальной оси). Поскольку наш график совокупных расходов основан на данных табл. 9-4, мы еще раз убеждаемся, что равновесный объем производства равен 470 млрд дол. Заметим, что при таком объеме производства потребление составляет 450 млрд дол., а инвестиции – 20 млрд дол.

Из рис. 9-8 видно, что ни один уровень ВВП выше равновесного не является устойчивым, потому что в этих условиях $C+I_g$ меньше ВВП. На графике кривая совокупных расходов расположена *ниже* биссектрисы. При уровне ВВП 510 млрд дол. $C+I_g$ составляет только 500 млрд дол. Запасы непроданных товаров увеличиваются до нежелательных уровней, что заставляет фирмы пересматривать свои производственные планы и снижать их до уровня 470 млрд дол.

И наоборот, на всех возможных уровнях ВВП ниже 470 млрд дол. экономика готова тратить больше, чем фирмы производят, то есть $C+I_g$ превышает соответствующий объем продукции. На графике кривая совокупных расходов расположена *над* биссектрисой. Например, при ВВП 410 млрд дол. $C+I_g$ составляют 425 млрд дол. Товарные запасы уменьшаются, когда уровень расходов превышает объем производства, что заставляет фирмы расширять производство до 470 млрд дол. Если в положении кривой совокупных расходов не произойдет никаких изменений, то уровень ВВП в 470 млрд дол. будет сохраняться в течение неопределенного периода.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАВНОВЕСНОГО ВВП: МЕТОД ИЗЪЯТИЙ И ВЛИВАНИЙ

Затратно-производственный метод определения ВВП выявляет величину совокупных расходов как фактор, непосредственно влияющий на уровни производства, занятости и дохода. Хотя **метод изъятий и вливаний** ($S = I_g$) не столь прямолинеен, его преимущество состоит в том, что он разъясняет причину неравенства $C+I_g$ и ВВП на всех уровнях производства, кроме равновесного.

Суть метода изъятий и вливаний заключается в следующем. Из наших упрощенных допущений мы знаем, что производство любого объема продукции создает соответствующую величину располагаемого дохода. Но нам также известно, что часть этого дохода может пойти на сбережение, а *не* на потребление домохозяйств. Поэтому сбережения – это *утечка*, или *изъятие*, расходов из общего потока доходов и расходов. Именно из-за сбережений потребление отстает от общего объема производства или ВВП; следовательно, самого по себе потребления недостаточно, чтобы скупить на рынке всю произведенную продукцию, и это, вероятно, способствует снижению общего объема производства.

Однако предпринимательский сектор и не собирается продавать всю свою продукцию потребителям; часть внутреннего продукта составляют капитальные, или инвестиционные, товары, которые продаются внутри самого предпринимательского

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

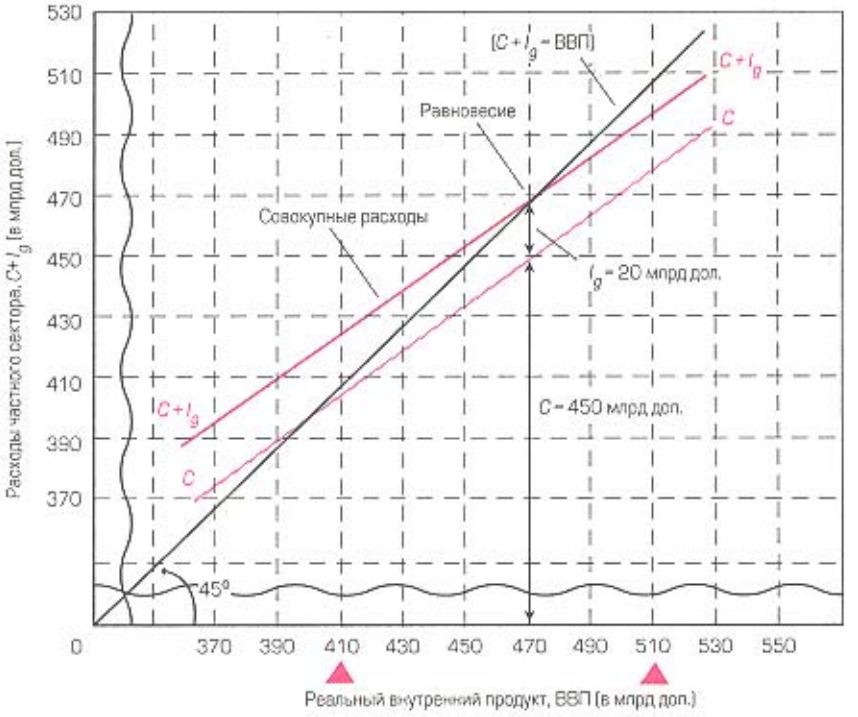


Рисунок 9-8. Равновесный ВВП с точки зрения соотношения совокупных расходов и внутреннего продукта

График совокупных расходов $C + I_g$ можно построить, добавив постоянную величину инвестиций к восходящей кривой потребления. Равновесный уровень ВВП устанавливается в точке пересечения кривой совокупных расходов с биссектрисой; в данном случае этот уровень равен 470 млрд дол.

сектора. Поэтому инвестиции можно рассматривать как *вливания* расходов в поток «доходы — расходы», которые добавляются к потреблению. Инвестиции — это потенциальная компенсация, или возмещение, изъятия средств на сбережения.

Если утечка средств на сбережения превысит вливания инвестиций, то $C + I_g$ окажется меньше ВВП, а такой уровень ВВП будет слишком высоким, чтобы сохранять устойчивость. Любой уровень ВВП, при котором сбережения превышают инвестиции, будет выше равновесного ВВП. И наоборот, если вливания инвестиций превышают изъятия средств на сбережения, то $C + I_g$ окажется больше ВВП, который в результате этого станет расти. Любой уровень ВВП, при котором инвестиции превышают сбережения, будет ниже равновесного ВВП.

Только в том случае, когда $S = I_g$, то есть когда вливания инвестиций полностью компенсируют изъятия средств на сбережения, совокупные расходы будут равны реальному объему производства. А мы знаем, что этим равенством определяется равновесный ВВП.

В закрытой частной экономике, которую мы здесь рассматриваем, есть только один вид изъятия (сбережения) и только один вид вливаний (инвестиции). Вообще говоря, *изъятие* — это любое использование дохода, кроме расходов на продукцию, произведенную внутри страны. В моделях, более приближенных к реальной ситуации, которые будут представлены в главе 10, мы введем в наш анализ дополнительные изъятия средств на импорт и налоги.

Равным образом, *вливание* — это любое дополнение к потребительским расходам на произведенные внутри страны товары. И опять-таки в других моделях мы добавим к нашим рассуждениям вливания в виде экспорта и государственных закупок. А пока мы сравниваем единственное изъятие средств на сбережения с единственным вливанием в форме инвестиций, чтобы оценить их воздействие на ВВП.

Анализ с использованием таблицы

Наша модель $C + I_g$ = ВВП привела нас к заключению, что все уровни ВВП ниже 470 млрд дол. неустойчивы, потому что соответствующая сумма $C + I_g$ превышает эти уровни, вызывая рост ВВП. Теперь рассмотрим данные о сбережениях (столбцы 2 и 4) и об инвестициях (столбцы 2 и 5) из табл. 9-4. Сравнение сумм, которые домохозяйства и фирмы намерены сберечь и инвестировать при любом уров-

не ВВП ниже равновесного, выявляет избытки совокупных расходов. На любом из этих более низких уровней ВВП фирмы планируют инвестировать больше, чем домохозяйства собираются сберечь.

Например, на уровне ВВП в 410 млрд дол. (строка 3) сбережения домохозяйств составят только 5 млрд, а расходы – 405 млрд из 410 млрд дол. доходов. Если добавить 20 млрд дол. в виде инвестиций, то совокупные расходы ($C + I_g$) составят 425 млрд дол. Они превысят ВВП на 15 млрд дол. (= 425 млрд дол. – 410 млрд дол.), *потому что* сумма, которую фирмы собираются инвестировать на этом уровне ВВП, на 15 млрд дол. больше сбережений домохозяйств. Дело в том, что очень малое изъятие средств на сбережения при этом сравнительно низком уровне дохода будет с лихвой компенсировано относительно крупным вливанием инвестиционных расходов, благодаря которому $C + I_g$ превысит ВВП и вызовет его подъем.

Точно так же все уровни ВВП выше 470 млрд дол. тоже неустойчивы, потому что превышают сумму $C + I_g$. Причина такой нехватки совокупных расходов заключается в том, что на всех уровнях ВВП выше 470 млрд дол. домохозяйства собираются сберечь больше, чем фирмы инвестировать. Изъятие средств на сбережения не будет компенсировано вливанием инвестиций.

Например, при уровне ВВП 510 млрд дол. домохозяйства предпочтут сберечь крупную сумму – 30 млрд дол. (строка 8 табл. 9-4). А фирмы планируют инвестировать всего 20 млрд дол. Это превышение сбережений (10 млрд дол.) над запланированными инвестициями сократит общие расходы на 10 млрд дол. по сравнению со стоимостью общего объема продукции. Точнее говоря, совокупные расходы составят 500 млрд дол., а реальный ВВП – 510 млрд дол., то есть недостаточность расходов приведет к сокращению ВВП.

Мы снова убеждаемся в том, что равновесный ВВП равен 470 млрд дол. Только на этом уровне совпадают стремления домохозяйств к сбережениям и инвестиционные планы фирм. Только в том случае, когда фирмы и домохозяйства стараются инвестировать и сберегать одинаковые суммы, то есть когда изъятия равны вливаниям, $C + I_g$ = ВВП. Только в этом случае ежегодные объемы производства и расходов будут находиться в равновесии; только в этом случае не будет незапланированных изменений в товарных запасах.

Можно рассуждать и по-другому. Если бы сбережения были равны нулю, расходов потребителей всегда хватало бы на приобретение ВВП любого объема; потребление было бы равно ВВП. Но средства могут уходить и действительно уходят на сбережения, вызывая отставание потребления от ВВП. Только в том случае, когда фирмы готовы инвестировать столько же, сколько сберегают домохозяйства, сумма, на которую потребление отстает от ВВП, будет компенсирована.

Графический анализ

Метод сопоставления изъятий и вливаний для определения равновесного ВВП можно проиллюстрировать графически (рис. 9-9). Здесь мы объединили графики сбережений (рис. 9-2б) и инвестиций (рис. 9-6). Числовые значения для этих графиков можно найти в табл. 9-4 (столбцы 2, 4 и 5). Мы видим, что равновесный уровень ВВП равен 470 млрд дол. – именно в этой точке пересекаются графики сбережений и инвестиций. Только в этой точке объемы сбережений домохозяйств и инвестиций фирм совпадают, поэтому только здесь ВВП равен величине $C + I_g$.

На всех более высоких уровнях ВВП сбережения домохозяйств будут превышать инвестиции фирм. Следовательно, изъятие средств на сбереже-

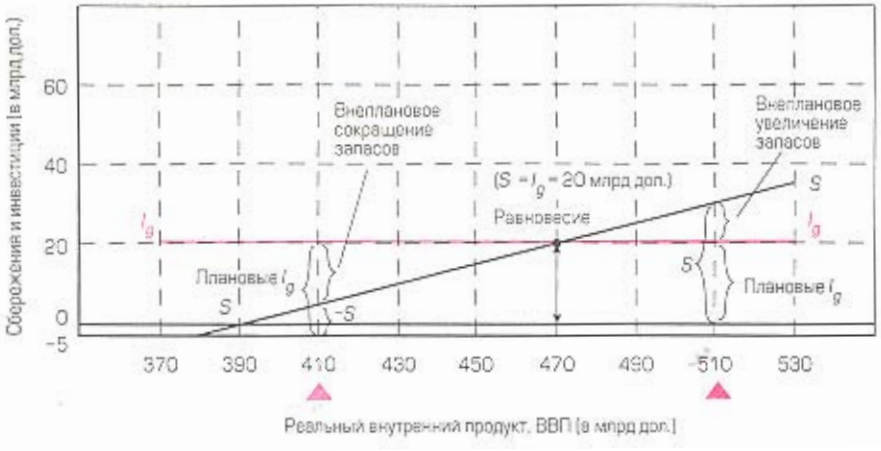


Рисунок 9-9. Метод сопоставления изъятий и вливаний для определения равновесного ВВП

Второй метод заключается в определении равновесного ВВП в точке пересечения кривых сбережений (S) и запланированных инвестиций (I_g). Только в этой точке равновесия домохозяйства будут планировать объем сбережений, равный инвестициям фирм. В результате совпадения этих планов ВВП = $C + I_g$.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ДЖОН МЕЙНАРД КЕЙНС (1883–1946)

Английский экономист Джон Мейнард Кейнс считается основоположником современной макроэкономики.

В 1935 г. Джордж Бернард Шоу получил письмо от Джона Мейнарда Кейнса, в котором Кейнс сообщал: «Мне кажется, я пишу книгу по экономической теории, которая совершит революцию... в подходах к экономическим проблемам». И действительно, книга Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) совершила революцию в экономическом анализе и сделала Кейнса одним из самых заметных и влиятельных экономистов всех времен.

Кейнс был сыном известного английского экономиста. Он получил образование в Итоне и Кембридже. Сначала его интересовали математика и теория вероятностей, но в конце концов он переключился на экономику.

Кейнс был не только экономистом. Он был невероятно активным, разносторонним человеком, который занимался множеством самых разных дел. Он был главным представителем Британского казначейства на Парижской мирной конференции во время первой мировой войны, заместителем канцлера казначейства, членом Совета директоров Английского банка, членом попечительского совета Национальной галереи, председателем Совета по поддержке музыки и искусств, казначеем в Королевском колледже, редактором кембриджского *Economic Journal*, возглавлял журналы *Nation и New Statesman*, а также Национальное общество по страхованию жизни. Кроме того, он был управляющим инвестиционной компании, организовал балетную труппу Камарго (его жена Лидия Лопухина была знаменитой звездой русского императорского балета) и построил (не без выгоды для себя) художественный театр в Кембридже*.

Кроме того, Кейнс нашел время, чтобы нажить личное богатство в 2 млн дол. игрой на фондовой и товарной биржах. Он был также ведущим деятелем «Блумсберской группы», которая стояла во главе *авангардной* элиты и оказывала огромное влияние на художественные и литературные вкусы в Англии.

Но самое важное состоит в том, что Кейнс был разносторонним ученым. В своих книгах он рассматривает такой широкий круг тем, как проблемы теории вероятностей, монетарной экономики и последствия мирного договора, заключенного после первой мировой войны. Однако его magnum opus** – это вышеупомянутая «Общая теория», о которой Джон Кеннет Гэлбрейт в свое время писал, что «она абсолютно непонятна, плохо написана и преждевременно опубликована». Тем не менее в «Общей теории» убедительно критикуется утверждение экономистов классической школы о том, что экономический спад может самоисцелиться. Кейнс утверждал, что в капиталистической системе нет автоматического механизма, способного привести ее к полной занятости. Экономика может долго оставаться в состоянии депрессии и бедности. В самом деле, массовая безработица во время депрессии 30-х годов, охватившей весь мир, является достаточным эмпирическим доказательством правоты Кейнса. Его основная рекомендация правительству, поразившая всех в то время, состояла в том, что оно должно увеличить расходы, чтобы стимулировать производство и вернуть безработных на рабочие места.

* Canterbery E. R. The Making of Economics. 3d ed. Belmont, Calif.: Wadsworth Publishing Co, 1987. P. 126.

** Главный труд (лат.). – *Прим. ред.*

ния составят бóльшую сумму, чем инвестиционные вливания, что вызовет отставание $C+I_g$ от ВВП, снижая его. Например, при ВВП 510 млрд дол. сбережения, равные 30 млрд дол., превысят инвестиции в 20 млрд на 10 млрд дол., в результате чего $C+I_g$ составит 500 млрд дол., то есть на 10 млрд дол. меньше ВВП.

На всех уровнях ВВП ниже равновесного, равного 470 млрд дол., планируемые инвестиции фирм будут больше сбережений домохозяйств. Здесь инвестиционные вливания превышают изъятия на сбережения, поэтому $C+I_g$ превышает ВВП и вызывает его рост. Например, при уровне ВВП 410 млрд дол. 5 млрд дол. изъятий на сбережения с лихвой компенсируются 20 млрд дол., которые фирмы планируют потратить на инвестиции. В результате $C+I_g$ превышает ВВП на 15 млрд дол., что побуждает фирмы производить больше продукции. (*Ключевой вопрос 10.*)

СРАВНЕНИЕ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ И ФАКТИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ

Мы уже подчеркивали, что между сбережениями и инвестициями могут возникать несоответствия, которые приводят к изменениям равновесного ВВП. Теперь приходится признать, что сбережения и инвестиции всегда должны быть равны! Это явное противоречие, касающееся равенства сбережений и инвестиций, разрешится, если мы проведем грань между **плановыми инвестициями** и сбережениями (которые не обязательно равны друг другу) и **фактическими инвестициями** и сбережениями (которые должны быть равны по определению). Подвох заключается в том, что *фактические инвестиции состоят как из плановых, так и из внеплановых инвестиций (непредусмотренных изменений капиталовложений в товарные запасы), а внеплановые инвестиции выполняют роль балансира, уравнивающего фактические суммы, которые идут на сбережения и инвестиции в любой период времени.*

Нарушение равновесия и товарные запасы

Например, рассмотрим ВВП в 490 млрд дол., который выше равновесного (строка 7 в табл. 9-4). Что произойдет, если фирмы произведут такой объем продукции, полагая, что смогут ее продать? На этом уровне сбережения домохозяйств составляют 25 млрд дол. из РД в 490 млрд дол., а следовательно, потребление — лишь 465 млрд дол. *Запланированные* инвестиции равны 20 млрд дол. (столбец 5 в табл. 9-4), то есть фирмы планируют или желают купить капитальные товары на сумму 20 млрд дол. Это значит, что совокупные расходы ($C + I_g$) составляют 485 млрд дол., следовательно, реализация отстает от производства на 5 млрд дол. Эти непроданные товары остаются у фирм как *непредусмотренный*, или *внеплановый*, прирост товарных запасов (столбец 7 в табл. 9-4). Он не предусмотрен потому, что возникает в результате недостаточности общих расходов для покупки всей продукции на рынке. Помня о том, что изменения товарных запасов по определению являются частью инвестиций, мы отмечаем, что *фактические* инвестиции в 25 млрд дол. (20 млрд дол. запланированных *плюс* 5 млрд дол. непредусмотренных, или внеплановых) равны 25 млрд дол. сбережений, хотя последние превышают *плановые* инвестиции на 5 млрд дол. Не желая ежегодно накапливать ненужные товарные запасы в таком объеме, фирмы начнут сокращать производство.

Теперь рассмотрим объем производства в 450 млрд дол., который ниже равновесного (строка 5 в табл. 9-4). Поскольку домохозяйства сберегают 15 млрд дол. из своего РД в 450 млрд дол., их потребление составляет 435 млрд дол. Фирмы планируют инвестиции в размере 20 млрд дол., поэтому общие расходы равны 455 млрд дол. Объем продаж превышает объем производства на 5 млрд дол. Такая ситуация возникла в связи с незапланированным сокращением товарных запасов. Фирмы недовложили в товарные запасы 5 млрд дол. (столбец 7 в табл. 9-4), что не было предусмотрено заранее. Еще раз отметим, что *фактические* инвестиции составляют 15 млрд дол. (20 млрд дол. запланированных инвестиций *минус* 5 млрд дол. непредусмотренных, или внеплановых) и равны 15 млрд дол. сбережений, хотя *плановые* инвестиции превышают последние на 5 млрд дол. Это незапланированное уменьшение инвестиций в товарные запасы из-за превышения объема продаж над объемом производства станет стимулом для фирм к увеличению ВВП путем расширения производства.

Подведем итоги. На всех уровнях ВВП *выше равновесного* (где сбережения превышают запланированные инвестиции) фактические инвестиции равны сбережениям из-за непредусмотренного прироста товарных запасов, который составляет часть фактических инвестиций. На графике (рис. 9-9) непредусмотренное изменение товарных запасов равно вертикальному отрезку, который расположен под графиком сбережений и выше графика (плановых) инвестиций.

На всех уровнях ВВП *ниже равновесного* (где запланированные инвестиции превышают сбережения) фактические инвестиции равны сбережениям из-за непредусмотренного сокращения товарных запасов, величину которых следует вычесть из плановых инвестиций, чтобы определить объем фактических инвестиций. На графике эти непредусмотренные изменения товарных запасов равны вертикальному отрезку, расположенному ниже кривой (плановых) инвестиций и выше кривой сбережений.

Достижение равновесия

Это разграничение важно потому, что *именно равенство плановых инвестиций и сбережений определяет равновесный уровень ВВП*. Процесс достижения равновесия можно представить следующим образом.

1. Разница между сбережениями и запланированными инвестициями создает разницу между планами производства и расходования средств в экономике в целом.

2. Эта разница между общими планами производства и расходов приводит к непредусмотренному инвестированию или недоинвестированию товарных запасов.

3. В результате непредусмотренных инвестиций в товарные запасы фирмы начинают пересматривать свои производственные планы, сокращать производство и тем самым уменьшать ВВП. И наоборот, в результате сокращения капиталовложений в товарные запасы фирмы начинают пересматривать свои производственные планы в сторону расширения производства и тем самым увеличивать ВВП. И те и другие изменения ВВП ведут к установлению равновесия, потому что они уравнивают плановые инвестиции и сбережения.

4. Только в том случае, когда запланированные инвестиции и сбережения равны, достигается равновесие ВВП. Только в том случае, когда запланированные инвестиции и сбережения равны, не будет ни непредусмотренных инвестиций, ни сокращения капитальных вложений в товарные запасы, приводящих к падению или подъему ВВП. Отметим, что в столбце (7) табл. 9-4 только при равновесном ВВП в 470 млрд дол. не возникает ни непредусмотренного инвестирования, ни недоинвестирования товарных запасов. (*Ключевой вопрос 11.*)

Краткое повторение 9–4

✦ В частной закрытой экономике равновесный ВВП устанавливается тогда, когда совокупные расходы равны реальному внутреннему продукту ($C + I_g$ = ВВП).

✦ Кроме того, равновесие ВВП устанавливается тогда, когда сбережения равны плановым инвестициям ($S=I_g$).

✦ Фактические инвестиции состоят из плановых инвестиций и внеплановых изменений в товарно-материальных запасах. Фактические инвестиции всегда равны сбережениям.

✦ При равновесном ВВП изменения в товарных запасах равны нулю; нет ни непредусмотренного инвестирования, ни недоинвестирования товарных запасов.

РЕЗЮМЕ

1. Экономисты классической школы утверждали, что, поскольку предложение само создает себе спрос (закон Сэя), общих расходов на потребление всегда достаточно. Следовательно, экономика практически постоянно обеспечивает полную занятость. Даже если бы совокупные расходы временно сократились, это компенсировалось бы снижением цен и заработной платы, что привело бы к повышению уровня расходов и занятости, а также к восстановлению того объема производства, который обеспечивается при полной занятости.

2. Великая депрессия и работа Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» подорвали основы классической макроэкономической теории. Великая депрессия опровергла постулат классической школы о том, что полная занятость является нормой для капиталистической экономики. Анализ совокупных расходов, проведенный Кейнсом, показал, как возникают периоды недостатка или избытка расходов.

3. Основными инструментами в модели совокупных расходов служат графики потребления, сбережений и инвестиций. Эти графики показывают различные суммы, которые домохозяйства собираются потратить на потребление и сбережения, а фирмы планируют инвестировать на разных уровнях доходов и производства при фиксированном уровне цен.

4. *Средняя* склонность к потреблению и сбережению – это часть любого совокупного дохода, которая идет на потребление и сбережение. *Предельная* склонность к потреблению или сбережению – это доля любого *изменения* совокупного дохода, которая идет на потребление или сбережение.

5. Положение кривых потребления и сбережений определяется: а) размером богатства, которое принадлежит домохозяйствам; б) ожиданиями, касающимися будущего дохода, будущих цен и доступности (наличия) товаров; в) относительной величиной задолженности потребителей; г) налогами. Кривые потребления и сбережений относительно стабильны.

6. Инвестиции непосредственно определяются следующими факторами: а) ожидаемой нормой чистой 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 чистой прибыли r. Кривая спроса на инвестиции выявляет обратную зависимость между процентной ставкой и уровнем совокупных инвестиций.

7. 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.

8. Для упрощения мы допускаем, что уровень инвестиций, который определяется текущей процентной ставкой, и кривая спроса на инвестиции не изменяются в зависимости от уровня реального ВВП.

9. Долговременный срок службы капитальных товаров, нерегулярное появление крупных инноваций, изменчивость прибыли и непостоянство ожиданий – все эти факторы способствуют нестабильности инвестиционных расходов.

10. В частной закрытой экономике равновесный уровень ВВП соответствует точке, где совокупные расходы равны реальному объему производства, то есть там, где на графике кривая $C+I_g$ пересекается с биссектрисой. При любом уровне ВВП выше равновесного реальный объем производства будет превышать совокупные расходы, что приведет к незапланированным инвестициям в товарные запасы, снижению прибылей и в конечном счете к уменьшению объема производства, занятости и дохода. При любом уровне ВВП ниже равновесного совокупные расходы будут превышать реальный объем производства, что приведет к незапланированному недоинвестированию товарных запасов, значительному повышению прибылей и в конечном счете к росту ВВП.

11. Используя метод сопоставления изъятий и вливаний для определения равновесного ВВП, мы обнаруживаем его в той точке, где сумма сбереже-

ний домохозяйств равна запланированным инвестициям фирм, то есть в точке пересечения кривых сбережений и плановых инвестиций. Любое превышение сбережений над плановыми инвестициями вызовет недостаток совокупных расходов, что приведет к падению ВВП. Любое превышение плановых инвестиций над сбережениями приведет к избытку совокупных расходов и росту ВВП. В обоих случаях эти изменения ВВП исправят указанные несоответствия между сбережениями и запланированными инвестициями.

12. Фактические инвестиции состоят из плановых инвестиций и внеплановых изменений в товарных запасах. Когда суммы запланированных инвестиций и запланированных сбережений не совпадают, происходит непредусмотренное инвестирование или недоинвестирование товарных запасов, которые уравнивают фактические инвестиции и сбережения. При равновесном ВВП плановые инвестиции равны сбережениям; уровни товарных запасов стабильны (незапланированное инвестирование и недоинвестирование отсутствуют).

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Закон Сэя (*Say's law*)
Кейнсианская экономическая теория (*Keynesian economics*)
Графики потребления и сбережений (*consumption and saving schedules*)
Пороговый доход (*break-even income*)
Средняя склонность к потреблению и сбережению (*average propensities to consume and save*)
Предельная склонность к потреблению и сбережению (*marginal propensities to consume and save*)
Кривая спроса на инвестиции (*investment-demand curve*)
График инвестиций (*investment schedule*)
Метод сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта (*aggregate expenditures-domestic output approach*)
Равновесный ВВП (*equilibrium GDP*)
Биссектриса (*45-degree line*)
Метод изъятий и вливаний (*leakages-injections approach*)
Плановые и фактические инвестиции (*planned versus actual investment*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Установите связь между законом Сэя и постулатом экономистов классической школы, утверждающих, что экономика обычно функционирует *на* кривой своих производственных возможностей (гл. 2). Используйте анализ производственных возможностей для иллюстрации кейнсианской точки зрения на этот вопрос.

2. Объясните, какие взаимозависимости отражают: а) график потребления; б) график сбережений; в) кривая спроса на инвестиции; г) график инвестиций.

3. Чем различаются ССП и ПСП? Почему сумма ПСП и ПСС должна быть равна единице? Какие основные факторы определяют параметры кривых потребления и сбережений? А какие факторы определяют ваш уровень потребления?

4. Объясните, какое влияние окажет каждый из приведенных ниже факторов на графики потребления, сбережений и инвестиций.

а. Уменьшение количества государственных облигаций у потребителей.

б. Угроза локальной неядерной войны, которая порождает у потребителей ожидания дефицита в будущем товаров длительного пользования.

в. Снижение реальной процентной ставки.

г. Резкое падение цен на акции.

д. Увеличение темпов роста населения.

е. Разработка более дешевой технологии получения чугуна из руды.

ж. Объявление о сокращении пособий по социальному обеспечению.

з. Ожидание умеренных темпов инфляции в течение следующего десятилетия.

и. Увеличение федерального подоходного налога с граждан.

5. Объясните, почему смещение кривой потребления вверх обычно приводит к равноценному смещению кривой сбережений вниз. Каково исключение из этого правила?

6. ***Ключевой вопрос.*** *Заполните следующую таблицу.*

Уровень производства и дохода (ВВП=РД) (в дол.)	Потребление (в дол.)	Сбережения (в дол.)	ССП	ССС	ПСП	ПСС
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 тратят сбережения при очень низких уровнях дохода?

в. Если по мере роста доходов доля потребления в совокупном доходе уменьшается, а сбережений увеличивается, объясните устно и с помощью графика, почему ПСП и ПСС не изменяются при различных уровнях дохода.

7. Какие основные факторы определяют объем инвестиций? Объясните, какова взаимозависимость реальной процентной ставки и уровня инвестиций. Почему график инвестиций менее стабилен, чем графики потребления и сбережений?

8. ***Ключевой вопрос.*** *Допустим, что в экономике нет инвестиционных проектов, которые обеспечили бы ожидаемую норму чистой прибыли в 25% или более. Но предположим, что есть инвестиционные проекты на 10 млрд дол., ожидаемая чистая прибыль от которых составляет от 15 до 20%; другие проекты, также требующие 10 млрд дол. инвестиций с ожидаемой нормой прибыли от 10 до 15%, и т.д. Обобщите эти данные и представьте их графически, отложив ожидаемую норму чистой 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. Объясните графически, как определяется равновесный ВВП для частной закрытой экономики, используя: а) метод сопоставления совокупных расходов и внутреннего продукта; б) метод сопоставления изъятий и вливаний.

10. ***Ключевой вопрос.*** *Исходя из того, что уровень инвестиций равен 16 млрд дол. и не зависит от общего объема производства, заполните следующую таблицу и определите равновесные уровни производства и занятости, которые частная закрытая экономика в состоянии обеспечить. Чему равны ПСП и ПСС?*

Возможные уровни занятости (в млн человек)	Реальный внутренний продукт (ВВП=РД) (в млрд дол.)	Потребление (в млрд дол.)	Сбережения (в млрд дол.)
40	240	244	_____
45	260	260	_____
50	280	276	_____
55	300	292	_____
60	320	308	_____
65	340	324	_____
70	360	340	_____
75	380	356	_____
80	400	372	_____

11. ***Ключевой вопрос.*** *Используя данные о потреблении и сбережениях, приведенные в вопросе 10, и исходя из того, что уровень инвестиций равен 16 млрд дол., определите, какими будут уровни сбережений и плановых инвестиций при объеме производства 380 млрд дол. Какими будут уровни сбережений и фактических инвестиций? Какими будут уровни сбережений и плановых инвестиций при объеме производства 300 млрд дол.? А уровни сбережений и фактических инвестиций? Используйте понятие непредусмотренных инвестиций, чтобы объяснить, как устанавливается равновесный объем внутреннего производства при первоначальном его объеме 380 млрд дол. и 300 млрд дол.*

12. «Плановые инвестиции равны сбережениям на всех уровнях ВВП, а фактические инвестиции — только при равновесном ВВП». Вы согласны с этим утверждением? Объясните ваш ответ. Критически оцените следующее утверждение: «Тот факт, что домохозяйства могут отложить в качестве сбережений больше, чем собираются инвестировать фирмы, значения не имеет, поскольку со временем реальная ситуация заставит домохозяйства и фирмы сберегать и инвестировать в одинаковых масштабах».

13. **Углубленный анализ.** Линейные уравнения (см. приложение к гл. 1) для кривых потребления и сбережений имеют следующий общий вид: $C = a + bY$ и $S = a + (1 - b)Y$, где C, S и Y — соответственно потребление, сбережения и национальный доход. Постоянная величина a представляет вертикальный отрезок, b — наклон кривой потребления.

а. Используя следующие данные, подставьте конкретные числовые значения в уравнения потребления и сбережений.

Национальный доход, Y (в дол.)	Потребление, C (в дол.)
0	80
100	140
200	200
300	260
400	320

б. Каков экономический смысл величины b; $(1 - b)$?

в. Предположим, что объем сбережений на каждом уровне национального дохода сокращается на 20 млрд дол., но при этом величины b и $(1 - b)$ остаются неизменными. Составьте уравнения сбережений и потребления для новых числовых значений и назовите фактор, который мог вызвать такое изменение.

14. **Углубленный анализ.** Предположим, что линейное уравнение потребления в гипотетической экономике имеет вид $C = 40 + 0{,}8Y$, а доход (Y) равен 400. Определите: а) предельную склонность к потреблению; б) предельную склонность к сбережению; в) уровень потребления; г) среднюю склонность к потреблению; д) уровень сбережений; е) среднюю склонность к сбережению.

15. **Углубленный анализ.** Предположим, что в гипотетической частной закрытой экономике линейное уравнение потребления имеет следующий вид: $C = 10 + 0{,}9Y$, где Y — совокупный реальный доход (объем производства). Предположим также, что уравнение инвестиций выглядит так: $I_g = I_g^0 = 40$ — и означает, что I_g равно 40 на всех уровнях реального дохода (объема производства). Используя уравнение $Y = C + I_g$, определите равновесный уровень Y. Каков общий объем потребления, сбережений и инвестиций при равновесном уровне Y?

16. («Последний штрих».) Каково значение книги Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», опубликованной в 1936 г.?

10

СОВОКУПНЫЕ РАСХОДЫ: МУЛЬТИПЛИКАТОР, ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ И ГОСУДАРСТВО

Мы видели, почему складывается вполне определенный уровень реального ВВП, особенно в частной закрытой экономике. Теперь надо узнать, почему и как может изменяться этот уровень, что часто происходит в действительности. Кроме того, мы приблизимся к реальной экономике, если включим в нашу модель совокупных расходов иностранный сектор и государство.

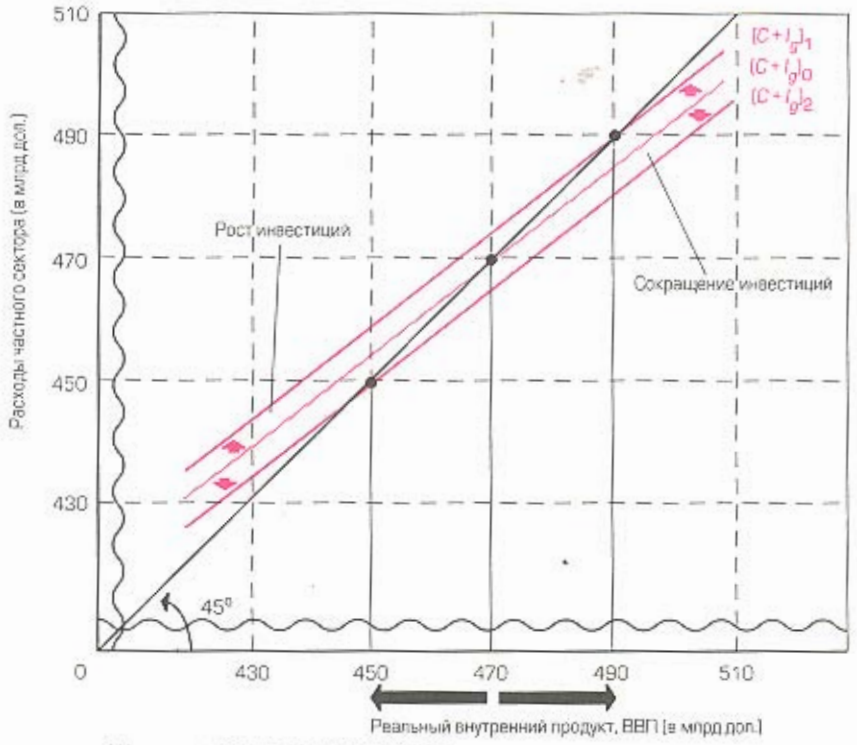
Сначала мы проанализируем изменения в инвестиционных расходах и их влияние на реальный ВВП, доход и занятость, в результате чего обнаружим, что изменение величины инвестиций приводит к многократному изменению в объеме производства и доходах. Потом мы «откроем» нашу упрощенную «закрытую» экономику и покажем, какое влияние на нее оказывают экспорт и импорт. Затем мы введем в модель правительство – его расходы и налоги – и тогда «частная» экономика станет «смешанной». Наконец, мы рассмотрим эту модель в свете двух исторический событий и проанализируем ее недостатки. Если нет никаких дополнительных оговорок, значит, мы по-прежнему допускаем, что уровень цен остается постоянным. Таким образом, наше внимание все еще сосредоточено на ВВП.

ИЗМЕНЕНИЯ РАВНОВЕСНОГО ВВП И МУЛЬТИПЛИКАТОР

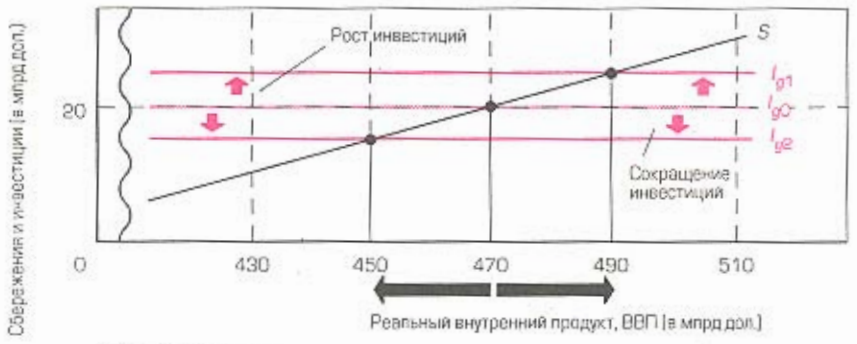
До сих пор мы использовали модель совокупных расходов для объяснения равновесных уровней совокупного производства и дохода. Но в главе 8 мы видели, что ВВП в американской капиталистической экономике редко бывает стабильным. Для него скорее характерны длительные периоды роста, перемежающиеся с циклическими колебаниями. Давайте посмотрим, *почему* и *как* изменяется равновесный уровень реального ВВП.

Равновесный уровень ВВП изменяется вследствие изменений объемов инвестиций, сбережений и потребления. Так как инвестиционные расходы обычно менее стабильны, чем объемы потребления и сбережений, мы будем исходить из изменений в объеме инвестиций.

Влияние изменений в инвестициях можно увидеть на рис. 10-1а и 10-1б. Допустим, что ожидаемая норма чистой прибыли повышается (смещая кривую спроса на инвестиции, изображенную на рис. 9-5, вправо) *или* снижается процентная ставка (кривая спроса на инвестиции на рис. 9-5 не смещается; мы двигаемся вниз по стабильной кривой). В результате инвестиционные расходы увеличиваются, скажем, на 5 млрд дол. Это показано на рис. 10-1а сдвигом кривой совокупных расходов вверх от $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_1$, на рис. 10-1б сдвигом кривой инвестиций вверх от I_{g0} до I_{g1}. Поэтому на обоих графиках мы видим рост равновесного ВВП с 470 млрд до 490 млрд дол.



а) Изменение объема совокупных расходов



б) Изменение объема инвестиций

Рисунок 10–1. Изменения равновесного ВВП, вызванные сдвигами в объеме совокупных расходов и объеме инвестиций

Сдвиг объема совокупных расходов вверх от $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_1$ приведет к увеличению равновесного ВВП. И наоборот, сдвиг объема совокупных расходов вниз от $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_2$ приведет к уменьшению равновесного ВВП. На графике сбережений и инвестиций сдвиг кривой инвестиций вверх от I_{g0} до I_{g1} приведет к повышению, а вниз от I_{g0} до I_{g2} – к понижению равновесного ВВП.

Если уменьшится ожидаемая норма чистой прибыли от инвестиции *или* повысится процентная ставка, то инвестиционные расходы сократятся, скажем, на 5 млрд дол. Это показано на рис. 10-1б сдвигом кривой инвестиций вниз от I_{g0} до I_{g2} и на рис. 10-1а сдвигом кривой совокупных расходов от $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_2$. В каждом случае эти смещения указывают на уменьшение равновесного ВВП с первоначальных 470 млрд до 450 млрд дол.

Вы должны проверить эти выводы с помощью табл. 9-4, заменив сначала 25 млрд дол., а потом 15 млрд на 20 млрд дол. запланированных инвестиций в столбце (5) этой таблицы.

Забегая вперед, заметим, что изменение объема инвестиций на 5 млрд дол. может быть прямым результатом экономической политики. Обратившись к табл. 9-3, увидим, что первоначальный уровень инвестиций 20 млрд дол. соответствует 8%-ной ставке. *Если* экономика переживает спад, то для оживления экономической активности финансовые органы могут намеренно снизить процентную ставку до 6% (увеличив предложение денег), что приведет к увеличению объема инвестиций на 5 млрд дол. и соответственно к увеличению совокупных расходов.

И наоборот, *если* первоначальные инвестиции равны 20 млрд дол., а экономика при этом сталки-

вается с проблемой инфляционного спроса, финансовые органы могут повысить процентную ставку до 10% (уменьшив предложение денег), способствуя тем самым сокращению объема инвестиций и совокупных расходов, чтобы сдержать инфляцию. Денежная политика – регулирование объема денежной массы (предложения денег) для изменения процентных ставок и совокупных расходов – рассматривается в главе 15.

Изменения графиков потребления и сбережений приведут к таким же результатам. Если домохозяйства будут потреблять больше (сберегать меньше) при любом уровне ВВП, то кривая совокупных расходов сдвинется вверх, а кривая сбережений – соответственно вниз (см. рис. 10-1а и 10-1б). Любой из этих сдвигов приведет к увеличению равновесного ВВП. Если домохозяйства будут потреблять меньше (сберегать больше) при любом уровне ВВП, это приведет к смещению кривой потребления вниз, а кривой сбережений – вверх и тем самым к уменьшению равновесного ВВП.

Эффект мультипликатора

Из приведенных примеров вы, наверно, заметили, что вследствие изменения инвестиционных расходов на 5 млрд дол. объем производства и дохода возрос на 20 млрд дол. Этот удивительный результат называется **эффектом мультипликатора** или просто *мультипликатором*. Мультипликатор – это отношение изменения равновесного уровня ВВП к изменению (инвестиционных) расходов, которые вызвали данное изменение ВВП. В общем виде:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Изменение реального ВВП}}{\text{Первоначальное изменение расходов}}.$$

В нашем примере мультипликатор равен 4 (изменение ВВП на 20 млрд дол./изменение объема инвестиций на 5 млрд дол.). Или, преобразуя уравнение, можно сказать:

$$\text{Изменение ВВП} = \text{Мультипликатор} \times \text{Первоначальное изменение расходов.}$$

О мультипликаторе следует сделать три замечания.

1. «Первоначальное изменение расходов» обычно относится к инвестиционным расходам, потому что инвестиции являются самым изменчивым компонентом совокупных расходов (рис. 9-7). Но изменения в потреблении, экспорте или государственных закупках тоже подвержены эффекту мультипликатора.

2. «Первоначальное изменение в расходах» означает смещение вверх или вниз графика совокупных расходов в результате смещения вверх или вниз одного из компонентов этих расходов. На рис. 10-1б мы видим, что реальный ВВП увеличился на 20 млрд дол. благодаря сдвигу графика инвестиций вверх на 5 млрд дол. от I_{g0} до I_{g1}.

3. Во втором пункте подразумевается, что мультипликатор действует в обоих направлениях. Небольшое увеличение расходов может привести к многократному приросту ВВП, а небольшое уменьшение расходов – к многократному сокращению ВВП. Внимательно посмотрите на результаты сдвигов от $(C + I_g)_0$ до $(C + I_g)_1$ и от I_{g0} до I_{g1} или до I_{g2} на рис. 10-1а и 10-1б.

Логическое обоснование. В основе эффекта мультипликатора лежат два факта.

1. В экономике происходит повторяющийся, постоянный кругооборот расходов и доходов, в результате которого доллары, потраченные Смитом, в виде дохода получает Джонс.

2. Любое изменение дохода приведет к тому, что потребление и сбережения изменятся в том же направлении и на ту же долю, что и доход.

Из этого следует, что первоначальное изменение уровня расходов вызовет цепную реакцию, которая, хотя и будет постепенно затухать на каждой следующей ступени, приведет к многократному изменению ВВП.

Логическое обоснование эффекта мультипликатора проиллюстрировано в табл. 10-1. Предположим, что произошло увеличение инвестиционных расходов на 5 млрд дол. Это повлечет за собой смещение графика совокупных расходов вверх на рис. 10-1а и смещение графика инвестиций вверх с 20 млрд до 25 млрд дол. на рис. 10-1б. Мы по-прежнему допускаем, что ПСП равна 0,75, а ПСС – 0,25. Кроме того, мы считаем, что экономика находится в равновесии при уровне ВВП в 470 млрд дол.

Первоначальное увеличение инвестиционных расходов порождает равноценное увеличение заработной платы, ренты, дохода в виде процентов и прибыли, потому что расходование и получение дохода – это две стороны одной и той же сделки. Насколько прирост доходов домохозяйств на 5 млрд дол. будет стимулировать потребление? Ответ можно найти, применив к этому изменению дохода предельную склонность к потреблению, равную 0,75. Итак, возрастание дохода на 5 млрд дол. приведет к увеличению потребления на 3,75 млрд дол. (0,75 × 5 млрд дол.), а сбережений – на 1,25 млрд дол. (0,25 × 5 млрд дол.), как показано в столбцах (2) и (3) табл. 10-1.

Затраченные 3,75 млрд дол. получают в виде дохода другие домохозяйства (второй цикл). Эти домохозяйства потребляют 0,75 из 3,75 млрд дол., то есть 2,81 млрд дол., а сберегают 0,25 из этой суммы, то есть 0,94 млрд дол. При этом 2,81 млрд дол., составлявших потребление, в виде дохода попадают к следующим домохозяйствам (третий цикл). И этот процесс продолжается.

Таблица 10-1. Мультипликатор: числовой пример (в млрд дол.)

	(1) Изменение дохода	(2) Изменение потребления (ПСП = 0,75)	(3) Изменение сбережений (ПСС = 0,25)
Предполагаемый рост инвестиций	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

Рис. 10-2, основанный на данных табл. 10-1, показывает суммарные результаты циклов, из которых состоит процесс действия мультипликатора. Каждый цикл *добавляет* величины, обозначенные светлыми прямоугольниками, к национальному доходу ВВП. Накопленный дополнительный доход в каждом цикле — сумма светлых прямоугольников — составляет итоговое изменение дохода или ВВП. Хотя эффект многоразового расходования прироста инвестиций уменьшается с каждым следующим циклом, суммарное повышение уровня производства и доходов составит 20 млрд дол., если действие мультипликатора продолжится до последнего доллара. Следовательно, увеличение инвестиций на 5 млрд дол. приведет к возрастанию ВВП на 20 млрд дол. — с 470 млрд до 490 млрд дол. Из этого следует, что мультипликатор равен 4 (20 млрд дол./5 млрд дол.).

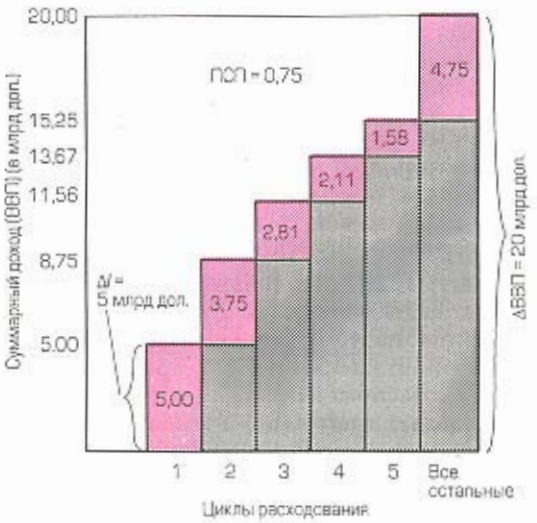


Рисунок 10-2. Процесс действия мультипликатора (ПСП = 0,75)

Первоначальное увеличение инвестиционных расходов на 5 млрд дол. в цикле 1 создает новый доход, равный 5 млрд дол. Из этого нового дохода домохозяйства расходуют 3,75 млрд дол. (0,75 × 5 млрд дол.), создавая тем самым в цикле 2 дополнительный доход в размере 3,75 млрд дол. Из этого нового дохода домохозяйства расходуют 2,81 млрд дол. (0,75 × 3,75 млрд дол.), и в цикле 3 доход возрастает на эту сумму. Накопление таких приростов дохода в течение всего процесса в конечном итоге приводит к общему изменению дохода и ВВП на 20 млрд дол. Следовательно, мультипликатор равен 4 (20 млрд дол./5 млрд дол.).

Не случайно, что эффект мультипликатора перестает действовать в тот момент, когда сбережения достигают достаточной величины, чтобы компенсировать первоначальное увеличение инвестиционных расходов на 5 млрд дол. Только тогда восстанавливается равновесие, нарушенное увеличением инвестиций. ВВП и совокупные расходы должны вырасти на 20 млрд дол., чтобы возникли дополнительные сбережения в размере 5 млрд дол. для компенсации увеличения инвестиционных расходов на 5 млрд дол. Доход должен повыситься в 4 раза по сравнению с первоначальным превышением инвестиций над сбережениями, потому что сбережения домохозяйств составляют $^1/_4$ от любого прироста их доходов (то есть ПСС равна 0,25). В данном примере мультипликатор, то есть число, показывающее, во сколько раз суммарное увеличение дохода превышает первоначальный рост инвестиционных расходов, равен 4.

Мультипликатор и предельная склонность к потреблению и сбережению. Вы, наверно, уже поняли из табл. 10-1, что между ПСС и величиной мультипликатора существует некая взаимозависимость. Доля прироста дохода, которая идет на сбережения, то есть ПСС, определяет кумулятивный эффект от многоразового расходования при любом первона-

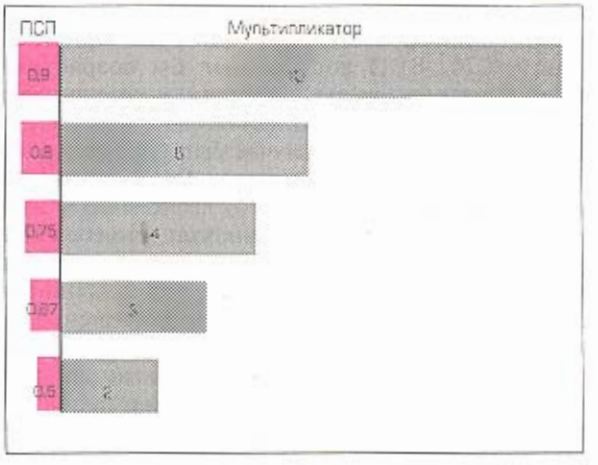


Рисунок 10-3. ПСП и мультипликатор

Чем больше ПСП (чем меньше ПСС), тем больше величина мультипликатора.

чальном изменении величины I_g, G, X_n или C, а следовательно, определяет и величину мультипликатора. *Величина ПСС и величина мультипликатора обратно пропорциональны.* Чем меньше доля любого изменения в доходе, которая идет на сбережения, тем больше величина повторного расходования в каждом цикле и, следовательно, тем больше величина мультипликатора. Если ПСС составляет 0,25, как в нашем примере, то мультипликатор равен 4. Если бы ПСС составляла 0,33, мультипликатор равнялся бы 3. Если бы ПСС оказалась равна 0,2, то мультипликатор был бы равен 5.

Посмотрим еще раз на табл. 9-4 и рис. 10-1б. Сначала экономика находилась в состоянии равновесия при уровне ВВП 470 млрд дол. Потом фирмы увеличили инвестиции на 5 млрд дол., так что при уровне ВВП 470 млрд дол. запланированные инвестиции в размере 25 млрд дол. превысили сбережения, составлявшие 20 млрд дол. Это означает, что уровень ВВП 470 млрд дол. перестал быть равновесным. Насколько должен вырасти ВВП или национальный доход, чтобы восстановилось равновесие? На сумму, достаточную, чтобы создать 5 млрд дол. дополнительных сбережений для компенсации возрастания инвестиций на 5 млрд дол. Поскольку домохозяйства сберегают 1 дол. из каждых 4 дол. дополнительного дохода, который они получают (ПСС = 0,25), ВВП должен вырасти на 20 млрд дол. – в 4 раза больше увеличения инвестиций, чтобы обеспечить 5 млрд дол. дополнительных сбережений, необходимых для восстановления равновесия. Следовательно, мультипликатор равен 4.

Если бы ПСС была равна 0,33, прирост ВВП должен был бы составить только 15 млрд дол. (в 3 раза больше увеличения инвестиций), чтобы обеспечить 5 млрд дол. дополнительных сбережений и восстановить равновесие. Следовательно, мультипликатор был бы равен 3. Но при ПСС, равной 0,20, ВВП должен был бы возрасти на 25 млрд дол., чтобы люди сберегали дополнительные 5 млрд дол. и восстановилось равновесие, а мультипликатор в этом случае был бы равен 5.

Кроме того, вспомним, что ПСС определяет наклон кривой сбережений. Согласно методу изъятий и вливаний ($S = I_g$) это означает, что если ПСС составляет относительно большую величину (например, 0,5) и поэтому наклон кривой сбережений относительно крутой (0,5), то любое повышение инвестиционных расходов будет соответствовать сравнительно небольшой величине мультипликатора. Увеличение инвестиций на 5 млрд дол. приведет к образованию новой точки пересечения кривых S и I_g, находящейся лишь на 10 млрд дол. правее первоначального равновесия ВВП. В этом случае мультипликатор равен всего 2.

Но если величина ПСС относительно мала (скажем, 0,10), то наклон кривой сбережений будет относительно пологий. Поэтому тот же сдвиг кривой инвестиций на 5 млрд дол. даст новую точку пересечения на 50 млрд дол. правее первоначального равновесного ВВП. В этом примере мультипликатор равен 10. Вы можете проверить эти два примера, построив соответствующие графики сбережений и инвестиций.

Подводя итоги, можно сказать, что *мультипликатор равен обратной величине ППС.* Обратная величина любого числа – это частное от деления единицы на это число:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{\text{ПСС}}.$$

Эта формула дает возможность определить мультипликатор. Необходимо знать только величину ПСС, чтобы вычислить величину мультипликатора.

Кроме того, вспомним из главы 9, что, поскольку ПСП + ПСС = 1, из этого следует, что ПСС = = 1 – ПСП. Значит, формула мультипликатора может иметь такой вид:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{1 - \text{ПСП}}.$$

Значение мультипликатора. Значение мультипликатора заключается в том, что несущественное изменение в инвестиционных планах фирм или планах домохозяйств по поводу потребления и сбережений может вызвать серьезные изменения в равновесном ВВП. Мультипликатор усиливает колебания деловой активности, истоками которых являются изменения расходов.

Как показывает рис. 10-3, чем больше ПСП (или чем меньше ПСС), тем больше величина мультипликатора. Если ПСП равна 0,75, то мультипликатор составит 4, поэтому уменьшение запланированных инвестиций на 10 млрд дол. приведет к сокращению равновесного ВВП на 40 млрд дол. Но если ПСП составляет всего 0,67, а мультипликатор равен 3, то уменьшение запланированных инвестиций на те же 10 млрд дол. сократит равновесный ВВП только на 30 млрд дол. Здравый смысл подсказывает: большая величина ПСП означает, что в цепочке циклов потребления, показанной на рис. 10-2, числовые значения уменьшаются медленно, поэтому в доходе накапливаются крупные изменения. И наоборот, малая величина ПСП (или большая ПСС) вызывает быстрое сокращение потребления, поэтому итоговое изменение дохода невелико.

Выводы. Представленный здесь мультипликатор называется *простым мультипликатором*, потому что он основан на простой модели экономики. Простой мультипликатор 1/ПСП отражает лишь изъятие средств на сбережения. В реальной экономике есть и другие изъятия – импорт и налоги, которые тоже

могут снизить темпы накопления доходов и расходования средств. Подобно тому как происходит изъятие средств для сбережений, какая-то часть дохода в каждом цикле «утекает» в виде дополнительных налогов, а другая часть используется на приобретение дополнительного количества товаров за границей. В результате этих дополнительных изъятий формулу мультипликатора 1/ПСС можно обобщить, подставив в знаменатель один из следующих показателей: «доля изменения в доходе, которая не затрачивается на товары, произведенные внутри страны» или «доля изменения в доходе, которая "утекает", или изымается, из потока доходов и расходов». Более реалистичный мультипликатор, в который включаются все изъятия – сбережения, налоги и импорт, – называется *сложным мультипликатором*. По оценкам Совета экономических консультантов, который дает президенту США рекомендации по экономическим вопросам, сложный мультипликатор для Соединенных Штатов равен примерно 2. (*Ключевой вопрос 2.*)

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И РАВНОВЕСНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА

В нашей модели совокупных расходов не учитывалась внешняя торговля, так как мы рассматривали закрытую экономику. Теперь мы будем принимать во внимание экспорт и импорт, а также тот факт, что показатель **чистого экспорта** (экспорт минус импорт) может иметь как положительное, так и отрицательное значение. На форзаце этой книги в строке 4 указывается, что в какие-то годы чистый экспорт был положительным (экспорт > импорта), а в другие – отрицательным (импорт > экспорта). Например, отметим, что в 1975 г. чистый экспорт был *положительным* (+14 млрд дол.), а 1987 г. – *отрицательным* (–143 млрд дол.).

Каково соотношение чистого экспорта – экспорт *минус* импорт – и совокупных расходов?

Чистый экспорт и совокупные расходы

Так же как потребление и инвестиции, экспорт (X) способствует росту производства, дохода и занятости внутри страны. Хотя товары и услуги, производство которых связано с определенными расходами, отправляются за границу, затраты иностранных государств на приобретение американских товаров увеличивают объем производства, создают рабочие места и доход в Соединенных Штатах. Поэтому экспорт следует включить в совокупные расходы в качестве компонента.

И наоборот, если экономика открыта для внешней торговли, часть ее расходов на потребление и инвестиции уйдет на импорт (M), то есть на приобретение товаров и услуг, производимых за границей, а не в Соединенных Штатах. Значит, чтобы не завысить стоимость отечественного производства, надо уменьшить величину расходов на потребление и инвестиции на сумму, затраченную на импортные товары. Оценивая совокупные расходы на отечественные товары и услуги, следует вычесть расходы на импорт.

Короче говоря, для частной закрытой экономики совокупные расходы равны $C + I_g$. А для открытой экономики с внешней торговлей совокупные расходы составляют $C + I_g + (X - M)$. Помня о том, что чистый экспорт (X_n) равен $(X - M)$, можно также сказать, что совокупные расходы для частной открытой экономики составляют $C + I_g + X_n$.

График чистого экспорта

Табл. 10-2 содержит данные для двух потенциальных графиков чистого экспорта в гипотетической экономике, параметры которой были представлены ранее в табл. 9-4. Подобно графикам потребления и инвестиций, график чистого экспорта отражает значения конкретных расходов – в данном случае чистого экспорта – при любом уровне ВВП. Показатели чистого экспорта X_{n1} (столбец 2) свидетельствуют о том, что экспорт превышает импорт на 5 млрд дол. на любом уровне ВВП. Например, экспорт равен 15 млрд дол., а импорт – 10 млрд дол. Показатели X_{n2} (столбец 3) свидетельствуют, что импорт на 5 млрд дол. превышает экспорт. Скажем, импорт равен 20 млрд дол., а экспорт – 15 млрд дол. Чтобы упростить наши рассуждения, мы в обоих случаях допускаем, что чистый экспорт автономен, то есть не зависит от ВВП[1].

Две кривые чистого экспорта, описанные в табл. 10-2, графически изображены на рис. 10-4б. Кривая X_{n1} показывает, что положительный чистый экспорт в 5 млрд дол. соответствует любому уровню ВВП. И наоборот, кривая X_{n2} находится ниже горизонтальной оси и показывает *отрицательные* 5 млрд дол. чистого экспорта.

[1] Если наш *экспорт* зависит от доходов *иностранных государств*, а не от американского ВВП, то наш *импорт* находится в прямой зависимости от нашего *внутреннего* национального дохода. Как наше внутреннее потребление изменяется прямо пропорционально нашему ВВП, точно так же изменяются и наши закупки иностранных товаров. По мере возрастания отечественного ВВП американские домохозяйства покупают больше не только «понтиаков» и «кепсик», но также «порше» и «перрье». Однако пока мы не будем принимать во внимание сложности, связанные с определенной взаимозависимостью импорта и американского ВВП.

Чистый экспорт и равновесный ВВП

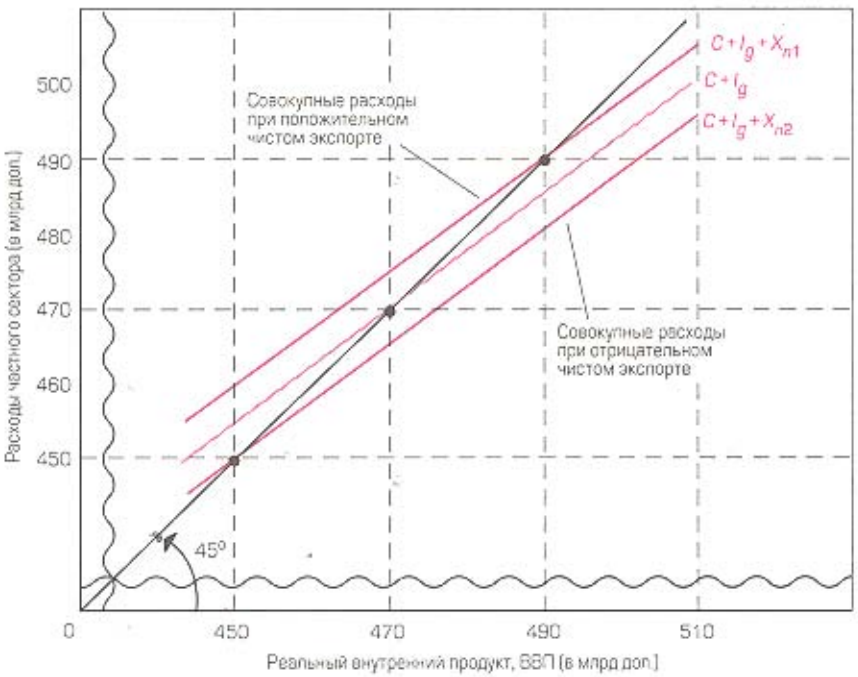
Кривая совокупных расходов, обозначенная $C + I_g$ на рис. 10-4а, идентична кривой на рис. 9-8 (числовые значения в табл. 9-4). Это значит, что $C + I_g$ отражает общую сумму расходов на потребление и валовые инвестиции при любом уровне ВВП. Без иностранного сектора равновесный уровень ВВП составляет 470 млрд дол. Этот равновесный уровень производства определяется в точке пересечения кривой $C + I_g$ с биссектрисой. Только в этой точке совокупные расходы будут равны ВВП.

Но чистый экспорт может иметь либо положительное, либо отрицательное значение. Теперь посмотрим, как повлияет на равновесный ВВП каждый график, представленный на рис. 10-4б.

Таблица 10-2. Две шкалы чистого экспорта (в млрд дол.)

(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

Положительный чистый экспорт. Предположим, что кривая чистого экспорта выглядит как X_{n1}. Дополнительные расходы других стран на наш чистый экс-



а) График совокупных расходов

б) График чистого экспорта, X_n

Рисунок 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 $C + I_g + X_{n1}$ в открытой экономике. Отрицательный чистый экспорт, представленный 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 $C + I_g + X_{n2}$ в открытой экономике.

порт в размере 5 млрд дол. добавляются к кривой $C + I_g$ на рис. 10-4а. Поэтому величина совокупных расходов при любом уровне ВВП оказывается на 5 млрд дол. больше, чем та, что представлена собственно кривой $C + I_g$. На самом деле кривая совокупных расходов для открытой экономики принимает вид $C + I_g + X_{n1}$. Следовательно, международная торговля привела к увеличению равновесного ВВП с 470 млрд дол. в частной закрытой экономике до 490 млрд дол. в более реалистичной открытой экономике.

Вы можете убедиться в том, что равновесный ВВП равен 490 млрд дол. Для этого надо добавить 5 млрд дол. к любому уровню совокупных расходов, представленных в табл. 9-4, и определить, на каком уровне величина $C + I_g + X_n$ равна ВВП.

Подведем итоги. *Положительный чистый экспорт влечет за собой увеличение совокупных расходов по сравнению с их объемом в закрытой экономике и поэтому приводит к возрастанию ВВП.* В данном случае добавление чистого экспорта в размере 5 млрд дол. привело к возрастанию ВВП на 20 млрд дол., то есть мультипликатор равен 4.

Отрицательный чистый экспорт. Расширив сферу наших рассуждений, мы имеем возможность определить, какое влияние оказывает отрицательный чистый экспорт на ВВП. Если чистый экспорт равен X_{n2}, как показано на рис. 10-4б, то затраченные зарубежными странами на чистый экспорт 5 млрд дол. следует вычесть из совокупных расходов $C + I_g$, чтобы определить величину совокупных расходов для чистой открытой экономики. Отрицательный чистый экспорт в размере 5 млрд дол. означает, что наша гипотетическая экономика импортирует на 5 млрд дол. больше товаров, чем продает за границу. Следовательно, кривая совокупных расходов, обозначенная на рис. 10-4а как $C + I_g$, завышает расходы на *отечественное* производство при любом уровне ВВП. Из суммы расходов на потребление и инвестиции надо вычесть 5 млрд дол., то есть величину затрат на приобретение импортных товаров. Например, если импорт равен 15 млрд дол., а экспорт — 10 млрд дол., надо вычесть 5 млрд дол. *чистого* импорта (−5 млрд дол. *чистого* экспорта) из общих расходов на потребление и инвестиции.

После того как мы сократим на 5 млрд дол. значения $C + I_g$, представленные кривой на рис. 10-4а, соответствующий график совокупных расходов примет вид $C + I_g + X_{n2}$ и равновесный ВВП уменьшится с 470 млрд до 450 млрд дол. И снова изменение чистого экспорта на 5 млрд дол. привело к четырехкратному изменению ВВП, напоминая нам о том, что мультипликатор равен 4. Чтобы определить величину нового равновесного ВВП, надо вычесть 5 млрд дол. из совокупных расходов при любом уровне ВВП (см. табл. 9-4).

Напрашивается еще один вывод. *Отрицательный чистый экспорт приводит к уменьшению совокупных расходов по сравнению с их величиной в закрытой экономике и, следовательно, к сокращению ВВП.* Импорт увеличивает запасы доступных товаров в экономике, но уменьшает реальный ВВП, сокращая расходы на товары отечественного производства.

Наши выводы о положительном и отрицательном чистом экспорте, а также о равновесном ВВП сводятся к тому, что уменьшение чистого экспорта, то есть сокращение экспорта или увеличение импорта, снижает совокупные расходы и сокращает ВВП. И наоборот, увеличение чистого экспорта в результате возрастания экспорта или уменьшения импорта приводит к росту совокупных расходов и ВВП.

В разделе «Международный ракурс» 10-1 показано, что объемы чистого экспорта в ведущих промышленных странах существенно отличаются друг от друга. (*Ключевой вопрос 5.*)

Внешнеэкономические связи

Анализ чистого экспорта и реального ВВП показывает, каким образом политическая или экономическая конъюнктура за рубежом может оказывать влияние на наш ВВП.

Процветание в зарубежных странах. Рост уровня национального дохода у наших торговых партнеров позволяет нам продавать больше товаров за границу и тем самым увеличивать наш чистый экспорт и реальный ВВП. Мы должны быть заинтересованы в процветании наших торговых партнеров, потому что их благосостояние дает им возможность покупать больше наших экспортных товаров и тем самым «передать» нам частицу своего процветания.

Тарифы. Предположим, что наши торговые партнеры повысят тарифы на наши товары, чтобы сократить свой импорт и стимулировать собственное производство. Но их импорт — для нас экспорт. Когда они ограничивают импорт, чтобы стимулировать *свою* экономику, они сокращают наш экспорт и способствуют спаду в *нашей* экономике. Мы можем ответить введением торговых барьеров на их товары. В таком случае их экспорт уменьшится, а чистый экспорт не изменится или даже сократится. Во время Великой депрессии 30-х годов многие страны, в том числе и Соединенные Штаты, ввели торговые барьеры для уменьшения безработицы. Но эти ответные меры просто задушили международную торговлю, усилили депрессию и увеличили безработицу.

Валютные курсы. Обесценение доллара по отношению к другим валютам (гл. 6) позволяет живущим

за рубежом получать больше долларов за единицу своей валюты. Цена американских товаров в этих валютах упадет, стимулируя закупки наших экспортных товаров. Кроме того, американским покупателям потребуется больше долларов для покупки иностранных товаров, поэтому сократятся их затраты на импортную продукцию. В результате американский экспорт увеличится, а импорт уменьшится, что будет способствовать возрастанию нашего чистого экспорта и ВВП.

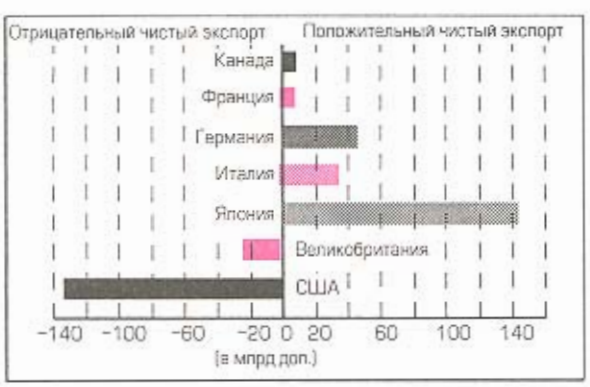
Приведет ли обесценение доллара к подъему ВВП или к инфляции, зависит от исходного состояния экономики в сравнении с объемом производства при полной занятости. Если экономика функционирует на уровне ниже своих производственных возможностей, то обесценение доллара и вызванное этим увеличение чистого экспорта приведут к возрастанию реального ВВП. Но если экономика уже исчерпала все свои ресурсы, то девальвация доллара и более высокий уровень чистого экспорта приведут к инфляции в стране.

Итак, в последнем примере рассматривались последствия девальвации доллара. Проанализируйте воздействие *повышения стоимости* доллара на чистый экспорт и равновесный ВВП.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 10–1

Чистый экспорт товаров (выборка стран)

Некоторые страны, такие, как Япония и Германия, имеют положительный чистый экспорт; другие, такие, как Соединенные Штаты и Великобритания, имеют отрицательный чистый экспорт.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development (данные за 1993 г.).

Краткое повторение 10–1

- В основе действия мультипликатора лежит следующий принцип: первоначальное изменение расходов может в несколько раз больше изменить величину национального дохода и ВВП.
- Чем выше предельная склонность к потреблению (или чем ниже предельная склонность к сбережению), тем больше величина простого мультипликатора.
- Положительный чистый экспорт приводит к увеличению совокупных расходов на товары отечественного производства и к росту равновесного ВВП; отрицательный чистый экспорт влечет за собой уменьшение совокупных расходов на товары отечественного производства и сокращение равновесного ВВП.

ВКЛЮЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В МОДЕЛЬ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ

Мы переходим к последнему этапу в построении нашей модели совокупных расходов – от частной (негосударственной) открытой экономики к смешанной экономике, в которую входит государственный сектор. В отличие от расходов частного сектора государственные расходы и налоги находятся в непосредственном ведении правительства. Оно может изменять их величину в качестве ответных мер на недостаточные или избыточные расходы частного сектора и тем самым обеспечивать экономическую стабильность.

Упрощения

Для простоты и ясности рассуждений введем следующие допущения.

1. Мы по-прежнему используем упрощенные графики инвестиций и чистого экспорта, где их уровни не зависят от объема ВВП.

2. Мы допускаем, что государственные закупки не приводят ни к снижению, ни к повышению расходов частного сектора. Они не вызывают сдвига кривых потребления и инвестиций ни вверх, ни вниз.

3. Мы допускаем, что государство получает чистый доход – общие доходы от налогов минус «отрицательные налоги» в виде трансфертных платежей – только от налогов с физических лиц.

4. Мы предполагаем, что государство получает фиксированную сумму налогов, независимо от уровня ВВП.

5. Мы по-прежнему исходим из того, что, если нет никаких специальных оговорок, уровень цен остается неизменным.

Эти допущения дадут нам простую и целостную картину того, как государственные расходы и налоги вписываются в модель совокупных расходов. В главе 12 мы откажемся от большинства этих допущений, когда будем рассматривать, как правительство использует изменения в своих расходах и налогах для изменения уровней ВВП и инфляции.

Государственные закупки и равновесный ВВП

Допустим, что правительство решило закупить товары и услуги на 20 млрд дол., независимо от уровня ВВП.

Пример, представленный в таблице. Табл. 10-3 показывает воздействие государственных закупок на равновесный ВВП. Столбцы (1)–(4) перенесены сюда из табл. 9-4 для частной закрытой экономики, в которой равновесный ВВП составляет 470 млрд дол. Единственные новшества в этой таблице – это включение чистого экспорта (экспорт минус импорт) в столбце (5) и государственных закупок в столбце (6). (Отметим, что чистый экспорт в столбце (5) равен нулю.) Добавив расходы на государственные закупки к затратам частного сектора ($C + I_g + X_n$), получим новый, более высокий уровень совокупных расходов, показанный в столбце (7). Сравнивая столбцы (1) и (7), увидим, что при более высоком уровне ВВП совокупные расходы и объем производства равны друг другу. Без государственных расходов равновесный ВВП составлял 470 млрд дол. (строка 6); с учетом государственных затрат и совокупные расходы, и реальный объем производства равны 550 млрд дол. (строка 10). *Увеличение государственных, так же как и частных расходов, приводит к сдвигу кривой совокупных расходов вверх и к повышению уровня равновесного ВВП.*

Отметим также, что государственные расходы подвержены эффекту мультипликатора. Увеличение государственных закупок на 20 млрд дол. привело к возрастанию равновесного ВВП на 80 млрд дол. (с 470 млрд до 550 млрд дол.). Мультипликатор в этом примере равен 4.

Это увеличение государственных расходов на 20 млрд дол. финансируется *не* за счет прироста налоговых поступлений. Мы скоро увидим, что возрастание налогов приводит к уменьшению равновесного ВВП.

В соответствии с моделью изъятий и вливаний государственные закупки, так же как инвестиции и экспорт, представляют собой вливания расходов. Изъятие средств на сбережения и импорт приводит к тому, что потребление реального объема произведенной продукции отстает от располагаемого дохода, создавая потенциальный дефицит расходов. Этот дефицит можно покрыть за счет увеличения инвестиций, экспорта и государственных закупок. В табл. 10-3 показано, что равновесный уровень ВВП в 550 млрд дол. (строка 10) достигается в том случае, когда $S + M = I_g + X + G$, то есть при отсутствии налогов $40 + 10 = 20 + 10 + 20$.

Графический анализ. На рис. 10-5а мы добавляем по вертикали государственные закупки G к уровню частных расходов $C + I_g + X_n$. 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 дол., показанному на горизонтальной оси.

Рис. 10-5б свидетельствует о таком же изменении равновесного ВВП при применении метода изъятий и вливаний. Подобно инвестициям и экспорту, государственные расходы компенсируют утечку средств на сбережения и импорт. Когда мы добавляем G при оценке нашей экономики, то об-

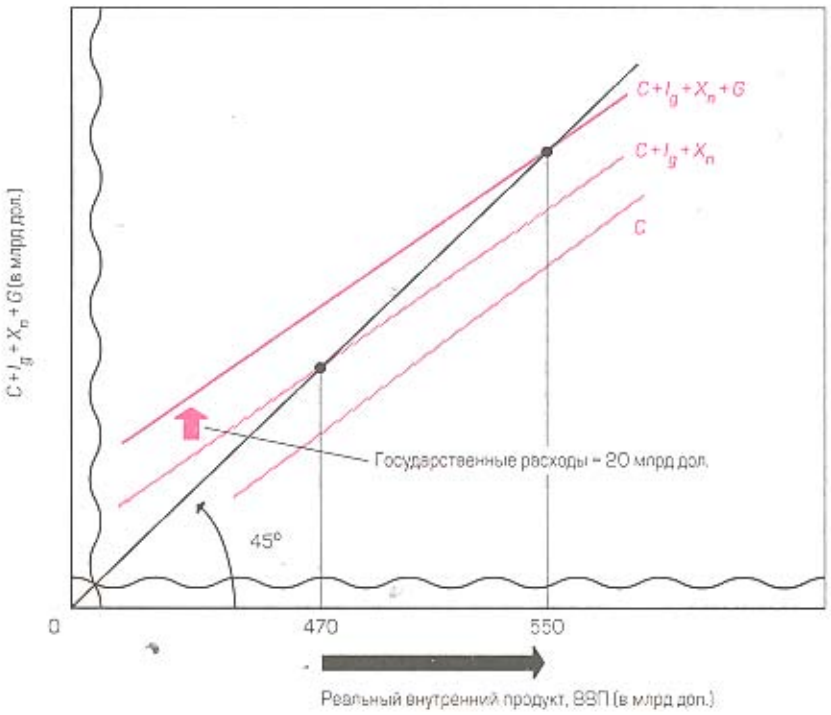
Таблица 10-3. Влияние государственных закупок на равновесный ВВП (в млрд дол.)

(1) Реальный объем производства и дохода (ВВП = РД)	(2) Потребление, C	(3) Сбережения, S	(4) Инвестиции, I_g	(5) Чистый экспорт, X_n		(6) Государственные закупки, G	(7) Совокупные расходы $(C + I_g + X_n + G)$, или (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**

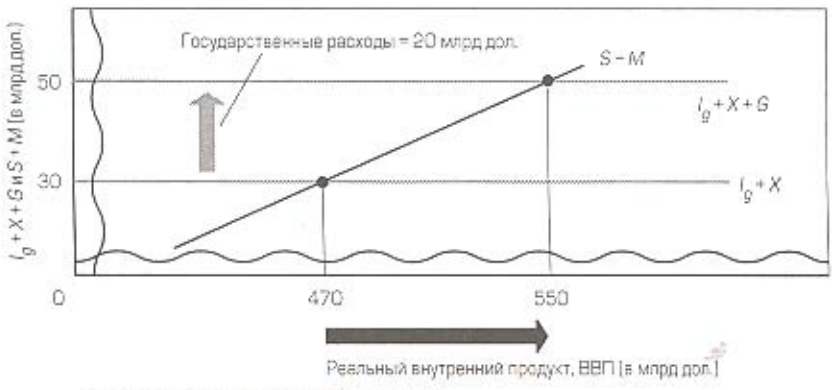
наруживаем, что равновесный уровень ВВП устанавливается в той точке, где величина сбережений домохозяйств и импорта компенсируется точно такой же величиной инвестиций и экспорта фирм, *а также* той суммой, которую государство тратит на товары и услуги. При отсутствии налогов равновесный ВВП соответствует точке пересечения кривых $S + M$ и $I_g + X + G$.

Применяя обе модели — совокупных расходов и изъятий и вливаний, — получаем один и тот же новый равновесный ВВП, равный 550 млрд дол.

Сокращение государственных расходов G приведет к уменьшению величины совокупных расходов на рис. 10-5а и смещению вниз кривой $I_g + X + G$ на рис. 10-5б. В обоих случаях равновесный ВВП уменьшится в несколько раз. Вы можете это проверить: если государственные расходы снизятся с 20 млрд дол. до 10 млрд дол., то равновесный ВВП уменьшится на 40 млрд дол., то есть с 550 млрд до 510 млрд дол. Это означает, что мультипликатор равен 4.



а) Метод сопоставления совокупных расходов и реального объема производства



б) Метод сопоставления изъятий и вливаний

Рисунок 10-5. Государственные расходы и равновесный ВВП

а) *Метод сопоставления совокупных расходов и реального объема производства.* Включение государственных расходов в наш анализ показывает, что их увеличение, так же как увеличение C, I_g или X_n, приводит к росту совокупных расходов ($C + I_g + X_n + G$) и равновесного ВВП. Отметим, что изменения государственных расходов подвержены эффекту мультипликатора. б) *Метод сопоставления изъятий и вливаний.* При таком подходе можно сказать, что государственные расходы дополняют частные инвестиции и расходы на экспорт ($I_g + X + G$), увеличивая равновесный ВВП.

Налогообложение и равновесный ВВП

Но государство, помимо прочего, собирает налоги. Предположим, что оно ввело **аккордный налог**, *имеющий постоянную величину или, точнее говоря, приносящий одну и ту же величину дохода при любом уровне ВВП.* Каким будет его воздействие на ВВП?

Пример, представленный в таблице. В столбце (2) табл. 10-4 представлены налоги, а в столбце (3) мы видим, что РД (после уплаты налогов) уменьшается на 20 млрд дол., то есть на сумму налогов при любом уровне ВВП. Поскольку РД состоит из потребительских расходов и сбережений, его уменьшение приведет к снижению и потребления, и сбережений. Но насколько они сократятся в результате налогообложения? Ответ содержится в показателях ПСП и ПСС. ПСП определяет, какую долю уменьшения РД составляет потребление, а ПСС – какая доля уменьшения РД приходится на сбережения. Поскольку ПСП равна 0,75 (15/20), а ПСС 0,25 (5/20), то, если государство собирает налоги на 20 млрд дол. при любом уровне ВВП, объем потребления на каждом уровне ВВП уменьшается на 15 млрд дол. (0,75 × 20 млрд дол.), а объем сбережений на каждом уровне ВВП сократится на 5 млрд дол. (0,25 × × 20 млрд дол.).

В столбцах (4)–(5) табл. 10-4 объемы потребления и сбережений *на каждом уровне ВВП* соответственно на 15 млрд и 5 млрд дол. меньше, чем в табл. 10-3. Например, до введения налогов, когда ВВП был равен РД, потребление составляло 420 млрд дол., а сбережения 10 млрд дол. при уровне ВВП 430 млрд дол. (строка 4 табл. 10-3). После введения налогов РД составил 410 млрд дол., что на 20 млрд дол. меньше ВВП, равного 430 млрд дол.; в результате этого потребление составило всего 405 млрд дол., а сбережения – 5 млрд дол. (столбцы 4 и 5 табл. 10-4).

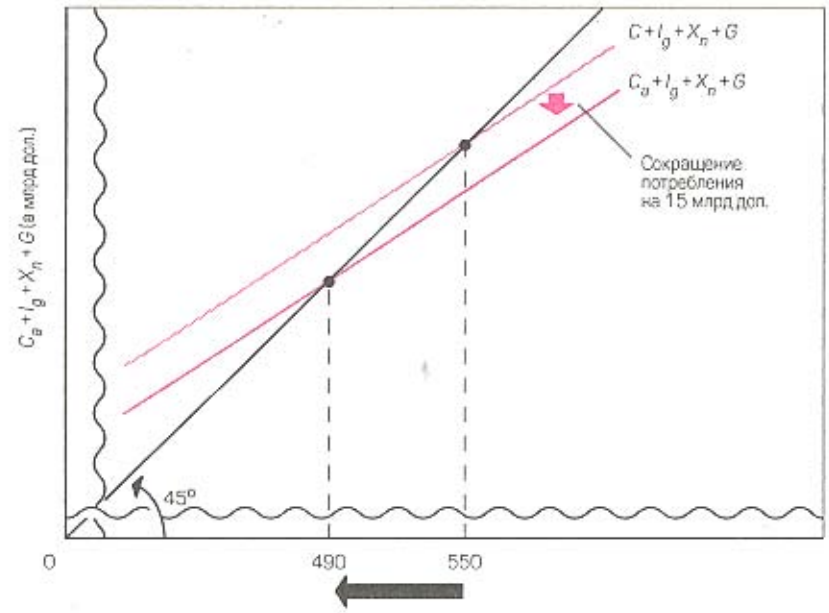
Налогообложение вызывает падение РД относительно ВВП на величину налогов. Такое уменьшение РД приводит к сокращению как потребления, так и сбережений на любом уровне ВВП. Размеры сокращения C и S определяются величинами ПСП и ПСС.

Какое влияние оказывают налоги на равновесный ВВП? Еще раз вычислим величину совокупных расходов, как показано в столбце (9) табл. 10-4. Отметим, что при любом реальном уровне производства совокупные расходы здесь на 15 млрд дол. меньше, чем в табл. 10-3. Причина заключается в том, что потребление после введения налогов, обозначенное как C_a, сокращается на 15 млрд дол. при любом уровне ВВП. Сравнивая величину реального продукта и совокупные расходы в столбцах (1) и (9), мы видим, что совокупные объемы производства и потребления равны только при уровне ВВП в 490 млрд дол. (строка 7). Аккордный налог в размере 20 млрд дол. вызывает падение равновесного ВВП на 60 млрд дол. – с 550 млрд (строка 10 в табл. 10-3) до 490 млрд дол. (строка 7 в табл. 10-4).

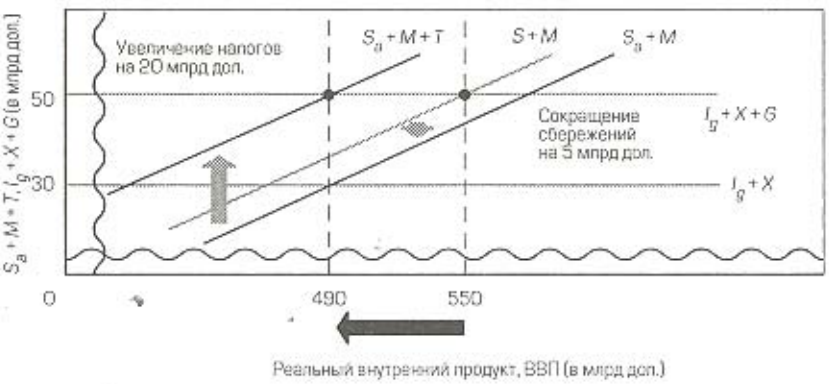
Другой метод – сопоставление изъятий и вливаний – подтверждает этот результат. Подобно сбережениям и импорту, налоги представляют собой изъятие средств из потока доходов и расходов внутри страны. Доход используется на сбережение, приобретение импортных товаров и уплату налогов, а не на внутреннее потребление. Оно теперь окажется меньше объема производства на величину посленалоговых сбережений и импорта *плюс* налоги, что приведет к потенциальному дефициту расходов. Этот дефицит можно покрыть за счет запланированных инвестиций, экспорта и государственных закупок. Следовательно, согласно методу изъятий и вливаний новое равновесное состояние ВВП примет следующий вид: сумма сбережений после введения налогов S_a плюс импорт плюс налоги равна сумме запланированных инвестиций, экспорта и го-

Таблица 10-4. Определение равновесных уровней занятости, производства и дохода: частный и государственный секторы (в млрд дол.)

(1) Реальный объем производства и дохода (ВВП = НД = РД)	(2) Налоги, T	(3) Располагаемый доход (РД) или (1) – (2)	(4) Потребление, C_a	(5) Сбережения, S_a, или (3) – (4)	(6) Инвестиции, I_g	(7) Чистый экспорт, X_n		(8) Государственные закупки, G	(9) Совокупные расходы ($C_a + I_g + X_n + G$), или (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



а) Метод сопоставления совокупных расходов и реального объема производства (в млрд дол.)



б) Метод сопоставления изъятий и вливаний

Рисунок 10-6. Налоги и равновесный ВВП

а) *Метод сопоставления совокупных расходов и реального объема производства.* Если ПСП равна 0,75, то введение налогов в размере 20 млрд дол. приведет к снижению потребления на 15 млрд дол. и к уменьшению равновесного ВВП; б) *Метод сопоставления изъятий и вливаний.* Во-первых, при ПСС, равной 0,25, введение налогов в размере 20 млрд дол. приведет к уменьшению РД на 20 млрд и сбережений на 5 млрд дол. при любом уровне ВВП. Это показано смещением кривой от S (сбережения до введения налогов) + M до S_a (сбережения после введения налогов) + M. Во-вторых, введение налогов в размере 20 млрд дол. – это дополнительное изъятие 20 млрд дол. на любом уровне ВВП, что дает нам $S_a + M + T$. С добавлением государственных расходов равновесное состояние изменяется и имеет вид $S_a + M + T = I_g + X + G$ вместо $S + M = I_g + X$.

сударственных закупок, то есть $S_a + M + T = I_g + X + G$. По табл. 10-4 можно проверить, что равенство изъятий и вливаний существует *только* при ВВП 490 млрд дол. (строка 7).

Графический анализ. На рис. 10-6а *увеличение* налогов на 20 млрд дол. приводит к смещению кривой совокупных расходов ($C_a + I_g + X_n + G$) вниз на 15 (а *не* на 20) млрд дол. Учитывая наше прежнее условие, что подоходный налог взимается только с физических лиц, можно сделать следующий вывод: уменьшение совокупных расходов является исключительно результатом сокращения потребительского компонента графика совокупных расходов. Из-за падения потребления, вызванного введением налогов, равновесный ВВП сдвигается с 550 млрд до 490 млрд дол. *Увеличение налогов приводит к смещению кривой совокупных расходов вниз относительно биссектрисы и сокращению равновесного ВВП.*

Теперь рассмотрим данную проблему, используя метод сопоставления изъятий и вливаний. В этом случае анализ окажется несколько сложнее, так как введение налога в размере 20 млрд дол. имеет двоякое воздействие (рис. 10-6б).

1. Налоги сокращают РД на 20 млрд дол., а при ПСС, равной 0,25, вызывают уменьшение сбережений на 5 млрд дол. при любом уровне ВВП. На рис. 10-6б это выражено смещением кривой от $S + M$ (сбережения до введения налогов плюс импорт) до $S_a + M$ (сбережения после введения налогов плюс импорт).

2. 20 млрд дол. налогов представляют собой утечку средств на любом уровне ВВП, которую надо прибавить к $S_a + M$ (а не к $S + M$), в результате чего получим $S_a + M + T$.

Теперь равновесие достигается при уровне ВВП 490 млрд дол., когда сбережения домохозяйств плюс импорт плюс налоги, которые государство намерено собрать, равны общей сумме запланированных инвестиций плюс экспорт плюс объем государственных закупок. Условия равновесия для модели «изъятия — вливания» принимают следующий вид: $S_a + M + T = I_g + X + G$. На графике равновесный ВВП устанавливается в точке пересечения кривых $S_a + M + T$ и $I_g + X + G$.

Уменьшение существующих налогов вызовет смещение кривой совокупных расходов вверх в результате сдвига вверх кривой потребления (см. рис. 10-6а). Снижение налогов приведет также к смещению кривой $S_a + M + T$ вниз на рис. 10-6б. Вследствие этого в любом случае равновесный ВВП возрастет в несколько раз. Вам следует использовать оба метода, сопоставляя расходы с реальным объемом производства, а изъятия — с вливаниями, чтобы удостовериться в том, что уменьшение налогов на 10 млрд дол. (с существующих в настоящее время 20 млрд до 10 млрд дол.) приведет к увеличению равновесного ВВП с 490 млрд до 520 млрд дол. (*Ключевой вопрос 8.*)

Мультипликатор сбалансированного бюджета

В иллюстрациях, приведенных в таблице и на графиках, кроется один важный и любопытный факт. *Увеличение государственных расходов и налогов на одинаковую сумму приводит к росту равновесного ВВП. Если увеличить G и T на определенную величину, то равновесный уровень реального производства повысится на ту же самую величину.* В нашем примере повышение G и T на 20 млрд дол. приведет к возрастанию ВВП на те же 20 млрд дол. (с 470 млрд до 490 млрд дол.).

В этом примере раскрывается сущность **мультипликатора сбалансированного бюджета.** Изменение государственных расходов значительно сильнее воздействует на величину совокупных расходов, чем изменение налогов такого же масштаба.

Государственные расходы оказывают *прямое*, ярко выраженное влияние на совокупные расходы. Государственные расходы являются составной частью совокупных расходов, и, когда государственные закупки увеличиваются на 20 млрд дол., как в нашем примере, график совокупных расходов смещается вверх на все 20 млрд дол.

А изменение налогов оказывает *косвенное* воздействие, поскольку изменяет РД и тем самым потребление. Точнее говоря, повышение аккордного налога смещает график совокупных расходов вниз только на сумму налога, *умноженного* на коэффициент ПСП. Повышение налогов на 20 млрд дол. вызовет смещение графика совокупных расходов вниз на 15 млрд дол. (20 млрд дол. × 0,75).

Общий результат — это *чистый* сдвиг графика совокупных расходов вверх, который при мультипликаторе, равном 4, приведет к увеличению ВВП на 20 млрд дол. Такой прирост ВВП равен величине первоначального увеличения государственных расходов и налогов, а это значит, что *мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице.*

Этот факт подтверждает и рис. 10-7. При ПСП, равной 0,75, повышение налогов на 20 млрд дол. приводит к уменьшению РД на 15 млрд дол. Такое сокращение потребительских расходов вызывает *уменьшение* ВВП на 60 млрд дол. (15 × мультипликатор, равный 4). Но отметим (см. рис. 10-7), что увеличение государственных расходов на 20 млрд дол. приводит к *росту* ВВП на 80 млрд дол. (20 млрд дол. × мультипликатор, равный 4). Таким образом, одинаковое увеличение налогов и государственных расходов на 20 млрд дол. дает чистый прирост ВВП на 20 млрд дол. (80 млрд дол. — — 60 млрд дол.). *Увеличение G и T на одинаковую величину приводит к возрастанию ВВП на ту же самую величину.*

Вам следует поэкспериментировать с различными значениями ПСП и ПСС и убедиться в том, что мультипликатор сбалансированного бюджета действует независимо от этих значений.

РАВНОВЕСНЫЙ ВВП И ВВП ПРИ ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ

Теперь, когда мы имеем в своем распоряжении исчерпывающую модель совокупных расходов, можно использовать ее для оценки равновесного ВВП.

Равновесный ВВП в 490 млрд дол., включенный в наш анализ (см. табл. 10-4 и рис. 10-6), не обязательно обеспечит полную занятость. Кривая совокупных расходов в данном случае может проходить выше или ниже той точки, в которой она пересекала бы биссектрису, если бы был достигнут уровень производства при полной занятости. До сих пор мы исходили из того, что экономика функционирует в режиме неполной занятости.

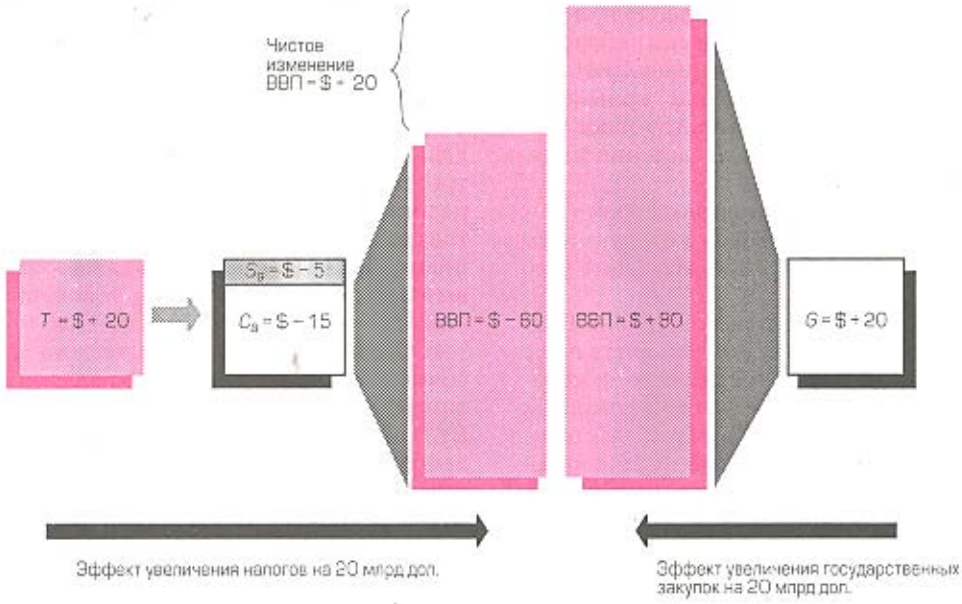


Рисунок 10-7. Мультипликатор сбалансированного бюджета

Мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице. Увеличение налогов и государственных расходов на одну и ту же сумму приведет к росту ВВП на эту сумму. При ПСП, равной 0,75, увеличение налогов на 20 млрд дол. вызовет уменьшение РД на 20 млрд дол., а потребительских расходов на 15 млрд дол. Следовательно, если мультипликатор равен 4, то ВВП сократится на 60 млрд дол. Однако прирост государственных расходов на 20 млрд дол. обеспечит более чем уравновешивающее увеличение ВВП на 80 млрд дол. Таким образом, чистый прирост ВВП составит 20 млрд дол., что равно той сумме, на которую увеличились государственные расходы и налоги.

Рецессионный разрыв

Допустим (рис. 10-8а), что уровень производства при полной занятости равен 510 млрд дол., а кривая совокупных расходов имеет следующий вид: $(C_a + I_g + X_n + G)$. Точка пересечения этой кривой с биссектрисой находится слева от уровня производства при полной занятости, в результате чего совокупное производство страны, составляющее 490 млрд дол., на 20 млрд дол. отстает от объема производства при полной занятости, равного 510 млрд дол. Согласно данным, приведенным в главе 9 (табл. 9-4, столбец 1), экономика, рассматриваемая на рис. 10-8а, не в состоянии обеспечить работой 5 млн человек из 75 млн трудоспособного населения и поэтому теряет продукцию на 20 млрд дол.

Величина, на которую совокупные расходы меньше, чем объем ВВП при полной занятости, называется **рецессионным разрывом**, поскольку этот дефицит расходов приводит к сокращению и замедлению экономической активности. В табл. 10-4 мы исходим из того, что уровень ВВП при полной занятости равен 510 млрд дол. (столбец 1), а соответствующий уровень совокупных расходов составляет только 505 млрд дол. (столбец 9). Рецессионный разрыв равен 5 млрд дол., то есть величине, на которую сместилась бы вверх кривая совокупных расходов, чтобы достичь уровня ВВП при полной занятости. На рис. 10-8а рецессионный разрыв представляет собой *расстояние*, на которое кривая совокупных расходов $(C_a + I_g + X_n + G)_1$ проходит ниже точки полной занятости, расположенной на биссектрисе. Поскольку мультипликатор равен 4, мы видим, что разница между равновесным ВВП и ВВП при полной занятости составляет 20 млрд дол. (рецессионный разрыв в размере 5 млрд дол., *умноженный* на мультипликатор, равный 4). Этот разрыв в 20 млрд дол. составляет величину отставания ВВП, которую мы видели на рис. 8-5.

Инфляционный разрыв

Если совокупные расходы на рис. 10-8б представлены кривой $(C_a + I_g + X_n + G)_2$, значит, существует разрыв, вызванный инфляционным спросом. Величина, на которую совокупные расходы превышают

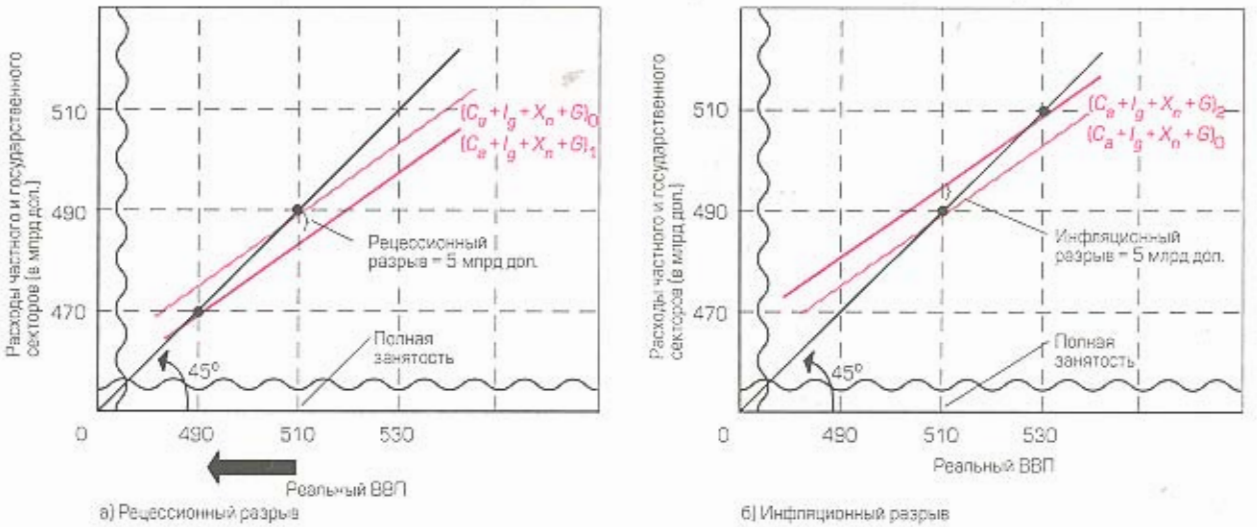


Рисунок 10–8. Рецессионный и инфляционный разрывы

Равновесный ВВП и ВВП при полной занятости не обязательно совпадают. Рецессионный разрыв (рис. а) представляет собой величину, на которую совокупные расходы отстают от безынфляционного уровня ВВП при полной занятости. Рецессионный разрыв во много раз сокращает реальный ВВП. Инфляционный разрыв (рис. б) представляет собой величину, на которую совокупные расходы превышают безынфляционный уровень ВВП. Этот разрыв приводит к инфляции спроса.

объем ВВП при полной занятости, называются **инфляционным разрывом**. В данном случае инфляционный разрыв составляет 5 млрд дол., что показывает *вертикальный* отрезок между кривой $(C_a + I_g + X_n + G)_2$ и точкой полной занятости на биссектрисе. Инфляционный разрыв – это величина, на которую должна сместиться вниз кривая совокупных расходов, чтобы обеспечить безынфляционный ВВП при полной занятости.

В результате инфляционного разрыва, то есть избытка спроса, поднимутся цены на продукцию. В этой ситуации предпринимательский сектор в целом не способен ответить на избыточный спрос в размере 5 млрд дол. увеличением реального объема своей продукции, поэтому возникнет *инфляция спроса*. Возрастает номинальный, но не реальный ВВП. (*Ключевой вопрос 10.*)

ЭКСКУРС В ИСТОРИЮ

Теперь посмотрим, насколько концепции рецессионного и инфляционного разрывов применимы к двум событиям в экономике.

Великая депрессия

В октябре 1929 г. фондовая биржа потерпела крах. Тогда же началась самая тяжелая и продолжительная депрессия в современной экономической истории. В Соединенных Штатах реальный ВВП (в долларах 1987 г.) упал с 822 млрд дол. в 1929 г. до 587 млрд дол. в 1933 г. Уровень безработицы, составлявший 3,2% в 1929 г., за тот же период возрос до 24,9%. Даже в 1939 г. реальный ВВП лишь чуть-чуть превышал свой уровень десятилетней давности, а уровень безработицы все еще составлял 17,2%! (Как показано в разделе «Международный ракурс» 10-2, Великая депрессия распространилась по всему миру.)

Самой главной причиной, ввергнувшей американский капитализм в хаос 30-х годов, послужило снижение уровня инвестиционных расходов. В реальном выражении валовые инвестиционные расходы сократились со 153 млрд дол. в 1929 г. до 27 млрд дол. в 1933 г., то есть на 82%. На рис. 10-8 мы бы представили это сокращение инвестиций огромным сдвигом вниз кривой совокупных расходов страны. В результате в 30-е годы возник серьезный рецессионный (депрессионный) разрыв и долговременный спад реального ВВП.

Какие факторы вызвали это резкое снижение инвестиций?

1. Излишек производственных мощностей и задолженность фирм. Воодушевленные процветанием 20-х годов, фирмы увлеклись расширением бизнеса и в итоге оказались перегружены избыточными производственными мощностями. В частности, пре-

кратился безудержный рост автомобильной промышленности, а вместе с ней и смежных отраслей – производства резиновых изделий и стекла, нефтеперерабатывающей, сталелитейной и текстильной промышленности, – так как рынок насытился новыми автомобилями. В 20-е годы быстро возрастала задолженность фирм. Кроме того, к концу 20-х годов бóльшая часть их доходов уходила на уплату процентов и основной суммы долга за прошлые покупки, поэтому нечем было покрывать расходы на привлечение нового капитала.

2. Спад в жилищном строительстве. В 20-е годы страна переживала подъем жилищного строительства в связи с ростом населения и отложенным из-за первой мировой войны спросом на жилье. Эти инвестиционные расходы стали уменьшаться еще в 1926 г., а к концу 20-х годов строительная отрасль в сущности потерпела крах.

3. Крах фондовой биржи. Наиболее болезненным проявлением Великой депрессии стал крах фондовой биржи в октябре 1929 г. Оптимизм, связанный с процветанием в 20-е годы, возвел биржевые спекуляции в ранг национального хобби. Эти спекуляции привели к повышению цен на акции до такого уровня, который не отражал финансовую реальность: цены на акции выходили далеко за пределы возможностей фирм зарабатывать прибыль, соответствующую этим ценам. Назрела необходимость снизить цены, и это произошло в 1929 г. – неожиданно и быстро.

Крах фондового рынка имел серьезные побочные последствия, самыми важными из которых были психологические. Бодрый оптимизм 20-х годов уступил место волне депрессии и пессимизма, а резкое падение цен на акции создало чрезвычайно неблагоприятные условия для изыскания дополнительных средств для инвестиций.

4. Сокращение денежной массы. В первые годы Великой депрессии денежная масса уменьшилась с 27 млрд дол. в 1929 г. до 20 млрд дол. в 1933 г. (см. гл. 14, раздел «Последний штрих»). Такое сокращение стало результатом деятельности некоторых сил за границей и внутри страны, в том числе неадекватных мер федеральных резервных банков (см. гл. 14–16). Именно это значительное сокращение денежной массы (предложения денег) способствовало резкому уменьшению объема совокупных расходов, характерному для начала 30-х годов.

Инфляция во время Вьетнамской войны

60-е годы были периодом длительного экономического подъема, который поддерживался увеличением потребительских расходов и инвестиций. Вероятно, главным фактором, определяющим этот длительный подъем, стали революционные преобразования в экономической политике, которые произошли в годы правления Кеннеди и Джонсона. Новая политика призывала правительство распоряжаться собранными налогами и расходами таким образом, чтобы обеспечить рост совокупного спроса, увеличивая занятость и реальный ВВП. Например, в 1962 г. был принят закон, по которому предоставлялась 7%-ная налоговая скидка на инвестиции в новые машины и оборудование, что стало дополнительным стимулом для инвесторов. В 1964 г. правительство сократило подоходный налог с физических лиц и корпораций, что привело к увеличению потребительских расходов и дальнейшему росту инвестиций. Уровень безработицы упал с 5,2% в 1964 г. до 4,5% в 1965 г.

В это время в игру вступила еще одна сила, способствовавшая экономическому росту. Эскалация войны во Вьетнаме привела к увеличению государственных военных расходов в период между 1965 и 1967 гг. на 40%. В 1968 г. расходы, связанные с войной, повысились еще на 15%. Одновременно все больше и больше молодых людей из числа безработных уходили в армию.

Примечательно, что уровень безработицы держался на уровне ниже 4% в течение всего периода 1966–1969 гг. Но увеличение государственных расходов, навязанное уже находящейся на подъеме экономике, привело к самой тяжелой за два десятилетия инфляции. Она подскочила с 1,6% в 1965 г. до 5,7% в 1970 г. Графически (см. рис. 10-8) растущие инвестиционные и дополнительные государственные расходы резко сдвинули вверх кривую совокупных расходов, создав тем самым значительный инфляционный разрыв.

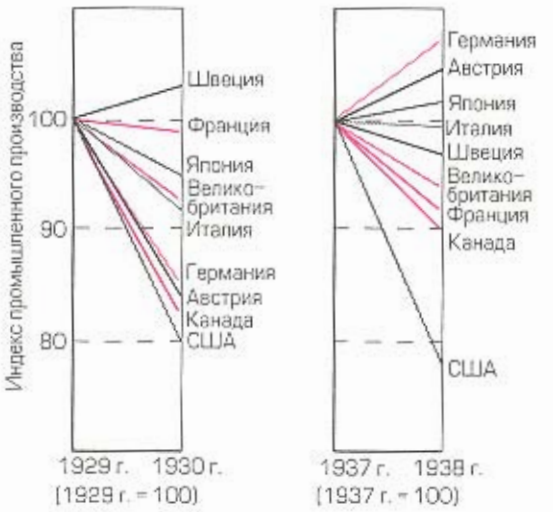
Краткое повторение 10–2

- Государственные закупки приводят к смещению графика совокупных расходов вверх и росту равновесного ВВП.
- Налоги влекут за собой уменьшение располагаемого дохода, сокращение потребительских расходов и сбережений, смещение графика совокупных расходов вниз и снижение равновесного ВВП.
- Мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице.
- Рецессионный разрыв представляет собой величину, на которую надо увеличить совокупные расходы, чтобы экономика достигла уровня ВВП при полной занятости; инфляционный разрыв представляет собой величину, на которую надо уменьшить совокупные расходы, чтобы экономика могла избежать инфляции спроса.
- Характерной чертой Великой депрессии 30-х годов был большой рецессионный (депрессионный) разрыв; в период Вьетнамской войны (конец 60-х годов) наблюдался значительный инфляционный разрыв.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 10-2

Изменения объемов промышленного производства в 1929–1930 и в 1937–1938 гг. (выборка стран)

Великая депрессия 30-х годов охватила весь мир. В это время произошел огромный спад производства в большинстве стран. Во многих странах депрессия началась в 1929–1930 гг. В некоторых из них в 1937–1938 гг. снова произошел стремительный спад производства.



Источник: League of Nations, World Economic Survey, 1938–1939. P. 107.

КРИТИЧЕСКИЕ ЗАМЕЧАНИЯ И ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ЗНАКОМСТВО С НОВОЙ МОДЕЛЬЮ

Наш анализ и примеры демонстрируют эффективность модели совокупных расходов, которая помогает нам понять, как функционирует экономика, как возникают спады и депрессии, а также инфляционный спрос. Но все модели лишь приближенно отражают реальную действительность, поэтому у них есть некоторые недостатки. Теории совокупных расходов присущи четыре ограничения.

1. Изменение уровня цен. Наша модель объясняет происхождение инфляции спроса, как видно из рис. 10-8б, но не указывает, *насколько* возрастут цены, когда совокупные расходы превысят возможности экономики. Приведет ли инфляционный разрыв в 5 млрд дол. к уровню инфляции 3, 5, 10% или к какому-нибудь другому? Насколько повысится дефлятор ВВП (см. гл. 7) при данном инфляционном разрыве? В модель совокупных расходов не включена ось с уровнем цен, поэтому она не дает возможности измерить инфляцию.

2. Преждевременная инфляция спроса. В главе 8 (см. рис. 8-7) мы отмечали, что инфляция спроса может возникнуть *прежде*, чем экономика достигнет уровня производства при полной занятости. Модель совокупных расходов не объясняет, почему это может произойти. На рис. 10-8 показан сдвиг экономики от уровня расходов и реального ВВП в 490 млрд дол. к уровню ВВП при полной занятости, равному 510 млрд дол., но все это происходит без инфляции. В отличие от реального положения вещей инфляция в модели совокупных расходов возникает лишь после того, как экономика достигает уровня производства при полной занятости.

3. Отставание реального ВВП от уровня производства при полной занятости. Анализ рис. 8-5 и 8-7 показывает, что в течение некоторого времени экономика может расти, выходя за пределы реального ВВП при полной занятости. В модели совокупных расходов такая возможность не предусматривается. На рис. 10-8б реальный объем производства не может превысить 510 млрд дол., хотя кривая совокупных расходов имеет вид $(C_a + I_g + X_n + G)_2$. Такой высокий уровень расходов *не* создает дополнительного реального объема продукции; согласно этой модели расходы просто усиливают инфляцию.

4. Инфляция, обусловленная ростом издержек. Из главы 8 мы знаем, что существуют два типа инфляции: инфляция спроса и инфляция, обусловленная ростом издержек. Модель совокупных расходов не учитывает инфляцию, обусловленную ростом издержек.

В главе 11 мы исправим эти недостатки, но сохраним сущность модели совокупных расходов. Мы воспользуемся ею для построения графика (кривой) совокупного спроса, устанавливающего соотношение различных уровней цен с соответствующими величинами реального ВВП, на который будет предъявлен спрос. Когда мы объединим такую кривую совокупного спроса с кривой совокупного предложения, то получим модель, основанную на модели совокупных расходов, в которой преодолены перечисленные выше недостатки. Чем лучше вы поймете суть модели совокупных расходов, тем легче вам будет уяснить модель совокупного спроса и совокупного предложения, представленную в главе 11.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

КВАДРАТУРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРУГА

Эффект мультипликатора в интерпретации юмориста Арта Бухвальда.

Вашингтон. Кризис разразился настолько неожиданно, что никто толком не знает, как это случилось. Еще вчера мы были страной молочных рек и кисельных берегов, а сегодня мы страна скисшего молока и продовольственных талонов.

Вот как это происходит.

Хофбергер, продавец автомобилей «шевроле» из Томкета, пригорода Вашингтона, позвонил Литтлтону, владельцу фирмы *Menswear & Haberdashery*, и сообщил:

– Хорошие новости, только что получили партию новой модели «нова», и я оставил одну машину 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. Когда мы с женой все упадим, мне еще повезет, если я смогу купить велосипед.

Хофбергер положил трубку. Через несколько минут раздался телефонный звонок.

– Говорит Бедчек, маляр, – прозвучал голос на другом конце провода. – Когда вы хотите, чтобы мы начали красить ваш дом?

– Я передумал, – сказал Хофбергер. – Я не буду красить дом.

– Но я уже заказал краску, – воскликнул Бедчек. – Почему вы передумали?

– 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 обратно, – велел Бедчек жене.

– Почему? – возмутилась она.

– Потому что Хофбергер не будет красить дом из-за того, что Литтлтоны разводятся.

На следующий день миссис Бедчек отвезла нераспакованный телевизор к 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 Гришолму:

– В этом месяце я не сумею вернуть вам ссуду, потому что Гладстоун не едет на Виргинские острова.

Гришолм пришел в бешенство. Когда Рудмейкер заглянул взять кредит на приобретение новой кухни для своего ресторана, Гришолм холодно отказал ему:

– Как я могу одолжить вам деньги, если Сэндсторм не возвратил свой долг?

Рудмейкер позвонил подрядчику Иглтону и сказал, что не сумеет поставить новую кухню. Иглтон уволил восемь человек.

Тем временем *General Motors* объявила о скидке на новые модели автомобилей. Хофбергер немедленно позвонил Литтлтону.

– Хорошая новость, – сообщил он, – хоть вы и разводитесь, теперь вы сможете позволить себе новый автомобиль.

– Но я уже не развожусь, – сказал Литтлтон. – Это было недоразумение, и мы помирились.

– Прекрасно, – воскликнул Хофбергер. – Значит, вы можете купить «нову».

– Ни в коем случае, – ответил Литтлтон. – Дела идут так паршиво, что непонятно, как мне еще удалось до сих пор сохранить свою лавочку.

– Даже не представляю себе этого, – сказал Хофбергер.

– А вы можете представить, что ни Бедчек, ни Гладстоун, ни Сэндсторм, ни Гришолм, ни Рудмейкер, ни Иглтон больше месяца сюда не заглядывали? Как же мне поддерживать свой бизнес, если магазин остался без таких клиентов?

Источник: Buchwald A. Squaring the Economic Circle// Cleveland Plain Dealer. 22 February, 1975 (перепечатывается по специальному разрешению).

РЕЗЮМЕ

1. Смещение кривых сбережений и потребления или инвестиций изменяет равновесный уровень производства и дохода в несколько раз больше по сравнению с величиной первоначального изменения расходов. Эффект мультипликатора сопутствует как увеличению, так и сокращению совокупных расходов.

2. Мультипликатор обратно пропорционален величине предельной склонности к сбережению. Чем выше предельная склонность к сбережению, тем меньше величина мультипликатора; чем выше предельная склонность к потреблению, тем больше величина мультипликатора.

3. График чистого экспорта (экспорт минус импорт) устанавливает его соотношение с уровнями реального ВВП. В нашей модели мы предполагаем, что объем чистого экспорта одинаков на всех уровнях реального ВВП.

4. Положительный чистый экспорт увеличивает совокупные расходы по сравнению с их уровнем в частной закрытой экономике, в несколько раз повышая реальный ВВП; отрицательный чистый экс-

порт уменьшает совокупные расходы по сравнению с их уровнем в частной закрытой экономике, в несколько раз снижая реальный ВВП. Увеличение экспорта или уменьшение импорта способствует росту реального ВВП.

5. Государственные закупки смещают кривую совокупных расходов вверх и повышают равновесный ВВП.

6. Налогообложение уменьшает располагаемый доход, сокращает расходы на потребление и сбережения, смещает кривую совокупных расходов вниз и уменьшает равновесный ВВП.

7. Мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице. Это значит, что одинаковое увеличение государственных расходов и налогов приведет к возрастанию равновесного реального ВВП на величину, равную этому увеличению.

8. Равновесный уровень реального ВВП и уровень ВВП при полной занятости не обязательно совпадают. Величина, на которую текущие совокупные расходы меньше совокупных расходов, соответствующих уровню ВВП при полной занятости, называется рецессионным разрывом; этот разрыв в несколько раз уменьшает реальный ВВП. Величина, на которую текущие совокупные расходы превышают совокупные расходы, соответствующие уровню ВВП при полной занятости, называется инфляционным разрывом; он вызывает инфляцию спроса.

9. Причиной Великой депрессии 30-х годов был стремительный спад совокупных расходов, который повлек за собой серьезный и длительный рецессионный (депрессионный) разрыв. Период войны во Вьетнаме служит хорошим примером инфляционного разрыва. Внезапное повышение совокупного спроса, вызванное военными расходами, привело к значительному инфляционному разрыву, сопровождавшемуся инфляцией спроса.

10. Модель совокупных расходов отвечает на многие вопросы макроэкономики, но не учитывает: а) изменения в уровне цен; б) преждевременную инфляцию спроса; в) способность реального ВВП временно увеличиться сверх уровня производства при полной занятости; г) инфляцию, вызванную ростом издержек.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Эффект мультипликатора (*multiplier effect*)
Чистый экспорт (*net exports*)
Аккордный налог (*lump-sum tax*)
Мультипликатор сбалансированного бюджета (*balanced-budget multiplier*)
Рецессионный разрыв (*recessionary gap*)
Инфляционный разрыв (*inflationary gap*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Какое воздействие на равновесный уровень ВВП окажет каждое из изменений, перечисленных в вопросе 4 в конце главы 9? Объясните ваш ответ.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Что такое эффект мультипликатора? Каково соотношение между ПСП и величиной мультипликатора? Между ПСС и величиной мультипликатора? Чему будет равен мультипликатор при следующих значениях ПСС: 0; 0,4; 0,6 и 1? При следующих значениях ПСП: 1; 0,90; 0,67; 0,50 и 0? Насколько изменится ВВП, если фирмы увеличат инвестиции на 8 млрд дол., а ПСП в экономике будет равна 0,8? Если ПСП будет равна 0,67? Объясните разницу между простым и сложным мультипликатором.*

3. Графически изобразите модель совокупных расходов для частной закрытой экономики. Теперь покажите уменьшение совокупных расходов и объясните, почему снижение реального ВВП на вашем графике больше, чем величина первоначального уменьшения совокупных расходов. Каково соотношение величины падения реального ВВП и величины первоначального уменьшения совокупных расходов, если наклон кривой совокупных расходов равен 0,8?

4. Объясните, почему запланированное увеличение сбережений домохозяйств, не сопровождающееся увеличением инвестиционных расходов фирм, может привести к падению реального ВВП, *не* вызывая при этом возрастания фактических сбережений. Продемонстрируйте это положение на графике, используя метод сопоставления изъятий и вливаний для определения равновесного реального ВВП. Теперь покажите на графике, что произойдет, если инвестиции возрастут в соответствии с первоначальным увеличением сбережений. Используя материалы главы 2, объясните, почему такое одновременное увеличение сбережений и инвестиций может быть желательно для общества.

5. ***Ключевой вопрос.*** *Данные, представленные в столбцах (1) и (2) помещенной ниже таблицы, соответствуют закрытой экономике.*

(1) Реальный объем производства (ВВП = РД) (в млрд дол.)	*(2) Совокупные расходы в частной закрытой экономике (в млрд дол.)*	*(3) Экспорт (в млрд дол.)*	*(4) Импорт (в млрд дол.)*	*(5) Чистый экспорт (в млрд дол.)*	*(6) Совокупные расходы в частной открытой экономике (в млрд дол.)*
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), чтобы определить равновесный ВВП для этой гипотетической экономики.

б. Теперь откройте эту экономику для внешней торговли, приняв во внимание данные по экспорту и импорту из 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. Каким будет равновесный ВВП при первоначальном уровне экспорта в 20 млрд дол., если импорт будет на 10 млрд дол. больше при любом уровне ВВП? Или на 10 млрд дол. меньше при любом уровне ВВП? Какой вывод об уровне импорта и равновесном ВВП иллюстрируют эти примеры?

г. Какова величина мультипликатора в этих примерах?

6. Предположим, что без учета налогов шкала потребления в экономике выглядит следующим образом:

ВВП (в млрд дол.)	*Потребление (в млрд дол.)*
100	120
200	200
300	280
400	360
500	440
600	520
700	600

а. Постройте график потребления и определите уровень ПСП.

б. Теперь предположим, что введена система аккордных налогов и что государство собирает 10 млрд дол. в виде налогов при любом уровне ВВП. Постройте новый график потребления и сравните величины ПСП и мультипликатора с их величинами в графике потребления до введения налогов.

7. Объясните графически, как определяется равновесный ВВП для частного сектора, используя метод сопоставления совокупных расходов с объемом производства и метод изъятий и вливаний. Добавьте государственные расходы и налоги и покажите их воздействие на равновесный ВВП.

8. ***Ключевой вопрос.*** *Обратитесь к данным столбцов (1) и (6) из таблицы, приведенной в вопросе 5. Включите в таблицу государственный сектор, предположив, что правительство планирует собрать в виде налогов и затратить 20 млрд дол. при любом потенциальном уровне ВВП. Предположим также, что налоги взимаются только с физических лиц и что правительственные расходы не влекут за собой смещения кривой совокупных расходов частного сектора. Объясните изменения в равновесном ВВП, к которым приведет включение государственного сектора.*

9. Что такое мультипликатор сбалансированного бюджета? Свяжите ответ на этот вопрос с вашим ответом на вопрос 8. Объясните следующее утверждение: «Одинаковое увеличение государственных расходов и налоговых поступлений на *n* долларов приведет к возрастанию ВВП на *n* долларов». Справедливо ли оно во всех случаях, независимо от величины ПСС?

10. ***Ключевой вопрос.*** *Пользуясь приведенной ниже таблицей, ответьте на следующие вопросы.*

(1) Возможные уровни занятости (в млн человек)	*(2) Реальный объем производства (в млрд дол.)*	*(3) Совокупные расходы, $C_e + I_g + X_n + G$ (в млрд дол.)*
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 совокуп-

ные расходы, указанные в столбце (3), при любом уровне ВВП, чтобы устранить инфляционный или рецессионный разрыв? Объясните ваш ответ.

б. Возможен ли инфляционный или рецессионный разрыв, если уровень производства при полной занятости равен 500 млрд дол.? Объясните последствия такого разрыва. Насколько должны измениться совокупные расходы, приведенные в столбце (3), чтобы устранить инфляционный или рецессионный разрыв? Объясните ваш ответ.

в. Исходя из того, что инвестиции, чистый экспорт и государственные расходы не изменяются при изменении реального ВВП, какова величина ПСП, ПСС и мультипликатора?

11. Какая из двух ситуаций, описанных в вопросе 10, – а) или б) – совпадает с реалиями Великой депрессии? С периодом Вьетнамской войны? Объясните свои ответы.

12. Углубленный анализ. Предположим, что кривая потребления в частной открытой экономике имеет вид $C = 50 + 0{,}8Y$. Предположим также, что инвестиции и чистый экспорт автономны (и обозначены I_{g0} и X_{n0}); это значит, что запланированные инвестиции и чистый экспорт не зависят от уровня реального ВВП при величине $I_g = I_{g0} = 30$ и $X_n = X_{n0} = 10$. Вспомним также, что в условиях равновесия объем произведенной продукции (Y) равен совокупным расходам ($C + I_g + X_n$), или $Y = C + I_g + X_n$.

а. Вычислите равновесный уровень дохода или реального ВВП для этой экономики. Проверьте результат, представив значения потребления, чистого экспорта и инвестиций в виде таблицы и определив равновесный ВВП.

б. Что произойдет с равновесным Y при $I_g = I_{g0} = 10$? Какова величина мультипликатора в этом случае?

13. Задание повышенной сложности. Мы можем добавить государственный сектор к частной экономике из вопроса 12 следующим образом. Предположим, что $G = G_0 = 28$ и $T = T_0 = 30$. Из-за налогов кривая потребления $C_a = 50 + 0{,}8Y$ должна принять вид $C_a = 50 + 0{,}8\,(Y - T)$, где $(Y - T)$ представляет собой располагаемый (после уплаты налогов) доход. Исходя из того, что налогом облагаются только доходы физических лиц, инвестиции останутся на уровне $I_g = I_{g0} = 30$. Чистый экспорт не зависит от величины дохода, то есть $X_n = X_{n0} = 10$. Используя формулу равновесия $Y = C_a + I_g + X_n + G$, определите равновесный уровень дохода. Объясните, почему включение государственного бюджета с небольшим превышением доходов над расходами приводит к *увеличению* равновесного дохода.

14. («Последний штрих».) Каков основной экономический смысл юмористического рассказа Арта Бухвальда «Квадратура экономического круга»?

11

СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Модель совокупных расходов, разработанная в главах 9 и 10, – это *модель с постоянным уровнем цен*, так как она служит главным образом для оценки изменений реального ВВП, а не уровня цен. Дабы получить более реалистичную картину действительности, мы разработаем *модель с изменчивым уровнем цен*, которая позволяет одновременно анализировать изменения и реального ВВП, и уровня цен. Для этого необходимо объединить, или агрегировать, в единый рынок все существующие в экономике отдельные рынки. Надо свести тысячи отдельных равновесных цен – на пиццу, роботов, зерно, компьютеры, коленчатые валы, бриллианты, нефть, духи и губную помаду – к общему уровню цен. Подобным же образом мы должны свести равновесные количества отдельных товаров и услуг в уже знакомый нам реальный ВВП. Таким образом, на вертикальной оси нашего нового графика мы откладываем уровень цен, а на горизонтальной оси – реальный внутренний продукт, или «реальный ВВП», или «реальный объем производства».

Сведения, которые вы почерпнете из этой главы, помогут вам упорядочить ваши знания о равновесном ВВП, уровне цен и макроэкономической политике правительства. Инструментарий, используемый в этой главе, тоже будет вам полезен при изучении следующих глав, где мы сравниваем различные точки зрения на макроэкономическую теорию и практику.

В этой главе мы введем понятия совокупного спроса и совокупного предложения, рассмотрим формы кривых совокупного спроса и совокупного предложения и опишем факторы, вызывающие их сдвиг. Потом проанализируем равновесные уровни цен и реального ВВП, а также влияние сдвига кривых совокупного спроса и совокупного предложения на уровень цен и реальный ВВП.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС

Совокупный спрос – это *шкала, графически изображаемая в виде кривой, которая показывает различные объемы товаров и услуг, то есть 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 объем ВВП, который приобретут покупатели. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем ВВП они купят. Таким образом, уровень цен и реальный объем ВВП, на который предъявлен спрос, находятся в обратной, или отрицательной, зависимости друг от друга.

Кривая совокупного спроса

Обратная зависимость между уровнем цен и реальным объемом ВВП отчетливо выражена на рис. 11-1,

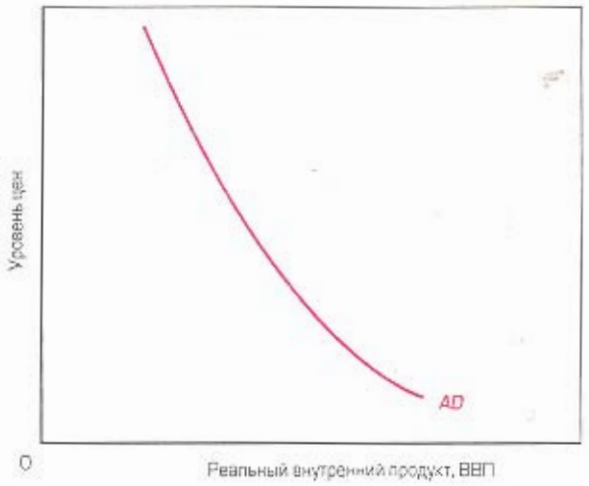


Рисунок 11-1. Кривая совокупного спроса

Нисходящая кривая совокупного спроса указывает на обратную зависимость между уровнем цен и реальным объемом внутреннего продукта, который будет куплен.

где представлена нисходящая кривая совокупного спроса, то есть такая же по характеру, как и кривая спроса на отдельный товар.

Почему? Нисходящий характер этой кривой определяется *иными* причинами, нежели характер кривой спроса на отдельный товар, который объясняется эффектами дохода и замещения. Когда цена на отдельный товар падает, то (постоянный) номинальный 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 он становится относительно дешевле других товаров (эффект замещения).

Но это объяснение неприменимо к агрегатным показателям. На рис. 11-1 при движении вниз по кривой совокупного спроса все цены в целом падают, то есть основания для эффекта замещения (один товар становится дешевле по сравнению со всеми другими товарами) в данном случае отсутствуют. Соответственно если кривая индивидуального спроса на отдельный товар предполагает постоянный номинальный доход потребителей, то кривая совокупного спроса строится на допущении изменяющегося совокупного дохода. Следовательно, двигаясь вверх по кривой совокупного спроса, мы перемещаемся и на более высокий уровень цен. Но вспомним нашу модель кругооборота: более высокие цены на товары и услуги вернутся 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.

Если нисходящий характер кривой совокупного спроса нельзя объяснить эффектами замещения и доходов, так в чем же тогда дело? Причины кроются в следующих трех факторах.

1. Эффект богатства. Первой причиной, определяющей нисходящую траекторию кривой совокупного спроса, служит **эффект богатства**, или **эффект реальных наличных средств**. 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 такого падения покупательной способности этих активов население становится беднее в реальном выражении 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. дол. Но если инфляция сведет покупательную способность этих активов до 30 тыс. дол., семья, скорее всего, отложит свою покупку.

И наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность, богатства человека возрастает, и он увеличивает свои расходы.

2. Эффект процентной ставки. **Эффект процентной ставки** предполагает, что нисходящий характер кривой совокупного спроса определяется воздействием изменения уровня цен на процентную ставку, а следовательно, на потребительские расходы и инвестиции. Вместе с ростом уровня цен повышаются и процентные ставки, а рост процентных ставок в свою очередь приводит к сокращению определенных категорий потребительских расходов и инвестиций.

Эту мысль можно развить. *Кривая совокупного спроса строится на допущении, что объем денежной массы (предложение денег) в экономике остается неизменным.* Когда уровень цен повышается, потребителям требуется больше денег для покупок, а предпринимателям – для выплаты зарплаты и приобретения других необходимых ресурсов. Короче говоря, более высокий уровень цен повышает спрос на деньги.

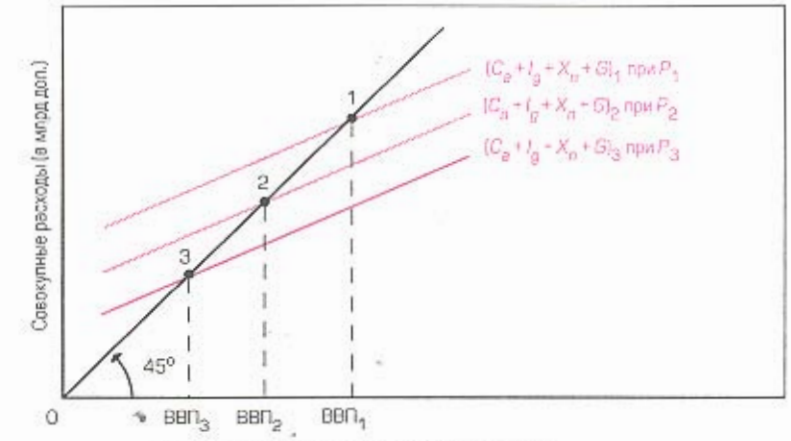
При неизменном предложении денег увеличение спроса взвинчивает цену за пользование деньгами. Эта цена и есть процентная ставка. При высоких процентных ставках предприятия и домохозяйства сокращают определенные виды расходов, чувствительные к изменению этого фактора. Фирма, ожидающая 10%-ной отдачи от потенциальной покупки инвестиционных товаров, сочтет это при-

обретение выгодным, если процентная ставка составит, скажем, не более 7%. Но покупка не принесет прибыли и поэтому не состоится, если процентная ставка возрастет, скажем, до 12%. Из-за повышения процентной ставки потребители тоже примут решение *не* покупать дома или автомобили.

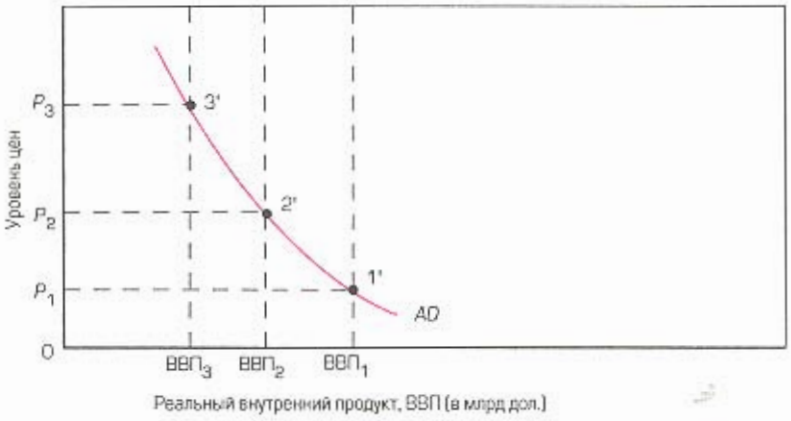
Вывод: более высокий уровень цен, увеличивая спрос на деньги и повышая процентную ставку, сокращает величину спроса, то есть реальный объем произведенного продукта, на который предъявляется спрос.

3. Эффект импортных закупок. В главе 7, обсуждая систему расчета национального дохода, мы обнаружили, что импорт и экспорт являются важными компонентами совокупных расходов. Объемы импорта и экспорта зависят, помимо всего прочего, от соотношения цен внутри страны и за границей. Так, если уровень цен в Соединенных Штатах поднимется по сравнению с ценами за рубежом, американские покупатели будут приобретать больше импортных товаров и меньше отечественных. И весь остальной мир будет покупать меньше американских товаров, что вызовет сокращение американского экспорта. Короче говоря, повышение уровня цен в США приведет к увеличению американского импорта и сокращению экспорта, то есть к уменьшению чистого экспорта (экспорт минус импорт) в общем объеме расходов на товары американского производства.

Вывод: при повышении уровня цен внутри страны **эффект импортных закупок** приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, относительное снижение уровня цен в стране способствует сокращению импорта и увеличению экспорта и тем самым увеличению чистого экспорта в совокупном спросе.



а) Модель совокупных расходов



б) Модель совокупного спроса — совокупного предложения

Рисунок 11-2. Построение кривой совокупного спроса на основе соотношения расходов и произведенного продукта

Благодаря эффектам богатства, процентной ставки и импортных закупок графики потребления, инвестиций и чистого экспорта, а следовательно, и совокупных расходов повышаются при снижении уровня цен и падают при его подъеме. Если совокупные расходы принимают значение $(C_a + I_g + X_n + G)_2$ при уровне цен P_2, то можно объединить этот уровень цен и равновесный объем производства ВВП$_2$, чтобы определить одну точку (2') на кривой совокупного спроса. Более низкий уровень цен — P_1 приводит к увеличению совокупных расходов до $(C_a + I_g + X_n + G)_1$ и дает нам точку 1' на кривой совокупного спроса. Подобным же образом более высокий уровень цен P_3 смещает кривую совокупных расходов вниз до $(C_a + I_g + X_n + G)_3$, так что P_3 и ВВП$_3$ образуют еще одну точку 3' на кривой совокупного спроса.

Построение кривой совокупного спроса на основе модели совокупных расходов[1]

Нисходящую кривую совокупного спроса, показанную на рис. 11-1, можно построить непосредственно на основе модели совокупных расходов, разработанной в главах 9 и 10. На этом рисунке кривая совокупного спроса просто устанавливает связь между различными потенциальными уровнями цен и соответствующими объемами ВВП. Отметим, что модель совокупных расходов (рис. 11-2а) и кривую совокупного спроса (рис. 11-2б) можно совместить по вертикали, как это сделано на рис. 11-2, поскольку объемы производства в обеих моделях отложены на горизонтальной оси. Теперь мы может начать с графика совокупных расходов $(C_a + I_g + X_n + G)_2$. Уровень цен, соответствующий этому графику, равен P_2, что и отмечено на рисунке, чтобы напомнить нам об этом факте. На основе имеющейся информации на графике можно совместить равновесный реальный продукт, $ВВП_2$ и соответствующий ему уровень цен P_2. Это даст нам одну точку, а именно 2', на рис. 11-2б, где представлена кривая совокупного спроса.

Теперь предположим, что уровень цен равен P_1. При прочих равных условиях понижение цен до этого более низкого уровня приведет к: 1) повышению стоимости богатства, что вызовет увеличение потребительских расходов; 2) снижению процентной ставки, что вызовет рост инвестиционных расходов; 3) сокращению импорта и возрастанию экспорта, что вызовет увеличение расходов на чистый экспорт. График совокупных расходов сместится вверх от $(C_a + I_g + X_n + G)_2$ до, скажем, $(C_a + I_g + X_n + G)_1$, что приведет к установлению равновесия при $ВВП_1$. На рис. 11-2б мы видим это новое сочетание уровня цен и реального объема произведенного продукта, то есть P_1 и $ВВП_1$, в точке 1'.

Теперь допустим, что цены возросли от исходного уровня P_2 до P_3. Реальная стоимость богатства падает, процентная ставка растет, экспорт сокращается, а импорт увеличивается. Поэтому графики потребления, инвестиций и чистого экспорта сместятся вниз, сдвигая график совокупных расходов с $(C_a + I_g + X_n + G)_2$ до $(C_a + I_g + X_n + G)_3$, где реальный объем производства равен $ВВП_3$. Это позволит нам нанести третью точку на кривую совокупного спроса, а именно точку 3', в которой уровень цен составляет P_3, а реальный продукт – $ВВП_3$.

Подведем итоги. Снижение уровня цен смещает график совокупных расходов вверх и увеличивает реальный ВВП. Повышение уровня цен приводит к смещению графика совокупных расходов вниз, сокращая реальный ВВП. В результате образуются различные комбинации уровня цен и реального ВВП, графически соответствующие разным точкам, таким, как 1', 2' и 3', которые определяют положение конкретной нисходящей кривой совокупного спроса.

[1] Этот раздел предполагает знание модели совокупных расходов, которая рассматривалась в главах 9 и 10, поэтому те читатели, которые не знакомы с материалом этих глав, могут данный раздел пропустить.

Детерминанты совокупного спроса

Мы уже знаем, что изменения уровня цен приводят к сдвигам уровня расходов внутренних потребителей, фирм, правительства, а также иностранных покупателей, которые дают возможность прогнозировать изменения реального ВВП. Повышение уровня цен *при прочих равных условиях* приведет к уменьшению спроса на реальный ВВП, а снижение этого уровня – к увеличению спроса на реальный ВВП. Эта взаимосвязь представлена на графике движением одной точки к другой по стабильной кривой совокупного спроса. Однако если одно или несколько из «прочих условий» меняется, то смещается вся кривая совокупного спроса. Эти «прочие условия» мы называем **детерминантами совокупного спроса**; именно они определяют положение кривой совокупного спроса.

Для того чтобы понять, какие факторы приводят к изменениям реального объема производства, следует отличать *изменения величины спроса на реальный внутренний продукт*, вызванные изменениями уровня цен, от *изменений совокупного спроса*, вызванных изменениями одной или нескольких детерминант совокупного спроса. Вспомним, что мы проводили такое различие в главе 3, когда рассматривали кривые спроса на отдельный товар.

Как показано на рис. 11-3, увеличение совокупного спроса представлено смещением кривой вправо – от AD_1 к AD_2. Этот сдвиг показывает, что при любом уровне цен реальный объем товаров и услуг, на который предъявляется спрос, возрастет по сравнению с прежним уровнем.

Уменьшение совокупного спроса представлено смещением кривой влево – от AD_1 к AD_3. Этот сдвиг указывает на то, что люди желают покупать меньше реального продукта, чем прежде, при любом уровне цен.

Подчеркнем еще раз: показанные на рисунке изменения совокупного спроса происходят в том случае, если изменяется один или несколько факторов, которые прежде считались постоянными. Эти детерминанты совокупного спроса, или *факторы изменения совокупного спроса*, перечислены в табл. 11-1. Давайте рассмотрим все элементы таблицы.

Потребительские расходы. Американские потребители могут изменить объем купленного реального

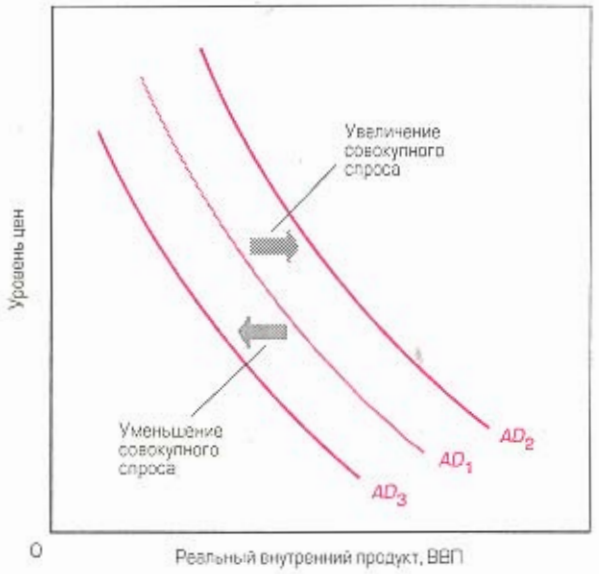


Рисунок 11–3. Изменения совокупного спроса

Изменение одной или нескольких детерминант совокупного спроса, перечисленных в табл. 11–1, приводит к изменению совокупного спроса. Увеличение совокупного спроса показано смещением кривой *AD* вправо – из положения AD_1 к AD_2, а уменьшение совокупного спроса смещением влево – от AD_1 к AD_3.

продукта отечественного производства независимо от изменений уровня цен. В таком случае смещается вся кривая совокупного спроса. Она сдвигается влево от AD_1 к AD_3, как показано на рис. 11-3, когда потребители покупают меньше товаров, чем раньше, при любом возможном уровне цен. И наоборот, кривая смещается вправо от AD_1 к AD_2, когда потребители приобретают больше товаров при любом возможном уровне цен.

Таблица 11–1. Детерминанты совокупного спроса: факторы, смещающие кривую совокупного спроса

1. Изменения потребительских расходов
   а. Благосостояние потребителей
   б. Ожидания потребителей
   в. Задолженность потребителей
   г. Налоги
2. Изменения инвестиционных расходов
   а. Процентные ставки
   б. Ожидаемые прибыли от инвестиций
   в. Налоги на бизнес
   г. Технология
   д. Избыточные мощности
3. Изменения государственных расходов
4. Изменения расходов на чистый экспорт
   а. Национальный доход в зарубежных странах
   б. Валютные курсы

Изменения одного или нескольких неценовых факторов могут повлиять на объем потребительских расходов и тем самым сместить кривую совокупного спроса. Как указано в табл. 11-1, к таким факторам относятся: благосостояние потребителей, их ожидания, задолженность и налоги.

Благосостояние потребителей. Богатство потребителей образуют активы, которыми потребители владеют: финансовые активы, такие, как акции и облигации, и материальные активы, например дома, земля. Резкое уменьшение реальной стоимости активов, имеющихся в распоряжении потребителей, побуждает их наращивать сбережения (покупать меньше товаров), с тем чтобы восстановить свое благосостояние на прежнем уровне. В результате сокращается объем потребительских расходов, что в свою очередь приводит к снижению совокупного спроса, то есть к смещению кривой совокупного спроса влево. Увеличение реальной стоимости богатства потребителей вызывает рост потребительских расходов при любом уровне цен. Таким образом, кривая совокупного спроса смещается вправо.

Важное соображение: в данном случае мы *не* имеем в виду рассмотренный ранее эффект богатства, или эффект реальных наличных средств, который предполагает постоянную кривую совокупного спроса и является следствием изменений уровня цен. Напротив, изменения реальной стоимости богатства, о которых здесь идет речь, не зависят от изменений уровня цен; это *неценовой фактор*, который смещает всю кривую совокупного спроса. Примером может служить резкое повышение курса акций, которое приводит к росту благосостояния потребителя даже при неизменном уровне цен. А резкое падение реальной стоимости домов и земли уменьшает благосостояние потребителей независимо от того, меняется ли общий уровень цен.

Ожидания потребителей. Изменения потребительских расходов могут быть вызваны ожиданиями потребителей относительно будущих перспектив. Когда люди ожидают увеличения в будущем своего реального дохода, они готовы тратить значительную часть своего нынешнего дохода. Текущие потребительские расходы в подобном случае возрастают (текущие сбережения сокращаются), и кривая совокупного спроса смещается вправо. Вместе с тем ожидание уменьшения в будущем реальных доходов ведет к сокращению текущих потребительских расходов, а следовательно, и к падению совокупного спроса.

Точно так же массовое ожидание новой волны инфляции увеличит сегодняшний совокупный спрос, поскольку потребители предпочитают делать покупки, не дожидаясь повышения цен. И наоборот, ожидание снижения цен в ближайшем будущем приведет к уменьшению сегодняшних потребитель-

ских расходов, так как люди, вероятно, с готовностью пожертвуют частью текущего потребления ради выгод, которые им может принести будущее снижение цен.

Задолженность потребителей. Высокий уровень задолженности, образовавшейся у потребителей в результате прежних займов и покупок в кредит, может заставить их сократить сегодняшние расходы, чтобы выплатить имеющиеся долги. Вследствие этого потребительские расходы сократятся, а кривая совокупного спроса сместится влево. И наоборот, когда потребительская задолженность относительно невелика, текущие потребительские расходы растут, что приводит к увеличению совокупного спроса.

Налоги. Снижение ставок индивидуального подоходного налога влечет за собой увеличение дохода, поступающего в распоряжение потребителей, и объема покупок, которые они 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. Инвестиционные расходы, то есть закупки инвестиционных товаров, – это вторая детерминанта совокупного спроса. Уменьшение объемов новых средств производства, которые фирмы готовы приобрести при любом возможном уровне цен, приведет к смещению кривой совокупного спроса влево. И наоборот, увеличение объемов инвестиционных товаров, которые фирмы готовы купить, приведет к увеличению совокупного спроса. Давайте рассмотрим факторы, способные вызвать изменение инвестиционных расходов, которые перечислены в табл. 11-1.

Процентные ставки. При прочих равных условиях увеличение процентной ставки, вызванное любым фактором, кроме изменения уровня цен, приведет к уменьшению инвестиционных расходов и сокращению совокупного спроса. В данном случае мы *не* имеем в виду так называемый эффект процентной ставки, который возникает в результате изменения уровня цен. Мы говорим об изменении процентной ставки вследствие, например, изменений объема денежной массы в стране. Увеличение денежной массы способствует снижению процентной ставки и тем самым увеличению объема капиталовложений. И наоборот, уменьшение денежной массы ведет к повышению процентной ставки и сокращению инвестиций.

Ожидаемые прибыли от инвестиций. Оптимистичные прогнозы ожидаемых прибылей на вложенный капитал увеличивают спрос на инвестиционные товары и тем самым смещают кривую совокупного спроса вправо. Например, предполагаемый рост потребительских расходов может породить благоприятные ожидания прибылей от возможных инвестиционных проектов. Если же перспективы на получение прибылей от будущих инвестиционных проектов довольно туманны из-за ожидаемого снижения потребительских расходов, то затраты на инвестиции сократятся. Следовательно, уменьшится и совокупный спрос.

Налоги на бизнес. Увеличение налогов на бизнес приведет к сокращению посленалоговых прибылей корпораций от капиталовложений, а следовательно, и к уменьшению инвестиционных расходов и совокупного спроса. И наоборот, сокращение налогов увеличит посленалоговые прибыли от капиталовложений, подстегнет инвестиционные расходы, а также подтолкнет кривую совокупного спроса вправо.

Технологии. Новые и усовершенствованные технологии стимулируют инвестиционные расходы и тем самым способствуют повышению совокупного спроса. Пример: последние достижения в микробиологии и электронике привели к созданию новых лабораторий и производственных мощностей, пригодных для применения новых технологий.

Избыточные мощности. Увеличение избыточных мощностей, то есть неиспользуемого наличного капитала, сдерживает спрос на новые инвестиционные товары и поэтому уменьшает совокупный спрос. 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. Следовательно, инвестиционные расходы увеличиваются и кривая совокупного спроса смещается вправо.

Государственные расходы. Стремление правительства покупать товары и услуги – это еще одна, третья, детерминанта совокупного спроса. Увеличение государственных закупок реального продукта при любом возможном уровне цен влечет за собой возрастание совокупного спроса до тех пор, пока налоговые сборы и процентные ставки остаются неизменными. Примером может служить решение правительства о расширении сети шоссейных дорог между штатами. И наоборот, уменьшение правительственных расходов, например сокращение государственного заказа на производство вооружений, ведет к уменьшению совокупного спроса.

Расходы на чистый экспорт. Последняя детерминанта совокупного спроса – расходы на чистый экспорт. Когда закупки американских товаров зарубежными потребителями изменяются независимо от уровня цен в США, кривая американского совокупного спроса смещается. Мы снова подчеркиваем – «независимо от изменений уровня цен внутри стра-

ны». Это позволяет провести четкую грань между такими изменениями и теми, что порождены эффектом импортных закупок. Последний объясняет, почему в результате изменения уровня цен в США экономика перемещается *вдоль* неизменной кривой совокупного спроса.

Говоря о рычагах, сдвигающих совокупный спрос, мы имеем в виду изменения чистого экспорта, вызванные не изменениями уровня цен, а другими факторами. Увеличение чистого экспорта (экспорт минус импорт), к которому привели эти «другие» факторы, смещает кривую совокупного спроса вправо. Логика этого утверждения такова. Во-первых, более высокий уровень американского экспорта создает более высокий *внешний спрос* на американские товары (спрос за рубежом). Во-вторых, сокращение американского импорта предполагает увеличение *внутреннего спроса* на товары отечественного производства.

Среди неценовых факторов, изменяющих объем чистого экспорта, в первую очередь надо назвать национальный доход зарубежных стран и валютные курсы.

Национальный доход зарубежных стран. Возрастание национального дохода иностранного государства увеличивает внешний спрос на американские товары и поэтому увеличивает совокупный спрос в США. Когда уровень доходов в зарубежных странах повышается, то их граждане получают возможность покупать большее количество товаров *как* отечественного, *так* и американского производства. Следовательно, американский экспорт растет вместе с повышением уровня национального дохода у торговых партнеров США. Уменьшение национального дохода за рубежом имеет противоположный результат: чистый объем американского экспорта сокращается, смещая кривую совокупного спроса влево.

Валютные курсы. Изменения курса доллара по отношению к другим валютам (см. гл. 6) также оказывают влияние на чистый экспорт, а следовательно, и на совокупный спрос. Предположим, что цена иены, выраженная в долларах, возрастает. Это означает, что *доллар обесценивается* по отношению к иене. То же самое можно выразить иначе: цена доллара, выраженная в иенах, падает, то есть *иена дорожает* (курс иены повышается). В результате нового соотношения доллара и иены японские потребители *смогут* получить больше долларов за определенную сумму иен, а потребители в Соединенных Штатах получат *меньше* иен за каждый доллар. Следовательно, для японских потребителей американские товары, оцененные в иенах, подешевеют. В то же время потребители в США смогут купить меньше японских товаров за определенную сумму долларов.

С точки зрения американского экспорта, например, джинсы производства США стоимостью 30 дол. теперь могут быть проданы за 2880 иен, а не за 3600 иен. А с точки зрения американского импорта японские часы могут стоить теперь 225 дол., а не 180 дол. В таких обстоятельствах американский экспорт возрастет, а импорт сократится. Это увеличение чистого экспорта в свою очередь ведет к росту совокупного спроса в США.

Вам следует рассмотреть противоположный сценарий, когда доллар дорожает (а иена обесценивается).

Краткое повторение 11-1

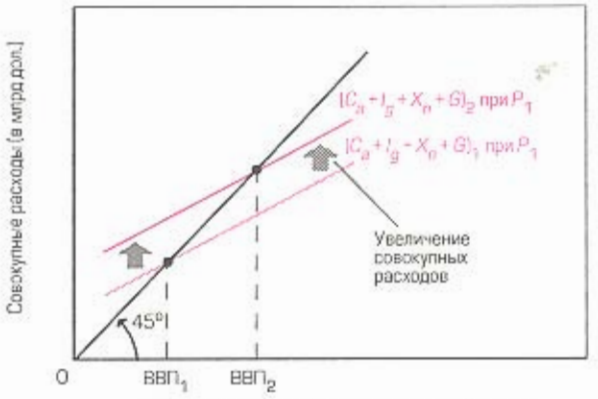
- Совокупный спрос отражает обратную зависимость между уровнем цен и величиной спроса на реальный внутренний продукт.
- Изменения уровня цен порождают эффекты богатства, процентной ставки и импортных закупок. Эти эффекты объясняют нисходящий характер кривой совокупного спроса.
- Изменения одной или нескольких детерминант совокупного спроса (см. табл. 11-1) изменяют спрос на реальный ВВП при любом уровне цен; они смещают кривую совокупного спроса.
- Увеличение совокупного спроса проявляется в смещении его кривой вправо, а сокращение – влево.

Сдвиги кривой совокупного спроса и модель совокупных расходов[2]

Детерминанты совокупного спроса, перечисленные в табл. 11-1, являются компонентами модели совокупных расходов, которая рассматривалась в главе 10. Когда один из этих компонентов изменяется, смещается и график совокупных расходов. Очень легко установить связь между смещением графика совокупных расходов и смещением кривой совокупного спроса.

Предложим, что уровень цен – величина постоянная. Обратимся к рис. 11-4, начиная с верхнего графика, и рассмотрим в первую очередь уровень совокупных расходов $(C_a+I_g+X_n+G)_1$, соответствующий реальному объему производства $ВВП_1$. Допустим, что, руководствуясь оптимистичными ожиданиями будущих перспектив, фирмы увеличили объемы своих инвестиций, что привело к смещению графика совокупных расходов вверх от $(C_a+I_g+X_n+G)_1$ до $(C_a+I_g+X_n+G)_2$. (Обозначения P_1 в

[2] Этот раздел предполагает знакомство с моделью совокупных расходов (гл. 9 и 10). Преподаватель может его опустить, если считает нужным опираться исключительно на модель совокупного спроса и совокупного предложения.



а) Модель совокупных расходов

б) Модель совокупного спроса – совокупного предложения

Рисунок 11-4. Сдвиги графика совокупных расходов и кривой совокупного спроса

На рис. а мы предполагаем, что какая-то из детерминант потребления, инвестиций или чистого экспорта, кроме изменения уровня цен, смещает график совокупных расходов от $(C_a+I_g+X_n+G)_1$ до $(C_a+I_g+X_n+G)_2$, увеличивая реальный ВВП от ВВП$_1$ до ВВП$_2$. На рис. б мы видим, что изменение совокупного спроса представлено сдвигом кривой вправо от AD_1 до AD_2 и соответствует увеличению реального объема производства в модели совокупных расходов. Факторы изменения совокупного спроса перечислены в табл. 11-1.

обоих случаях напоминают нам о том, что уровень цен считается неизменным.) В результате реальный объем производства под воздействием эффекта мультипликатора увеличивается от ВВП$_1$ до ВВП$_2$.

На нижнем графике первоначальное увеличение инвестиционных расходов показано горизонтальным отрезком между кривой AD_1 и пунктирной линией справа от него. Непосредственный эффект от увеличения инвестиций – это возрастание совокупного спроса на величину новых затрат. Действие мультипликатора увеличивает первоначальное изменение инвестиций в последующих циклах потребительских расходов и в конечном счете приводит к повышению совокупного спроса от AD_1 до AD_2. Равновесный реальный объем производства возрастает от ВВП$_1$ до ВВП$_2$, то есть происходит такое же многократное увеличение ВВП, как и на верхнем графике. *Первоначальное изменение объема инвестиций на верхнем графике привело к сдвигу кривой AD на нижнем графике. Она сместилась на длину горизонтального отрезка, равную величине изменения инвестиций, умноженной на мультипликатор.* В данном случае изменение реального ВВП происходит на постоянном уровне цен P_1. В общем виде это можно выразить так:

$$\text{Смещение кривой } AD = \text{Первоначальное изменение расходов} \times \text{Мультипликатор.}$$

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Совокупное предложение – *это шкала, графически изображаемая в виде кривой, которая показывает уровень производства реального внутреннего продукта при любом возможном уровне цен.* Повышение уровня цен создает для предпринимателей стимулы производить и предлагать к продаже дополнительные объемы продукции, в то время как снижение уровня цен приводит к сокращению объема производства. Следовательно, уровень цен и объем реального продукта, который фирмы выбрасывают на рынок, находятся в прямой, или положительной, зависимости друг от друга.

Кривая совокупного предложения

Представим себе на время, что кривая совокупного предложения состоит из трех отдельных сегментов, или отрезков. Кроме того, будем исходить из того, что сама кривая не смещается под воздействием изменения уровня цен.

Три сегмента кривой совокупного предложения принято называть: 1) горизонтальный; 2) промежуточный (восходящий); 3) вертикальный отрезки. Давайте исследуем эти три отрезка и объясним их экономический смысл. Вам эти объяснения должны быть уже знакомы, поскольку мы давали их, разбирая рис. 8-7. Форма кривой совокупного предложения отражает изменения, которые претерпевают производственные издержки в расчете на единицу продукции при увеличении или уменьшении объема ВВП. Из главы 8 мы знаем, что производственные издержки на единицу продукции определяются путем деления общей стоимости затрат (используемых ресурсов) на объем продукции. Други-

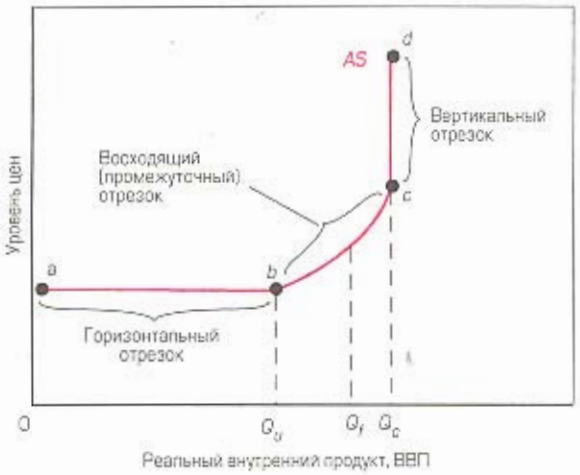


Рисунок 11–5. Кривая совокупного предложения

Кривая совокупного предложения отражает реальные объемы внутреннего продукта, произведенные при различных уровнях цен. Она состоит из трех сегментов: а) горизонтального отрезка, на котором объем внутреннего продукта изменяется при постоянном уровне цен; б) вертикального отрезка, на котором объем внутреннего продукта остается неизменным, достигнув уровня полной занятости ресурсов, и только уровень цен может меняться; в) промежуточного отрезка, где колебаниям подвержены и реальный объем производства, и уровень цен.

ми словами, производственные издержки в расчете на единицу продукции для данного объема производства представляют собой средние издержки производства этого объема продукции.

Горизонтальный отрезок. На рис. 11-5 точкой Q_f обозначен уровень производства при полной занятости, или потенциальный объем реального продукта. Вспомним, что, как мы выяснили в главе 8, при таком объеме производства устанавливается естественный уровень безработицы. Заметим, что на **горизонтальном отрезке** (*ab*) кривой совокупного предложения реальный объем производства существенно отстает от объема производства при полной занятости Q_f. Следовательно, горизонтальный отрезок отражает состояние глубокого спада, или депрессии, в котором пребывает экономика, а также значительную недозагрузку имеющихся машин, оборудования и рабочей силы. Эти незанятые ресурсы, как трудовые, так и материальные, можно привести в действие, не оказав при этом никакого или почти никакого давления на уровень цен. И когда объем производства, возрастая, выходит за пределы отрезка *ab*, это не приводит к возникновению дефицита или узких мест в производстве, которые могли бы вызвать повышение цен. Люди, лишенные работы на протяжении двух-трех месяцев, едва ли станут рассчитывать на повышение зарплаты, когда им предложат вернуться на рабочие места. Поскольку в подобных обстоятельствах трудовые и прочие ресурсы доступны производителям по твердым ценам, расширение производства не приведет к росту издержек и, следовательно, не возникнет причин для повышения цен на произведенную продукцию.

Кроме того, горизонтальный отрезок предполагает, что при сокращении реального объема производства цены на продукты и ресурсы не снижаются теми же темпами и в тех же масштабах. Это означает, что уровни реального производства и занятости упадут, а цены на продукты и заработная плата останутся неизменными. Фактически спад реального производства и занятости на этом отрезке *объясняется именно* негибкостью цен и заработной платы.

Вертикальный отрезок. На противоположном отрезке кривой мы видим, что экономика достигает уровня полной занятости ресурсов и соответствующего объема производства в точке Q_f. Никакое повышение уровня цен на этом **вертикальном отрезке** (*cd*) не приведет к увеличению реального объема производства, потому что экономика здесь уже работает на полную мощность. Отдельные фирмы могут попытаться расширить производство, но только путем «переманивания» ресурсов у других фирм, предлагая более высокие цены. Но в подобных обстоятельствах те ресурсы и тот дополнительный объем продукции, которые получит одна фирма, окажутся потеряны для другой. Это приведет к повышению цен на ресурсы (повысит издержки) и в конечном счете – цен на продукцию, но реальный объем производства останется неизменным.

Промежуточный (восходящий) отрезок. Наконец, на **промежуточном отрезке** (*bc*) между Q_u и Q_c увеличение реального объема производства сопровождается ростом уровня цен. Экономика в целом состоит из бесчисленного множества рынков продуктов и ресурсов, и полная занятость не устанавливается одновременно во всех секторах или отраслях экономики. Поэтому, когда реальный объем производства в экономике выходит за пределы отрезка $Q_u Q_f$, в высокотехнологичной отрасли, например компьютерной, может возникнуть нехватка квалифицированных кадров, в то время как в автомобильной или сталелитейной промышленности по-прежнему сохранится значительная безработица. Точно так же в отдельных отраслях может образоваться дефицит сырьевых ресурсов или другие узкие места. Для некоторых фирм, работающих практически с полной загрузкой своих производственных мощностей, расширение производства означает также, что им придется использовать устаревшее или малоэффективное оборудование. Привлечение дополнительного количества работников ведет к «перенаселению» на рабочих местах и как следствие к снижению

производительности труда, росту издержек на единицу продукции и цены произведенной продукции. Кроме того, при расширении производства на работу порой принимают недостаточно квалифицированных рабочих.

Когда уровень ВВП при полной занятости, соответствующий точке Q_f, достигнут, дальнейшее повышение цен может привести к временному увеличению реального объема производства. Из главы 8 мы знаем, что занятость и реальный ВВП могут превышать уровень производства при полной занятости до тех пор, пока экономика не достигнет максимального предела своих возможностей. Вспомним рис. 8-5, на котором фактический ВВП превышает ВВП при полной занятости, или потенциальный ВВП. В процветающей экономике может быть увеличена численность рабочей силы, продолжительности рабочего дня и рабочей недели. Кроме того, рабочие могут прибегнуть к совместительству, то есть работать в нескольких местах. Но когда абсолютно все возможности экономики достигли точки Q_c, кривая совокупного предложения становится вертикальной.

На промежуточном отрезке кривой совокупного предложения повышаются производственные издержки на единицу продукции, и для обеспечения рентабельности производства фирмам приходится назначать более высокие цены на свою продукцию. На этом отрезке увеличение реального объема производства сопровождается повышением уровня цен.

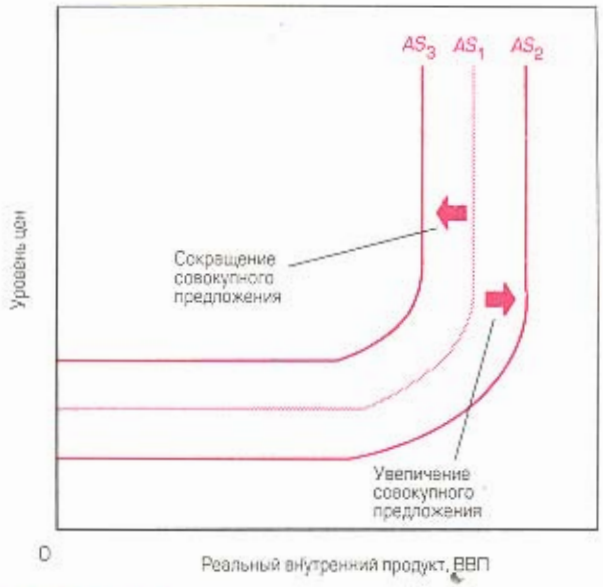


Рисунок 11-6. Изменения совокупного предложения

Изменение одной или нескольких детерминант совокупного предложения, перечисленных в табл. 11-2, приводит к изменениям совокупного предложения. Увеличение совокупного предложения представлено смещением кривой *AS* вправо от AS_1 к AS_2; сокращение совокупного предложения – смещением кривой *AS* влево от AS_1 к AS_3.

Детерминанты совокупного предложения

Наш анализ формы кривой совокупного предложения показал, что реальный объем производства увеличивается, когда экономика движется слева направо по горизонтальному и промежуточному отрезкам совокупного предложения. Эти изменения объема производства являются результатом *движения вдоль* кривой совокупного предложения, и их необходимо отличать от *сдвигов* самой кривой совокупного предложения. Иными словами, существующая кривая совокупного предложения устанавливает взаимосвязь уровня цен и реального объема производства *при прочих равных условиях*. Но когда одно или несколько из этих «прочих условий» изменяется, смещается сама кривая совокупного предложения.

Смещение кривой от AS_1 к AS_2 на рис. 11-6 указывает на *увеличение* совокупного предложения. В области промежуточного и вертикального отрезков происходит сдвиг кривой вправо, свидетельствующий о том, что весь предпринимательский сектор теперь будет производить больше продукции, чем прежде, при любом возможном уровне цен. Увеличение совокупного предложения на горизонтальном отрезке кривой можно рассматривать как снижение уровня цен на любом уровне производства (сдвиг кривой совокупного предложения вниз). В дальнейшем мы будем называть увеличение совокупного предложения сдвигом кривой «вправо». А смещение кривой от AS_1 к AS_3 – это сдвиг «влево», указывающий на *сокращение* совокупного предложения. Это означает, что теперь предпринимательский сектор будет производить меньше продукции, чем раньше, при любом уровне цен (или назначит более высокие цены на любой объем производства).

В табл. 11-2 перечисляются «прочие условия», при изменении которых кривая совокупного предложения смещается. Такие факторы называются **детерминантами совокупного предложения**, потому что все они, вместе взятые, «определяют», или устанавливают, положение кривой совокупного предложения. Эти детерминанты имеют одну общую черту: когда они меняются, то меняются и издержки производства в расчете на единицу продукции. Мы уже знаем, что решения, касающиеся объема предложения, фирмы принимают исходя из соотношения производственных издержек и прибылей. Предприниматели стремятся к извлечению прибыли, которая представляет собой разницу между ценой продукта и издержками производства единицы продукта. В ответ на повышение цен товаров, то есть

Таблица 11-2. Детерминанты совокупного предложения: факторы, смещающие кривую совокупного предложения

1. Изменения цен на ресурсы
а. Доступность внутренних ресурсов
a_1 земля
a_2 труд
a_3 капитал
a_4 предпринимательская способность
б. Цены на импортные ресурсы
в. Господство на рынке
2. Изменения производительности
3. Изменения правовых норм
а. Налоги на бизнес и субсидии
б. Государственное регулирование

на рост уровня цен, фирмы увеличивают реальный объем своего производства. А «узкие места» в производстве означают, что по мере расширения производства и приближения его к уровню полной занятости – а тем более при приближении этого уровня – производственные издержки на единицу продукции растут. Поэтому кривая совокупного предложения на промежуточном отрезке имеет восходящий характер.

Однако *помимо изменений реального объема производства существуют и другие факторы,* изменяющие величину издержек на единицу продукции (см. табл. 11-2). Когда один или несколько из этих факторов изменяется, то издержки производства на единицу продукции тоже меняются *при любом уровне цен*, а кривая совокупного предложения смещается. Снижение издержек на единицу продукции под влиянием этих факторов смещает кривую совокупного предложения вправо, а повышение издержек на единицу продукции смещает кривую совокупного предложения влево. *Когда издержки на единицу продукции изменяются не вследствие изменений реального объема производства, а по другим причинам, все фирмы, вместе взятые, изменяют объем своего производства при любом уровне цен.*

Давайте разберем, каким образом каждый из факторов, изменяющих совокупное предложение, которые перечислены в табл. 11-2, воздействует на величину издержек на единицу продукции и тем самым смещает кривую совокупного предложения.

Цены на ресурсы. Цены на ресурсы – в отличие от цен на готовую продукцию, из которых складывается общий уровень цен, – представляют собой важнейшую детерминанту совокупного предложения. При прочих равных условиях повышение цен на ресурсы приводит к увеличению издержек производства на единицу продукции и тем самым к сокращению совокупного предложения. Снижение цен на ресурсы приводит к противоположному результату. Цены на ресурсы зависят от ряда факторов.

Доступность внутренних ресурсов. В главе 2 мы отмечали, что кривая производственных возможностей общества сдвигается, доступных для использования ресурсов становится больше. Смещение кривой производственных возможностей вправо влечет за собой смещение кривой совокупного предложения тоже вправо. Увеличение предложения внутренних ресурсов снижает цены на них, и в результате уменьшаются издержки производства на единицу продукции. Следовательно, при любом уровне цен все фирмы будут производить и предлагать для продажи больше реального продукта, чем раньше. И наоборот, уменьшение предложения ресурсов приведет к росту цен на них и смещению кривой совокупного предложения влево.

Каким образом большая или меньшая доступность таких ресурсов, как земля, рабочая сила, капитал и предпринимательская способность, может воздействовать на кривую совокупного предложения и смещать ее? Попробуем разобраться в этом на нескольких примерах.

Земля. Доступных для использования земельных ресурсов может стать больше благодаря открытию новых месторождений полезных ископаемых, орошению, техническим новшествам, которые позволяют нам превратить то, что прежде не было «ресурсом», в ценные факторы производства. Увеличение предложения земельных ресурсов приводит к сокращению затрат (цены) на землю и тем самым к снижению издержек производства на единицу продукции. Например, вполне обоснованно ожидать, что недавнее открытие широко доступных материалов, которые при низких температурах обладают сверхпроводимостью, позволит снизить производственные издержки на единицу продукции, так как использование подобных материалов сокращает потери при передаче электроэнергии. Вследствие этого цена на электроэнергию падает, что способствует росту совокупного предложения.

Можно также привести два примера, свидетельствующих об уменьшении доступности земельных ресурсов: 1) широко распространенное во многих странах истощение подземных вод из-за ирригации; 2) уничтожение верхнего слоя почвы в результате интенсивного земледелия. В конечном счете каждый из этих факторов может поднять цены на ресурсы и тем самым сместить кривую совокупного предложения влево.

Труд. Около 75% производственных издержек предпринимательского сектора составляет заработная плата рабочим и служащим. Следовательно, при прочих равных условиях изменения размера заработной платы оказывают существенное влияние на величину издержек на единицу продукции и на положение кривой совокупного предложения. Увеличение численности доступных трудовых ресурсов

приводит к снижению цены на рабочую силу, а уменьшение их численности — к повышению этой цены. Можно привести несколько примеров. Так, приток женщин в состав рабочей силы США в последние два десятилетия приостановил рост заработной платы и тем самым способствовал увеличению совокупного предложения. Эмиграция трудоспособного населения из-за границы на протяжении всей истории Америки также увеличивала численность доступных трудовых ресурсов в США.

И наоборот, крупные людские потери Соединенных Штатов во время второй мировой войны привели к значительному сокращению трудовых ресурсов в послевоенные годы и тем самым к увеличению издержек производства на единицу продукции. В настоящее время эпидемия СПИДа грозит стране уменьшением предложения рабочей силы и, следовательно, сокращением совокупного предложения реального продукта.

Капитал. Совокупное предложение обычно возрастает, когда общество наращивает запасы капитала. Накопление капитала происходит в том случае, если общество откладывает большую часть своего дохода в качестве сбережений и затем направляет эти сбережения на покупку инвестиционных товаров. Улучшение качества капитала в не меньшей степени способствует снижению издержек производства и увеличению совокупного предложения. Так, со временем фирмы избавляются от низкокачественного оборудования и заменяют его новым, более совершенным.

И наоборот, совокупное предложение сокращается, если уменьшается объем и ухудшается качество накопленного капитала страны. Пример: в разгар Великой депрессии 30-х годов состав капитала в США заметно ухудшился, поскольку новых закупок было недостаточно для возмещения обычного текущего износа и полного выбытия устаревших предприятий и оборудования.

Предпринимательская способность. Наконец, отметим, что количество предприимчивых людей в экономике с течением времени изменяется, и поэтому кривая совокупного предложения смещается. Например, под воздействием средств массовой информации, которые в последнее время усиленно привлекают внимание к таким персонам, как Тед Тернер (*Ted Turner*) или Билл Гейтс (*Bill Gates*), то есть к тем, кто нажил состояние и достиг больших успехов благодаря своей предприимчивости, количество людей, проникнутых духом предпринимательства, вполне возможно, существенно возрастет. И если это случится, то кривая совокупного предложения может сместиться вправо.

Цены на импортные ресурсы. Точно так же как спрос на американские товары со стороны иностранцев вливается в совокупный спрос США, импорт ресурсов из-за рубежа вносит свой вклад в совокупное предложение Соединенных Штатов. Ресурсы независимо от их происхождения — то есть независимо от того, внутренние они или импортные, — увеличивают производственные возможности экономики. Импорт ресурсов снижает цены на ресурсы в США и тем самым сокращает издержки на единицу продукции в реальном объеме производства страны. Снижение цен на собственно импортные ресурсы обычно способствует увеличению совокупного предложения внутри страны, рост цен на эти ресурсы сокращает совокупное предложение.

Колебания валютных курсов меняют цены на импортные ресурсы. Предположим, что цена иностранной валюты в долларовом выражении упала, то есть 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 на импортные ресурсы, выраженная в долларах, понизилась. В этих условиях следует ожидать увеличения импорта зарубежных ресурсов со стороны американских фирм и снижения производственных издержек на единицу продукции на любом уровне производства. Такое снижение издержек на единицу продукции смещает кривую совокупного предложения вправо.

И наоборот, в случае увеличения долларовой цены на иностранную валюту, то есть в случае обесценения доллара, цены на импортные ресурсы повысятся. В результате этого американский импорт ресурсов сократится, издержки на единицу продукции взлетят вверх и кривая совокупного предложения сместится влево.

Господство на рынке. Ослабление или усиление господства на рынке, или рыночной монополии, которой обладают поставщики ресурсов, также может влиять на цены на ресурсы и совокупное предложение. *Господство на рынке* — это возможность устанавливать цены выше конкурентных. Убедительными примерами могут служить возникновение и крах рыночной монополии стран ОПЕК в течение последних 30 лет. Десятикратный рост цен на нефть, которого сумели добиться страны ОПЕК в 70-х годах, затронул и американскую экономику, взвинтил издержки производства на единицу продукции и сдвинул кривую совокупного предложения влево. Но последующее существенное ослабление господства на рынке стран ОПЕК в середине 80-х годов повлекло за собой снижение издержек производства и транспортировки продукции и, как прямое следствие, увеличение американского совокупного предложения.

Ослабление или усиление рыночной монополии профсоюзов тоже может повлиять на положение кривой совокупного предложения. Некоторые обозреватели считают, что заметное усиление влияния

профсоюзов в 70-х годах вызвало повышение зарплаты членов профсоюза и увеличило разрыв в заработках рабочих, входящих и не входящих в профсоюз. Это повышение зарплаты вполне могло увеличить издержки производства на единицу продукции и привести к смещению совокупного предложения влево. А в 80-х годах влияние профсоюзов в значительной степени ослабло. Поэтому во многих отраслях цена труда членов профсоюза упала, вызвав уменьшение издержек на единицу продукции. В результате этого совокупное предложение увеличилось.

Производительность. Производительность – это отношение реального объема национального производства к количеству использованных в нем ресурсов. Другими словами, **производительность** – это показатель среднего объема производства, или реальный объем производства, в расчете на единицу затрат:

$$\text{Производительность} = \frac{\text{Реальный объем производства}}{\text{Затраты}}.$$

Более высокая производительность означает, что из имеющегося объема ресурсов (затрат) экономика способна получить больший объем реального продукта.

Каким образом рост производительности влияет на кривую совокупного предложения? Прежде всего необходимо выяснить, как меняются производственные издержки на единицу продукции в результате изменений производительности. Предположим, что реальный продукт состоит из 10 единиц, количество ресурсов, необходимых для производства такого объема продукта, составляет 5 единиц, а цена каждой единицы ресурсов равна 2 дол. Производительность, то есть выпуск на единицу затрат, равна 2 (10/5). Издержки на единицу продукции для этого объема производства можно найти при помощи следующей формулы:

$$\text{Издержки производства на единицу продукции} = \frac{\text{Общие издержки производства}}{\text{Количество единиц продукции}}.$$

В данном случае величина издержек на единицу продукции, полученная делением издержек производства в размере 10 дол. (2 дол. × 5 единиц ресурсов) на 10 единиц продукции, равна 1 дол.

Теперь предположим, что реальный объем производства удвоился, достигнув 20 единиц, а цена и количество ресурсов остались неизменными – а именно 2 дол. и 5 единиц. Это значит, что производительность возрастет с 2 (10/5) до 4 (20/5). Поскольку общие издержки производства остаются на уровне 10 дол. (2 дол. × 5 единиц ресурсов), то издержки на единицу продукции снизятся с 1 дол. до 50 центов (10 дол. стоимости ресурсов/20 единиц продукции).

Повышение производительности, означающее сокращение издержек на единицу продукции, смещает кривую совокупного предложения вправо; и наоборот, снижение производительности, которое выражается в росте издержек на единицу продукции, смещает кривую совокупного предложения влево.

В главе 19 мы увидим, что рост производительности является основным фактором, объясняющим долгосрочное увеличение совокупного предложения в Соединенных Штатах и соответствующий рост реального ВВП. Благодаря использованию большего количества механизмов и оборудования в расчете на одного рабочего, совершенствованию производственных технологий, появлению более подготовленной и квалифицированной рабочей силы, внедрению более эффективных организационных форм бизнеса, производительность растет, совокупное предложение увеличивается.

Организационно-правовые нормы. Изменение организационно-правовых норм, на основе которых действует весь предпринимательский сектор, может изменить величину издержек на единицу продукции и сместить кривую совокупного предложения. Такие изменения можно разбить на две категории: изменение налогов и субсидий; изменение масштабов регулирования.

Налоги и субсидии. Повышение налогов на бизнес, таких, как налог с оборота, акцизные сборы, налог на заработную плату, увеличивает издержки на единицу продукции и сокращает совокупное предложение в не меньшей степени, чем рост заработной платы. Пример: увеличение взносов в систему социального обеспечения (налога на заработную плату, взимаемого с нанимателей) повышает производственные издержки и сокращает совокупное предложение.

Субсидии бизнесу, то есть прямые правительственные платежи фирме или налоговые льготы, в свою очередь, уменьшают издержки производства и увеличивают совокупное предложение. Пример: в 70-х годах правительство субсидировало производителей электроэнергии, использующих альтернативные источники, такие, как ветер, сланцы или солнечная энергия. Цель этого состояла в том, чтобы сократить издержки производства и способствовать развитию источников энергии, которые могли бы заменить нефть и природный газ. В той степени, в какой эти субсидии достигли цели, кривая совокупного предложения сместилась вправо.

Государственное регулирование. В большинстве случаев государственное регулирование дорого обходится бизнесу. Исполнение правительственных

предписаний увеличивает издержки производства на единицу продукции и сдвигает кривую совокупного предложения влево. Сторонники дерегулирования экономики исходя из интересов предложения яростно доказывают, что, способствуя повышению эффективности и уменьшая объем канцелярской работы, присущей масштабному регулированию, дерегулирование снизит производственные издержки на единицу продукции. И наоборот, усиление регулирования приведет к повышению издержек производства и сокращению совокупного предложения. (*Ключевой вопрос 5.*)

Краткое повторение 11–2

- Кривая совокупного предложения состоит из трех отдельных отрезков: горизонтального, восходящего промежуточного и вертикального.
- На промежуточном отрезке издержки производства на единицу продукции, а следовательно, и уровень цен повышаются по мере приближения производства к уровню полной занятости (или превышения этого уровня).
- Изменение издержек производства на единицу продукции под воздействием определенных факторов (табл. 11-2), помимо изменений объема производства, приводит к смещению кривой совокупного предложения.
- Увеличение совокупного предложения демонстрирует сдвиг кривой вправо, а сокращение – влево.

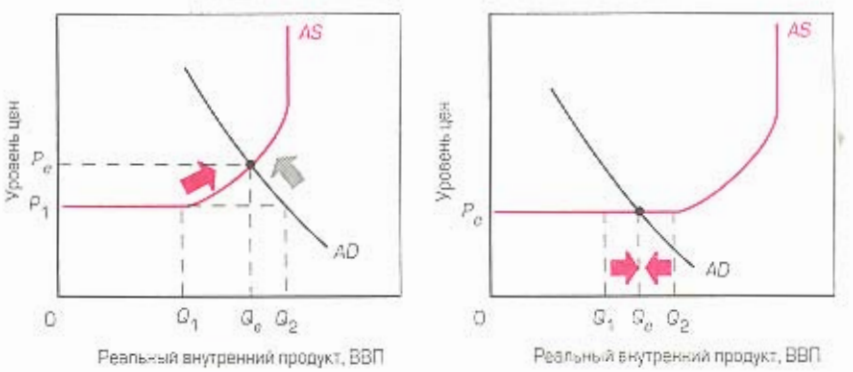
РАВНОВЕСИЕ: РЕАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА И УРОВЕНЬ ЦЕН

В главе 3 мы видели, что пересечение кривых спроса на данный продукт и его предложения определяет равновесную цену и равновесный объем его производства. То же демонстрируют рис. 11-7а и 11-7б (*Ключевой график*): пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет **равновесный уровень цен** и **равновесный реальный объем внутреннего продукта**.

На рис. 11-7а, где кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на его промежуточном отрезке, равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства обозначены P_e и Q_e соответственно. Для того чтобы показать, почему P_e представляет собой равновесную цену, а Q_e – равновесный реальный объем производства, предположим, что уровень цен соответствует точке P_1, а не P_e. Кривая совокупного предложения показывает, что уровень цен P_1 побуждает фирмы производить реальный продукт в объеме не свыше Q_1. А какой объем реального продукта готовы приобрести внутренние потребители, фирмы и правительство, а также иностранные покупатели при уровне цен P_1? Кривая совокупного спроса отвечает на этот вопрос: Q_2. Конкуренция среди покупателей, которым при таком уровне спроса доступен реальный продукт в объеме лишь Q_1, взвинтит уровень цен до P_e.

Как показывают стрелки на рис. 11-7а, повышение уровня цен с P_1 до P_e заставит *производителей*

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



а) Равновесие на промежуточном отрезке совокупного предложения

б) Равновесие на горизонтальном отрезке совокупного предложения

Рисунок 11-7. Равновесный уровень цен и равновесный реальный ВВП

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства. На рис. а кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на промежуточном отрезке, где возможно изменение уровня цен, что исключает перепроизводство или недопроизводство товаров; на рис. б кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на горизонтальном отрезке, где движение к равновесному реальному объему производства не сопровождается изменением уровня цен.

увеличить объем производства с Q_1 до Q_e, а *потребители* – уменьшить объем своих покупок с Q_2 до Q_e. Когда реальные объемы произведенного и купленного продукта сравняются, как это происходит на уровне P_e, в экономике наступит равновесие.

На рис. 11-7б кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на горизонтальном отрезке. В этом конкретном случае уровень цен *не играет* никакой роли в формировании равновесного реального объема производства. Чтобы понять, почему это происходит, сначала отметим, что на рис. 11-7б равновесная цена и равновесный реальный объем производства обозначены P_e и Q_e. Если предпринимательский сектор произведет больший объем продукта, например Q_2, им не удастся полностью его продать. Совокупного спроса не хватит, чтобы скупить на рынке весь этот объем продукта. Столкнувшись с нежелательными запасами товаров, фирмы сократят производство до равновесного уровня Q_e (что показано стрелкой, направленной влево), и рынок опустеет.

И наоборот, если фирмы произведут продукт в объеме лишь Q_1, их товарные запасы быстро истощатся, потому что объем продаж превысит объем производства. В ответ на это фирмы расширят производство, и объем произведенного продукта увеличится до равновесного уровня, что показано стрелкой, направленной вправо. (*Ключевые вопросы 4 и 7.*)

ИЗМЕНЕНИЯ РАВНОВЕСНОГО СОСТОЯНИЯ

Теперь давайте разберемся, как смещение кривых совокупного спроса и совокупного предложения влияет на реальный объем производства и на уровень цен.

Смещение кривой совокупного спроса

Предположим, что домохозяйства, фирмы и правительство решили увеличить свои расходы. Это вызовет смещение кривой совокупного спроса вправо. В нашем перечне детерминант совокупного спроса (табл. 11-1) указаны некоторые возможные причины такого решения. Например, потребители стали более оптимистично оценивать будущую экономическую конъюнктуру. Эти радужные ожидания могут быть связаны с новыми технологическими достижениями в США, которые способны повысить конкурентоспособность американских товаров как на внутреннем, так и на мировом рынке, а следовательно, и увеличить реальные доходы в будущем. В результате потребители могут принять решение тратить большую (сберегать меньшую) часть своих текущих доходов. Также и фирмы могут ожидать, что будущая деловая конъюнктура даст возможность увеличить прибыли от нынешних инвестиций в новое оборудование. Поэтому для расширения производственных мощностей они увеличат свои инвестиционные расходы.

Как показано на рис. 11-8, конкретные последствия *увеличения* совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения – горизонтальном, промежуточном или вертикальном – находится в данный момент экономика.

На горизонтальном отрезке (рис. 11-8а), для которого характерны высокий уровень безработицы и значительная незагруженность производствен-

а) Увеличение спроса на горизонтальном отрезке

б) Увеличение спроса на вертикальном отрезке

в) Увеличение спроса на промежуточном отрезке

Рисунок 11-8. Последствия увеличения совокупного спроса

Последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения оно происходит: а) увеличение совокупного спроса на горизонтальном отрезке приводит к увеличению реального объема производства, но не затрагивает уровень цен; б) на вертикальном отрезке увеличение совокупного спроса приводит к повышению уровня цен, но реальный объем производства не может превысить уровень полной занятости; в) увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит к увеличению как реального объема производства, так и уровня цен. Увеличение совокупного спроса на рис. б и в указывает на инфляцию спроса.

ных мощностей, расширение совокупного спроса (от AD_1 до AD_2) приведет к существенному увеличению реального объема производства (от Q_1 до Q_2) и занятости без повышения уровня цен (P_1).

На вертикальном отрезке (рис. 11-8б), где трудовые ресурсы и капитал используются полностью, увеличение совокупного спроса (от AD_5 до AD_6) окажет воздействие только на уровень цен, повысив его от P_5 до P_6. Реальный объем производства останется на уровне Q_c.

На промежуточном отрезке (рис. 11-8в) расширение совокупного спроса (от AD_3 до AD_4) повлечет за собой *и* увеличение реального объема производства (от Q_3 до Q_4), *и* повышение уровня цен (от P_3 до P_4).

Повышение уровня цен, связанное с увеличением совокупного спроса как на вертикальном, так и на промежуточном отрезках кривой совокупного предложения, приводит к **инфляции спроса**. Это значит, что смещения кривой совокупного спроса «тянут за собой» вверх уровень цен.

Мультипликатор и изменения уровня цен[3]

Хорошенько подумав, мы поймем, что реальный ВВП на рис. 11-8в не увеличивается в той же степени, как на рис. 11-8а, даже если совокупный спрос возрастает на одинаковую величину. Рис. 11-9, на котором фактически совмещены рис. 11-8а и 11-8б, показывает сдвиг кривой совокупного спроса от AD_1 до AD_2 по горизонтальному отрезку кривой совокупного предложения. Иными словами, здесь представлена экономика в состоянии спада, страдающая от избытка незагруженных производственных мощностей и высокого уровня безработицы. Предпринимательский сектор готов производить больший объем продукта *при сложившемся уровне цен*. Любое исходное изменение величины расходов и вызванное им изменение совокупного спроса, усиленное действием мультипликатора, воплотится в изменении реального ВВП и уровня занятости, и при этом уровень цен останется неизменным. На горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения мультипликатор действует «в полную силу».

Если же экономика находится на промежуточном либо вертикальном отрезке кривой совокупного предложения, любое исходное изменение совокупного спроса частично или полностью поглощается инфляцией и в силу этого *не* проявляется в увеличении реального объема производства и занятости. На рис. 11-9 сдвиг кривой совокупного спроса от AD_2 до AD_3 равнозначен сдвигу от AD_1 до AD_2, но рассмотрим, что происходит. Поскольку теперь мы

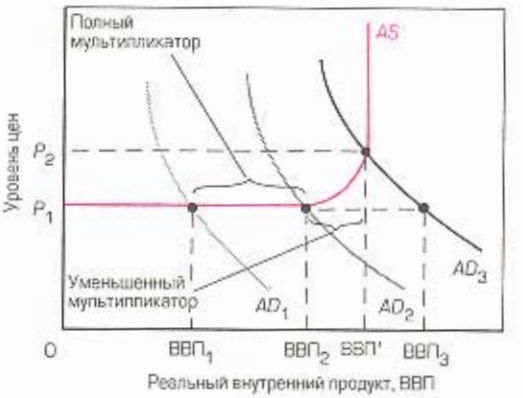


Рисунок 11-9. Инфляция и мультипликатор

Модель совокупного спроса и совокупного предложения показывает, как инфляция уменьшает величину мультипликатора. При увеличении совокупного спроса от AD_1 до AD_2 уровень цен остается неизменным, и мультипликатор действует в полную силу. Хотя совокупный спрос при сдвиге от AD_2 до AD_3 увеличивается на такую же величину, это увеличение отчасти «съедается» инфляцией (ростом цен от P_1 до P_2) и реальный объем производства возрастает с $ВВП_2$ лишь до ВВП'.

находимся на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения, увеличение совокупного спроса отчасти «съедает» инфляция по мере роста уровня цен от P_1 до P_2. Реальный объем ВВП вырастает лишь до ВВП'. Если бы кривая совокупного предложения оставалась горизонтальной, то сдвиг от AD_2 до AD_3 вызвал бы рост реального объема производства до $ВВП_3$. Но инфляция сдерживает действие мультипликатора, ограничивая фактический рост производства точкой ВВП', то есть почти вдвое.

Из этого можно заключить, что *при любом исходном увеличении совокупного спроса вызванное им увеличение реального ВВП будет тем меньше, чем выше рост уровня цен*. Повышение уровня цен ослабляет действие мультипликатора.

Проследите за увеличением совокупного спроса на вертикальном отрезке (соответствующим сдвигу от AD_2 до AD_3), и вы убедитесь, что это увеличение расходов полностью поглощается инфляцией. Мультипликатор в этом случае равен нулю, так как реальный ВВП остается неизменным.

Эффект храповика?

А если совокупный спрос *уменьшается*? Наша модель предполагает, что на горизонтальном отрезке совокупного предложения объем реального ВВП уменьшается, а уровень цен остается неизменным. На вертикальном отрезке цены падают, а реальный объем производства держится на уровне полной

[3] Преподаватели, не включившие в курс обучения главы 9 и 10, могут использовать этот раздел как удобный повод для введения понятий ПСП (*MPC*), ПСС (*MPS*), мультипликатор.

занятости. На промежуточном отрезке в нашей модели и реальный объем производства, и уровень цен уменьшаются.

Но есть один важный, осложняющий ситуацию фактор, который вызывает серьезные сомнения в достоверности наших предположений о последствиях сокращения совокупного спроса на вертикальном и промежуточном отрезках. Обратное движение совокупного спроса – от AD_6 до AD_5 на рис. 11-8б и от AD_4 до AD_3 на рис. 11-8 – может *не* восстановить первоначальное равновесие, по крайней мере за короткий период времени. Сложность состоит в том, что цены на многие товары – как на продукты, так и на ресурсы – становятся «нерешительными», или негибкими, в направлении понижения. Некоторые экономисты усматривают в этом явлении инерционный эффект, **эффект храповика** (храповик – это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад).

Графическая иллюстрация. Действие эффекта храповика описывает рис. 11-10. Если совокупный спрос увеличивается от AD_1 до AD_2, то экономика движется от равновесного состояния P_1Q_1 в точке *a* на горизонтальном отрезке к новому равновесному состоянию P_2Q_c в точке *b* на вертикальном отрезке. Но цены, однажды повысившись, уже не так легко снижаются, по крайней мере в течение короткого периода времени. Если совокупный спрос будет двигаться в обратном направлении и уменьшится от AD_2 до AD_1, экономика *не* возвратится в первоначальное состояние равновесия в точке *a*. Скорее сохранится новый, более высокий уровень цен P_2 (цены уже поднялись от P_1 до P_2), и поэтому сокращение совокупного спроса сдвинет экономику к состоянию равновесия в точке *c*. Уровень цен останется в точке P_2, а реальный объем производства снизится обратно до Q_2.

Первоначальное увеличение совокупного спроса и неэластичность цен в сторону понижения привели в действие механизм храповика, сдвинувший горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения вверх от уровня цен P_1 до P_2. Исходная кривая совокупного предложения имела вид P_1abAS, а вид новой кривой – P_2cAS. График совокупного предложения асимметричен, поскольку, когда объем совокупного спроса увеличивается, горизонтальный отрезок смещается вверх легко и быстро, но когда совокупный спрос сокращается, этот отрезок смещается вниз чрезвычайно медленно или вовсе не смещается.

Причины. Отсутствие у цен гибкости в сторону понижения объясняется множеством причин.

1. Договоры о заработной плате. Зарплата, которая, как правило, составляет не менее 75% в общих издержках производства фирмы, не имеет свойства легко снижаться, по крайней мере в рамках некоторого временно́го периода. Из-за этого фирмам трудно снижать цены и оставаться рентабельными. Но почему заработная плата неэластична? Одна из причин состоит в том, что часть работников охвачена коллективными трудовыми соглашениями, в соответствии с которыми снижение зарплаты до истечения срока действия такого договора запрещено. Нередко подобные трудовые соглашения в основных отраслях промышленности заключаются на три года. А зарплата рабочих и служащих, не входящих в профсоюзы, обычно изменяется раз в год, а не поквартально или ежемесячно.

2. Моральный дух и производительность труда. Неэластичность заработной платы может даже усилиться, если предприниматели *не захотят* снижать ставки. Этому можно дать двойственное объяснение. Уменьшение заработной платы вполне может оказать негативное влияние на моральное состояние рабочего, а следовательно, и на производительность труда (объем выработки на одного рабочего). С одной стороны, чем ниже заработная плата, тем меньше трудовые затраты на единицу продукции, а с другой – чем ниже производительность труда, тем больше трудовые затраты на единицу продукции. У нанимателя вполне может воз-

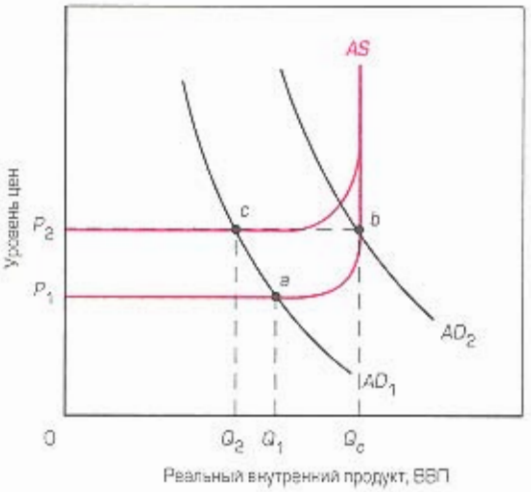


Рисунок 11-10. Эффект храповика

При увеличении совокупного спроса от AD_1 до AD_2 равновесное положение сместится от *a* до *b*, причем реальный объем внутреннего продукта возрастет от Q_1 до Q_c, а уровень цен – от P_1 до P_2. Но поскольку цены понижаются очень «неохотно», уменьшение совокупного спроса от AD_2 до AD_1 не возвратит экономику в исходное состояние равновесия в точке *a*, но возникнет новая точка равновесия *c*, в которой цены останутся на уровне P_2, а реальный объем производства упадет ниже своего первоначального уровня до Q_2. Эффект храповика изменяет вид кривой совокупного предложения от P_1abAS до P_2cAS.

никнуть опасение, что вторая тенденция окажется сильнее первой и что низкие ставки заработной платы повысят, а не снизят трудовые затраты на единицу продукции.

3. Инвестиции в подготовку кадров. Большинство нанимателей «вкладывают капитал» в обучение своих работников и передачу им профессионального опыта. Решение снизить заработную плату в условиях сокращения совокупного спроса может обернуться для нанимателей потерей трудовых ресурсов, причем потерей более или менее непредсказуемой как по масштабам, так и по составу: уйти могут и высококвалифицированные, и относительно неквалифицированные работники. Когда высококвалифицированные работники находят себе новые рабочие места в других фирмах, их прежние наниматели лишаются той отдачи, которую должны были бы принести их инвестиции в обучение и подготовку кадров. С этой точки зрения куда более правильная стратегия для нанимателей поддерживать приемлемый уровень заработной платы и при необходимости увольнять работников, исходя из принципа старшинства, то есть в зависимости от их трудового стажа. Обычно чем меньше стаж увольняемого работника, тем ниже его квалификация и, соответственно, тем меньше средств вложил наниматель в его подготовку.

4. Минимальная заработная плата. Минимальная заработная плата представляет собой правовую базу, от которой зависят заработки наименее квалифицированных рабочих.

5. Монопольная власть. Во многих отраслях фирмы обладают достаточной монопольной властью, чтобы в течение некоторого времени — в период падения спроса — противостоять снижению цен. Изменяя цены, компании обычно несут так называемые *«расходы на меню»*. Происхождение этого названия лежит на поверхности: затраты на изготовление новых ресторанных меню — наиболее типичный вид таких расходов, но не единственный. С изменением цен связаны и другие подобные издержки — это расходы на оценку масштабов и продолжительности сдвига в спросе, переоценку товарно-материальных запасов, введение новых прейскурантов в компьютеры, печатание и рассылку новых каталогов и информирование покупателей о новых ценах, иногда через рекламу. Если расходы на меню слишком высоки, то фирмы предпочитают сохранять текущие цены даже при падении спроса. Кроме того, некоторые фирмы опасаются, что снижение цен развяжет «ценовую войну», когда конкуренты еще больше снизят цены. Следовательно, уменьшение совокупного спроса может на какое-то время привести к сокращению объема производства и занятости, но не к снижению цен.

Из рис. 8-3 видно, насколько неэластичны в сторону понижения были цены в начале Великой депрессии. Несмотря на катастрофический спад совокупного спроса в период с 1929 по 1933 г., фирмы — монополисты в производстве сельского оборудования, транспортных средств, в цементной, сталелитейной и других отраслях промышленности обладали большими возможностями, чтобы противодействовать снижению цен, выбрав в качестве альтернативы значительное сокращение производства и занятости.

Спорный вопрос. Не все экономисты убеждены в том, что эффект храповика действует и по сей день. Они указывают на ослабление профсоюзов в Соединенных Штатах и большое снижение зарплаты в нескольких базовых отраслях после спада 1981–1982 гг., что свидетельствует об усилении тенденции к понижению зарплаты (ее гибкости). Они также отмечают, что растущая иностранная конкуренция подорвала власть монополий, а вместе с ней и способность фирм противостоять снижению цен в условиях падения спроса. Но защитники эффекта храповика сомневаются в том, что недавние институциональные изменения поколебали основы системы, сложившейся за многие годы. С 1950 г. уровень цен падал только один раз — в 1955 г. Между тем экономика за этот период пережила восемь спадов (см. табл. 8-1).

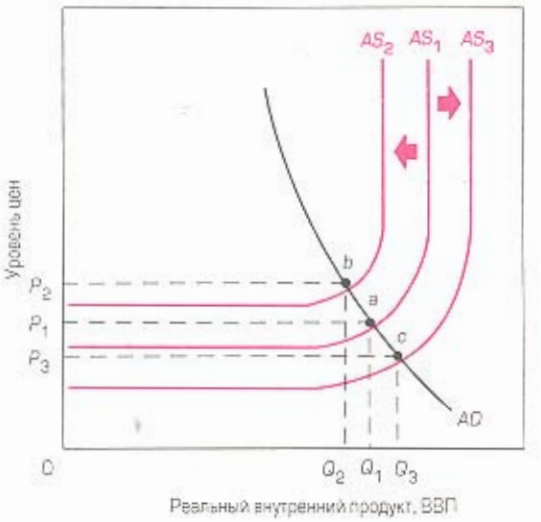


Рисунок 11-11. Последствия изменений совокупного предложения

Смещение кривой совокупного предложения влево от AS_1 до AS_2 приведет к инфляции издержек, при которой уровень цен повысится от P_1 до P_2. Реальный объем производства сократится от Q_1 до Q_2. Смещение кривой совокупного предложения вправо от AS_1 до AS_3 приведет к увеличению реального объема производства от Q_1 до Q_3 и снижению уровня цен от P_1 до P_3.

Смещение кривой совокупного предложения

Давайте рассмотрим две гипотетические ситуации, демонстрирующие, как влияют изменения совокупного предложения на равновесный уровень цен и на равновесный реальный объем производства.

Предположим, что зарубежные поставщики значительно подняли цены на нефть, импортируемую в США, как сделали страны ОПЕК в 1973–1974 гг. и еще раз в 1979–1980 гг. Рост цен на энергоресурсы охватил всю мировую экономику и взвинтил издержки производства и распределения фактически всех отечественных товаров и импортируемых ресурсов. Таким образом, издержки на единицу отечественной продукции возросли на всех уровнях производства. Кривая американского совокупного предложения сместилась влево – от AS_1 до AS_2 на рис. 11-11. Повышение уровня цен в этой ситуации очевидно отражает **инфляцию издержек** (см. гл. 8).

Сдвиг совокупного предложения влево имеет вдвойне негативные последствия. Когда совокупное предложение смещается от AS_1 до AS_2, реальный объем производства сокращается от Q_1 до Q_2, а уровень цен возрастает от P_1 до P_2. Это означает перемещение экономики из положения *a* в положение *b*, когда занятость сокращается и возникает инфляция.

Затем допустим, что один из факторов, перечисленных в табл. 11-2, изменяется таким образом, что совокупное предложение возрастает. Возможно, резко повышается производительность труда, не повлекшая, однако, за собой роста заработной платы рабочих. Или, например, благодаря либерализации иммиграционных законов увеличивается предложение трудовых ресурсов, что приводит к снижению ставок заработной платы. Или, наконец, снижаются налоги на бизнес, что сокращает издержки на единицу продукции (налог рассматривается бизнесом как издержки), смещая кривую совокупного предложения вправо. На рис. 11-11 в результате смещения совокупного предложения от AS_1 до AS_3 реальный объем производства возрастает от Q_1 до Q_3, и при условии эластичности цен и зарплаты уровень цен снижается от P_1 до P_3. Короче говоря, экономика сдвигается от точки *a* к точке *c*.

Смещение кривой совокупного предложения от AS_1 до AS_3 приводит к изменению уровня полной занятости ресурсов и соответствующего объема производства. Фактически этот сдвиг кривой свидетельствует об экономическом росте и указывает на увеличение производственного потенциала экономики. Воспользовавшись терминологией главы 2, можно сказать, что кривая производственных возможностей экономики сдвинулась вверх и вправо, что находит свое отражение в смещении кривой совокупного предложения вправо на рис. 11-11. (*Ключевой вопрос 9.*)

Краткое повторение 11–3

- Равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства определяются пересечением кривых совокупного спроса и совокупного предложения.
- Увеличение совокупного спроса на восходящем и вертикальном отрезках кривой совокупного предложения вызывает инфляцию спроса.
- На краткосрочных временных отрезках уровень цен «неподвижен», или неэластичен, в сторону понижения.
- Сокращение совокупного предложения приводит к инфляции издержек.
- Увеличение совокупного предложения приводит к возрастанию реального объема производства и, следовательно, к экономическому росту.

РЕЗЮМЕ

1. Для нашего исследования полезно объединить – или агрегировать – огромное количество отдельных товарных рынков в «составной» рынок, основными переменными которого служат уровень цен и реальный объем производства. Такое объединение можно осуществить при помощи экономической модели совокупного спроса и совокупного предложения.

2. Кривая совокупного спроса показывает реальные объемы производства, которые экономика готова приобрести при различных уровнях цен.

3. Нисходящий характер кривой совокупного спроса обусловлен эффектом богатства, или реальных наличных средств, эффектом процентной ставки и эффектом импортных закупок. Эффект богатства, или реальных наличных средств, показывает, что инфляция сокращает реальную стоимость, или покупательную способность, финансовых активов с фиксированной стоимостью, которыми владеют домохозяйства, и тем самым заставляет их урезать свои потребительские расходы. Эффект процентной ставки показывает, что при данном

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 1994 г. во Франции она составляла 12,4%, в Великобритании – 9,5, в Италии – 11,6, а в Германии – 10,2%.

Почти все согласны с тем, что столь высокие показатели отчасти объясняются экономическим спадом, охватившим Европу в начале 90-х годов. Сокращение совокупного спроса привело к уменьшению реального ВВП и повышению уровня безработицы. Тем не менее до сих пор остается тайной, почему безработица в европейских странах была такой высокой *до* периода спада. В 1990 г. она составляла во Франции 9,1%, в Великобритании – 6,9 и в Италии – 7,0% (по сравнению с 5,5% в Соединенных Штатах). И почему безработица в Европе была гораздо выше, чем в США, даже в период экономического подъема? На эти вопросы есть два разных ответа.

1. Высокий естественный уровень безработицы. Многие экономисты считают, что высокие показатели безработицы в Европе объясняются главным образом высоким естественным уровнем безработицы. Одни представляют такую ситуацию, которую иллюстрирует рис. 11-7а, где совокупный спрос и совокупное предложение обеспечили реальный объем производства при полной занятости, Q_e. Но такой уровень производства 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 вытолкнуло экономику этих стран за пределы уровня производства при полной занятости, вызвав инфляцию спроса.

К предполагаемым источникам высокой естественной безработицы относятся политика правительства и коллективные трудовые договоры, которые увеличили расходы фирм на рабочую силу и облегчили жизнь безработных. Примеры: высокая минимальная зарплата лишила фирмы стимула нанимать работников с низкой квалификацией; щедрые социальные пособия ослабили готовность людей браться за любую работу; 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 рабочую силу; прогулы привели к снижению производительности, а высокие расходы нанимателей на пособия по болезни, нетрудоспособности, выплату пенсий лишили их желания нанимать работников.

2. Дефицит совокупного спроса. Не все экономисты согласны с тем, что повышению естественного уровня безработицы в европейских странах способствовала политика правительства и профсоюзов. Виновником безработицы эти экономисты считают недостаточный совокупный спрос. Они рассматривают экономику европейских государств в свете рис. 11-7б, где реальный объем производства Q_e меньше, чем он был бы при более активном совокупном спросе. Они утверждают, что из-за страха перед инфляцией европейские правительства не приняли соответствующих фискальных и денежных мер (гл. 12 и 15) для увеличения совокупного спроса. По их мнению, увеличение совокупного спроса не привело бы к инфляции, поскольку у этих стран имелись значительные избыточные производственные возможности. А раз их экономика функционировала в пределах горизонтального отрезка кривой совокупного предложения, то сдвиг кривой совокупного спроса привел бы к росту объема производства 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 производства при полной занятости. Если эти кривые проходят через точку реального ВВП при полной занятости, как на рис. 11-7а, то высокие уровни безработицы называются естественными. Государственная политика должна быть направлена 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. 11-7б, то правительство должно предпринять более радикальные меры, такие, как снижение процентных ставок и налогов.

объеме денежной массы более высокий уровень цен повысит спрос на деньги, тем самым повышая процентную ставку и сокращая потребительские и инвестиционные расходы. Эффект импортных закупок предполагает, что повышение уровня цен в Соединенных Штатах по сравнению с другими странами сокращает долю чистого экспорта в американском совокупном спросе.

4*. Изменение уровня цен смещает график совокупных расходов благодаря эффектам богатства, процентной ставки и закупок за рубежом. Кривая совокупного спроса строится на основе модели совокупных расходов, но с учетом изменяющегося уровня цен; такая модель позволяет судить о воздействии изменений в уровне цен на график совокупных расходов и равновесного ВВП.

5. Детерминантами совокупного спроса служат расходы внутренних потребителей, фирм, правительства и иностранных покупателей. Изменения факторов, перечисленных в табл. 11-1, вызывают изменения расходов этих групп и смещают кривую совокупного спроса.

---

* Данный пункт резюме предполагает знание модели совокупных расходов, представленной в главах 9 и 10.

6*. Увеличение потребительских, инвестиционных расходов и чистого экспорта при постоянном уровне цен влечет за собой сдвиг графика совокупных расходов вверх, а кривой совокупного спроса вправо. Сокращение этих расходов приводит к противоположным результатам.

7. Кривая совокупного предложения показывает реальные объемы производства, которые предпринимательский сектор готов произвести при различных уровнях цен.

8. Форма кривой совокупного предложения зависит от того, что происходит с издержками на единицу продукции — а следовательно, и с ценами, которые должны позволить предприятиям покрыть расходы и получить прибыль, — при увеличении реального объема производства. На горизонтальном отрезке кривой высок уровень безработицы и незагруженности мощностей, поэтому расширение производства не влечет за собой повышения издержек на единицу продукции. На промежуточном отрезке, когда в производстве появляются «узкие места» и используются менее эффективное оборудование и менее квалифицированные рабочие, издержки на единицу продукции увеличиваются. Поэтому на этом отрезке при расширении реального объема производства должны повышаться цены. Вертикальный отрезок соответствует состоянию полной занятости ресурсов и загруженности мощностей; реальный объем производства находится на максимальном уровне, его уже нельзя увеличить, но в ответ на увеличение совокупного спроса поднимается уровень цен.

9. Как показано в табл. 11-2, детерминантами совокупного предложения служат цены на ресурсы, производительность и установленные организационно-правовые нормы. Изменения одного из этих факторов приводят к изменениям издержек производства на единицу продукции при любом объеме производства и тем самым к изменению положения кривой совокупного предложения.

10. Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный ВВП.

11. Повышение совокупного спроса: а) на горизонтальном отрезке увеличивает реальный объем производства и занятость, но не меняет уровня цен; б) на промежуточном отрезке увеличивает и реальный объем производства, и уровень цен; в) на вертикальном отрезке повышает уровень цен, но не изменяет реальный объем производства.

12. На промежуточном и вертикальном отрезках кривой совокупного предложения модель совокупного спроса и совокупного предложения показывает, что эффект мультипликатора ослабевает, потому что часть любого увеличения совокупного спроса «съедается» инфляцией.

13. Эффект храповика основан на том, что цены легко повышаются, но с трудом понижаются. Увеличение совокупного спроса повышает уровень цен, но при сокращении спроса нельзя ожидать падения цен за короткий период.

14. Сдвиг кривой совокупного предложения влево свидетельствует об увеличении издержек производства на единицу продукции и вызывает инфляцию издержек. Сдвиг кривой совокупного предложения вправо происходит вследствие снижения издержек производства на единицу продукции и влечет за собой увеличение реального объема производства.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Совокупный спрос (*aggregate demand*)
Эффект богатства, или реальных наличных средств (*wealth or real balances effect*)
Эффект процентной ставки (*interest-rate effect*)
Эффект импортных закупок (*foreign purchases effect*)
Детерминанты совокупного спроса (*determinants of aggregate demand*)
Совокупное предложение (*aggregate supply*)
Детерминанты совокупного предложения (*determinants of aggregate supply*)
Производительность (*productivity*)
Горизонтальный, вертикальный и промежуточный отрезки кривой совокупного предложения (*horizontal, vertical and intermediate ranges of aggregate supply curve*)
Равновесный уровень цен (*equilibrium price level*)
Равновесный реальный объем внутреннего продукта (производства) (*equilibrium real domestic output*)
Инфляция спроса (*demand-pull inflation*)
Эффект храповика (*ratchet effect*)
Инфляция издержек (*cost-push inflation*)

* Данный пункт резюме предполагает знание модели совокупных расходов, представленной в главах 9 и 10.

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему кривая совокупного спроса имеет нисходящий характер? Укажите, чем ваши аргументы отличаются от тех, которые вы приводили, объясняя направленность кривой спроса для одного товара.

2. Объясните форму кривой совокупного предложения, описав различия между горизонтальным, промежуточным и вертикальным отрезками.

3*. Подробно объясните смысл следующего утверждения: «Изменение уровня цен смещает кривую совокупных расходов, но не кривую совокупного спроса».

4. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что параметры совокупного спроса и совокупного предложения в гипотетической экономике имеют следующие значения.*

Величина спроса на реальный внутренний продукт (в млрд дол.)	*Уровень цен (индекс цен)*	*Величина предложения реального внутреннего продукта (в млрд дол.)*
100	300	400
200	250	400
300	200	300
400	150	200
500	150	100

а. Используйте эти данные, чтобы построить кривые совокупного спроса и совокупного предложения. Каковы равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства в этой гипотетической экономике? Совпадает ли равновесный реальный объем производства с реальным объемом производства при полной занятости? Объясните свой ответ.

б. Почему уровень цен, равный 150, не является равновесным для этой экономики? А 250?

в. Предположим, что покупатели готовы приобрести дополнительный объем реального продукта на 200 млрд. дол. при любом уровне цен. Какие факторы способны привести к такому изменению совокупного спроса? Какими будут новые равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства? На каком отрезке кривой совокупного предложения — горизонтальном, промежуточном или вертикальном — произошло это изменение равновесия?

5. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что в гипотетической экономике, которой посвящен вопрос 4, существует следующая зависимость между реальным объемом производства и объемом ресурсов, необходимых для этого производства.*

Количество ресурсов	Реальный внутренний продукт
150,0	400
112,5	300
75,0	200

а. Каков уровень производительности в этой экономике?

б. Каковы издержки производства на единицу продукции, если цена единицы ресурса равна 2 дол.?

в. Предположим, что цена ресурса увеличивается с 2 до 3 дол. при неизменной производительности. Какими будут новые издержки производства на единицу продукции? В каком направлении сместится кривая совокупного предложения из-за повышения цены ресурса на 1 дол.? Какое влияние окажет смещение кривой совокупного предложения на уровень цен и на реальный объем производства?

г. Предположим, что цена ресурса не повысилась, а производительность выросла на 100%. Чему будут равны новые издержки производства на единицу продукции? Какое влияние окажет это изменение величины издержек на единицу продукции на кривую совокупного предложения? Какое влияние окажет данное изменение совокупного предложения на уровень цен и на реальный объем производства?

6. Если уровень цен в США (по сравнению с другими странами) повысится, приведет ли это к смещению кривой американского совокупного спроса? Если «да», то в каком направлении? Объясните свой ответ. Сместится ли кривая американского совокупного предложения вправо или экономика будет просто двигаться по существующей кривой совокупного предложения при обесценивании иностранных валют по отношению к доллару? Объясните свой ответ.

7. ***Ключевой вопрос.*** *Какое влияние окажут следующие факторы на совокупный спрос и совокупное предложение (в каждом случае пользуйтесь графиком, иллюстрирующим предполагаемое влияние одного из факторов на равновесный уровень цен и равновесный реальный объем производства при прочих равных условиях):*

а) широко распространившийся среди потребителей страх перед депрессией;

б) крупные закупки пшеницы Россией;

в) повышение акцизного налога на сигареты на 1%;

г) снижение процентной ставки при любом уровне цен;

д) сокращение федеральных расходов на здравоохранение;

е) ожидание стремительного подъема уровня цен;

ж) окончательный роспуск ОПЕК, вызвавший 50%-ное снижение цен на нефть;

з) 10%-ное снижение ставок индивидуального подоходного налога;

и) повышение производительности труда;

к) 12%-ное повышение номинальной заработной платы;

л) снижение курса доллара;

м) резкое сокращение национального дохода европейских торговых партнеров США;

* Вопросы, отмеченные звездочкой, предполагают знание модели совокупных расходов (см. гл. 9 и 10).

н) уменьшение доли рабочей силы, объединенной в профсоюзы.

8. Какова связь между кривой производственных возможностей, рассмотренной в главе 2, и кривой совокупного предложения, рассмотренной в этой главе?

9. ***Ключевой вопрос.*** *Какое влияние при прочих равных условиях окажут следующие факторы на равновесный уровень цен и на равновесный реальный объем производства:*

а) увеличение совокупного спроса на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения;

б) увеличение совокупного предложения (при гибкости цен и заработной платы);

в) одинаковое увеличение как совокупного спроса, так и совокупного предложения;

г) сокращение совокупного спроса на горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения;

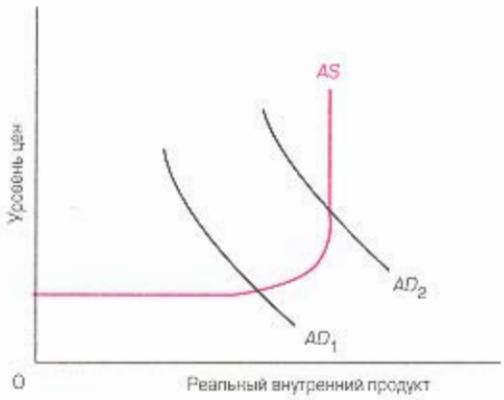
д) увеличение совокупного спроса и сокращение совокупного предложения;

е) сокращение совокупного спроса на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения (при отсутствии у цен и заработной платы гибкости в сторону понижения).

10. Предположим, что при неизменном уровне цен происходит резкий рост инвестиционных расходов. Как бы вы показали этот рост на модели совокупных расходов? К каким последствиям он приведет? Как бы вы показали его на модели совокупного спроса и совокупного предложения? Какой отрезок кривой совокупного предложения имеет к этому непосредственное отношение?

11*. Объясните, каким образом нисходящая кривая совокупного предложения может ослабить эффект мультипликатора.

12. Предлагаемый график построен на допущении, что кривая совокупного спроса смещается от AD_1 в год 1 до AD_2 в год 2 и возвращается обратно к AD_1 в год 3. Найдите новое равновесное положение для года 3 при условии, что цены и заработная плата: а) абсолютно гибкие; б) абсолютно негибкие в сторону понижения. Какое из двух равновесных положений более предпочтительно? Какое более реально? Объясните, почему при увеличении совокупного спроса уровень цен может необратимо возрасти.



13. «Причиной безработицы может стать смещение влево совокупного спроса или совокупного предложения». Вы согласны? Объясните свой ответ. В каждом случае укажите воздействие на уровень цен.

14. («Последний штрих».) Каковы различные точки зрения на причины высокого уровня безработицы в Европе? Расскажите, какие практические последствия влечет за собой каждая из этих концепций.

12

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

В 1962 г. администрация Кеннеди внесла на обсуждение законопроект о снижении налоговых ставок без одновременного сокращения государственных расходов. Через два года при администрации Джонсона этот законопроект был введен в действие.

Во время Вьетнамской войны правительство Джонсона убедило Конгресс ввести 10%-ную надбавку к подоходному налогу с корпораций и граждан, то есть дополнительный налог для всех налогоплательщиков.

В 1990 г. администрация Буша приняла пакет законов о налогах и расходах, направленных на сокращение дефицита федерального бюджета на 500 млрд дол. в течение пяти лет.

Ровно через три года при администрации Клинтона высшая ставка индивидуального подоходного налога была повышена с 31 до 39,6%. Цель все та же – сокращение бюджетного дефицита.

Какова логика таких фискальных мер? Должно ли правительство всегда повышать налоги при увеличении своих расходов или сокращать государственные расходы при снижении налогов? При каких обстоятельствах правительство может намеренно создавать дефицит или положительное сальдо бюджета (бюджетный избыток)?

Вспомним, что домохозяйства и фирмы принимают решения о потреблении, инвестициях, а также импорте и экспорте, исходя из частного интереса (личной выгоды), и что следствием таких решений может стать экономический спад или инфляция. Правительство же, напротив, служит инструментом для общества в целом. В определенных пределах (и с некоторыми сложностями) решения правительства о расходах и налогообложении могут быть скорректированы так, чтобы оказать влияние на равновесный реальный ВВП в интересах общего благосостояния. В частности, как мы видели в главе 5, основная функция правительства заключается в стабилизации экономики. Эта цель достигается отчасти за счет манипулирования государственным бюджетом – государственными расходами и налоговыми поступлениями, – направленного на увеличение объема производства и занятости или снижение уровня инфляции.

В этой главе кратко рассматривается законодательная база, опираясь на которую правительство проводит стабилизационную политику; затем анализируются методы такой политики в модели совокупного спроса и совокупного предложения. Потом мы познакомимся с рядом факторов, которые автоматически приводят в соответствие государственные расходы и налоговые поступления в рамках экономических циклов. И наконец, мы обрисуем проблемы, недостатки и сложности в осуществлении государственной политики стабилизации.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА

Представление о том, что фискальные меры, предпринимаемые правительством, могут оказывать стабилизирующее воздействие на экономику, получило распространение в период Великой депрессии 30-х годов. С тех пор макроэкономическая теория внесла значительный вклад в разработку фискальных мероприятий.

Закон о занятости 1946 г. В 1946 г., когда в связи с завершением второй мировой войны обострилась проблема безработицы, федеральное правительство закрепило в законе меру своей ответственности за обеспечение экономической стабильности. **Закон о занятости 1946 г.** гласит:

> «Настоящим Конгресс США заявляет, что в сферу постоянно обновляемых политических задач и ответственности федерального правительства входит использование всех доступных средств, согласующихся с его общими целями и обязательствами и другими важнейшими аспектами национальной политики, с помощью и во взаимодействии с промышленностью, сельским хозяйством, профсоюзами, правительствами штатов и местными исполнительными органами, для координации и направления всех своих планов, функций и ресурсов на то, чтобы создавать и поддерживать условия, при которых будут обеспечены общественно полезные возможности занятости, включая самозанятость, для тех, кто способен, желает работать и ищет работу, и обеспечивать максимальную занятость, производство и покупательную способность».

Закон о занятости 1946 г. представляет собой важную веху в американском социально-экономическом законодательстве, поскольку он закрепляет обязанность федерального правительства предпринимать меры, используя денежную и фискальную политику, для поддержания экономической стабильности.

Совет экономических консультантов и Объединенный экономический комитет. Ответственность за реализацию целей закона лежит на исполнительной власти. Президент США обязан представлять ежегодный доклад о текущем состоянии экономики, в котором формулируются политические рекомендации по экономической стабилизации. В соответствии с этим законом были также созданы **Совет экономических консультантов** (СЭК), призванный оказывать помощь и давать рекомендации президенту по экономическим вопросам, и *Объединенный экономический комитет* (ОЭК) Конгресса США, который рассматривает широкий круг экономических проблем общенационального значения. В качестве советчика президенту и «разведывательного подразделения в вечной войне против экономического цикла» СЭК и его аппарат собирают и анализируют экономическую информацию и используют ее, во-первых, для составления прогнозов; во-вторых, для формулирования программ и выработки политики, направленных на реализацию Закона о занятости; в-третьих, для оповещения президента, Конгресса и широкой общественности о проблемах и мерах, имеющих отношение к состоянию национальной экономики.

ДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Дискреционная фискальная политика – это сознательное манипулирование налогами и государственными расходами, осуществляемое Конгрессом для изменения реального ВВП и уровня занятости, контроля за инфляцией и стимулирования экономического роста. Термин «дискреционный» означает, что налоги и государственные расходы изменяются *по усмотрению* федерального правительства. Следовательно, это происходит не автоматически, а только с согласия Конгресса.

Для простоты мы исходим из допущения, что государственные закупки не увеличивают и не сокращают частные расходы. Кроме того, мы предполагаем, что фискальная политика оказывает влияние только на совокупный спрос; она никак – ни намеренно, ни случайно – не воздействует на совокупное предложение. Оба допущения отпадут, когда мы будем анализировать сложности и недостатки фискальной политики в реальной экономике.

Сначала мы рассмотрим фискальную политику в двух ситуациях: в период спада и при инфляции спроса.

Стимулирующая фискальная политика

В период спада возникает необходимость в **стимулирующей фискальной политике**, то есть политике, направленной на экономический рост. Рассмотрим рис. 12-1, где мы предполагаем, что резкое снижение инвестиционных расходов привело к смещению кривой совокупного спроса в экономике от AD_1 до AD_2. (Пока не обращайте внимание на стрелки и нисходящую пунктирную линию.) Возможно, перспективы получения прибылей от инвестиционных проектов стали более туманными, поэтому инвестиционные расходы и совокупный спрос значительно сократились. В результате этого реальный ВВП уменьшился с 505 млрд дол. – величины, близкой к уровню производства при полной занятости, – до 485 млрд дол. Это падение реального производства на 20 млрд дол. сопровождалось ростом безработицы, поскольку для производства меньшего объема продукции требуется меньше рабочей силы. Такая

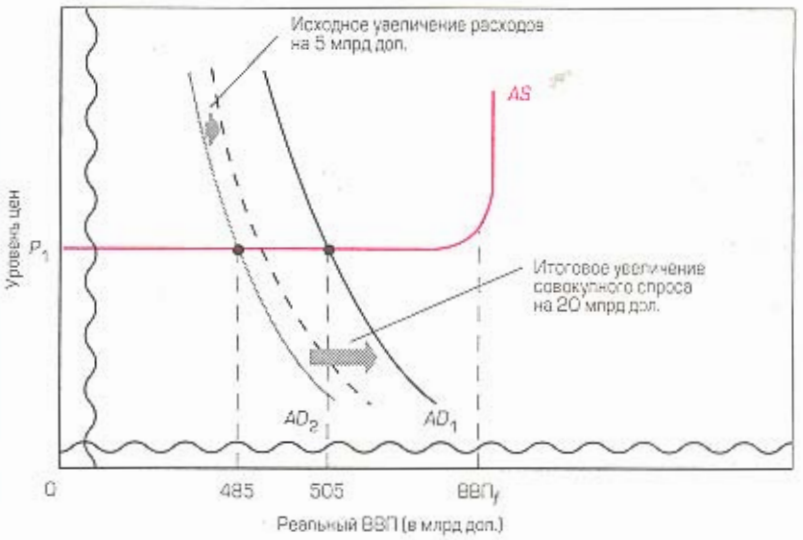


Рисунок 12-1. Стимулирующая фискальная политика

Стимулирующая фискальная политика направлена на ослабление или корректировку экономических спадов и состоит в расширении совокупного спроса путем увеличения государственных расходов, снижения налогов, способствующего росту частных расходов, или некоторого сочетания этих мер. На этом рисунке увеличение государственных расходов на 5 млрд дол. или уменьшение индивидуальных налогов на 6,67 млрд дол. (= увеличению потребления на 5 млрд дол.) приводит к возрастанию совокупного спроса от AD_2 до AD_1, а реального ВВП – на 20 млрд дол.

экономика находится в фазе спада с сопутствующей ему циклической безработицей.

Что в этих обстоятельствах должно предпринять федеральное правительство? У него есть три основные возможности проведения фискальной политики: 1) увеличение государственных расходов; 2) сокращение налогов; 3) сочетание первых двух вариантов. Если федеральный бюджет сбалансирован, то фискальная политика в период спада должна быть направлена на создание **бюджетного дефицита**, то есть на превышение государственных расходов над налоговыми поступлениями.

Увеличение государственных расходов. При прочих равных условиях увеличение государственных расходов приведет к смещению кривой совокупного спроса вправо, как показано на рис. 12-1, – от AD_2 до AD_1. Чтобы понять, почему это происходит, предположим, что для ослабления спада правительство выделяет дополнительные 5 млрд дол. на строительство шоссейных дорог, систем спутниковой связи и федеральных тюрем. Мы представляем эти дополнительные 5 млрд дол. государственных расходов горизонтальным отрезком между AD_2 и пунктирной нисходящей линией, расположенной справа от AD_2. При *любом* уровне цен реальный объем производимого продукта, на который предъявлен спрос (величина спроса), становится на 5 млрд дол. больше, чем до увеличения государственных расходов.

Но кривая совокупного спроса смещается вправо, до AD_1, то есть спрос увеличивается больше чем на 5 млрд дол. дополнительных государственных расходов. Это происходит потому, что эффект мультипликатора приумножает первоначальное изменение спроса с каждым следующим циклом новых потребительских расходов. Если ПСП в экономике составляет 0,75, то простой мультипликатор равен 4. Кривая совокупного спроса сдвигается вправо на расстояние, в 4 раза превышающее длину отрезка, который представляет увеличение государственных расходов на 5 млрд дол. Данное увеличение совокупного спроса происходит в пределах горизонтального отрезка кривой совокупного предложения, поэтому мультипликатор действует в полную силу и реальный объем производства возрастает в 4 раза. Заметьте, что реальный объем производства подскочил до 505 млрд дол., то есть возрос на 20 млрд дол. по сравнению с уровнем 485 млрд дол., наблюдавшимся во время спада. Одновременно сокращается безработица, так как фирмы вновь нанимают работников, уволенных в период спада.

Снижение налогов. Есть и альтернативный путь: для того чтобы кривая совокупного спроса сдвинулась вправо от AD_2 до AD_1, правительство может снизить налоги. Предположим, правительство сократило индивидуальный подоходный налог на 6,67 млрд дол., в результате чего располагаемый доход увеличился на такую же величину. Потребление возрастет на 5 млрд дол. (= ПСП $0{,}75 \times 6{,}67$ млрд дол.), а сбережения увеличатся на 1,67 млрд дол. (= ПСС $0{,}25 \times 6{,}67$ млрд дол.). В данном случае горизонтальный отрезок между AD_2 и пунктирной нисходящей линией на рис. 12-1 представляет исходное увеличение потребительских расходов, равное 5 млрд дол. Мы опять говорим о «первоначальном», или «исходном», увеличении потребительских расходов, потому что благодаря эффекту мультипликатора оно возрастает в последующих циклах расходов. Кривая совокупного спроса сдвинется вправо на величину, в 4 раза превышающую первоначальное увеличение потребления на 5 млрд дол., обусловленное сниже-

нием налогов. Реальный ВВП возрастет на 20 млрд дол. – с 485 млрд до 505 млрд дол., – а это означает, что мультипликатор равен 4. Соответственно увеличится и занятость.

Несомненно, вы заметили, что для одинакового сдвига кривой совокупного спроса вправо снижать налоги надо на бóльшую сумму, чем увеличивать государственные расходы. Это объясняется тем, что какая-то доля сокращения налогов вызывает увеличение *сбережений*, а не потребления. *Чтобы увеличить первоначальное потребление на определенную сумму, правительство должно снизить налоги на величину, превышающую эту сумму.* При ПСП, равной 0,75, для будущего увеличения потребления на 5 млрд дол. налоги должны быть сокращены на 6,67 млрд дол., поскольку 1,67 млрд дол. идет на сбережения (а не на потребление). Если бы ПСП составляла, скажем, 0,6, то для первоначального увеличения потребления на 5 млрд дол. налоги надо было бы сократить на 8,33 млрд дол. Чем меньше величина ПСП, тем большее снижение налогов требуется для того, чтобы добиться определенного увеличения потребления и определенного сдвига кривой совокупного спроса.

Сочетание увеличения государственных расходов и снижения налогов. Правительство может одновременно увеличивать государственные расходы и сокращать налоги, чтобы вызвать желаемый первоначальный рост расходов и в конечном счете увеличить совокупный спрос и реальный ВВП. В экономике, представленной на рис. 12-1, государство могло бы увеличить свои расходы на 1,25 млрд дол. и в то же время снизить налоги на 5 млрд дол. Удостоверьтесь в том, что такое сочетание приведет к искомому результату – первоначальному увеличению расходов на 5 млрд дол.

Если вы знакомы с материалом, изложенным в главах 9 и 10, рассмотрите три возможных варианта фискальной политики в свете анализа рецессионного разрыва, связанного с моделью совокупных расходов (рис. 10-8). Вспомните также из главы 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 ограничительная, или **сдерживающая, фискальная политика**. Рис. 12-2 привлекает наше внимание к вертикальному отрезку кривой совокупного предложения. Во-первых, допустим, что сдвиг кривой совокупного спроса от AD_3 до AD_4 на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения повысил уровень цен с P_3 до P_4. (Пока не обращайте внимания на указывающие влево стрелки и пунктирную линию.) Это увеличение совокупного спроса может быть, например, результатом резкого роста инвестиционных расходов или чистого экспорта. Если правительство собирается контролировать инфляцию, то его фискальные меры должны носить совершенно иной характер по сравнению с теми, которые оно применяло для борьбы со спадом. В подобном случае правительство может: 1) сократить государственные расходы; 2) повысить налоги; 3) использовать два первых варианта в сочетании. Когда экономика сталкивается с инфляцией спроса, фискальная политика должна быть направлена на создание **бюджетного избытка**, то есть на превышение налоговых поступлений над государственными расходами.

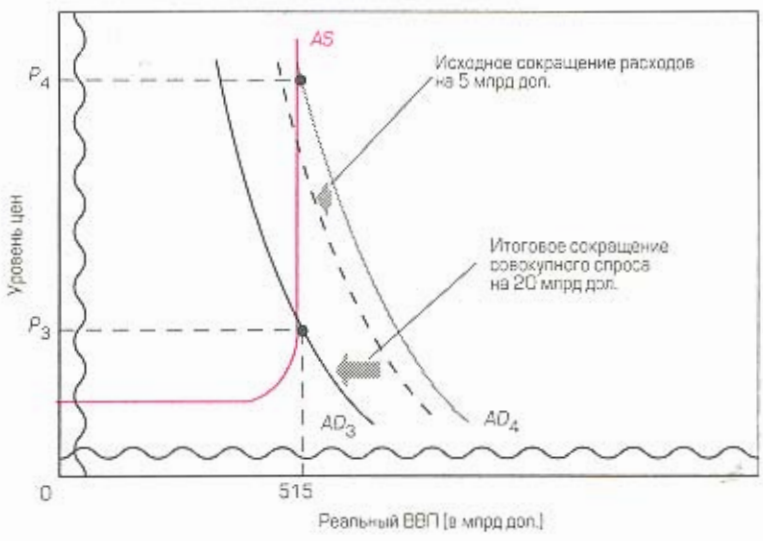


Рисунок 12-2. Сдерживающая фискальная политика

Сдерживающая фискальная политика направлена на борьбу с инфляцией. Она заключается в уменьшении совокупного спроса посредством сокращения государственных расходов, повышения налогов или некоторого сочетания этих двух мер. В данном случае уменьшение государственных расходов на 5 млрд дол. или повышение налогов на 6,67 млрд дол. [= сокращению потребления на 5 млрд дол.] сдерживает инфляцию спроса.

Сокращение государственных расходов. Правительство может сократить свои расходы для замедления темпов или полной ликвидации инфляции, что изображено на рис. 12-2, где горизонтальный отрезок между AD_4 и пунктирной линией указывает на сокращение государственных расходов на 5 млрд дол. Это уменьшение расходов сместит кривую совокупного спроса влево от AD_4 до AD_3, если процесс действия мультипликатора будет завершен. При условии, что цены обладают гибкостью к понижению, они возвратятся на уровень P_3, то есть на уровень до начала инфляции. Реальный объем производства останется на уровне максимальных производственных возможностей — 515 млрд дол.

В реальной экономике цены «устойчивы» к понижению, поэтому, чтобы сдержать инфляцию, надо помешать росту уровня цен, а не пытаться снижать их до прежнего уровня. Обычно инфляция спроса постоянно сдвигает кривую совокупного спроса вправо. Следовательно, цель фискальной политики — остановить эти сдвиги, а не восстанавливать прежний, более низкий уровень цен. Тем не менее рис. 12-2 выявляет основной принцип: сокращение государственных расходов может сдержать инфляцию спроса.

Повышение налогов. Точно так же как правительство снижает налоги для увеличения потребительских расходов, оно может прибегнуть к повышению налогов для сокращения потребительских расходов. Если ПСП в экономике составляет 0,75, как на рис. 12-2, правительство должно повысить налоги на 6,67 млрд дол., чтобы потребление уменьшилось на 5 млрд дол. При повышении налогов на 6,67 млрд дол. сбережения сократятся на 1,67 млрд дол. (ПСС $0{,}25 \times 6{,}67$ млрд дол.), и это сокращение сбережений по определению не является уменьшением расходов. Но повышение налогов на 6,67 млрд дол. *приведет* к сокращению потребительских расходов на 5 млрд дол. (ПСП $0{,}75 \times 6{,}67$ млрд дол.), что выражено отрезком между кривой AD_4 и пунктирной линией слева от нее. Благодаря эффекту мультипликатора совокупный спрос сместится влево на 20 млрд дол. при любом уровне цен (мультипликатор (равный 4) $\times$ 5 млрд дол.), а уровень цен упадет с P_4 до P_3. Это обеспечит контроль за инфляцией спроса.

Сочетание сокращения государственных расходов и повышения налогов. Для уменьшения совокупного спроса и контроля за инфляцией правительство может прибегнуть к сочетанию сокращения государственных расходов и повышения налогов. Чтобы проверить себя, определите, почему сокращение государственных расходов на 2 млрд дол. *в сочетании* с повышением налогов на 4 млрд дол. приведет к смещению кривой совокупного спроса от AD_4 до AD_3.

Кроме того, если вы знакомы с материалом, изложенным в главах 9 и 10, вы сможете объяснить три варианта фискальной политики в свете концепции инфляционного разрыва, разработанной в модели совокупных расходов (см. рис. 10-8). Вспомните из главы 11, что сдвиги кривой совокупного спроса влево соответствуют смещению кривой совокупных расходов вниз. (*Ключевой вопрос 3.*)

Финансирование дефицитов и ликвидация избытков

Влияние бюджетного дефицита на экономический рост зависит от источников его финансирования. А дефляционное воздействие бюджетного избытка зависит от того, как им распорядится правительство.

Займы или выпуск новых денег. Существуют два различных способа, которыми федеральное правительство может финансировать дефицит: за счет займов у населения (посредством продажи процентных бумаг) или за счет выпуска новых денег для его кредиторов. Воздействие на совокупные расходы будет в каждом случае разным.

1. Заимствование. Если правительство выходит на денежный рынок и размещает здесь свои займы, оно вступает в конкуренцию с частными предпринимателями за привлечение финансовых средств. Этот дополнительный спрос на финансы вызовет рост равновесного уровня процентной ставки. Величина инвестиционных расходов обратно пропорциональна ставке процента. Следовательно, правительственное заимствование, способствуя повышению уровня процентной ставки, может «вытеснить» с рынка часть расходов частных инвесторов и чувствительных к уровню процента потребительских расходов.

2. Создание денег. Если государственные расходы дефицитного бюджета финансируются за счет выпуска новых денег, вытеснения частных инвестиций можно избежать. Федеральные расходы могут возрастать, не оказывая пагубного воздействия на инвестиции или потребление. *Создание новых денег представляет собой более благоприятный для экономического роста способ финансирования дефицитных расходов по сравнению с расширением займов.*

Погашение долга или бездействующий бюджетный избыток. Вызванная избыточным спросом инфляция требует со стороны правительства таких фискальных мер, которые могли бы сформировать бюджетный излишек. Однако антиинфляционный эффект подобного излишка зависит от того, как правительство им распорядится.

1. Погашение долга. Поскольку федеральное правительство США имеет накопленную задолжен-

ность в размере 4,6 трлн дол., понятно, что ему приходится использовать излишек бюджетных средств для погашения долга. Эта мера, однако, может несколько снизить антиинфляционное воздействие такого излишка. Выкупая свои долговые обязательства у населения, правительство направляет свои избыточные налоговые поступления обратно на денежный рынок, вызывая тем самым снижение процентной ставки и стимулируя инвестиции и потребление.

2. ***Изъятие из обращения.*** С другой стороны, правительство может добиться большего антиинфляционного воздействия своего бюджетного избытка, просто аккумулируя эти избыточные средства в своих руках и исключив любое их дальнейшее использование. Изъятие избытка из обращения означает, что правительство «урезает» общую покупательную способность экономики и до некоторой степени сдерживает ее. Если избыточные налоговые поступления не вливаются обратно в экономику, то тем самым исключается возможность расходования даже некоторой части бюджетного избытка. Таким образом, эти избыточные средства ни при каких обстоятельствах не смогут оказать инфляционное давление на экономику и ослабить дефляционное воздействие бюджетного избытка как такового. Следовательно, мы можем заключить, что *полное изъятие из обращения бюджетного избытка представляет собой более сдерживающую меру по сравнению с использованием этих средств для погашения государственного долга.*

Варианты политики: государственные расходы или налоги?

Какое из средств борьбы с экономическим спадом и инфляцией более предпочтительно – государственные расходы или налоги? Ответ на этот вопрос в значительной степени зависит от субъективной точки зрения на то, насколько велик государственный сектор.

«Либеральные» экономисты, которые считают, что государственный сектор должен быть достаточно велик для того, чтобы устранять разнообразные погрешности в действии рыночной системы (см. гл. 5), возможно, порекомендуют расширять совокупные расходы в периоды спада за счет увеличения государственных закупок *и* ограничивать совокупные расходы в периоды роста инфляции за счет повышения налогов. Обе меры предполагают расширение или по крайней мере сохранение существующих размеров государственного сектора.

«Консервативные» экономисты, считающие, что государственный сектор слишком велик и неэффективен, вероятно, станут выступать за увеличение совокупных расходов в периоды спада за счет снижения налогов *и* за сокращение совокупных расходов в периоды роста инфляции за счет ограничения государственных расходов.

Активной фискальной политике, направленной на стабилизацию экономики, может, таким образом, сопутствовать как расширение, так и сокращение государственного сектора.

Краткое повторение 12-1

- Закон о занятости 1946 г. вменяет в обязанность федеральному правительству обеспечение «максимальных занятости, производства и покупательной способности».
- Фискальная политика – это целенаправленное манипулирование государственными расходами и налоговыми поступлениями со стороны Конгресса для обеспечения полной занятости, стабильности цен и экономического роста.
- Правительство прибегает к стимулирующей фискальной политике, которая проявляется в смещении кривой совокупного спроса вправо, для поощрения расходов и увеличения реального объема производства. Эта политика предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или сочетание обеих мер.
- Сдерживающая фискальная политика, которая проявляется в смещении кривой совокупного спроса влево, направлена на борьбу с инфляцией спроса. Она предполагает сокращение государственных расходов, повышение налогов или сочетание обеих мер.
- Воздействие фискальной политики на экономический рост зависит от источников финансирования бюджетного дефицита; сдерживающий эффект фискальной политики зависит от того, как правительство распоряжается бюджетным избытком.

НЕДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: ВСТРОЕННЫЕ СТАБИЛИЗАТОРЫ

Изменения уровней государственных расходов и налогов происходят в определенной степени автоматически. Такой автоматический, или *встроенный, стабилизатор* не учитывался при рассмотрении дискреционной фискальной политики, поскольку до сих пор мы строили свой анализ на допущении аккордного налога, который обеспечивает одинаковые по величине налоговые поступления на любом уровне ВВП. Использование встроенного стабилизатора объясняется тем, что в реальности налоговая система обеспечивает изъятие такого *чистого налога*[1]

[1] С настоящего момента под термином «налог» будет подразумеваться чистый налог.

(чистый налог равен общей величине налоговых поступлений за вычетом трансфертных платежей и субсидий), *который изменяется прямо пропорционально величине ВВП.*

Практически все налоги приносят больше налоговых поступлений по мере роста ВВП. В частности, индивидуальный подоходный налог имеет прогрессивные ставки и по мере роста ВВП обеспечивает более чем пропорциональные приросты 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. И точно так же увеличивается сбор налога на заработную плату, когда экономический рост создает новые рабочие места. Напротив, в случае сокращения ВВП налоговые поступления из всех этих источников падают.

Трансфертные платежи (или «отрицательные налоги») ведут себя прямо противоположным образом. Выплаты пособий по безработице, социальному обеспечению, субсидий фермерам – все подобного рода платежи *сокращаются* в периоды экономического роста и *возрастают* в периоды спада производства.

Автоматические, или встроенные, стабилизаторы

Рис. 12-3 может служить хорошей иллюстрацией того, как налоговая система усиливает достигнутую автоматически стабильность. Государственные расходы (G) в этой схеме считаются величиной постоянной и независимой от размера ВВП; некоторый конкретный уровень этих расходов утверждается Конгрессом. Но Конгресс *не* определяет *уровень* налоговых поступлений; он определяет лишь налоговые *ставки*. Величина же налоговых поступлений измеряется в том же направлении, что и уровень ВВП, которого реально достигает экономика. Прямую зависимость налоговых поступлений от уровня ВВП отражает восходящая линия T.

Экономический смысл. Экономический смысл этой прямой взаимосвязи налоговых поступлений и величины ВП становится очевидным в свете двух обстоятельств.

1. Налоги сокращают расходы и совокупный спрос.
2. С точки зрения стабильности сокращение расходов желательно, когда экономика движется к инфляции, и напротив, в периоды резкого падения деловой активности желательно увеличивать расходы.

Другими словами, налоговая система, изображенная на рис. 12-3, обеспечивает некоторую стабильность в экономике, автоматически вызывая изменения величины налоговых поступлений и, следовательно, изменения в государственном бюджете, которые противодействуют одновременно и инфляции, и безработице. **Встроенный стабилизатор** – это *любое воздействие, которое увеличивает дефицит государственного бюджета (или сокращает его избыток) в периоды спада и увеличивает его избыток (или уменьшает дефицит) в периоды инфляции без каких-либо специальных шагов со стороны политиков.*

С ростом ВВП в периоды процветания налоговые поступления *автоматически* возрастают и – поскольку они сокращают расходы – сдерживают экономический подъем. Иными словами, по мере продвижения экономики к более высокому уровню ВВП налоговые поступления автоматически увели-

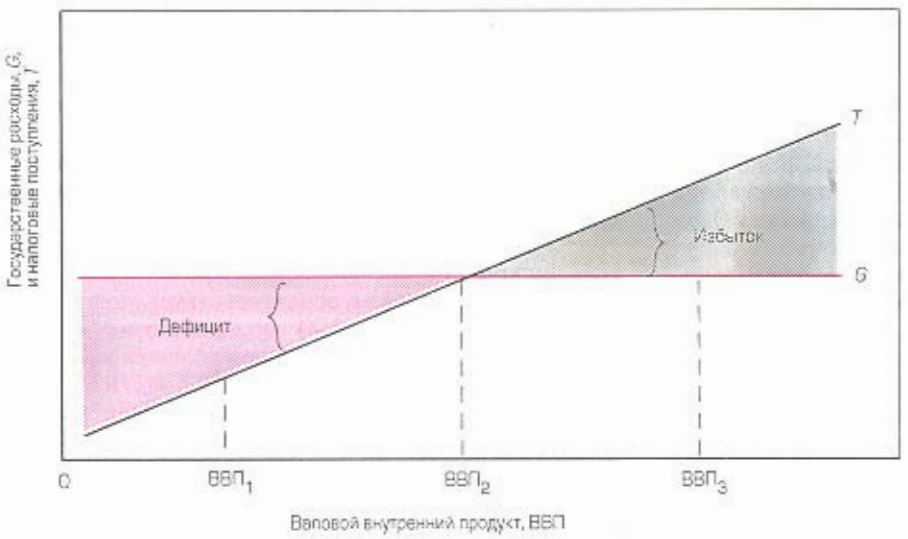


Рисунок 12-3. Достигнутая автоматически стабильность

Если объем налоговых поступлений изменяется прямо пропорционально величине ВВП, то бюджетный дефицит, который, как правило, автоматически образуется в периоды спада, помогает его преодолеть. Напротив, бюджетный избыток, автоматически возникающий в периоды экономического роста, содействует преодолению возможной инфляции.

чиваются и способствуют ликвидации дефицита бюджета и созданию бюджетного излишка.

Напротив, когда ВВП сокращается в периоды спада, налоговые поступления *автоматически* уменьшаются, что ведет к росту расходов и тем самым смягчает экономический спад. То есть с понижением уровня ВВП налоговые поступления также падают и подталкивают государственный бюджет от излишка к дефициту. Из рис. 12-3 видно, что на низком уровне национального дохода $ВВП_1$ автоматически создается благоприятный для экономического роста бюджетный дефицит; а на высоком и, возможно, инфляционном уровне $ВВП_3$ автоматически формируется сдерживающий бюджетный излишек.

Прогрессивная налоговая система. Рис. 12-3 отчетливо демонстрирует, что величина автоматически возникающих бюджетных дефицитов и излишков, а следовательно, и достигнутая стабильность зависят от восприимчивости налогов к изменениям уровня ВВП. Если налоговые поступления стремительно меняются вслед за изменениями ВВП, то наклон линии T на рисунке будет крутым и вертикальный отрезок между T и G, то есть размер дефицитов или излишков, большим. Если же при изменении уровня ВВП налоговые поступления меняются очень мало, то наклон линии будет пологим, а достигнутая автоматически стабильность – незначительной.

Наклон линии T на рис. 12-3 зависит от характера действующей налоговой системы. При **прогрессивной налоговой системе**, то есть если средняя налоговая ставка (= налоговые поступления/ВВП) повышается пропорционально ВВП, наклон линий T будет больше, чем при пропорциональной или регрессивной системе. При **пропорциональной налоговой системе** средняя налоговая ставка остается неизменной по мере возрастания ВВП; при **регрессивной налоговой системе** средняя налоговая ставка понижается с ростом ВВП. При прогрессивной и пропорциональной налоговых системах налоговые поступления с ростом ВВП будут увеличиваться, а при регрессивной системе они могут возрастать, уменьшаться или оставаться неизменными по мере роста ВВП. Но вы должны понять следующее: *чем прогрессивнее налоговая система, тем больше степень достигнутой стабильности экономики.*

Изменения в государственной политике и законодательстве, которые определяют прогрессивность системы чистых налогов (налоги минус трансферты и субсидии), оказывают влияние на степень достигнутой автоматически стабильности. Например, в 1993 г. администрация Клинтона повысила высшую предельную ставку индивидуального подоходного налога с 31 до 39,6%, а ставку налога на прибыль корпораций на 1 процентный пункт – до 35%. Это повышение налоговых ставок в целом усилило прогрессивность налоговой системы, несколько укрепив достигнутую автоматически стабильность экономики.

Встроенная экономическая стабильность, обеспечиваемая налоговой системой, смягчает остроту колебаний в рамках деловых циклов. Однако встроенные стабилизаторы способны лишь уменьшить, но *не* устранить крупные изменения равновесного ВВП. Поэтому для преодоление инфляции или экономических спадов, если эти явления приобретают сколько-нибудь существенные масштабы, от правительства могут потребоваться дискреционные фискальные меры, то есть изменение налоговых ставок или величины государственных расходов.

Бюджет при полной занятости

Достигнутая автоматически стабильность, то есть изменение величины налоговых поступлений в прямой зависимости от ВВП, означает, что избыток или дефицит текущего, или **фактического, бюджета** в любом конкретном году не свидетельствует о фискальной политике правительства. Вот доказательство. Допустим, что экономика находится на уровне полной занятости при $ВВП_f$ (рис. 12-4), а фактический бюджетный дефицит представлен вертикальным отрезком *ab*. Теперь представим себе, что инвестиционные расходы сократились, вызвав спад производства до уровня $ВВП_r$. Предположим, что правительство не принимает никаких дискреционных мер. Поэтому линии G и T остаются в том положении, которое показано на графике. По мере продвижения экономики к $ВВП_r$ налоговые поступления сокращаются и, если государственные расходы остаются неизменными, дефицит возрастет от *ab* (= *ed*) до *ec*, то есть на величину *dc*. Возникший **циклический дефицит** *dc*, названный так, поскольку он связан с экономическим циклом, является не результатом определенных антициклических фискальных мер правительства, а скорее побочным продуктом фискального бездействия в тот период, когда экономика скатывалась к спаду.

Анализируя данные о бюджетных дефицитах и избытках прошлых лет, мы не можем получить полного представления о фискальной политике правительства – о том, правильно ли Конгресс управлял расходами и налогами. Дефицит или избыток фактического бюджета указывает не только на возможные дискреционные фискальные решения о расходах и налогах (о чем свидетельствует положение линий G и T на рис. 12-4), но также и на уровень ВВП (то есть фиксирует текущее положение экономики на горизонтальной оси рис. 12-4). Поскольку налоговые поступления изменяются в зависимости от ВВП, то трудность сравнения дефицитов и избытков за любые два года состоит в том, что уровни ВВП в эти годы могут быть разными. На рис. 12-4 дефицит фактического бюджета в году 2 ($ВВП_r$)

отличается от дефицита в году 1 ($ВВП_f$) только потому, что ВВП в году 2 ниже, чем в году 1.

Решение проблемы. Экономисты решают эту проблему сравнения бюджетных дефицитов в разные годы делового цикла, вводя понятие бюджета при полной занятости. **Бюджет при полной занятости**, который называют также *структурным бюджетом, позволяет оценить, каким был бы дефицит или избыток федерального бюджета при существующем уровне налогов и государственных расходов, если бы экономика в течение года функционировала при полной занятости.* На рис. 12-4 дефицит при полной занятости, или **структурный дефицит**, одинаков в году 1 и в году 2 ($ab = ed$). Такой дефицит был бы в году 2 даже при отсутствии спада в экономике. Он называется структурным, потому что отражает взаиморасположение линий G и T вне зависимости от состояния экономики.

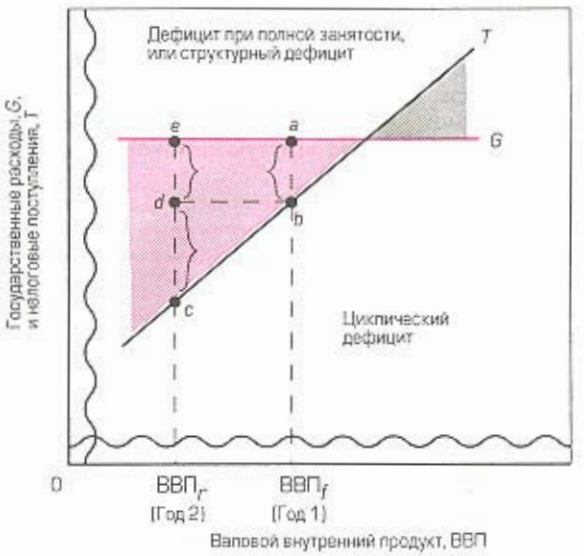


Рисунок 12-4. Дефицит при полной занятости (структурный) и циклический дефицит

Дефицит фактического бюджета в любом конкретном году состоит из дефицита при полной занятости (или структурного дефицита) и циклического дефицита. *Дефицит при полной занятости, или структурный дефицит*, представляет собой разницу между государственными расходами и налоговыми поступлениями при объеме производства в условиях полной занятости ($ВВП_f$). В данном случае этот дефицит действительно существует, поскольку при $ВВП_f$ государственные расходы превышают налоговые поступления. *Циклический дефицит* возникает на более низком, чем при полной занятости, уровне производства ($ВВП_r$). При $ВВП_f$ структурный дефицит равен *ab*, а циклический – нулю. При $ВВП_r$ структурный дефицит равен *ed* (= *ab*), а циклический – *dc*.

В году 2 дефицит фактического бюджета превышает дефицит при полной занятости (или структурный) на *dc*. Это величина циклического бюджетного дефицита. Чтобы ликвидировать циклический дефицит *dc*, правительство должно принять меры, возвращающие экономику на уровень производства при полной занятости, то есть к $ВВП_f$. По иронии судьбы для этого надо временно увеличить дефицит при полной занятости, или структурный дефицит, принимая дискреционные фискальные меры, направленные на экономический рост. Это значит, что правительство должно снизить налоги (сместить линию T вниз) или увеличить государственные расходы (сместить линию G вверх), чтобы экономика продвинулась от $ВВП_r$ к $ВВП_f$. Когда начнется экономический подъем, правительство сможет (если захочет) ликвидировать структурный дефицит, повысив налоговые ставки (сместив линию T вверх) или сократив государственные расходы (сместив линию G вниз).

Еще раз подчеркиваем: дискреционная фискальная политика заключается в целенаправленном *изменении* дефицита при полной занятости (или структурного дефицита), но не в изменении циклического дефицита. Поскольку дефицит фактического бюджета состоит из структурного и циклического дефицитов, по нему нельзя судить о фискальной политике правительства.

Исторические сравнения. На рис. 12-5 сопоставляются бюджет при полной занятости и фактический бюджет, выраженные как доля ВВП, за ряд лет начиная с 1959 г. В течение многих лет фактические бюджетные дефициты или избытки отличались по величине от дефицитов или избытков бюджета при полной занятости. Для того чтобы оценить дискреционную фискальную политику правительства, нужно отвлечься от фактического бюджета и проследить за изменениями *бюджета при полной занятости* в конкретные годы или за определенный период. К примеру, в 1965–1968 и 1981–1986 гг. проводилась фискальная политика, направленная на экономический рост, что нашло отражение в быстром увеличении дефицита бюджета при полной занятости. Фискальная политика в 1959, 1969, 1973 и 1987 гг. была сдерживающей.

Обратите также внимание на то, что после 1981 г. дефицит бюджета при полной занятости, или структурный дефицит, особенно возрос. Основная доля дефицита фактического бюджета в 80-е и в начале 90-х годов сложилась не за счет циклического дефицита, который возникает в результате автоматического сокращения налоговых поступлений при ВВП ниже уровня полной занятости. Основным источником этого фактического дефицита скорее стал структурный дисбаланс между государственными расходами и налоговыми поступлениями, вызванный значительным снижением в 80-е годы на-

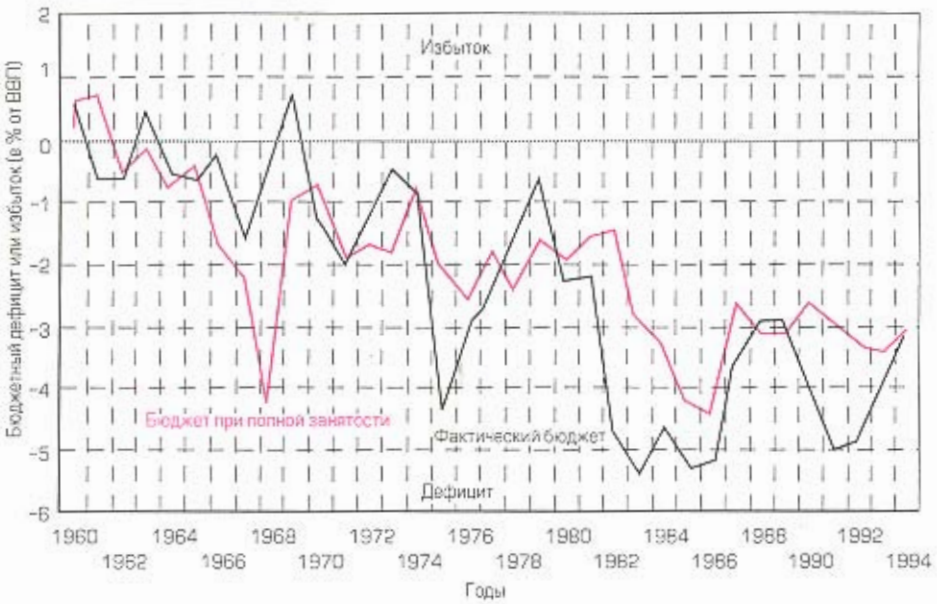


Рисунок 12–5. Бюджет при полной занятости и фактический бюджет

Дефициты и излишки бюджета при полной занятости (или структурного бюджета) отличаются по своим размерам от дефицитов и излишков фактического бюджета. Дефициты или излишки бюджета при полной занятости служат более надежным показателем фискальной политики правительства, чем фактические излишки или дефициты.

логовых ставок и одновременным увеличением государственных расходов. Типичным примером может служить 1989 г. Хотя экономика в этом году достигла полной занятости, структурный бюджет, или бюджет при полной занятости, по-прежнему оставался весьма дефицитным.

Значительный дефицит бюджета при полной занятости сохранился и в 90-х годах. В этот период американское правительство практически отказалось от антициклической фискальной политики, пытаясь сократить крупный структурный дефицит. Размер этого дефицита был настолько велик, что его финансирование вызвало резкий рост процентной ставки и угрожало масштабным вытеснением с рынка частных инвестиций. Ниже мы вкратце разберем ситуацию, сложившуюся в тот период. Функции по стабилизации экономики в 90-е годы практически полностью перешли к национальному центральному банку – Федеральной резервной системе. Этот институт и проводимая им политика станут предметом нашего обсуждения в главах 13–15, а бюджетный дефицит и государственный долг мы рассмотрим в главе 18. (*Ключевой вопрос 7.*)

Как видно из раздела «Международный ракурс» 12-1, проблема бюджетного дефицита присуща не только Соединенным Штатам.

Краткое повторение 12-2

- Налоговые поступления автоматически возрастают в периоды экономического подъема и сокращаются в периоды спада; трансфертные платежи, напротив, автоматически сокращаются в периоды экономического роста и увеличиваются в периоды спада.
- Автоматические изменения налогов и трансфертов укрепляют достигнутую стабильность экономики.
- В бюджете при полной занятости сравниваются государственные расходы и налоговые поступления, достижимые в условиях полной занятости; такой бюджет представляет собой более полезный инструмент оценки фискальной политики, чем фактический бюджет.
- Дефицит бюджета при полной занятости называется также структурным дефицитом в отличие от циклического дефицита.

ПРОБЛЕМЫ, НЕДОСТАТКИ, СЛОЖНОСТИ

К сожалению, существует огромная разница между фискальной политикой на бумаге и фискальной политикой на практике. Поэтому совершенно необходимо рассмотреть специфические проблемы, с которыми может столкнуться правительство при реализации своей фискальной политики.

Временные проблемы

С осуществлением фискальной политики связаны некоторые временные проблемы.

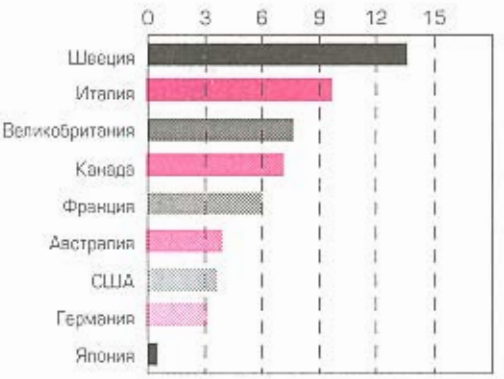
1. Разрыв восприятия. Под разрывом восприятия подразумевается промежуток времени между нача-

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 12–1

Бюджетные дефициты в некоторых странах как доля их ВВП

В 1993 г. все крупные промышленно развитые страны имели бюджетные дефициты, но в процентном отношении к ВВП эти дефициты существенно отличались друг от друга. В одних случаях это были в основном циклические дефициты, а в других – главным образом дефициты при полной занятости (или структурные дефициты).

Бюджетный дефицит как доля ВВП (в %), 1993 г.



Источник: Организация экономического сотрудничества и развития.

лом спада или инфляции и тем моментом, когда происходит осознание этих явлений. Исключительно трудно точно предсказать будущий характер экономической активности. Хотя такие инструменты экономического прогнозирования, как индекс опережающих показателей (см. «Последний штрих» к этой главе), дают представление о направлении развития экономики, порой проходит 4–6 месяцев, пока инфляция или спад, набиравшие силу в этот период, проявятся в соответствующей статистике и будут осознаны.

2. Административный разрыв. Колеса демократического управления крутятся довольно медленно. Обычно значительный промежуток времени отделяет момент, когда приходит понимание необходимости фискальных мер, от того момента, когда эти меры на самом деле принимаются. У Конгресса иногда уходит так много времени на корректировку фискальной политики, что экономическая ситуация успевает полностью измениться и предлагаемые меры становятся совершенно неподходящими.

3. Функциональный разрыв. Кроме того, существует также разрыв между тем моментом, когда Конгресс принимает решение о фискальных мерах, и временем, когда эти меры начнут оказывать воздействие на производство, занятость или уровень цен. Если ставки налогов можно изменить довольно быстро, то фактическое осуществление государственных расходов на общественные работы – такие, как сооружение плотин, автострад и т.д. – требует длительного планирования и еще более продолжительного строительства соответствующих объектов. Поэтому такие расходы приносят весьма сомнительную пользу в качестве средства преодоления коротких – скажем, от 6 до 18 месяцев – спадов. Из-за проблем подобного рода дискреционная фискальная политика все в большей степени ориентируется на изменение налогов.

Политические проблемы

Фискальные меры формируются на политической арене, и это во многом затрудняет их применение для стабилизации экономики.

1. Прочие цели. Вспомните, что экономическая стабильность – это *не* единственная цель государственной политики в области расходов и налогообложения. Правительство занимается также обеспечением населения общественными товарами и услугами и перераспределением доходов (см. гл. 5). Классический пример: во время второй мировой войны государственные расходы на товары военного назначения резко возросли, что оказало сильное и устойчивое инфляционное давление на экономику в начале 40-х годов. Просто победа над нацистской Германией и Японией была более приоритетной целью по сравнению с поддержанием стабильности цен.

2. Финансы штатов и местных органов власти. Фискальная политика правительств штатов и местных органов власти часто носит проциклический характер: они не принимают мер против спада или инфляции. В отличие от федерального правительства большинство правительств штатов и местных органов власти обязано соблюдать требования конституции или других законодательных актов о сбалансированности их бюджетов. Так же как домохозяйства и частные предприятия, правительства штатов и местные органы власти увеличивают свои расходы в периоды экономического подъема и сокращают их в периоды спада. Во время Великой депрессии 30-х годов бóльшая часть прироста федеральных расходов полностью перекрывалась сокращением расходов местных властей и правительств штатов. В период спада 1990–1991 гг. многим правительствам штатов и местным властям пришлось повысить налоговые ставки, ввести новые налоги и сократить расходы, чтобы компенсировать уменьшение налоговых поступлений, кото-

рое было вызвано сокращением личных доходов и расходов граждан.

3. Пристрастие к стимулирующим мерам? В политических интересах бюджетный дефицит порой преподносится как нечто весьма привлекательное, а бюджетный излишек, напротив, воспринимается довольно болезненно. Это значит, что в обществе в какой-то момент может возникнуть политическая предрасположенность к дефициту, другими словами, в фискальной политике может возобладать пристрастие к стимулирующим рост инфляционным мерам. Снижение налогов очень популярно в политическом плане, так же как и наращивание государственных расходов, особенно если избирательные округа конкретных политиков получают от этого выигрыш. Повышение же налогов обычно вызывает недовольство избирателей, да и сворачивание государственных расходов – мера довольно рискованная для политиков. Например, для сенатора из сельскохозяйственного штата голосование за повышение налогов и против аграрных субсидий равносильно политическому самоубийству.

4. Политический деловой цикл? Некоторые экономисты утверждают, что цель, которую преследуют политики, – это вовсе не защита интересов национальной экономики, а скорее собственное переизбрание на новый срок. Отдельные экономисты даже высказывают предположение о существовании **политического делового цикла**, то есть цикла, имеющего политическое происхождение. Они заявляют, что политические деятели могут манипулировать фискальной политикой ради получения максимальной поддержки со стороны избирателей, даже если их фискальные решения оказывают *дестабилизирующее* воздействие на экономику. С этой точки зрения фискальная политика, как мы ее описали, может быть извращена ради политических интересов и потому стать причиной экономических колебаний.

Предполагается, что население при голосовании на выборах принимает во внимание экономические условия. Власть предержащие будут наказаны на избирательных участках, если экономика находится в депрессивном состоянии; если же экономика процветает, они будут вознаграждены. Следовательно, по мере приближения срока выборов правящая администрация (поддерживаемая Конгрессом, который тоже настроен на предстоящие выборы) прибегнет к снижению налогов и увеличению государственных расходов. Эти шаги не только будут весьма популярны сами по себе, но и высвободят такие силы в экономике, которые в конечном итоге подтолкнут все ключевые экономические показатели в нужном направлении. Увеличатся объем производства и реальный доход, снизится уровень безработицы, а уровень цен останется относительно стабильным. В результате находящиеся у власти политики смогут воспользоваться такой необыкновенно благоприятной экономической обстановкой как средством в их борьбе за переизбрание.

Но после выборов продолжающийся экономический рост проявится в большей степени в повышении цен и в меньшей – в увеличении реальных доходов. Нарастающее общественное недовольство инфляцией подтолкнет политиков к проведению сдерживающей фискальной политики. Точнее говоря, в результате сокращения государственных расходов и повышения налогов, направленных на сдерживание инфляции, будет искусственно вызван экономический спад, который смело можно снабдить ярлыком «сделано в Вашингтоне». Причем этот спад отнюдь не повредит тем, кто находится у власти, поскольку следующие выборы предстоят еще через два или три года, а большинство избирателей формируют свое отношение к администрации по состоянию экономики примерно за год до выборов. А спад фактически создает новую стартовую площадку, с которой опять может быть запущена фискальная политика, призванная дать импульс новому экономическому подъему в период следующей избирательной кампании.

Это возможное извращение фискальной политики – явление очень тревожное, но также и очень трудно доказуемое. Хотя эмпирические данные весьма неоднозначны, есть некоторые свидетельства в поддержку этой политической теории экономического цикла.

Эффект вытеснения

Теперь давайте переключим наше внимание с практических проблем применения фискальной политики на основные недостатки фискальной политики как таковой. Сущность **эффекта вытеснения** состоит в том, что стимулирующая (дефицитная) фискальная политика способствует росту процентных ставок и сокращению инвестиционных расходов, таким образом ослабляя или полностью подрывая стимулирующий эффект фискальной политики.

Предположим, что экономика находится в состоянии спада и правительство прибегает к дискреционным фискальным мерам, увеличивая государственные расходы. Для этого правительство выходит на денежный рынок с целью финансирования дефицита. Следующее за этим возрастание спроса на деньги повышает процентную ставку, то есть цену за заимствование денег. Поскольку расходы изменяются обратно пропорционально процентной ставке, некоторые инвестиции будут отвергнуты, или вытеснены[2].

[2] В числе вытесненных могут оказаться также некоторые чувствительные к уровню процента потребительские расходы, например на покупку автомобилей.

Хотя лишь немногие подвергают сомнению описанную логическую схему, но масштабы эффекта вытеснения остаются предметом оживленных дискуссий. Например, некоторые экономисты считают, что в случае высокой безработицы это вытеснение будет незначительным. Рациональное зерно такой позиции состоит в том, что в условиях спада стимулы, создаваемые увеличением государственных расходов, могут улучшить ожидания будущих прибылей у предпринимателей, что является важной детерминантой инвестиционных расходов. А значит, инвестиционные расходы не обязательно сократятся – они могут даже увеличиться, хотя ставка процента возрастет.

Другое важное соображение касается денежной политики, которую мы будем детально анализировать в следующих главах. Правительственные органы, ведающие денежной политикой, могут увеличить предложение денег в достаточной степени, чтобы покрыть вызванный дефицитом дополнительный спрос на деньги. В этом случае равновесная процентная ставка не должна измениться и эффект вытеснения будет нулевым. В 80-е годы финансовые органы ограничивали предложение денег, и, как следствие этого, эффект вытеснения, порожденный большими дефицитами 80-х годов, скорее всего, был весьма значительным. Для сравнения, в 60-е годы финансовые ведомства были решительно настроены стабилизировать процентную ставку. Следовательно, они увеличивали предложение денег в ответ на повышение процентной ставки, вызванное правительственными займами. В результате вытеснение было не столь велико.

Компенсирующие сбережения

Некоторые экономисты выдвигают такую теорию: расходы дефицитного бюджета покрываются равновеликим увеличением частных сбережений. Люди якобы знают, что сегодняшние дефицитные расходы в конечном счете обернутся повышением налогов для них самих или их наследников. Поэтому они увеличивают свои сбережения (сокращают текущее потребление) в преддверии этих более высоких налогов. Бюджетный дефицит – *государственное расходование сбережений* – вызовет увеличение *частных сбережений*. Эта концепция, впервые выдвинутая английским экономистом Давидом Рикардо в начале XIX в., называется **теоремой эквивалентности Рикардо**. Говоря более формализованным языком, это теорема гласит, что финансирование дефицита за счет заимствований оказывает такое же ограниченное влияние на ВВП, как и финансирование путем повышения существующих налогов.

На рис. 12-1 показано, что рост расходов за счет увеличения государственных расходов или снижения налогов частично или полностью компенсируется сокращением потребления, вызванным ростом сбережений. Поэтому совокупный спрос и реальный ВВП не увеличиваются, как предполагалось. Фискальная политика оказывается совершенно неэффективной или крайне слабой.

Хотя исследования, связанные с этой теорией, все еще проводятся, экономисты, идущие в основном русле современной науки, отвергают ее как нереалистичную и противоречащую практике. Они указывают на то, что крупные бюджетные дефициты 80-х годов сопровождались относительным *сокращением*, а не увеличением объема сбережений.

Совокупное предложение и инфляция

Наши рассуждения о сложностях и недостатках фискальной политики до сих пор были связаны исключительно со спросом. Теперь обратимся к проблемам предложения. При восходящей кривой совокупного предложения потенциальное воздействие стимулирующей фискальной политики на реальный объем производства и занятость в какой-то степени может быть ослаблено инфляцией. Мы это подчеркивали еще на рис. 11-9.

Графическое изображение эффекта вытеснения и инфляции

Давайте рассмотрим воздействие вытеснения и инфляции на фискальную политику с помощью рис. 12-6. Предположим, что безынфляционный реальный ВВП при максимальном использовании производственных возможностей и ресурсов составляет 515 млрд дол., как показано на рис. 12-6а. Для упрощения из нашей кривой совокупного предложения исключен промежуточный отрезок, отражающий реальное состояние экономики. Уровень цен остается неизменным вплоть до точки полного использования производственных возможностей и ресурсов. Когда экономика достигает этой точки, основное значение на кривой AS приобретает вертикальный отрезок, и потому дальнейшее повышение совокупного спроса будет чисто инфляционным.

Мы начнем с совокупного спроса на уровне AD_1, который дает нам равновесный реальный объем производства 495 млрд дол. Теперь предположим, что правительство принимает фискальные меры, ориентированные на экономический рост, которые приводят к сдвигу кривой совокупного спроса вправо на 20 млрд дол. – к AD_2. Таким образом, экономика достигает безынфляционного уровня ВВП, созданного при максимальном использовании производственных возможностей и ресурсов, который равен 515 млрд дол. Из наших предшествующих рассуждений о дискреционной фискальной поли-

тике (рис. 12-1) известно, что увеличение государственных расходов на 5 млрд дол. или сокращение налогов на 6,67 млрд дол. приведет к такому значительному росту при условии, что мультипликатор равен 4. Если нет никаких перевешивающих или осложняющих факторов, то благодаря такой стимулирующей фискальной политике в чистом виде экономика будет двигаться от спада к уровню производства при максимальном использовании ресурсов и возможностей и значительному увеличению занятости.

На рис. 12-6б ситуация несколько усложнена – добавлен эффект вытеснения. В то время как фискальная политика направлена на экономический рост и сдвиг совокупного спроса от AD_1 до AD_2, часть инвестиций может оказаться вытесненной, так что совокупный спрос установится на уровне AD'_2. Равновесный ВВП возрастет только до 505 млрд дол., а не до искомых 515 млрд дол. *Эффект вытеснения может ослабить воздействие фискальной политики.*

На рис. 12-6в мы переходим к более реалистичной кривой совокупного предложения, в которую включен промежуточный отрезок. Мы отвлекаемся здесь от эффекта вытеснения и предполагаем, что стимулирующая фискальная политика успешно справляется с перемещением совокупного спроса от AD_1 до AD_2. Если бы кривая совокупного предложения выглядела, как на рис. 12-6а и 12-6б, полная занятость не достигалась бы при ВВП, равном 515 млрд дол., а цены оставались бы на уровне P_1. Но мы обнаруживаем, что на восходящем промежуточном отрезке кривой совокупного предложения часть прироста совокупного спроса «подавляется» более высокими ценами, в результате чего реальный ВВП возрастает на меньшую величину. В частности, уровень цен повышается от P_1 до P_2 и реальный объем производства увеличивается только до 505 млрд дол.

Таким образом, кривая совокупного спроса на рис. 12-6в сдвигается от AD_1 до AD_2, но наличие восходящего отрезка на кривой AS означает, что мы движемся вверх вдоль AD_2 от уровня цен P_1 до P_2. В реальной экономике ориентированная на спрос фискальная политика, цель которой – достижение полной занятости, не способна избежать воздействия тех факторов, которые определяются восходящим отрезком кривой совокупного предложения. (*Ключевой вопрос 9.*)

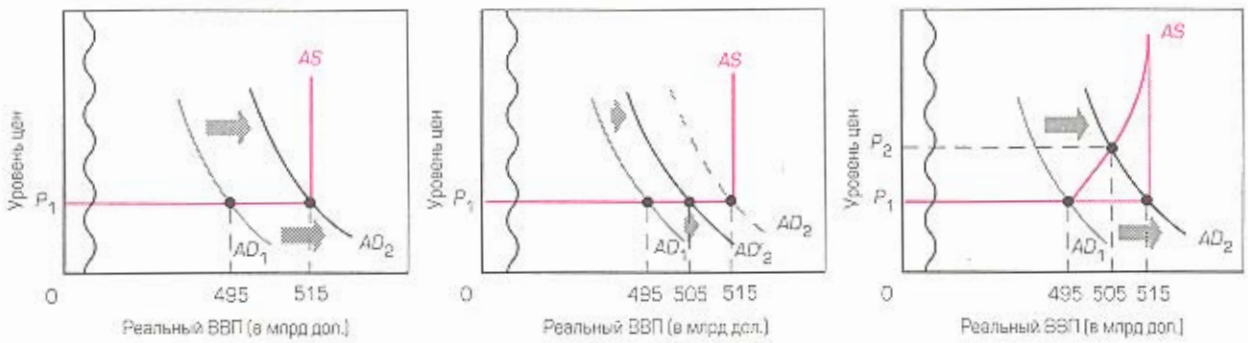
Фискальная политика в открытой экономике

Дополнительные сложности возникают, когда мы осознаем, что национальная экономика представляет собой часть мировой экономики.

Колебания зарубежного происхождения. События, происходящие за границей, и экономическая поли-

Рисунок 12-6. Фискальная политика: эффекты вытеснения, чистого экспорта и инфляции

Используя упрощенную кривую совокупного предложения, мы видим на рис. а ничем не усложненное и полномасштабное действие фискальной политики в чистом виде. На рис. б предполагается, что некоторая часть частных инвестиций вытесняется стимулирующей фискальной политикой, так что воздействие самой этой политики ослабляется. На рис. в более реалистичная кривая совокупного предложения напоминает нам о том, что, когда экономика находится на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения, часть воздействия стимулирующей фискальной политики проявляется скорее в росте инфляции, чем в увеличении реального производства и занятости. Наконец, на рис. г – который аналогичен рис. б – мы предполагаем, что фискальная политика вызывает рост процентной ставки, а это привлекает в США иностранный финансовый капитал. В результате доллар повышается в цене и американский чистый экспорт сокращается, ослабляя, таким образом, результативность фискальной политики.



а) Фискальная политика в чистом виде

б) Фискальная политика и эффект вытеснения
г) Фискальная политика и эффект чистого экспорта

в) Фискальная политика и инфляция

тика зарубежных стран, которые затрагивают американский чистый экспорт, влияют и на экономику США в целом. Национальные экономики подвержены воздействию непредсказуемых международных *колебаний совокупного спроса*, которые способны изменить ВВП страны и обесценить мероприятия внутренней фискальной политики.

Например, предположим, что мы ожидаем спада и изменили правительственные расходы и налоги таким образом, чтобы увеличить совокупный спрос и ВВП, не вызывая при этом инфляцию (как при смещении от AD_1 до AD_2 на рис. 12-6а). Теперь допустим, что экономика наших крупнейших торговых партнеров начинает неожиданно и энергично расти. Возросшие занятость и доходы в этих странах обернутся ростом закупок американских товаров. Американский чистый экспорт увеличивается, совокупный спрос возрастает слишком быстро, и мы сталкиваемся с проблемой инфляции спроса. Если бы мы заранее знали о столь значительном увеличении чистого экспорта, мы бы не стали применять стимулирующие фискальные меры в таком масштабе. Дело в том, что все более активная интеграция национальной экономики в мировое хозяйство приносит с собой *сложности* взаимозависимости наряду с *выгодами* участия в специализации и торговле.

Эффект чистого экспорта. **Эффект чистого экспорта**, который передается через международную торговлю, также может ослабить эффективность фискальной политики. Наш анализ эффекта вытеснения мы завершили выводом о возможном повышении процентных ставок под воздействием стимулирующей фискальной политики, что вызывает сокращение *инвестиций* и подрывает результативность самой этой политики. Теперь нам нужно убедиться, как повлияет рост процентных ставок на *чистый экспорт* (экспорт минус импорт).

Давайте предположим, что мы проводим стимулирующую фискальную политику, которая вызывает повышение процентных ставок. Более высокие процентные ставки привлекут финансовый капитал из-за рубежа, где процентные ставки не изменились. Но зарубежным финансовым инвесторам для приобретения американских ценных бумаг потребуются доллары США. Мы знаем, что увеличение спроса на товар — в данном случае на доллары — повышает его цену. Таким образом, цена долларов, выраженная в иностранных валютах, возрастет, то есть доллар подорожает.

Как удорожание доллара повлияет на чистый экспорт США? Поскольку в результате этого удорожания для покупки американских товаров потребуется больше единиц иностранной валюты, в восприятии остального мира американский экспорт станет дороже. Следовательно, он будет сокращаться. Наоборот, американцы, которые теперь смогут обменивать свои доллары на большее количество единиц иностранной валюты, станут покупать больше импортных товаров. Следовательно, в результате сокращения американского экспорта и одновременного увеличения импорта чистые экспортные расходы в США уменьшатся и воздействие стимулирующей фискальной политики будет отчасти нейтрализовано[3].

Таблица 12-1. Фискальная политика и эффект чистого экспорта

(1) Стимулирующая фискальная политика	*(2) Сдерживающая фискальная политика*
Проблема: спад, замедленный рост	*Проблема*: инфляция
↓	↓
Стимулирующая фискальная политика	Сдерживающая фискальная политика
↓	↓
Повышение внутренней процентной ставки	Снижение внутренней процентной ставки
↓	↓
Увеличение внешнего спроса на доллары	Сокращение внешнего спроса на доллары
↓	↓
Удорожание доллара	Обесценение доллара
↓	↓
Сокращение чистого экспорта (уменьшение совокупного спроса отчасти подавляет воздействие стимулирующей фискальной политики)	Увеличение чистого экспорта (увеличение совокупного спроса отчасти подавляет воздействие сдерживающей фискальной политики)

Вернемся к нашему анализу совокупного спроса и предложения на рис. 12-6б, теперь уже обозначенном как рис. 12-6г, который поможет уяснить этот вопрос. Стимулирующая 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 в результате действия только что описанного механизма. Сокращение чистого экспорта как компонента совокупного спроса отчасти перекроет воздействие стимулирующей фискальной политики. Кривая совокупного спроса переместится от AD_1 до AD'_2, а не до AD_2, и равновесный ВВП возрастет с 495 млрд до 505 млрд дол., а *не* до 515 млрд дол. Следовательно, эффект чистого экспорта, порождаемый фискальной политикой, присоединяется к временным, политическим проблемам, эффекту вытеснения, эффекту Рикардо и инфляции, осложняющим «управление» совокупным спросом.

В табл. 12-1 обобщены последствия эффекта чистого экспорта, вызванные фискальной полити-

[3] Удорожание доллара также снижает долларовую цену на иностранные ресурсы, которые ввозятся в Соединенные Штаты, например на импортную нефть. Вследствие этого совокупное предложение увеличивается, что может отчасти уравновесить описанный здесь сдерживающий эффект чистого экспорта.

кой. В частности, в столбце (1) подведен итог нашим предыдущим рассуждениям (см. также рис. 12-6г). Но при этом необходимо помнить, что эффект чистого экспорта имеет двоякую направленность. Понижая внутреннюю процентную ставку, *сдерживающая* фискальная политика *увеличивает* чистый экспорт. С этой точки зрения вам необходимо проследить ход рассуждений, отраженный в столбце (2) табл. 12-1, и соотнести их с моделью совокупного спроса и совокупного предложения.

Краткое повторение 12-3

- Временные разрывы и политические проблемы осложняют фискальную политику.
- Эффект вытеснения показывает, что стимулирующая фискальная политика может увеличить процентную ставку и сократить инвестиционные расходы.
- Очень немногие экономисты согласны с теоремой эквивалентности Рикардо, которая гласит, что расходы дефицитного бюджета создают ожидания повышения налогов в будущем и поэтому все люди по отдельности сберегают один доллар на каждый доллар ожидаемых налогов.
- Восходящий отрезок кривой совокупного предложения означает, что воздействие стимулирующей фискальной политики может быть частично ослаблено инфляцией.
- 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.

Фискальная политика, ориентированная на предложение

Мы видели, как движение вдоль кривой совокупного предложения может осложнить проведение фискальной политики. Теперь давайте обратимся к возможной более тесной связи между фискальной политикой и совокупным предложением. Экономисты признают, что фискальная политика – особенно изменение налогов – *может* изменить совокупное предложение и, следовательно, повлиять на воздействие фискальной политики на соотношение уровня цен и реального объема производства.

Допустим, что на рис. 12-7 совокупный спрос и совокупное предложение представлены соответственно кривыми AD_1 и AS_1, так что равновесный ВВП находится в точке Q_1 при уровне цен P_1. Предположим также, что уровень безработицы в точке Q_1 правительство сочло слишком высоким и поэтому прибегло к стимулирующей фискальной политике в форме снижения налогов. Воздействие такой меры на спрос состоит в увеличении совокупного спроса AD_1 до, скажем, AD_2. Этот сдвиг повышает величину реального ВВП до Q_2, но также ведет к росту цен до P_2.

Как снижение налогов может повлиять на величину совокупного предложения? Некоторые экономисты – так называемые сторонники экономики предложения – убеждены, что снижение налогов ведет к сдвигу кривой совокупного предложения вправо.

1. Сбережения и инвестиции. Более низкие налоги увеличивают размер дохода после уплаты налогов и таким образом увеличивают сбережения домохозяйств. Точно так же снижение налогов на бизнес повышает рентабельность инвестиций. Короче говоря, снижение налогов увеличивает объемы сбережений и инвестиций, увеличивая тем самым норму накопления капитала. Таким образом, масштабы нашей «национальной фабрики» – наших производственных мощностей – возрастают более быстрыми темпами, чем прежде.

2. Стимулы к труду. Снижение индивидуального подоходного налога увеличивает также посленалоговую величину заработной платы, то есть цену труда, и, следовательно, усиливает стимулы к труду. Многие из тех, кто все еще не входит в состав рабочей силы, будут стремиться предложить свои услуги при более высокой зарплате после уплаты налогов.

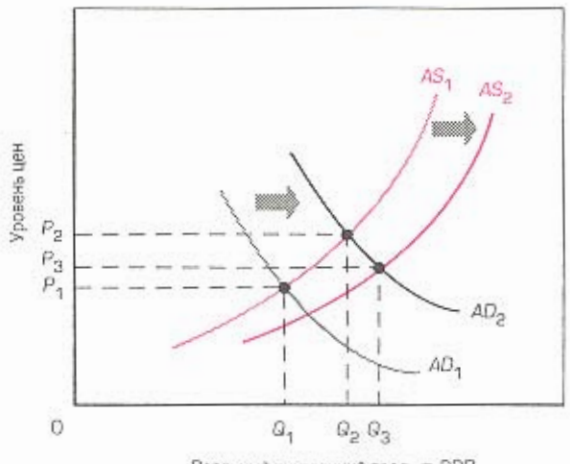


Рисунок 12-7. Воздействие фискальной политики на предложение

Традиционно считается, что снижение налогов приводит к росту совокупного спроса от AD_1 до AD_2, увеличивая одновременно реальный внутренний продукт (от Q_1 до Q_2) и уровень цен (от P_1 до P_2). Если снижение налогов оказывает благоприятное воздействие на предложение, то совокупное предложение смещается вправо от AS_1 до AS_2. Это позволяет достичь даже более высокого уровня производства (Q_3 по сравнению с Q_2) и меньшего роста уровня цен (P_3 по сравнению с P_2).

Те же, кто уже входит в состав рабочей силы, согласятся на более продолжительную рабочую неделю и на сокращение отпусков.

3. Готовность к риску. Снижение ставок налога – это также хороший импульс тем, кто берет на себя риск. Частные лица и предприниматели с гораздо большей готовностью станут рисковать своими усилиями и финансовым капиталом, внедряя новые производственные технологии и новые продукты, если сниженные налоговые ставки обещают им в будущем более высокую посленалоговую отдачу.

Короче говоря, воздействуя по всем этим каналам, снижение налогов переместит кривую совокупного спроса вправо – от AS_1 до AS_2 на рис. 12-7, что снизит инфляцию и обеспечит дальнейший рост реального ВВП.

Сторонники экономики предложения признают также, что снижение налоговых *ставок* не обязательно должно приводить к сокращению налоговых *поступлений*. В действительности снижение налоговых ставок, способствуя значительному увеличению объема производства и дохода, может даже повлечь за собой рост налоговых поступлений. Эта расширившаяся налоговая база способна обеспечить рост налоговых поступлений даже при более низких ставках. В то время как согласно традиционным и широко распространенным взглядам снижение налоговых ставок приводит к сокращению налоговых поступлений и росту дефицита бюджета, концепция экономики предложения предполагает, что снижение налоговых ставок может быть организовано таким образом, чтобы обеспечить рост налоговых поступлений и сокращение дефицита.

Распространенный скептицизм. Большинство экономистов с большой осторожностью относятся к описанным выше последствиям снижения налогов в трактовке экономики предложения, особенно принимая во внимание опыт применения этой концепции в 80-х годах. Во-первых, критики считают, что ожидаемое позитивное воздействие снижения налогов на побуждения к труду, сбережения и инвестиции, а также готовность к риску на самом деле не столь сильны, как надеются сторонники экономики предложения. Во-вторых, любые сдвиги кривой совокупного предложения вправо носят долгосрочный характер, то есть занимают длительное время, тогда как воздействие на спрос проявляется в экономике практически сразу.

РЕЗЮМЕ

1. Ответственность правительства за достижение и поддержание полной занятости закреплена в Законе о занятости 1946 г. Для помощи президенту в проведении политики, направленной на реализацию целей этого закона, был создан Совет экономических консультантов (СЭК).

2. Увеличение государственных расходов вызывает рост совокупного спроса и равновесного ВВП, а сокращение этих расходов ведет к противоположным результатам. Повышение налогов вызывает сокращение, а снижение налогов – увеличение совокупного спроса и равновесного ВВП. Следовательно, фискальная политика, ориентированная на рост государственных расходов и снижение налогов, то есть на создание бюджетного дефицита, подходит для борьбы с экономическим спадом. А такие меры, как сворачивание государственных расходов и повышение налогов, то есть формирование бюджетного избытка, – это элементы фискальной политики, пригодной для устранения отрицательных последствий инфляции спроса.

3. Достигнутая автоматически стабильность связана с 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 избыток. Встроенный стабилизатор сглаживает, но не устраняет нежелательные изменения ВВП.

4. Бюджет при полной занятости, или структурный бюджет, показывает, каким был бы дефицит или избыток федерального бюджета, *если бы* экономика в течение года функционировала в условиях полной занятости. Бюджет при полной занятости – намного более значимый показатель ориентации фискальной политики правительства, чем фактический бюджет (фактический бюджетный дефицит или избыток).

5. Принятие и последующая реализация соответствующей фискальной политики сопряжены с некоторыми вопросами и проблемами. Вот наиболее важные из них. а. Возможно ли сделать выработку и реализацию фискальной политики более своевременными, чтобы обеспечить ее максимальную эффективность в сглаживании экономических колебаний? б. Может ли общество рассчитывать на то, что Конгресс принимает именно такую фискальную политику, которая соответствует экономической ситуации? в. Стимулирующий эффект фискальной политики может быть значительно ослаблен, если она вытесняет долю частных инвестиций. г. Действительно ли люди увеличивают свои сбережения в преддверии будущего повышения налогов, которое, по их мнению, последует за расходами дефицитного бюджета? д. Положительное воздействие стимулирующей фискальной политики может быть отчасти поглощено инфляцией. е. Фискальная политика может оказаться неэффективной или неподходящей в результате непредвиденных событий в мировой экономике. Кроме того, фискальная политика может ускорить изменения валютных курсов, что ослабляет эффект этой политики. ж. Сторонники экономики предложения утверждают, что традиционная фискальная политика не в состоянии учитывать воздействие изменения налогов на совокупное предложение.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ОПЕРЕЖАЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Одним из инструментов, которыми пользуются политики для прогнозирования будущего направления изменения реального ВВП, служит месячный индекс группы переменных, предсказывавших изменения ВВП в прошлом.

«Индекс опережающих показателей снижается третий месяц подряд – возникли опасения спада». «Индекс опережающих показателей снова ползет вверх». «Спад на фондовом рынке тянет вниз индекс опережающих показателей». Такого рода заголовки регулярно появляются в газетах. В центре этих статей – средневзвешенный, или сводный, индекс Министерства торговли, включающий 11 экономических переменных, которые в прошлом достигали своего пика или минимального значения, опережая соответствующие переломы делового цикла. Следовательно, изменения индекса опережающих показателей обеспечивают информацию о будущем направлении развития экономики и таким образом могут сократить длительность «разрыва восприятия», связанного с реализацией макроэкономической политики.

Давайте рассмотрим эти 11 компонентов индекса опережающих показателей с точки зрения прогноза *сокращения* ВВП, помня о том, что их изменения в противоположном направлении будут предсказывать прирост ВВП.

1. Средняя продолжительность рабочей недели. Сокращение средней продолжительности рабочей недели производственных рабочих в обрабатывающих отраслях указывает на сокращение в будущем объема выпуска продукции обрабатывающей промышленности и ВВП.

2. Первичные заявки на получение пособий по безработице. Увеличение числа первичных заявок на получение пособий по безработице связано с падением уровня занятости и, следовательно, с сокращением производства.

3. Новые заказы на поставку потребительских товаров. Сокращение числа заказов, полученных производителями на поставку потребительских товаров, предшествует сокращению будущего производства, то есть сокращению ВВП.

4. Цены на фондовом рынке. Падение цен на акции часто является отражением ожидаемого сокращения объема продаж корпораций и снижения их прибылей. Более того, падение цен на акции снижает благосостояние потребителей, побуждая их сокращать свои расходы. Кроме того, заниженная 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.

5. Контракты и заказы на новые машины и оборудование. Сокращение объема заказов на производственное оборудование и другие инвестиционные товары означает уменьшение в будущем совокупного спроса и внутреннего производства.

6. Лицензии на строительство жилья. Сокращение числа полученных лицензий на строительство нового жилья

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Закон о занятости 1946 г. (*Employment Act of 1946*)
Совет экономических консультантов (*Council of Economic Advisers*)
Дискреционная фискальная политика (*discretionary fiscal policy*)
Стимулирующая фискальная политика (*expansionary fiscal policy*)
Бюджетный дефицит (*budget deficit*)
Сдерживающая фискальная политика (*contractionary fiscal policy*)
Прогрессивная, пропорциональная и регрессивная налоговые системы (*progressive, proportional and regressive tax systems*)
Бюджетный избыток (*budget surplus*)
Встроенный стабилизатор (*built-in stabilizer*)
Фактический бюджет (*actual budget*)
Циклический дефицит (*cyclical deficit*)
Бюджет при полной занятости (*full-employment budget*)
Структурный дефицит (*structural deficit*)
Политический деловой цикл (*political business cycle*)
Эффект вытеснения (*crowding-out effect*)
Теорема эквивалентности Рикардо (*Ricardian equivalence theorem*)
Эффект чистого экспорта (*net export effect*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Какова основная цель Закона о занятости 1946 г.? Какова роль Совета экономических консультантов (СЭК) в свете этого закона?

2. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что гипотетическая экономика, где ПСП равна 0,8, переживает жестокий спад. На сколько следует увеличить государственные расходы, чтобы кривая совокупного спроса сместилась вправо на 25 млрд дол.? На сколько надо снизить налоги, чтобы совокупный спрос возрос на такую же величину? В чем разница? Определите, при каком сочетании увеличения государственных расходов и снижения налогов можно добиться аналогичного результата.*

3. ***Ключевой вопрос.*** *Какие варианты фискальной политики, пригодной для устранения инфляции спроса, есть в распоряжении правительства? Используя*

предсказывает будущее сокращение инвестиций и, следовательно, очевидную вероятность снижения ВВП.

7. Оптовая торговля. Хотя это и звучит несколько парадоксально, но улучшение деятельности оптовых торговцев по своевременному снабжению покупателей служит свидетельством сокращающегося спроса со стороны бизнеса и потенциального падения ВВП.

8. Изменение портфеля заказов на товары длительного пользования. Снижение стоимости портфеля заказов на продукцию обрабатывающей промышленности длительного пользования означает сокращение совокупного спроса и, следовательно, последующее сокращение ВВП.

9. Изменение цен на некоторые виды сырья. Снижение цен на некоторые наиболее чувствительные виды сырья часто предшествует падению внутреннего производства.

10. Предложение денег. Сокращение предложения денег (денежной массы) обычно связано с падением ВВП. (Компоненты предложения денег и их роль в макроэкономике являются предметом гл. 13–16.)

11. Индекс потребительских ожиданий. Ослабление уверенности потребителей, которое находит отражение в этом индексе, рассчитанном Исследовательским центром Мичиганского университета, предвещает сокращение потребительских расходов и последующее падение 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 показателей снижаются, в то время как все остальные растут. Скорее изменения *средневзвешенного*, или сводного, индекса, состоящего из всех 11 компонентов, давали в прошлом предварительные сведения о направлении изменений ВВП. Принято считать, что если на протяжении трех месяцев подряд происходит падение или повышение данного индекса, то вся экономика вскоре будет развиваться в том же направлении.

Хотя сводный индекс во многих случаях совершенно правильно предупреждал о колебаниях экономики, он вовсе не безупречен. Временами 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 не хватало времени, чтобы воспользоваться «предварительным» сообщением. Более того, порой структурные изменения экономики приводили к тому, что существующий индекс не срабатывал, и вызывали необходимость его пересмотра.

С учетом этих оговорок индекс опережающих показателей лучше всего рассматривать как полезный, но не абсолютно надежный информационный инструмент, который власти должны использовать с большой осторожностью при определении макроэкономической политики.

модель совокупного спроса и совокупного предложения, покажите, как воздействуют фискальные меры на уровень цен. Как вы думаете, какой вариант фискальной политики предпочтет «консервативный» экономист? А «либеральный»?

4. (Для студентов, знакомых с материалом гл. 9 и 10.) Используя модель совокупных расходов, покажите, каким образом фискальная политика правительства может привести к ликвидации как рецессионного, так и инфляционного разрывов (рис. 10-8). Используя понятие мультипликатора сбалансированного бюджета, объясните, как равное увеличение G и T может привести к ликвидации рецессионного разрыва и как равное уменьшение G и T может привести к ликвидации инфляционного разрыва.

5. Оцените, *верны* или *неверны* следующие утверждения, и в каждом случае обоснуйте свой ответ.

а. Стимулирующая фискальная политика в период депрессии окажет более положительное воздействие на реальный ВВП, если правительство прибегнет к займам для финансирования бюджетного дефицита, чем если оно для этой цели выпустит новые деньги.

б. Сдерживающая фискальная политика в период жестокой инфляции будет более эффективной, если правительство сохранит бюджетный избыток, чем если использует его на оплату части своих прошлых долгов.

6. Объясните принцип действия встроенных (или автоматических) стабилизаторов. Чем различаются пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы с точки зрения достигнутой автоматически стабильности экономики?

7. ***Ключевой вопрос.*** *Дайте определение понятия «бюджет при полной занятости» и объясните его смысл. Чем он отличается от «фактического бюджета»? Какова разница между структурным дефицитом и циклическим дефицитом? Предположим, что экономика, представленная на рис. 12-4, функционирует на безынфляционном уровне производства при полной занятости ВВП$_f$. Чему равен структурный дефицит в этой экономике? А циклический дефицит? Следует ли правительству повысить налоги или сократить государственные расходы, чтобы ликвидировать этот структурный дефицит? Чем оно рискует, принимая такое решение?*

8. В 1990 и 1991 гг. дефицит фактического бюджета США значительно возрос, а дефицит бюджета при полной занятости оставался относительно стабильным. Можете ли вы дать этому логическое объяснение?

9. ***Ключевой вопрос.*** *Кратко сформулируйте и оцените проблему временных разрывов при проведении фискальной политики. Объясните понятие политического делового цикла. Что такое эффект вытеснения и какое*

отношение он имеет к фискальной политике? В каком смысле эффект чистого экспорта подобен эффекту вытеснения? Как вы думаете, увеличивают ли люди свои сбережения в преддверии повышения налогов в будущем, к которому, по их ожиданиям, неизбежно приведет осуществляемая правительством стимулирующая фискальная политика?

10. В свете вашего ответа на вопрос 9 объясните следующее утверждение: «Хотя фискальные меры очевидно полезны для борьбы с крайними проявлениями жестокого спада и инфляции спроса, с их помощью невозможно "настроить" экономику на уровень безынфляционного реального ВВП при полной занятости и в течение неопределенного срока поддерживать ее в таком состоянии».

11. Прокомментируйте следующее утверждение: «Экономисты, идущие в русле современных теорий, сосредоточивают свое внимание на влиянии снижения налоговых ставок на совокупный спрос; экономисты, ориентирующиеся на предложение, подчеркивают влияние на совокупное предложение». Какими путями снижение налогов может увеличить совокупное предложение? Если уменьшение налогов настолько полезно для экономики, почему вообще не свести их к нулю?

12. Используя рис. 12-3 в качестве основы для вашего ответа, объясните, каким будет стабилизирующее или дестабилизирующее воздействие фискальной политики в случае принятия конституционной поправки, требующей ежегодного балансирования бюджета.

13. Используя рис. 12-4, объясните, почему намеренное увеличение дефицита при полной занятости (или структурного дефицита), благодаря которому экономика продвигается от $ВВП_r$ к $ВВП_f$, может привести к сокращению фактического дефицита. Предлагая снизить налоги в начале 60-х годов, президент Кеннеди заявил: «Парадоксально, но факт, что 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. 9 и 10.) Предположим, что в условиях полного отсутствия налогов шкала потребления в экономике выглядит следующим образом.

ВВП (в млрд дол.)	*Потребление (в млрд дол.)*
100	120
200	200
300	280
400	360
500	440
600	520
700	600

а. Постройте график потребления и определите величину ПСП.

б. Предположим теперь, что вводится система единовременных (регрессивных) налогов, которая обеспечивает правительству 10 млрд дол. налоговых поступлений на любом уровне ВВП. Рассчитайте налоговую ставку для каждого уровня ВВП. Постройте итоговый график потребления и сравните значения ПСП и мультипликатора с их значениями на доналоговом графике потребления.

в. Предположим теперь, что вместо регрессивной системы введена пропорциональная налоговая система с 10%-ной ставкой налога. Рассчитайте параметры нового графика потребления, постройте его и отметьте значения ПСП и мультипликатора.

г. Наконец, вводится прогрессивная налоговая система, в которой ставка налога равна нулю при уровне ВВП 100 млрд дол., 5% – при 200 млрд дол., 10% – при 300 млрд дол., 15% – при 400 млрд дол. и т.д. Определите и постройте новый график потребления, выделяя воздействие этой налоговой системы на величину ПСП и мультипликатора.

д. Объясните, почему пропорциональная и прогрессивная налоговые системы усиливают стабильность экономики в отличие от регрессивной системы. Продемонстрируйте это на графике, аналогичном рис. 12-3.

15. («Последний штрих».) Что такое сводный индекс опережающих экономических показателей и какое отношение он имеет к дискреционной фискальной политике?

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика

13

ДЕНЬГИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

«Деньги околдовывают людей. Из-за них они мучаются, ради них они трудятся. Они изобретают самые хитроумные способы получить их и самые изощренные способы потратить их. 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 или не инвестируете их. Они обладают для вас ценностью только в тот момент, когда вы отказываетесь от обладания ими. Люди почти все сделают ради денег, и деньги почти все сделают для людей. Деньги — это пленительная, нескончаемая и переменчивая загадка»[1].

Деньги — необычайно интересная сфера экономики, важнейший раздел экономической науки. Деньги представляют собой нечто гораздо большее, чем простой инструмент, облегчающий работу экономики. Исправно действующий денежный механизм — это та кровеносная система, в которой происходит кругооборот доходов и расходов, олицетворяющий, в сущности, всю экономику. Хорошо работающая денежная система способствует как полной занятости, так и эффективному использованию ресурсов. Плохо функционирующая денежная система может стать причиной резких колебаний уровня производства, занятости и цен в экономике, *а также* разрушить налаженную структуру распределения ресурсов.

В этой главе мы рассмотрим природу и функции денег, а также основные институты американской банковской системы. Глава 14 посвящена методам, которыми отдельный коммерческий банк и банковская система в целом могут изменять объем денежной массы в экономике (предложение денег). В главе 15 мы обсудим, каким образом центральные банки пытаются регулировать денежное предложение, с тем чтобы обеспечить полную занятость и стабильность уровня цен.

Начнем мы с обзора функций денег. Затем переключим внимание на денежную массу (денежное предложение), поставив довольно сложный вопрос: что является деньгами в нашей экономике? Мы рассмотрим, что лежит в основе денежного предложения в Соединенных Штатах, объясним, что представляет собой спрос на деньги. Совместив денежное предложение и спрос на деньги, мы опишем и объясним, как функционирует денежный рынок. И наконец, проанализируем институциональную структуру американской финансовой системы и проблемы, возникающие в ней в последнее время.

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Что такое деньги? Деньги — это то, что деньги делают. Все, что выполняет функции денег, и есть деньги. Существует три функции денег.

1. Средство обращения. Во-первых и прежде всего, деньги служат **средством обращения**; их удобно использовать для купли-продажи товаров и услуг. Рабочий

[1] Federal Reserve Bank of Philadelphia. Creeping Inflation// Business Review. August, 1957. P. 3.

пекарни едва ли захочет, чтобы с ним расплачивались, например, 200 булками в неделю. Владелец пекарни также не захочет получать, допустим, свежую рыбу за свои булки. Деньги же легко принимаются в качестве средства платежа. Это удобное общественное изобретение, позволяющее расплачиваться с владельцами ресурсов и производителями таким «товаром» (деньгами), который может быть использован для покупки любого из общего набора товаров и услуг, имеющихся на рынке. Как средство обращения деньги позволяют обществу избежать неудобств и сложностей бартерного обмена. Кроме того, обеспечивая удобный способ обмена товарами, деньги дают обществу возможность воспользоваться преимуществами географической специализации и разделения труда между людьми (см. рис. 4-1).

2. Мера стоимости. Деньги служат также **мерой стоимости**. Общество использует денежную единицу в качестве эталона для соизмерения относительных стоимостей разнородных продуктов и ресурсов. Подобно тому как мы измеряем расстояние в милях или километрах, мы оцениваем стоимость товаров и услуг в денежном выражении. 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 скота зерном, цветными карандашами, сигаретами, автомобилями «шевроле» или круассанами.

Использование денег в качестве общего знаменателя означает, что цену любого продукта достаточно выразить *только* в денежных единицах. Это позволяет покупателям и продавцам легко сравнивать стоимости различных товаров и ресурсов. Такое сравнение облегчает людям принятие рациональных решений. В главе 7 мы говорили об использовании денег как меры стоимости для определения объема ВВП. В качестве меры стоимости деньги используются и в сделках с будущими платежами. Долговые обязательства всех видов также измеряются в денежном выражении.

3. Средство сбережения. Наконец, деньги служат **средством сбережения**. Поскольку деньги – наиболее ликвидный из всех активов (то есть такой, который легче всего истратить), они являются очень удобной формой хранения богатства. Деньги, которые вы положили в сейф или внесли на чековый счет в банк, останутся доступны для вас и месяц, и даже год спустя – когда бы у вас ни возникла потребность в них. В большинстве случаев владение деньгами не приносит денежного дохода, в отличие от владения богатством в форме реальных активов (недвижимого имущества) или бумажных активов (таких ценных бумаг, как акции, облигации и т.д.). Однако деньги имеют то преимущество, что фирма или домохозяйство могут безотлагательно использовать их для удовлетворения любого финансового обязательства.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ

Теоретически все, что в принципе применимо в качестве средства обращения, *и есть* деньги. В человеческой истории роль средства обращения играли такие предметы, как китовый ус, щетина слоновьих хвостов, круглые камни, гвозди, рабы (да-да, и люди!), крупный рогатый скот, пиво, сигареты, кус-

Таблица 13-1. Альтернативные определения денег для экономики США: *M1, M2, M3*

Определение или категория денег		Абсолютный объем (в млрд дол.)	Доля (в %)		
			M1	*M2*	*M3*
Наличность (металлические и бумажные деньги)		347	30	10	8
плюс	Чековые депозиты	805*	70	22	19
равно	*M1*	1152	100		
плюс	Бесчековые сберегательные депозиты, включая депозитные счета денежного рынка	1186		33	28
плюс	Небольшие срочные депозиты	895*		25	21
плюс	Взаимные фонды денежного рынка	362		10	9
равно	*M2*	3595		100	
плюс	Крупные срочные депозиты	652*			15
равно	*M3*	4247			100

* Включая менее значимые в количественном отношении компоненты.

Источник: Federal Reserve Bulletin. December, 1994. P. A14 (данные на сентябрь 1994 г.).

ки металла. Как мы увидим ниже, в современной экономике в качестве денег используются долговые обязательства государства, коммерческих банков и других финансовых институтов.

Определение денег: *M*1

Ни среди экономистов, ни среди государственных должностных лиц нет единства мнений о том, из каких отдельных элементов состоит денежная масса в экономике. Денежная масса в узком смысле, обозначаемая символом ***M*1**, состоит из двух элементов:

1) наличные денежные средства, то есть металлические и бумажные деньги, которыми располагают все экономические субъекты за исключением банковских структур;

2) чековые депозиты, то есть вклады в коммерческих банках, различных сберкассах или других сберегательных учреждениях, на которые могут быть выписаны чеки[2].

Металлические и бумажные деньги являются долговыми обязательствами государства и государственных ведомств. Текущие счета (чековые депозиты) представляют собой обязательства коммерческих банков и сберегательных учреждений. Давайте вкратце остановимся на компонентах денежной массы *M*1 (табл. 13-1).

Наличность: металлические и бумажные деньги. Металлические деньги – от медных пенни до серебряных долларов – это мелкая разменная монета, составляющая лишь малую часть денежной массы: в настоящее время – всего 2 или 3% в общем объеме денежного предложения *M*1, равном 1152 млрд дол. Металлические деньги – это «удобные деньги», позволяющие нам совершать любые виды мелких покупок.

Все металлические деньги, имеющие хождение в Соединенных Штатах, – это **символические деньги**. Это означает, что **действительная стоимость** – стоимость металлического слитка, из которого собственно и сделана монета, – меньше нарицательной стоимости монеты. Это 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, то было бы очень выгодно переплавить ее и продать в виде слитка. Несмотря на незаконность подобных действий, 50-центовые монеты быстро исчезли бы из обращения. В этом состоит один из потенциальных недостатков товарных денег. Если их ценность как товара превысит их ценность как денег, то они прекратят свое существование в качестве средства обращения.

Бумажные деньги составляют около 28% денежной массы *M*1 в экономике. Все 323 млрд дол. бумажных денег представлены в форме **банкнот Федеральной резервной системы**, то есть банкнот, которые выпущены Федеральным резервным банком с разрешения Конгресса. Кинув беглый взгляд на любые американские деньги, вы заметите слева в верху на лицевой поверхности банкноты надпись *Federal Reserve Note* и знак выпустившего ее резервного банка под надписью в кружке.

Чековые депозиты. Деньги в форме чековых депозитов (текущих вкладов) получили в США наибольшее распространение, поскольку это и безопасная, и удобная форма. Вам едва ли придет в голову, возвращая долг, набить конверт банкнотами и монетами, скажем, на 4896,47 дол. и бросить его в почтовый ящик. Но вместе с тем 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 сперва индоссировать его (расписаться на оборотной стороне); затем тот, кто выписал чек, получает его обратно погашенным в качестве заверенной расписки, подтверждающей выполнение обязательства. Поскольку выдача чека также 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 безналичного расчета* стали основной формой денег в американской экономике. В долларовом выражении 90% всех сделок осуществляется с помощью чеков.

Может показаться странным, что текущие счета являются частью денежной массы. Но это легко объяснимо: чеки, которые есть не что иное, как средство передачи собственности на вклады в банках и других финансовых учреждениях, широко используются в качестве средства обращения. На самом деле в оплату мелких покупок чеки принимаются не столь широко, как наличные, в чем легко удостовериться, остановившись практически на любой автозаправочной станции. Но при крупных покупках продавцы с готовностью принимают чеки в качестве средства платежа. Более того, 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:

Деньги, *M*1 = Наличные деньги + Чековые депозиты.

[2] В дальнейшем, разбирая определения денег, мы не будем останавливаться подробно на некоторых менее важных в количественном отношении компонентах денежной массы, с тем чтобы не погрязнуть в мелочах. Так, например, в состав *M*1 входят дорожные чеки. Более полные определения читатель найдет в статистическом приложении к любому из последних выпусков Бюллетеня Федерального резервного банка [*Federal Reserve Bulletin*].

Финансовые институты, принимающие чековые вклады. Табл. 13-1 показывает, что **чековые депозиты (вклады)** – это крупнейший компонент денежной массы *M*1. На рис. 13-4 мы увидим, как много финансовых институтов в США предлагает услуги по размещению чековых депозитов.

1. Коммерческие банки. Такие банки составляют основу системы. Они принимают вклады от домохозяйств и фирм и используют свои финансовые ресурсы для предоставления множества разнообразных видов ссуд. Ссуды коммерческих банков служат для предпринимателей и фермеров источником краткосрочного оборотного капитала, для потребителей – способом финансирования покупки автомобилей, других товаров длительного пользования и т.п.

2. Сберегательные учреждения. Коммерческие банки дополняются множеством других финансовых институтов – ссудо-сберегательными ассоциациями, взаимно-сберегательными банками и кредитными союзами, – которые все вместе называются **сберегательными учреждениями**. **Ссудо-сберегательные ассоциации** и **взаимно-сберегательные банки** размещают сбережения домохозяйств и фирм, которые затем используются, помимо прочего, для финансирования жилищных ипотек. **Кредитные союзы** принимают вклады от своих «членов» – обычно группы людей, работающих в одной компании, – и предоставляют эти средства для финансирования покупок в рассрочку.

Чековые депозиты в банках и сберегательных учреждениях называют по-разному: вклад до востребования; счет с обращающимся приказом об изъятии средств, или счет НАУ (*negotiable order of withdrawal* (*NOW*) *account*); счет с автоматическим переводом средств, или счет АТС (*automatic transfer service* (*ATS*) *account*); чековый паевой счет. Но несмотря на такое разнообразие названий, все эти вклады сходны в одном: вкладчики могут выписывать на них чеки в любой момент и на любую сумму по собственному усмотрению.

Оговорка. Наше определение денег требует 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 располагает некая Салли Соренсон, очевидно, представляет только 1 дол. денежного предложения (денежной массы). Но если мы станем принимать во внимание доллары, находящиеся в распоряжении банков, то тот же самый 1 дол., помещенный в банк, придется учесть как 2 дол.: 1 дол. на текущем счете Салли Соренсон и еще 1 дол. наличных денег, который мирно покоится в банковском сейфе. Этой проблемы двойного счета удается избежать, если не включать наличные деньги, хранящиеся в банках (и вновь вложенные ими в федеральные резервные или коммерческие банки), в объем совокупной денежной массы.

Исключение из денежной массы наличных средств, находящихся в распоряжении правительства, и вкладов до востребования, которыми оно владеет, – это несколько более произвольное решение. Такое исключение позволяет нам точнее оценить объем денежной массы и уровень расходов частного сектора экономики вне зависимости от расходов, вызванных политикой правительства.

«Почти деньги»: *M*2 и *M*1

«Почти деньги» – это высоколиквидные финансовые активы, такие, как бесчековые сберегательные счета, срочные депозиты и краткосрочные государственные ценные бумаги, которые хотя и не функционируют непосредственно как средство обращения, но легко и без риска финансовых потерь обращаются в наличность или чековые депозиты. Так, вы можете при необходимости снять наличные деньги с **бесчекового сберегательного счета** в коммерческом банке или сберегательном учреждении. Или же вы можете потребовать перевода средств с бесчекового сберегательного счета на текущий счет.

Быстро можно изъять средства с **депозитного счета денежного рынка**. Такие счета предлагают банки и сберегательные учреждения, аккумулирующие индивидуальные вклады для приобретения краткосрочных ценных бумаг. Депозитные счета денежного рынка приносят процентный доход, требуют минимального резервного остатка при изъятии средств и ограничивают допустимую периодичность такого изъятия.

Срочные вклады, как и предполагает их название, становятся доступны для изъятия лишь по истечении их срока. Например, вкладчик может изъять 90-дневные или 6-месячные вклады без уплаты штрафа только по истечении указанного срока. Хотя срочные вклады обладают несколько меньшей ликвидностью, чем бесчековые сберегательные счета, но по истечении оговоренного срока их тоже можно обратить в наличность или перевести на текущий счет.

Кроме того, вы можете, просто воспользовавшись телефоном, приобрести долю (акцию) **взаимного фонда денежного рынка**. Подобную услугу оказывают финансовые инвестиционные компании, которые сосредоточивают в своих руках средства индивидуальных держателей акций для приобретения краткосрочных кредитных инструментов, таких, как депозитные сертификаты или ценные бумаги правительства США.

Определение денег: *M*2. Официальные кредитно-денежные ведомства предлагают еще одно, более широкое определение денег:

Деньги, $M2$ = $M1$ + Бесчековые сберегательные счета + Депозитные счета денежного рынка + Мелкие (меньше 100 тыс. дол.) срочные депозиты + Взаимные фонды денежного рынка.

Другими словами, в категорию $M2$ входят: средства обращения (наличные средства и чековые депозиты), составляющие $M1$, *плюс* такие компоненты, как бесчековые сберегательные депозиты, депозитные счета денежного рынка, небольшие срочные депозиты и индивидуальные счета взаимных фондов денежного рынка. Эти компоненты денежной массы можно легко и без потерь обратить в наличность или чековые депозиты. В табл. 13-1 показано, что с добавлением бесчековых сберегательных депозитов, депозитных счетов денежного рынка, небольших срочных депозитов и взаимных фондов денежного рынка объем денежного предложения $M2$ возрастает до 3595 млрд дол. в сравнении с более узкой категорией $M1$, составляющей 1152 млрд дол.

Определение денег: *M3*. В третьем «официальном» определении денег, $M3$, признается тот факт, что крупные (свыше 100 тыс. дол.) срочные депозиты, которыми в форме депозитных сертификатов обычно владеют предпринимательские структуры, тоже легко обращаются в чековые депозиты. У таких сертификатов существует свой рынок, и их можно продать (ликвидировать) в любой момент, хотя это и сопряжено с риском возможных потерь. Добавление этих крупных срочных депозитов к категории $M2$ дает нам еще более широкое определение денег:

Деньги, $M3$ = $M2$ + Крупные (свыше 100 тыс. дол.) срочные депозиты.

Вновь обратившись к табл. 13-1, мы обнаружим, что объем денежного предложения $M3$ составляет 4247 млрд дол.

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 $M1$. При огромном многообразии существующих активов подобного типа различия между ними с точки зрения ликвидности (или обратимости в деньги) весьма незначительны.

Какое из определений денег нам следует принять? Простейшее определение $M1$ 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 $M2$. К примеру, именно $M2$ служит одной из 11 прогнозных переменных, составляющих индекс опережающих показателей (см. «Последний штрих» гл. 12).

А что касается $M3$, еще более широкого определения денег, то оно настолько всеохватно, что многие экономисты вообще ставят под вопрос его полезность.

В наших дальнейших рассуждениях и исследованиях используется узкое определение денег $M1$, если иное не оговорено специально. Важнейшие принципы, относящиеся к $M1$, применимы также к $M2$ и $M3$, просто потому что $M1$ – это базовый элемент, на котором строятся эти более широкие показатели.

«Почти деньги»: скрытый смысл

Значение категории «почти деньги» определяется несколькими взаимосвязанными факторами.

1. Поведение при расходовании средств. Эти высоколиквидные активы влияют на поведение людей при потреблении и сбережении. Вообще говоря, чем больше у людей финансового богатства в форме «почти денег», тем больше их готовность тратить свой денежный доход.

2. Стабильность. Взаимообратимость «почти денег» и денег может повлиять на стабильность экономики. Например, когда экономический цикл вступает в фазу инфляционного процветания, перевод бесчековых вкладов в чековые депозиты или наличность увеличивает объем денежной массы, что может привести к росту инфляции. Такой перевод усложняет для официальных кредитно-денежных ведомств задачу контроля за денежным предложением и уровнем экономической активности.

3. Политика. Принятие того или иного определения денег имеет важное значение для целей денежной политики. Например, вполне возможна ситуация, когда денежное предложение, измеряемое показателем $M1$, остается постоянным, тогда как выраженное через $M2$ – возрастает. При этом если официальные кредитно-денежные ведомства сочтут уместным расширить денежное предложение, то принятие узкого определения $M1$ потребует конкретных действий по увеличению объема наличности и чековых депозитов. Принятие же более широкого определения $M2$ будет означать, что желаемое расширение денежного предложения уже происходит и никаких особых мероприятий не требуется. *(Ключевой вопрос 5.)*

Кредитные карточки

Вы можете спросить, почему в наших рассуждениях об определении денег мы совсем не уделяем внимания кредитным карточкам, таким, как *Visa*, *Master Card*, *American Express*, *Discover* и многие другие. В конце концов, кредитные карточки – удобное средство расчета за покупки. Ответ состоит в том, что кредитные карточки на самом деле *не* деньги, а скорее средство получения краткосрочной ссуды в

коммерческом банке или другом финансовом учреждении, выпустившем карточку.

Когда вы приобретаете, допустим, свитер по кредитной карточке, выпустивший ее банк возместит магазину стоимость покупки. А затем вы возместите эту сумму банку. За оказываемые услуги вы будете платить ежегодный взнос, а если вы предпочитаете расплачиваться с банком в рассрочку, то вам придется вносить процентные платежи значительных размеров. Кредитные карточки – это просто способ отсрочить или отложить оплату на короткое время. Ваша покупка свитера на самом деле не завершена до тех пор, пока вы не оплатите свой счет по кредитной карточке.

Однако кредитные карточки – как, впрочем, и все другие формы кредита – позволяют людям и фирмам «экономить» на использовании денег. Кредитные карточки дают вам возможность заключать сделки, держа меньше денег в форме наличности и чековых вкладов. Иначе говоря, они помогают вам синхронизировать ваши расходы и доходы, уменьшая тем самым необходимость в хранении наличных денег и чековых депозитов.

Краткое повторение 13-1

- Деньги служат средством обращения, мерой стоимости и средством сбережения.
- Согласно узкому определению денег M1, в эту категорию входят наличные средства и чековые депозиты.
- В настоящее время сберегательные учреждения наравне с коммерческими банками предлагают несколько разновидностей счетов, на которые можно выписывать чеки.
- Определение денег M2 охватывает категорию M1 плюс бесчековые сберегательные депозиты, депозитные счета денежного рынка, небольшие (меньше 100 тыс. дол.) срочные депозиты и взаимные фонды денежного рынка. В M3 входит M2 плюс крупные (свыше 100 тыс. дол.) срочные депозиты.

ЧТО ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ ДЕНЕЖНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ?

Это деликатный вопрос; любой сколько-нибудь полный ответ на него, скорее всего, войдет в противоречие с нашими прежними представлениями о деньгах.

Деньги как долговые обязательства

Основные компоненты денежного предложения – бумажные деньги и чековые депозиты – представляют собой долговые обязательства, или обещания заплатить. *Бумажные деньги – это находящиеся в обращении долговые обязательства федеральных резервных банков. Чековые депозиты – это долговые обязательства коммерческих банков или сберегательных учреждений.*

Бумажные наличные деньги и чековые депозиты не имеют подлинной 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 подлинная стоимость меньше номинальной. И государство не намерено обменивать имеющиеся у вас бумажные деньги на что-нибудь более осязаемое, вроде золота. Мы предпочитаем «управлять» денежным предложением. Наши кредитно-денежные ведомства стараются обеспечить необходимое для определенного уровня деловой активности количество денег в обращении, что способствует достижению полной занятости, стабильности цен и «здоровых» темпов экономического роста.

По мнению большинства экономистов, управлять денежным предложением куда благоразумнее, чем привязывать его к золоту или другим товарам, предложение которых произвольно изменчиво. Существенное увеличение золотого запаса страны в результате открытия новых месторождений или применения принципиально новых способов добычи золота могло бы увеличить денежное предложение до размеров, далеко превышающих количество денег, необходимое для достижения уровня деловой активности, соответствующее 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, возникает безработица и темпы роста замедляются.

Важно, что бумажные деньги нельзя обратить в определенное количество золота и других драгоценных металлов, их можно обменять лишь на другие денежные знаки. Государство готово заменить 5-долларовую купюру точно такой же, но с другим серийным номером. Это единственное, чего вам удалось бы 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 не возмещает ничем осязаемым.

Стоимость денег

Если наличные деньги и чековые депозиты не обладают внутренними свойствами, придающими им стоимость, *и* если они не опираются на золото или

другие драгоценные металлы, тогда почему они деньги? Что обеспечивает 20-долларовой банкноте или 100-долларовому чековому счету именно эту стоимость? Более или менее полный ответ на этот вопрос состоит из трех пунктов.

1. 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. Допустим, вы обмениваете в магазине одежды купюру в 20 дол. на рубашку или блузу. Почему торговец принимает этот листок бумаги в обмен на товар? Торговец принимает бумажные деньги, поскольку он уверен, что другие тоже готовы их принять в обмен на товары или услуги. Торговец знает, что с помощью бумажных денег можно приобрести услуги клерка, закупить товары у оптовика, внести арендную плату за магазин и т.д. Каждый из нас принимает деньги в обмен на что-то, поскольку уверен, что они в любой момент могут быть обменены на реальные блага и услуги.

2. Законное платежное средство. Наша уверенность в приемлемости бумажных денег отчасти опирается на закон: государство объявило наличные деньги **законным средством платежа**. Это значит, что бумажные деньги должны приниматься при возврате долга, в противном случае кредитор теряет право как на получение процентов, так и на преследование должника за неуплату в законном порядке. Проще говоря, бумажные доллары принимаются в качестве денег просто потому, что правительство заявляет: доллары — это деньги. В американской экономике **бумажные деньги**, по существу, являются **неразменными**, они — деньги 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.

Однако не стоит переоценивать возможности государства. Факт широкой приемлемости бумажной наличности гораздо важнее для придания этим листкам бумаги функций денег, чем государственный декрет о признании их законным платежным средством. В самом деле, государство ведь не объявляло чеки законным платежным средством, но тем не менее они успешно обслуживают значительную долю оборота товаров, услуг и ресурсов. Хотя, конечно, тот факт, что государственное агентство — Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД) — страхует депозиты коммерческих банков и ссудо-сберегательных ассоциаций, вносит свой вклад в готовность людей и фирм использовать чековые депозиты в качестве средства обращения.

3. Относительная нехватка. Стоимость денег — как и экономическая стоимость чего бы то ни было — это феномен 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. Спрос на деньги в экономике зависит, таким образом, 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 определяется денежным предложением.

Деньги и цены

Реальная стоимость, или покупательная способность, денег — это количество товаров и услуг, которые можно купить за денежную единицу. Когда деньги быстро теряют свою покупательную способность, они столь же стремительно перестают быть деньгами.

Стоимость доллара. Количество товаров и услуг, приобретаемых за доллар, изменяется обратно пропорционально уровню цен; иначе говоря, *существует обратно пропорциональная зависимость между общим уровнем цен и стоимостью доллара.* Рис. 13-1 дает нам возможность наглядно представить эту обратно пропорциональную зависимость. Когда индекс потребительских цен, или индекс «стоимости жизни», растет, покупательная способность доллара обязательно падает, и наоборот. Чем выше цены, тем меньше стоит доллар, поскольку в этих условиях требуется больше долларов для покупки данного количества товаров и услуг.

Снижение цен увеличивает покупательную способность доллара, поскольку теперь вам требуется меньше долларов для приобретения данного количества товаров и услуг. Если уровень цен возрастет вдвое, то стоимость доллара сократится наполовину, или на 50%. Если же уровень цен снизится наполовину, или на 50%, то покупательная способность доллара удвоится.

Обозначим уровень цен в индексном выражении (в сотнях) символом P, а стоимость доллара — символом D. Тогда обратное соотношение этих двух величин будет выглядеть следующим образом:

$$D = \frac{1}{P}.$$

Если уровень цен P равен 1,00, то стоимость доллара D также равна 1,00. Но если P вырастет с

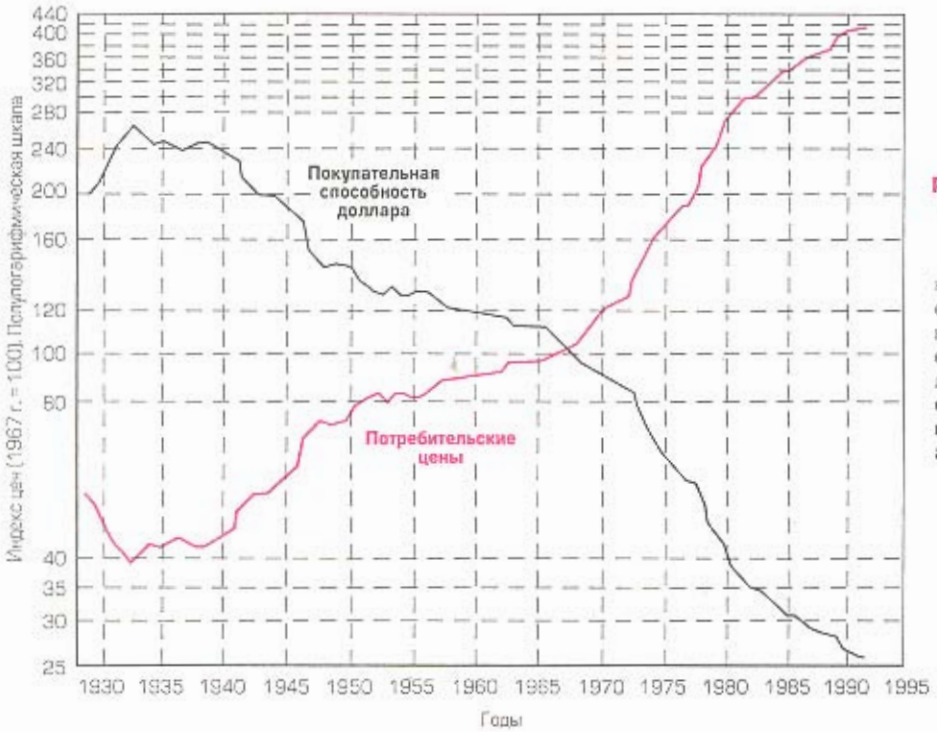


Рисунок 13–1. Уровень цен и стоимость денег

Между общим уровнем цен и покупательной способностью доллара существует обратно пропорциональная зависимость (рисунок называется «графиком пропорции», или «полулогарифмическим графиком», поскольку равные вертикальные отрезки отражают равные процентные, а не абсолютные изменения).

1,00 до 1,20, тогда значение D будет равно 0,833, то есть повышение уровня цен на 20% приведет 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 7.)*

Инфляция и приемлемость денег. В главе 8 мы рассматривали ситуацию, когда национальная валюта обесценивается и теряет свою функцию средства обращения, становится неприемлемой в этом качестве. Это происходит в том случае, если правительство печатает и выпускает в обращение так много бумажных денег, что стоимость каждой денежной единицы практически сводится к нулю. Ярким примером может служить невиданная дотоле инфляция, охватившая Германию после первой мировой войны. В декабре 1919 г. в обращении находилось около 50 млрд марок, а спустя всего четыре года эта величина возросла до 496 585 345 900 млрд марок! А что же в итоге? Стоимость немецкой марки в 1923 г. составляла ничтожно малую долю ее стоимости в 1919 г.[3]

Каким образом инфляция и сопутствующее ей падение стоимости национальной валюты сказывается на приемлемости бумажной наличности в качестве денег? Домохозяйства и фирмы будут принимать бумажные деньги в качестве средства платежа до тех пор, пока они уверены в том, что смогут потратить эти деньги без сколько-нибудь заметных потерь их покупательной способности. Но стремительно нарастающая инфляция в корне меняет ситуацию. Галопирующая инфляция, с какой столкнулась Германия в начале 20-х годов или некоторые страны Латинской Америки в 80-х, способна существенно обесценить деньги даже за тот короткий промежуток времени, который отделяет момент получения денег от момента их расходования. Деньги становятся «горячими». Правительство как будто непрерывно облагает налогом покупательную способность денег. Быстрое обесценение национальной валюты может привести к тому, что она перестанет выполнять свою функцию средства обращения. Домохозяйства и фирмы могут отказаться принимать такие деньги в обмен на товары или услуги, поскольку не захотят нести убытки, владея деньгами, теряющими за это время свою стоимость. (И это вопреки заверениям правительства, объявляющего бумажные деньги законным платежным средством!) Утратив внутреннее приемлемое для всех средство обращения, государство может попытаться заменить его более стабильной валютой другой страны. Так, в России и Южной Америке многие операции сегодня осуществляются в долларах, а не в чрезвычайно неустойчивых рублях или песо (см. «Последний

[3] *Graham F. D.* Exchange, Prices and Production in Hyperinflation Germany, 1920–1923. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1930. P. 13.

штрих»). В крайнем случае экономика может просто вернуться к неэффективному бартерному обмену.

Пользоваться деньгами как средством сбережения люди тоже готовы лишь до тех пор, пока не происходит существенного сокращения стоимости этих сбережений в результате инфляции. И 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 запросить, а покупатели не знают, сколько заплатить за различные товары и услуги.

Поддержание стоимости денег

Единственной «основой» бумажных денег служит способность государства поддерживать относительную стабильность стоимости денег. Это предполагает, во-первых, соответствующую фискальную политику, которая рассматривалась в главе 12; во-вторых, разумный контроль за денежной массой, или, что то же самое, регулирование денежного предложения. Фирмы и домохозяйства принимают в обмен на свои товары и услуги бумажные деньги до тех пор, пока могут твердо рассчитывать, расходуя их, получать примерно такое же количество товаров и услуг. В американской экономике законодательные меры в сочетании с государственной политикой и социальной практикой служат барьером для опрометчивого расширения денежной массы, которое может подвергнуть серьезной опасности стоимость денег в обращении.

То, что мы сказали о бумажной наличности, 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 дол., то 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 (сберегательное учреждение) и снять деньги с вашего чекового депозита наличными, таким образом вы просто переводите 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 пальто за 200 дол. вы можете расплатиться, выписав чек, который передаст ваше право на получение долга в банке магазину. Теперь банк должен магазину те 200 дол., которые он раньше был должен вам. Магазин принимает этот перевод задолженности (чек) в качестве средства платежа, потому что он 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 у нас есть уверенность в том, что банки и сберегательные учреждения способны выполнять свои обязательства.

Эта способность банков и сберегательных учреждений выполнять свои обязательства основана на том, что они не дают слишком много таких обязательств. Мы скоро увидим, что в децентрализованной системе частных, стремящихся к извлечению прибыли банков отсутствуют достаточно надежные внутренние механизмы защиты от выпуска слишком большого количества «чековых денег». Поэтому американскую банковскую и финансовую систему отличает высокая степень централизации и государственного контроля, которые препятствуют безрассудному росту числа чековых депозитов.

Но предупреждаем: эти замечания не следует понимать в том смысле, будто в реальной жизни предложение наличных и депозитных денег всегда находится под разумным контролем, позволяющим достичь высокой степени экономической стабильности. На самом деле, как считают многие экономисты, большинство инфляционных проблем, с которыми мы сталкивались в истории, возникали вследствие опрометчивого увеличения денежной массы.

Краткое повторение 13–2

- В экономике Соединенных Штатов и других развитых стран деньги, по существу, представляют собой долговые обязательства государства, коммерческих банков и сберегательных учреждений.
- Эти долговые обязательства успешно выполняют функции денег до тех пор, пока их стоимость, или покупательная способность, относительно стабильна.
- Стоимость денег уже не основывается на строго определенном количестве драгоценных металлов (как было раньше), она диктуется скорее количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за эти деньги на рынке.
- Ответственность государства за поддержание устойчивой стоимости денежной единицы предполагает: 1) проведение соответствующей фискальной политики; 2) эффективный контроль за денежной массой.

СПРОС НА ДЕНЬГИ

Теперь, когда мы уже знаем, из чего состоит и на чем основывается денежное предложение, давайте обратимся к спросу на деньги. Люди нуждаются в деньгах по двум основным причинам.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

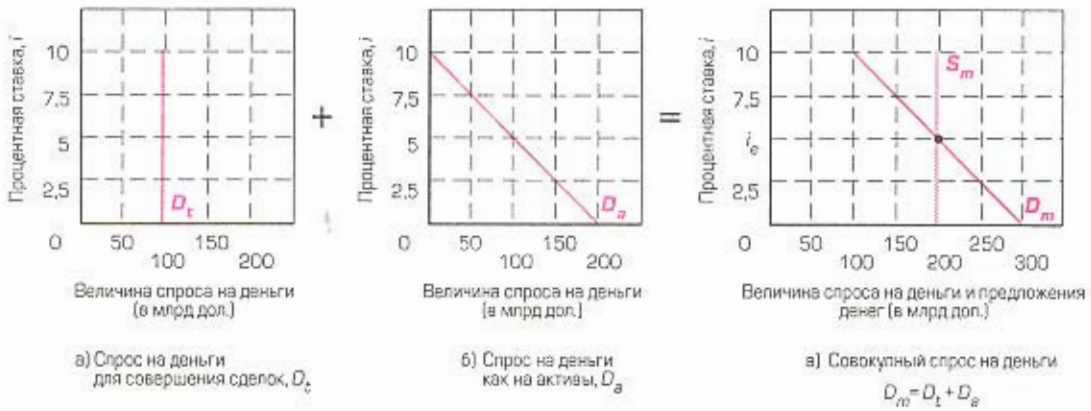


Рисунок 13-2. Спрос на деньги и денежный рынок

Совокупный спрос на деньги, D_m, определяется путем сложения на горизонтальной оси величины спроса на деньги как на активы, D_a, с величиной спроса на деньги для совершения сделок, D_t. Прямая спроса на деньги для совершения сделок вертикальна, поскольку предполагается, что она 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, сопряжено с альтернативными издержками. Совмещение кривых предложения денег (денежной массы), S_m, и совокупного спроса на деньги, D_m, дает картину денежного рынка и определяет равновесную процентную ставку, i_e.

Спрос на деньги для совершения сделок

Люди нуждаются в деньгах как в средстве обращения, облегчающем им заключение сделок купли-продажи товаров и услуг. До получения каждого следующего платежа домохозяйствам необходимо 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** (D_t).

Основным фактором, определяющим 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.* Мы говорим в данном случае 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 производства. В обеих ситуациях долларовый объем заключаемых сделок увеличится.

На рис. 13-2а *(Ключевой график)* мы графически изобразили соотношение спроса на деньги для совершения сделок D_t и процентной ставки. Поскольку спрос на деньги для совершения сделок зависит от уровня номинального ВВП и не зависит от процентной ставки, он изображен в виде вертикальной прямой. Для простоты мы предположили, что количество денег, необходимое для заключения сделок, не связано с изменением процентной ставки, то есть что повышение последней не приведет к сокращению величины спроса на деньги для совершения сделок[4].

Конкретная величина спроса на деньги для совершения сделок, а именно 100 млрд дол., установлена на рисунке произвольно, но при этом может быть разумно обоснована. Например, если каждый предназначенный для сделок доллар используется в среднем 3 раза в год, а номинальный ВВП предполагается равным 300 млрд дол., то людям потребуется 100 млрд дол. для покупки этого ВВП.

[4] Разумеется, это упрощение. На самом деле количество денег, отведенных фирмами и домохозяйствами для заключения сделок, должно меняться обратно пропорционально процентной ставке. Когда процентные ставки высоки, потребители и предприниматели стараются сократить свои предназначенные для сделок запасы денег, с тем чтобы иметь больше резервов для вложения в активы, приносящие проценты.

Спрос на деньги как на активы

Вторая причина, по которой люди держат деньги, кроется в их 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 категории $M1$. Следовательно, существует **спрос на деньги как на активы** (D_a).

Чем же 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 терпит убытки, если ему приходится их продавать до истечения срока погашения. Владение же деньгами не сопряжено с подобным риском.

Недостаток же 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 бессрочные вклады. А уж свободная наличность и вовсе не приносит никаких процентов. Некоторые банки и сберегательные учреждения обусловливают выплату процентов определенным минимальным размером чекового вклада. Но не у всех вкладчиков есть возможность держать на счете суммы, отвечающие этому требованию, поэтому они не получают процентов. По тем же чековым депозитам, остаток на которых превышает установленный минимум, все равно выплачиваются меньшие проценты, чем по облигациям и различным бесчековым вкладам.

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 (гл. 2), поскольку в этом случае они теряют доход в виде процентов (жертвуют им). Например, если облигация обеспечивает 10%-ную доходность, то держать, скажем, 100 дол. в виде наличности или на беспроцентном чековом депозите – значит нести издержки в размере 10 дол. упущенного годового дохода.

Неудивительно поэтому, 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 их 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. 13-2б прямой D_a.

Совокупный спрос на деньги

Как показано на рис. 13-2в, **совокупный спрос на деньги** (D_m) можно определить путем сложения по горизонтальной оси спроса на деньги как на активы со спросом на деньги для совершения сделок. (Вертикальная прямая на рис. 13-2а представляет величину спроса на деньги для совершения сделок, к которой нужно прибавить величину спроса на деньги как на активы, представленную наклонной прямой на рис. 13-2б.) Получившаяся в результате нисходящая прямая на рис. 13-2в отражает общее количество денег, которые люди хотят иметь для осуществления сделок и в качестве актива при любой возможной величине процентной ставки.

Обратите теперь внимание, что изменение номинального ВВП, воздействуя на спрос на деньги для совершения сделок, приведет к смещению кривой совокупного спроса на деньги. В частности, при увеличении номинального ВВП люди захотят иметь больше денег для совершения сделок, а это сдвинет кривую совокупного спроса на деньги вправо. Например, если номинальный ВВП возрос с 300 млрд до 450 млрд дол. и мы по-прежнему допускаем, что каждый предназначенный для сделок доллар тратится в среднем 3 раза в год, то прямая спроса на деньги для сделок сместится со 100 млрд до 150 млрд дол. В результате кривая совокупного спроса на деньги расположится на 50 млрд дол. правее по сравнению с предыдущим случаем при каждой возможной величине процентной ставки. И наоборот, падение номинального ВВП ведет к смещению кривой совокупного спроса на деньги влево.

ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК

Совместив предложение денег со спросом на них, мы можем описать **денежный рынок** и определить равновесную процентную ставку. Для этого мы построили на рис. 13-2в вертикальную прямую S_m, обозначающую денежное предложение. Изображение денежного предложения в виде прямой основано на

допущении, согласно которому руководящие денежно-кредитные органы и финансовые учреждения обеспечивают экономику некоторым определенным *запасом* (массой) денег, соответствующих категории $M1$, представленной в табл. 13-1. На денежном рынке, как и на рынке продуктов или ресурсов (см. гл. 3), пересечение кривых спроса и предложения определяет цену равновесия. В данном случае «ценой» является равновесная процентная ставка, то есть это цена, уплачиваемая за использование денег.

Если на денежном рынке отсутствует равновесие, то каким образом его можно было бы достичь? Рассмотрим рис. 13-3, на котором воспроизводится рис. 13-2в и добавлены две альтернативные кривые предложения денег.

1. Нехватка. Допустим, что денежное предложение уменьшилось с 200 млрд (S_m) до 150 млрд дол. (S_{m1}). Заметим, что при прежней равновесной процентной ставке, равной 5%, величина спроса на деньги превышает величину их предложения на 50 млрд дол. Люди попытаются приспособиться к нехватке денег путем продажи некоторых из имеющихся у них финансовых активов (примем для простоты, что эти активы представлены облигациями). Но получение денег посредством продажи облигаций для одних означает потерю денег вследствие покупки этих облигаций другими. В целом в наличии имеются лишь 150 млрд дол. Коллективная попытка извлечь больше денег из продажи облигаций увеличит их предложение по отношению к спросу на рынке облигаций и собьет цену на них.

Общее правило: *снижение цен на облигации сопровождается ростом процентной ставки* («Последний штрих» гл. 5). Поясним это на следующем примере. Бессрочная облигация, по которой выплачивается фиксированный процентный доход в размере 50 дол. в год, продается по номинальной стоимости 1000 дол. Следовательно, доходность такой облигации составляет 5%:

$$\frac{50 \text{ дол.}}{1000 \text{ дол.}} = 5\%.$$

Теперь предположим, что цена этой облигации из-за увеличения предложения облигаций упала до 667 дол. Для того, кто покупает облигацию, фиксированные процентные платежи в размере 50 дол. в год теперь обеспечивают доходность 7,5%:

$$\frac{50 \text{ дол.}}{667 \text{ дол.}} = 7{,}5\%.$$

Поскольку все заемщики под воздействием конкуренции вынуждены предлагать кредиторам процентные платежи с такой же доходностью, какую обеспечивают облигации, происходит рост общего уровня процентной ставки. На рис. 13-3 мы видим, что процентная ставка повышается с 5% при денежном предложении 200 млрд дол. до 7,5%, когда денежное предложение равно 150 млрд дол. Это повышение процентной ставки приводит к увеличению альтернативных издержек хранения денег и к сокращению количества денег, которое хотят иметь на руках фирмы и домохозяйства. Так, величина спроса на деньги уменьшается с 200 млрд дол. при процентной ставке в 5% до 150 млрд дол. при процентной ставке, равной 7,5%. Денежный рынок возвращается в состояние равновесия: при процентной ставке 7,5% и спрос на деньги, и их предложение равны одной и той же величине – 150 млрд дол.

Рисунок 13-3. Восстановление равновесия на денежном рынке

Сокращение денежного предложения создает их временную нехватку на денежном рынке. Люди и организации пытаются получить больше денег путем продажи облигаций. Поэтому предложение облигаций возрастает, что приводит к снижению цены на них и повышению процентной ставки. При более высокой процентной ставке количество денег, которое люди хотят иметь на руках, уменьшается. Таким образом, между величиной денежного предложения и величиной спроса на деньги вновь устанавливается равенство, но уже при более высокой процентной ставке. Увеличение денежного предложения создает временный их избыток, в результате чего возрастает спрос на облигации и цена на них повышается. Процентная ставка падает, и на денежном рынке восстанавливается равновесие.

2. Избыток. Увеличение денежного предложения с 200 млрд дол. (S_m) до 250 млрд дол. (S_{m2}) приведет к избытку денег в размере 50 млрд дол. при первоначальной процентной ставке, равной 5%. 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.

Следствие: *рост цен на облигации приводит к снижению процентной ставки.* Применительно к нашему случаю, процентные платежи в размере 50 дол. в год по облигации, которая теперь стоит, например, 2000 дол., обеспечивают покупателю облигации доходность всего лишь 2,5%:

$$\frac{50 \text{ дол.}}{2000 \text{ дол.}} = 2{,}5\%.$$

И по мере того как люди будут предпринимать все новые безуспешные попытки сократить свои совокупные денежные запасы ниже отметки 250 млрд дол. 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, увеличится с 200 млрд до 250 млрд дол. И вновь равновесие на денежном рынке восстанавливается: при процентной ставке 2,5% и спрос на деньги, и их предложение равны 250 млрд дол.

В главе 15 мы увидим, каким образом средствами кредитно-денежной политики, регулируя денежное предложение, можно изменять равновесный уровень реальных процентных ставок. Рост процентных ставок приводит к сокращению инвестиционных и потребительских расходов, снижая тем самым совокупный спрос. Понижение процентных ставок, напротив, способствует росту инвестиционных и потребительских расходов и увеличению совокупного спроса. В обоих случаях эти изменения в конечном итоге затрагивают и реальный объем производства, и уровни занятости и цен. *(Ключевой вопрос 8.)*

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 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 держать ровно такое количество денег, какое предлагают руководящие кредитно-денежные ведомства.
- Цены на облигации и процентные ставки находятся в обратно пропорциональной зависимости друг от друга.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА США

Последние 25 лет и по сей день американская финансовая система переживает коренные преобразования. Прежнее законодательство довольно строго регламентировало виды деятельности, которыми разрешено заниматься различным финансовым институтам. Например, коммерческие банки могли открывать текущие счета и предоставлять ссуды предпринимательским структурам и потребителям. Функции ссудо-сберегательных ассоциаций сводились к приему сберегательных вкладов и использованию этих сбережений для ипотечного кредитования. Но усилившееся в последние годы давление конкуренции в сочетании с различными новшествами и дерегулированием в этой сфере расширили функции финансовых институтов и размыли традиционные различия между ними.

Принятый в 1980 г. **Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле** ослабляет или полностью отменяет многие из этих исторически сложившихся различий между коммерческими банками и различными сберегательными учреждениями. Этот закон разрешил всем депозитным учреждениям открывать текущие (чековые) счета. Но, распространив эту привилегию на сберегательные учреждения, закон вместе с тем ввел для них такие же ограничения на создание чековых депозитов, какие применяются и к коммерческим банкам. Учитывая эти вводные замечания, давайте рассмотрим структуру американской финансовой системы.

Централизация и регулирование

Несмотря на современную тенденцию к дерегулированию финансовой системы, в ней тем не менее сохраняются высокая централизация и государственный контроль. Централизация и регулирование имеют исторические корни. Вся американская история изобилует весьма болезненными доказательствами того факта, что централизация и общественный контроль, нравятся они кому-то или нет, служат необходимыми предпосылками эффективности банковской системы.

Примерно к началу XX в. Конгресс начал во все большей степени осознавать это. Из-за децентрализации банковской системы в обращении разнородных бумажных денег возникали многочисленные сбои, денежное регулирование было весьма слабым, а денежное предложение не соответствовало нуждам экономики. Избыток денег может обострить опасные инфляционные проблемы; недостаток денег может затормозить рост экономики, создавая помехи производству и обмену товарами и услугами.

Соединенные Штаты и очень многие зарубежные страны на горьком опыте убедились, что децентрализованная, нерегулируемая банковская система, как правило, не способна обеспечить денежное предложение, в наибольшей степени способствующее процветанию экономики в целом.

Небывалая паника 1907 г. стала последней каплей, переполнившей чашу терпения Конгресса. Для изучения денежных и банковских проблем и выработки направления действий Конгресса была образована Национальная комиссия по денежному обращению. Конечным результатом ее работы стало принятие Закона о Федеральной резервной системе 1913 г.

Федеральная резервная система

Система денежного контроля, сформировавшаяся в соответствии с многократно уточняемым Законом о Федеральной резервной системе и Законом о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле, схематично изображена на рис. 13-4. Важно понять природу, функции и взаимосвязь различных частей, составляющих банковскую систему.

Совет управляющих. Стержнем денежной и банковской систем США является **Совет управляющих** Федеральной резервной системы (ФРС). Семь членов Совета назначаются президентом с одобрения Конгресса. Им устанавливаются длительные сроки полномочий – 14 лет, но вместе с тем каждые 2 года заменяется один член Совета. Это делается для того, чтобы дать возможность Совету действовать последовательно, иметь компетентных членов, сохранять независимость, или автономию. Назначение, а не избрание, состава Совета на длительный срок имеет целью отделить кредитно-денежную политику государства от политики конкретных партий.

Совет управляющих отвечает за общее руководство денежной и банковской системами страны и осуществляет контроль за их работой. Председатель Совета – самый влиятельный руководитель центрального банка в мире. Эффективность мероприятий Совета, которые должны служить общественным интересам и способствовать общему экономическому процветанию, достигается с помощью определенных процедур монетарного контроля, способных воздействовать на денежное предложение.

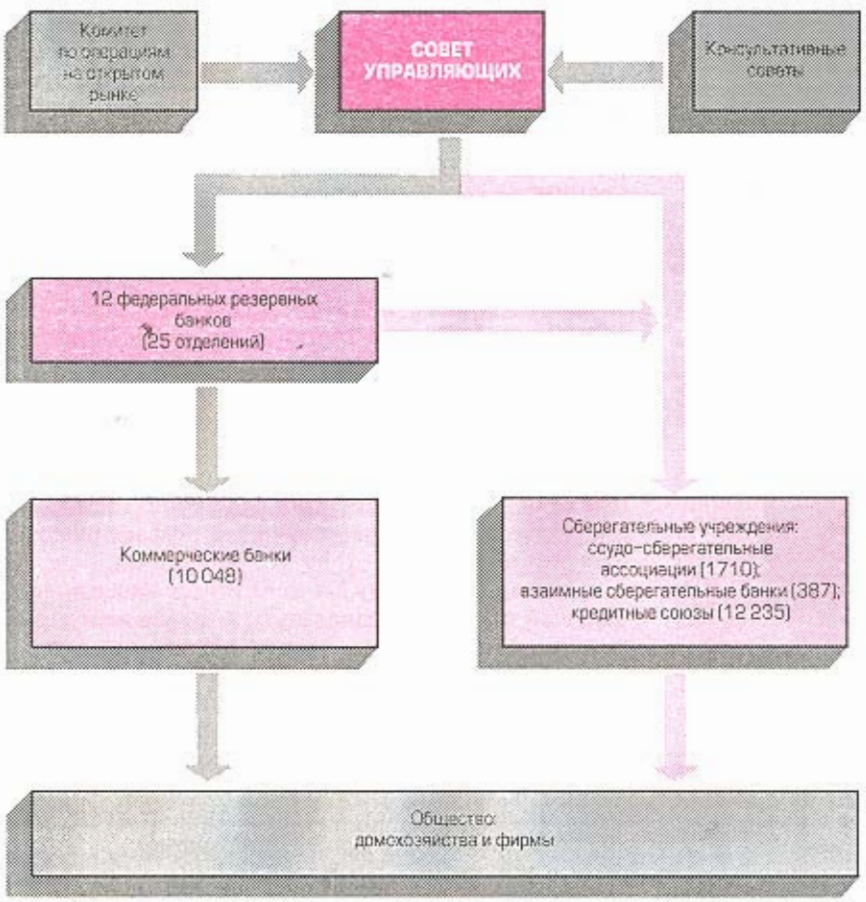


Рисунок 13-4. Структура Федеральной резервной системы и ее взаимоотношения с обществом

Пользуясь советами и рекомендациями Комитета по операциям на открытом рынке и трех консультативных советов, Совет управляющих принимает основные политические решения, которые обеспечивают контроль над денежной и банковской системами страны. Эти решения проводят в жизнь 12 федеральных резервных банков.

Оперативная и консультативная помощь. В разработке банковской и денежной политики Совет управляющих опирается на помощь нескольких важных государственных органов, первому из которых, очевидно, принадлежит особая роль.

1. Комитет по операциям на открытом рынке, в который входят собственно члены Совета управляющих, а также 5 президентов федеральных резервных банков, определяет политику купли-продажи на открытом рынке государственных ценных бумаг (векселей, казначейских билетов, облигаций). Эти операции на открытом рынке представляют собой наиболее важное средство воздействия на предложение денег из всех имеющихся в распоряжении руководящих кредитно-денежных ведомств (см. гл. 15).

2. Три консультативных совета, состоящие из частных граждан, проводят периодические встречи с Советом управляющих, где высказывают свои соображения о банковской и денежной политике правительства. В состав Федерального консультативного совета входят 12 руководителей коммерческих банков, которые избираются ежегодно по одному от каждого из 12 федеральных резервных банков. Консультативный совет сберегательных учреждений состоит из представителей ссудо-сберегательных ассоциаций, сберегательных банков и кредитных союзов. Третья группа советников – это Консультативный совет потребителей, состоящий из 30 членов, куда входят потребители финансовых услуг, ученые и специалисты по потребительскому законодательству. Однако эти советы, как собственно и следует из их названия, являются чисто консультативными органами и не имеют полномочий для формирования политики, а Совет управляющих не обязан строго придерживаться их рекомендаций.

12 федеральных резервных банков. В число 12 **федеральных резервных банков** входят банки, которые являются: 1) центральными банками; 2) квазигосударственными банками; 3) банками банков.

1. Центральные банки. В большинстве стран действует один центральный банк, например Английский банк в Великобритании или Бундесбанк в Германии. В Соединенных Штатах 12 независимых центральных банков, хотя проводимую ими политику координирует Совет управляющих ФРС. Наличие 12 федеральных резервных банков отчасти служит отражением географических масштабов США, экономического разнообразия и огромного числа коммерческих банков в стране. Но, кроме того, это – результат политического компромисса между сторонниками централизации и защитниками децентрализации.

На рис. 13-5 изображено расположение 12 федеральных резервных банков и обозначены районы их действия. Через эти центральные банки осуществляются основные политические директивы Совета управляющих. Самый важный из них – Федеральный резервный банк Нью-Йорка; здесь располагается центр операций на открытом рынке (см. гл. 15). С развитием современных средств сообщения и транспорта географическая необходимость в системе региональных банков, несомненно, уменьшилась.

2. Квазигосударственные банки. 12 федеральных резервных банков являются, кроме того, квазигосударственными банками. В этом качестве они воплощают в себе сочетание частной собственности и государственного контроля. Федеральные резервные банки принадлежат коммерческим банкам соответствующих округов. Для вступления в ФРС коммерческие банки обязаны приобрести в собственность часть акций федерального резервного банка своего

Рисунок 13-5. 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 (*Federal Reserve Bulletin*).

округа. Но основные принципы политики, проводимой федеральными резервными банками, определяются государственным органом – Советом управляющих. Центральные банки в американской капиталистической экономике находятся в частной собственности, но управляются государством. И владельцы не контролируют ни состав руководства центральных банков, ни их политику.

Для того чтобы разобраться в сути федеральных резервных банков, необходимо понять, что они представляют собой по преимуществу государственный институт. Так, федеральные резервные банки в своей деятельности *не стремятся* к извлечению прибыли в отличие от частных предприятий. Совет управляющих следит за тем, чтобы политика, проводимая центральными банками, содействовала процветанию экономики в целом. Следовательно, деятельность федеральных резервных банков зачастую вступает в прямое противоречие с задачей извлечения прибыли[5]. К тому же федеральные резервные банки не составляют конкуренции коммерческим банкам и, за редким исключением, не ведут дел с частными лицами, а только с правительством или коммерческими банками.

3. Банки банков. Федеральные резервные банки представляют собой «банки банков»; по существу, они выполняют для депозитных учреждений те же функции, что депозитные учреждения 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 ссуды им. Но у федеральных резервных банков есть и третья функция, которую не выполняют банки и сберегательные учреждения: функция эмиссии наличных денег. Конгресс уполномочил федеральные резервные банки выпускать в обращение банкноты Федеральной резервной системы, которые и образуют массу бумажных денег в экономике.

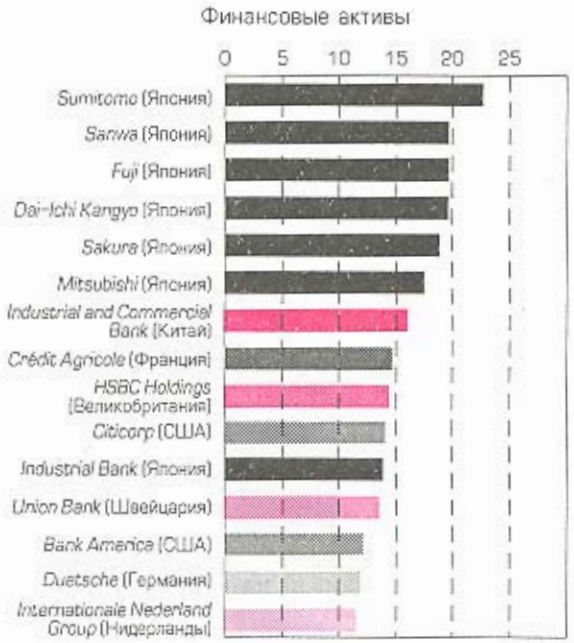
Коммерческие банки. Роль «рабочих лошадей» американской финансовой системы играют 10 048 ее **коммерческих банков.** Примерно $^2/_3$ из них являются **банками штата**, то есть частными банками, действующими в соответствии с уставом штата. Остальная треть уполномочена на ведение своих операций федеральным правительством, то есть они являются **национальными банками**. Из этих национальных банков лишь 2 входят в число крупнейших в мире (см. «Международный ракурс» 13-1).

[5] 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 основная часть оставшейся прибыли направляется в Казначейство Соединенных Штатов.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 13–1

Крупнейшие в мире коммерческие банки (финансовые активы в млрд дол.)

В перечне крупнейших в мире банков по величине финансовых активов преобладают японские.



Источник: The Banker // The Economist. 23 July, 1994. P. 103.

Сберегательные учреждения. Сберегательные учреждения имеют самостоятельные и отдельные от Совета управляющих и федеральных резервных банков органы контроля. Так, деятельность ссудо-сберегательных ассоциаций регулируется и проверяется Управлением надзора за сберегательными учреждениями Казначейства США. Однако, как мы уже отмечали, Закон о дерегулировании депозитарных учреждений и денежном контроле расширил кредитные полномочия всех сберегательных учреждений, так что теперь ссудо-сберегательные ассоциации и взаимно-сберегательные банки вправе предоставлять ссуды потребителям и коммерческим предприятиям.

Кроме того, этот закон поставил ссудо-сберегательные ассоциации и другие депозитные учреждения под контроль ФРС. В частности, сейчас на сберегательные учреждения распространяются те же резервные требования, что и на коммерческие бан-

ки, *а также* им предоставлена возможность получать займы у ФРС. В главе 15 мы увидим, что изменение резервных требований и условий, на которых депозитные учреждения могут получать займы у ФРС, представляют собой два важнейших средства контроля за предложением денег со стороны Совета управляющих. Этот частичный контроль Совета управляющих и центральных банков за сберегательными учреждениями показан стрелками на рис. 13-4. Решения по вопросам денежной политики затрагивают сберегательные учреждения в той же мере, что и коммерческие банки.

Функции ФРС и предложение денег

Федеральная резервная система выполняет несколько разнообразных функций[6].

1. Резервы. ФРС хранит вклады банков и сберегательных учреждений, которые называются *резервами*. В главе 15 мы узнаем, что эти вклады имеют стратегическое значение для управления денежной массой (денежным предложением) в экономике.

2. Инкассация чеков. ФРС выполняет еще одну важную функцию: обеспечивает механизм инкассации чеков. Если Сара в своем банке в Салеме выписывает чек на имя Сэма, который депонирует его в банке или сберегательном учреждении Сан-Диего, то каким образом банк Сан-Диего получает деньги по чеку банка Салема? Ответ: ФРС решает эту проблему в течение 2–3 дней, оперируя упомянутыми выше резервами обоих банков.

3. Фискальная функция. Федеральные резервные банки выступают в роли фискальных агентов федерального правительства. Государство получает огромные суммы за счет налогообложения, но несет столь же астрономические расходы, а кроме того, покупает и погашает свои облигации. Для проведения всех эти операций государство использует средства и возможности ФРС.

4. Надзор. ФРС осуществляет надзор за деятельностью входящих в нее банков. Проводятся периодические проверки этих банков с тем, чтобы определить их рентабельность, убедиться в выполнении ими гигантского числа предписанных им правил, выявить сомнительные операции или случаи мошенничества[7].

5. Контроль за денежным предложением. Последняя и наиболее важная функция ФРС определяется тем, что она несет полную ответственность за регулирование денежного предложения. *Основная задача руководства ФРС заключается в таком управлении денежным обращением и денежной массой, которое отвечает потребностям экономики в целом.* Эта задача предполагает приведение имеющегося количества денег в соответствие с высоким и растущим уровнем производства и занятости, а также с относительно стабильным уровнем цен. Если все остальные функции носят более или менее рутинный или служебный характер, то правильное управление денежным предложением требует принятия нешаблонных политических решений. В главе 15 обсуждаются кредитно-денежная политика ФРС и ее эффективность. Но прежде чем перейти к этому вопросу, мы должны понять, как банки создают деньги (см. гл. 14).

Независимость ФРС

ФРС представляет собой совершенно независимый государственный институт. Она не может быть упразднена или лишена своих полномочий по воле президента; и точно так же Конгресс не вправе изменить ее роль и функции иначе, как посредством специальных законодательных процедур. Как мы уже говорили, длительные сроки полномочий членов Совета управляющих призваны уберечь и изолировать их от политического давления.

Независимость ФРС остается предметом непрекращающихся споров.

Противники независимости ФРС утверждают, что существование могущественного ведомства, члены которого напрямую не подчиняются воле народа, противоречит принципам демократии. Кроме того, по их мнению, коль скоро ответственность за экономическое благополучие страны в конечном итоге несут законодательная и исполнительная ветви власти, то им должны быть доступны *все* важные рычаги экономической политики. Почему Конгресс и правительство должны отвечать за результаты политики, проведение которой они не в состоянии полностью контролировать? Критики приводят примеры, когда денежная политика ФРС вступала в противоречие с целями фискальной политики правительства.

Сторонники независимости ФРС настаивают на том, что она должна быть защищена от какого бы то ни было политического давления, дабы иметь возможность эффективно управлять денежным предложением и поддерживать стабильность цен (см. «Международный ракурс» 13-2). На их взгляд, Конгрессу и исполнительной власти выгодно проводить активную фискальную политику – ведь снижение налогов и увеличение расходов в интересах отдельных экономических или политических груп-

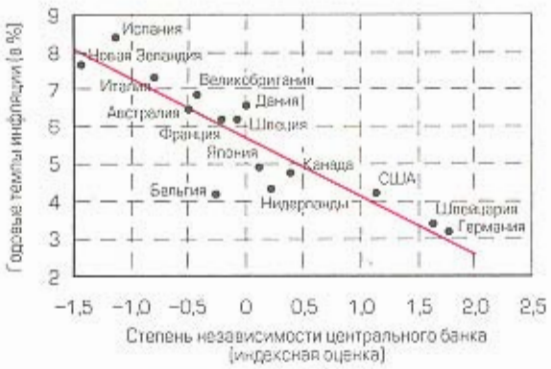
[6] Для более детального ознакомления с функциями федеральных резервных банков см.: Board of Governors of the Federal Reserve System. The Federal Reserve System: Purposes and Functions. 7th ed. 1984. Ch. 1, 2, 7.

[7] Задачу надзора осуществляет не только ФРС. Власти отдельных штатов контролируют все банки, действующие на основании их устава. Контролер денежного обращения инспектирует все национальные банки, а Управление надзора за сберегательными учреждениями проверяет деятельность этих учреждений. Наконец, Федеральная корпорация страхования депозитов наделена полномочиями контролировать все банки и сберегательные учреждения, вклады которых она страхует.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 13–2

Независимость центрального банка и инфляция, 1955–1990 гг.

Для стран, где центральные банки пользуются наибольшей независимостью, характерны самые низкие среднегодовые темпы инфляции в период 1955–1990 гг. Обратите внимание, как соотносятся темпы инфляции в Германии, Швейцарии и США с темпами инфляции в Новой Зеландии, Испании и Италии.



пировок приносит им голоса избирателей, — и поэтому для защиты от инфляции, к которой неизбежно приведет такая политика, необходим независимый кредитно-денежный орган, наделенный властными полномочиями. Ведь, как уже отмечалось, не имея приемлемого внутреннего средства обращения, экономика может попытаться заменить его более стабильной валютой другого государства (см. «Последний штрих») или даже вернуться к крайне неэффективному бартерному обмену. Вам будет легче выработать собственную четкую позицию по поводу степени независимости, какой должна обладать ФРС, после того как вы познакомитесь с главой 15, посвященной денежной политике.

БАНКРОТСТВА БАНКОВ И СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Изменения в финансовой сфере и ее дерегулирование привели к обострению конкуренции между финансовыми институтами и, несомненно, способствовали повышению эффективности экономики. Однако помимо этого дерегулирование и усиление конкуренции имели и весьма неприятное и дорогостоящее последствие: растущую волну банкротств среди банков и сберегательных учреждений. Как легко увидеть в табл. 13-2, начиная с 1980 г. обанкротились свыше 2 тыс. банков и сберегательных институтов, причем среди последних насчитывается около 1 тыс. ссудо-сберегательных ассоциаций.

Нам известно, что в конкурентной рыночной экономике банкротства происходят ежедневно; по сути, они служат инструментом преодоления устойчивой и значительной неэффективности. Многие наблюдатели полагают, что в финансовой сфере сейчас действует слишком много банков и сберегательных учреждений и что она нуждается в существенной консолидации. Почему же банкротства финансовых институтов вызывают особое беспокойство? Это происходит по двум причинам.

1. **Важная роль финансовых институтов.** Банки и сберегательные учреждения в совокупности, а в некоторых случаях и индивидуально, образуют механизм действия денежной системы, на котором зиждется финансовое здоровье экономики в целом. Эти финансовые институты принимают вклады от предпринимательских структур и домохозяйств и, как мы обнаружим в главе 14, обеспечивают основную массу денежного предложения в экономике, выдавая ссуды гражданам. Некоторые из банков и сберегательных учреждений, обанкротившихся в конце 80-х и в начале 90-х годов, принадлежали к числу крупных финансовых институтов. И если бы не своевременное вмешательство правительства, их крах мог вызвать серьезные потрясения в конкретных регионах или даже в национальной экономике в целом.

Таблица 13-2. Банкротства банков и ссудо-сберегательных учреждений, 1980–1994 гг.

Год	Банки	Ссудо-сберегательные учреждения
1980	10	3
1981	10	11
1982	10	28
1983	42	71
1984	79	27
1985	124	34
1986	145	49
1987	206	48
1988	221	220
1989	207	327
1990	169	215
1991	124	142
1992	120	59
1993	42	9
1994	13	2

Источник: Federal Deposit Insurance Corporation and Resolution Trust Corporation.

2. **«Иждивенцы» и налогоплательщики.** Банки и сберегательные учреждения представляют особую

проблему для налогоплательщиков. Дело в том, что федеральное правительство взяло на себя гарантию текущих и сберегательных вкладов в застрахованных банках и сберегательных учреждениях. По этой причине оно согласилось оплачивать основную часть потерь, вызванных банкротством этих институтов. В итоге обеспечение ссудо-сберегательной отрасли может обойтись налогоплательщикам ни много ни мало в 250 млрд дол.!

Трудности коммерческих банков

Хотя в начале 80-х годов в число банкротов попало несколько крупных коммерческих банков, в дальнейшем банкротства затрагивали главным образом небольшие финансовые институты, действовавшие в сельскохозяйственных и производящих энергию регионах. Снижение цен на зерно или нефть и газ приводило к невыполнению обязательств по выплате ссуд и как следствие к банковскому краху в тех регионах, экономика которых сильно зависит от этих продуктов. Экономический спад в отдельных районах и падение цен на недвижимость в конце 80-х годов усугубили проблемы коммерческих банков и привели к закрытию нескольких из них.

Экономический спад 1990–1991 гг. имел более масштабные последствия; многие крупные банки понесли значительные потери, и для наиболее пострадавших это закончилось крахом. Среди них можно назвать относительно крупный банк Новой Англии. В 1991 г. федеральное правительство приняло решение поддержать фонд страхования банковских депозитов, предоставив Федеральной корпорации страхования депозитов (ФКСД) возможность получать займы у правительства. Так или иначе, банковская индустрия в целом устояла, и большинство крупных банков теперь вновь процветает.

Кризис ссудо-сберегательной отрасли

Гораздо сильнее и болезненнее кризис затронул ссудо-сберегательную отрасль. Более $^1/_3$ из 3 тыс. ссудо-сберегательных ассоциаций, существовавших в 1987 г., не сумели удержаться в бизнесе! Да и причины кризиса в этой сфере куда сложнее.

Дерегулирование и конкуренция. Дерегулирование банковского и сберегательного дела в начале 80-х годов содействовало кризису ссудо-сберегательных ассоциаций, лишив их того защищенного положения, какое они занимали прежде. До 80-х годов банковское законодательство обеспечивало ссудо-сберегательным ассоциациям практически монопольные позиции в кредитовании жилищного строительства под залог недвижимости (предоставлении ипотечных ссуд). Когда правительство подняло потолок процентной ставки по вкладам в банках и сберегательных учреждениях, процент под воздействием конкуренции существенно возрос. Но многие ссудо-сберегательные ассоциации оказались связаны по рукам и ногам своими долгосрочными закладными с фиксированным процентом, выпущенными, когда ставка была значительно ниже той, которая могла бы удержать существующих вкладчиков и привлечь новых. В ответ на понесенные убытки ссудо-сберегательные ассоциации воспользовались новыми положениями ссудного законодательства, позволяющими им предоставлять высокорисковые потребительские и коммерческие кредиты, а также ссуды под недвижимость, приносящие высокий процент.

Страхование депозитов. Банки и сберегательные учреждения выплачивают ФКСД премию за страхование помещенных у них вкладов. В 1980 г. правительство увеличило размер страхуемых вкладов с 40 тыс. до 100 тыс. дол. в расчете на один счет. Основная цель страхования депозитов – предотвратить «банковскую панику», то есть неожиданное и масштабное изъятие вкладов обеспокоенными клиентами. Подобная паника сильно пошатнула экономику в начале 30-х годов и послужила одной из причин Великой депрессии (см. «Последний штрих» гл. 14).

По иронии судьбы, страхование депозитов, призванное *укрепить* стабильность финансовой системы, ненароком усугубило положение ссудо-сберегательных ассоциаций. Как и вообще любое страхование, страхование депозитов сопряжено с **моральным аспектом проблемы риска**, которая заключается в том, что *само по себе страхование человека от возможного ущерба лишает его стимулов избегать этого ущерба*. В отчаянной попытке спасти свои гибнущие предприятия ссудо-сберегательные ассоциации, испытывающие огромные финансовые трудности, стали предлагать слишком высокий процент, чтобы привлечь новые вклады и перехватить их у своих конкурентов. Люди, откладывающие сбережения, зная, что счета до 100 тыс. дол. полностью страхуются, направили свои средства в эти финансово неустойчивые ссудо-сберегательные ассоциации, которые, в свою очередь, принялись выдавать рисковые ссуды под высокий процент, стремясь таким образом обеспечить себе высокую доходность, которая покрыла бы весьма обременительные издержки обслуживания этих вновь привлеченных фондов.

Короче говоря, страхование депозитов, с одной стороны, позволило ненадежным ссудо-сберегательным ассоциациям привлекать новые фонды, поскольку ослабило заинтересованность вкладчиков в том, чтобы размещать свои средства в более «здоровых» финансовых институтах. А с другой –

оно побудило эти ассоциации использовать застрахованные вклады в опасных спекуляциях, то есть степень риска в подобной ситуации чрезмерно высока для их акционеров. А в данном случае, если эти рискованные проекты окупятся, то акционеры получат выгоду. Если же ссуды, выданные ссудо-сберегательными ассоциациями, останутся непогашенными, что приведет к краху самих ассоциаций, то потери вкладчиков будут оплачивать не акционеры, а правительство из своего страхового фонда.

Невыполнение долговых обязательств и мошенничества. Невыполнение обязательств по множеству таких высокорисковых ссуд привело несколько крупных ссудо-сберегательных ассоциаций к банкротству. Особенно сильно пострадали сбережения и выданные займы в Техасе и других «нефтяных» штатах, по которым прокатилась стремительная волна неплатежеспособности по долговым обязательствам вслед за падением цен на нефть и общим ухудшением экономической ситуации. Остались непогашенными многие спекулятивные ссуды под строительство офисных помещений и другую недвижимость. Более того, благодаря лазейкам в банковском законодательстве некоторые руководители ссудо-сберегательных ассоциаций получили удобную возможность «погреть руки» на крахе своих предприятий. Как показано в табл. 13-2, в конце 80-х и начале 90-х годов обанкротилось более 1000 ссудо-сберегательных ассоциаций. И в 40% этих банкротств федеральные следственные органы обнаружили признаки преступных действий.

Государственное обеспечение сберегательных учреждений

Финансовые потери ссудо-сберегательных ассоциаций практически полностью исчерпали фонд страхования депозитов, сделав его абсолютно убыточным. Это послужило для правительства сигналом серьезного кризиса. В августе 1989 г. был принят Закон о реформе, возрождении и укреплении финансовых институтов (*FIRREA*), основавший **Трастовую компанию для урегулирования** с функцией надзора за закрытием или продажей всех обанкротившихся ссудо-сберегательных ассоциаций. Общая стоимость затрат на эти цели к настоящему времени составила примерно 200 млрд дол., и большая часть из них оплачена налогоплательщиками.

Кроме того, согласно упомянутому закону, на ФКСД возложен контроль за страхованием депозитов, размещенных в банках и сберегательных учреждениях. Закон увеличил премию, выплачиваемую этими институтами за страхование депозитов, а также повысил для сберегательных учреждений уровень требований к уставному капиталу (доле активов, финансируемой собственниками), приведя их в соответствие с требованиями, предъявляемыми к коммерческим банкам. Закон также временно разрешил ссудо-сберегательным ассоциациям принимать вклады от коммерческих предприятий. И наконец, этот закон обязал ФРС разрешить банковским холдинговым компаниям поглощать устойчивые ссудо-сберегательные ассоциации.

Недавние изменения и преобразования

В сфере финансовых услуг продолжаются масштабные преобразования.

Сокращение рыночной доли. 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) существенно сократилась. Так, в 80-х годах рыночная доля коммерческих банков уменьшилась с 37 до 27%, а сберегательных учреждений – с 23 до 16%. В то же время рыночная доля финансовых активов страховых компаний, пенсионных и трастовых (доверительных) фондов, инвестиционных компаний (взаимных фондов) и финансовых компаний подскочила с 39 до 57%. Совершенно очевидно, что американские фирмы и домохозяйства переводят все больше своих сбережений и займов из банков и сберегательных учреждений в другие финансовые институты.

Глобализация. В последнее время заметно усилилась интеграция мировых финансовых рынков. Крупные американские финансовые институты проводят свои операции за рубежом, а иностранные финансовые институты действуют на территории Соединенных Штатов. Более того, инвестиционные компании предлагают вкладчикам капитала большой международный выбор акций и облигаций. Потоки финансовых капиталов все активнее циркулируют в мировом масштабе в поисках объектов приложения с наивысшей отдачей и адекватным риском.

Однако не следует переоценивать степень этой международной финансовой интеграции. Исследования показывают, что основная доля инвестиций в ведущих странах мира по-прежнему финансируется за счет внутренних сбережений этих стран. И все же, несомненно, денежные и банковские операции все быстрее приобретают общемировой характер.

Реформы. В ответ на стремительные и широкомасштабные перемены в индустрии финансовых услуг раздались призывы к проведению реформы в регулировании этой сферы. Разрабатываются новые законы, поддерживающие банки и сберегательные учреждения, усиливающие конкуренцию между различными финансовыми институтами и ускоряющие не-

обходимую консолидацию. В частности, предлагается снять строгие ограничения с банков и сберегательных учреждений, с тем чтобы повысить их конкурентоспособность в сравнении с другими финансовыми институтами. Так, в 1994 г. Конгресс ввел в действие закон, устранивший федеральные барьеры для банковских операций между штатами. Другие предложения касаются законодательного разрешения банкам приобретать в собственность брокерские фирмы и страховые компании (и наоборот).

Помимо этого, предпринимаются шаги по упорядочению регулирования собственно банковской деятельности. В 1994 г. администрация Клинтона предложила создать новую Федеральную банковскую комиссию (*Federal Banking Commission*) – единый регулирующий орган, объединяющий в себе функции Федеральной корпорации страхования депозитов, Контролера денежного обращения и Управления надзора за сберегательными учреждениями.

Совершенно очевидно, что революция в банковском деле, начавшаяся примерно 10–20 лет назад, все еще идет полным ходом. (В гл. 15 мы рассмотрим, как связаны все эти изменения с кредитно-денежной политикой.)

Краткое повторение 13–4

- Федеральную резервную систему (ФРС) составляют Совет управляющих, 12 федеральных резервных банков, коммерческие банки и сберегательные учреждения.
- Основная функция ФРС состоит в регулировании предложения денег (денежной массы) в экономике.
- В 80-х – начале 90-х годов наблюдался стремительный рост банкротств среди банков и сберегательных учреждений.
- Правительство взяло разорившиеся ссудо-сберегательные ассоциации на свое обеспечение за счет средств налогоплательщиков.
- Американская финансовая индустрия по-прежнему пребывает в состоянии перемен.

РЕЗЮМЕ

1. Деньги – это все, что выполняет функции: а) средства обращения; б) меры стоимости; в) средства сбережения.

2. Федеральная резервная система «официально» признает три определения денег: *M*1 – это наличные денежные средства и чековые депозиты; *M*2 – это *M*1 плюс бесчековые сберегательные депозиты, депозитные счета денежного рынка, небольшие (менее 100 тыс. дол.) срочные депозиты и взаимные фонды денежного рынка; наконец, *M*3 – это *M*2 плюс крупные (не менее 100 тыс. дол.) срочные депозиты. В нашем анализе мы уделяем основное внимание категории *M*1, поскольку ее компоненты наиболее ликвидны, то есть могут быть безотлагательно истрачены.

3. Деньги, которые, по сути, представляют собой долговые обязательства государства и депозитарных институтов (коммерческих банков и сберегательных учреждений), обладают стоимостью благодаря товарам и услугам, которые можно приобрести за них на рынке. Поддержание покупательной способности денег в значительной степени зависит от эффективности государственного регулирования денежного предложения.

4. Совокупный спрос на деньги состоит из спроса на деньги для совершения сделок и спроса на деньги как на активы. Спрос на деньги для совершения сделок изменяется пропорционально номинальному ВВП, спрос на деньги как на активы изменяется обратно пропорционально процентной ставке. Денежный рынок объединяет совокупный спрос на деньги и денежное предложение, которые определяют равновесную процентную ставку.

5. Нарушения равновесия на денежном рынке устраняются посредством изменения цен на облигации. С изменением цен на облигации процентные ставки меняются в обратном направлении. При равновесной процентной ставке цены на облигации постоянны, а величина спроса на деньги и величина их предложения равны.

6. Американская банковская система состоит из: а) Совета управляющих ФРС; б) 12 федеральных резервных банков; в) 10 048 коммерческих банков и 14 332 сберегательных учреждений. Совет управляющих представляет собой основной орган государственной политики для всей банковской системы. Директивы Совета проводятся в жизнь через 12 федеральных резервных банков, которые одновременно являются: а) центральными банками; б) квазигосударственными банками; в) банками банков.

7. Главными функциями ФРС являются: а) хранение вкладов, или резервов, коммерческих банков и других депозитарных учреждений; б) обеспечение быстрой инкассации чеков; в) деятельность в качестве фискального агента федерального правительства; г) надзор за деятельностью банков-членов; д) регулирование денежного предложения в интересах экономики в целом.

8. В 80-х и начале 90-х годов банки и сберегательные учреждения охватила волна банкротств. Крах крупных ссудо-сберегательных ассоциаций был вызван дерегулированием и конкуренцией, проблемой морального риска, возникшей в связи со страхованием депозитов, невыполнением заемщиками своих долговых обязательств и преступными махинациями. Правительство взяло обанкротив-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ВСЕМИРНЫЙ «ЗЕЛЕНЫЙ»

Примерно $^2/_3$ из 350 млрд дол. американских денег обращаются вне страны.

Ими пользуются в России, Аргентине, Бразилии, Польше, Вьетнаме, Китае и даже на Кубе. Они – это американские доллары. Наряду с джинсами, компьютерными программами и видеофильмами доллар стал одной из крупнейших статей американского «экспорта». Примерно 235 млрд доп. американской валюты обращаются в настоящее время за пределами США. В России (на руках у граждан) скопилось более 20 млрд дол. наличными, еще 5–7 млрд дол. свободно обращаются в Аргентине. По оценкам польского правительства, в денежном обороте Польши находятся 5 млрд дол.

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 дол. обходится правительству всего в 4 цента. А иностранцу, чтобы раздобыть этот доллар, придется продать в Америку ресурсы, товары или услуги стоимостью 1 дол. Эти блага и составляют выигрыш для американцев. К тому же если доллар ушел за границу и остался там, то он уже не будет претендовать на (отвлекать на себя) американские ресурсы, товары или услуги. Фактически на каждом долларе американцы «зарабатывают» 96 центов (= 1 дол. выигрыша в виде ресурсов, товаров или услуг *минус* 4 цента затрат на печатание). Это очень похоже на то, как *American Express* продает дорожные чеки, которые никогда не будут обращены в наличность.

Несомненно, некоторый спрос на американскую наличность за рубежом создают «черный рынок» и другие виды незаконной деятельности. Доллар – это некоронованный король нелегальной торговли бриллиантами, оружием и пиратским программным обеспечением. Миллиарды наличных долларов вовлечены также в торговлю наркотиками. Но подобное противозаконное использование долларов составляет лишь незначительную часть их оборота. Тот факт, что в разных странах скопились огромные массы долларов, отражает лишь общемировое стремление к денежной стабильности. Исходя из прежнего опыта, иностранные граждане

шиеся ссудо-сберегательные ассоциации на свое обеспечение, что обошлось налогоплательщикам в 200 млрд дол.

9. За последнее время банки и сберегательные учреждения уступили значительную часть своей рыночной доли страховым компаниям, пенсионным и трастовым фондам, инвестиционным компаниям (взаимным фондам) и финансовым компаниям. Финансовые рынки все быстрее приобретают общемировой характер. В законодательство, регулирующее деятельность банков и сберегательных учреждений, были внесены серьезные изменения.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Средство обращения (*medium of exchange*)
Мера стоимости (*measure of value*)
Средство сбережения (*store of value*)
M1, M2, M3
Символические деньги (*token money*)
Действительная стоимость (*intrinsic value*)
Банкноты Федеральной резервной системы (*Federal Reserve Notes*)
Чековый депозит (вклад) (*checkable deposit*)
Сберегательные учреждения (*thrift or savings institutions*)
Взаимно-сберегательные банки (*mutual savings banks*)
Ссудо-сберегательные ассоциации (*savings and loan associations*)
Кредитные союзы (*credit unions*)
«Почти деньги» (*near-money*)
Бесчековый сберегательный счет (*noncheckable savings accounts*)
Депозитный счет денежного рынка (*money market deposit account, MMDA*)
Срочные вклады (депозиты) (*time deposits*)
Взаимный фонд денежного рынка (*money market mutual fund, MMMF*)
Законное средство платежа (*legal tender*)
Неразменные бумажные деньги (*fiat money*)
Спрос на деньги для совершения сделок, спрос на деньги как на активы и совокупный спрос на деньги (*transactions, asset, and total demand for money*)
Денежный рынок (*money market*)
Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле (*Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act*)
Совет управляющих (*Board of Governors*)
Комитет по операциям на открытом рынке Федеральной резервной системы (*Federal Open Market Committee*)
Консультативные комитеты (*Advisory Councils*)
Федеральные резервные банки (*Federal Reserve Banks*)
Коммерческие банки (*commercial banks*)
Банки штатов (*state banks*)
Национальные банки (*national banks*)
Моральный аспект проблемы риска (*moral hazard problem*)
Трастовая компания для урегулирования (*Resolution Trust Corporation*)

верят в относительную устойчивость покупательной способности доллара и в будущем.

В Аргентине фиксированный курс песо напрямую привязан к доллару, причем центральный банк этой страны выпускает в обращение новые песо только тогда, когда в его распоряжение поступает больше долларов, золота или других конвертируемых ресурсов. В результате Аргентине удалось добиться существенного замедления темпов инфляции. В России и новых независимых государствах Восточной Европы произошло катастрофическое снижение покупательной способности национальных валют, а доллар в полной мере сохранил свою покупательную способность. Поэтому многие работники в России требуют оплаты своего труда хотя бы частично в долларах. В Бразилии, где ежегодные темпы инфляции превышают 1000%, люди в своем стремлении к стабильности уже давно полагаются на доллар. 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 отчасти узаконено использование американской валюты. А в Панаме и Либерии доллар признан официальной валютой.

Соединенные Штаты немного рискуют, удовлетворяя международный спрос на доллары. Если вдруг однажды все доллары разом вернутся в США, объем денежной массы в стране чрезмерно увеличится, и это может вызвать инфляцию спроса. Однако вероятность такого поворота событий весьма мала. 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 неосуществимы. Благодаря обладанию долларами зарубежным покупателям и продавцам удается преодолевать специфические денежные проблемы. В результате производство в этих странах растет, а следовательно, увеличивается объем производства и дохода во всем мире.

Источники: The Global Greenback//Business Week. 9 August, 1993. P. 40–44; Dollar Drain: Most U.S. Greenbacks Are Overseas// Lincoln-Star. 15 March, 1994. P. 3.

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Опишите, как сильная инфляция может подорвать способность денег выполнять свои три основные функции.

2. В чем заключается недостаток товарных денег? В чем преимущество перед товарными деньгами: а) бумажных денег; б) денег в форме чековых вкладов?

3. «Деньги — это ничтожные куски бумаги или металла, но они дают их владельцу законное право на огромное количество хлеба или пива, бриллиантов или автомобилей, да и мало ли на что еще. Мы не можем есть и пить деньги или одеваться в них. Но все это мы можем делать с отдельными товарами, возможность купить которые дают нам именно деньги»[8]. Оцените и поясните это высказывание.

4. Дайте всеобъемлющую оценку и объяснение следующим утверждениям.

а. «Изобретение денег — одно из величайших достижений человечества, так как без них было бы невозможно увеличивать богатство благодаря расширению торговли».

б. «Деньги — это то, что общество провозглашает деньгами».

в. «Цены растут не из-за того, что все становится дороже, а из-за того, что доллар становится дешевле».

г. «Существование бумажных денег ставит сложные вопросы... не об их экономичности, удобстве или быстром обращении, а об их количестве, которое было бы разумно выпускать, и о вероятности сильных потрясений в случае, если это количество превышает допустимые пределы»[9].

д. «В самых современных промышленно развитых экономических системах мира в качестве денег используются долговые обязательства государства и коммерческих банков».

5. ***Ключевой вопрос.*** *Из каких элементов состоит денежное предложение М1? Какой компонент денежного предложения М1 самый важный? Почему номинальная стоимость металлических денег превышает их подлинную стоимость? Покажите разницу между М1 и М2. Что такое «почти деньги»? Каково их значение? Какие вы можете привести аргументы в пользу включения сберегательных вкладов в категорию денег?*

6. Что составляет основу денежного предложения в Соединенных Штатах? Чем определяется стоимость денег? Кто несет ответственность за поддержание стоимости денег? Почему важно иметь возможность изменять объем денежного предложения? Что означают определения: а) «полноценные деньги»; б) «52-центовый доллар»?

7. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что уровень цен и стоимость доллара в год 1 составляют 1,0 и 1,00 дол.*

[8] *Shaw G. B.* The Intelligent Woman's Guide to Socialism and Capitalism. New York: Brentano's, Inc., 1982. P. 9.

[9] *Taussig F.W.* Principles of Economics. 4th ed. New York: The Macmillan Company, 1946. P. 247–248.

соответственно. Если уровень цен в год 2 вырастет до 1,25, какова 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?

8. ***Ключевой вопрос.*** *Какой основной фактор определяет: а) спрос на деньги для совершения сделок; 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 на спрос на деньги для совершения сделок и равновесную процентную ставку могут оказать: а) более широкое использование кредитных карточек; б) сокращение промежутка между выплатами очередной зарплаты работникам; в) рост номинального ВВП?*

9. Допустим, номинальная стоимость бессрочной облигации равна 10 тыс. дол. и ежегодные процентные выплаты по ней составляют 800 дол. Вычислите и впишите на 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 вывод, который позволяет сделать заполненная таблица.

Цена облигации (в дол.)	*Процентная ставка*
8000	_____
_____	8,9
10 000	_____
11 000	_____
_____	8,2

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. Какие изменения в американской банковской системе повлек за собой Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле 1980 г.?

12. Каковы основные обязанности Совета управляющих ФРС? Обсудите важнейшие особенности федеральных резервных банков. Каково значение того факта, что федеральные резервные банки являются квазигосударственными? Считаете ли вы, что ФРС должна быть независимым институтом?

13. В чем состоят две основные функции коммерческих банков и сберегательных учреждений? Перечислите и вкратце обсудите главные функции ФРС.

14. Объясните, в чем состоит моральный аспект проблемы риска, связанная со страхованием, и какое отношение эта проблема имеет к краху крупных ссудо-сберегательных ассоциаций, случившемуся в 80-х – начале 90-х годов.

15. («Последний штрих».) За многие годы федеральные резервные банки США выпустили в обращение денег примерно на 235 млрд дол. больше того количества, которым в настоящее время располагают американские домохозяйства, фирмы и финансовые институты. Куда делись эти «потерянные» деньги? Почему это произошло?

14

КАК БАНКИ СОЗДАЮТ ДЕНЬГИ

Когда окажетесь в Вашингтоне (округ Колумбия), не откажите себе в удовольствии заглянуть на Монетный двор Соединенных Штатов Америки – место, где ежедневно выпускают свыше 25 млн дол. в банкнотах Федерального резерва, которые печатают на больших листах бумаги, проходящих через печатный станок. После того как машина разрезает эти листы на отдельные банковские билеты, служащие отсылают их в 12 федеральных резервных банков для широкого распространения.

Всех нас зачаровывают большие количества денег. Однако в большинстве сделок мы пользуемся не наличностью, а чеками, то есть текущими счетами в коммерческих банках и сберегательных учреждениях. Объемы этих вкладов по своим размерам значительно превосходят объемы наличности, хранящейся в банках. Кто создает эти вклады? Уполномоченные коммерческих банков, отвечающие за выдачу ссуд. Как они это делают? С помощью компьютеров и принтеров. Не правда ли, звучит, как репортаж из программы «60 минут», требующий расследования в Конгрессе. Но на самом-то деле властные банковские ведомства прекрасно осведомлены о том, что банки и сберегательные учреждения действительно создают деньги в форме чековых депозитов. Фактически Федеральная резервная система *доверяет* этим институтам формирование значительной части денежного предложения в стране.

Поскольку основную долю всех чековых депозитов образуют бессрочные вклады коммерческих банков, в этой главе мы попробуем разобраться, как коммерческие банки могут *создавать* депозитные деньги. В частности, мы опишем и сравним возможности создания денег, имеющиеся у: 1) *отдельного* коммерческого банка как одного из компонентов системы, состоящей из многих банков; 2) *системы* коммерческих банков в целом. На протяжении всей этой главы вы должны помнить, что сберегательные учреждения тоже открывают текущие счета, поэтому, употребляя термин «коммерческий банк», мы подразумеваем «депозитное учреждение» вообще. Точно так же термин «чековый депозит» может быть заменен термином «бессрочный вклад» («депозит до востребования»).

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Понимание основных элементов балансового отчета коммерческого банка и характера изменений этих элементов в результате различных сделок даст нам ценный аналитический инструмент для изучения работы денежной и банковской систем.

Балансовый отчет (баланс) представляет собой перечень активов фирмы и требований к ней – в данном случае речь идет о коммерческом банке, – который дает обобщенную картину ее финансового положения в некоторый конкретный момент времени. В любом балансовом отчете обязательно должен соблюдаться баланс, поскольку на каждый известный *актив*, который представляет собой нечто,

обладающее экономической ценностью (стоимостью), кто-нибудь непременно предъявит свое требование. Можете ли вы представить себе актив — нечто, обладающее денежной стоимостью, — который никому не нужен и никем не востребован? В балансовом отчете соблюдается баланс (равновесие), так как стоимость активов равна совокупности предъявляемых на них требований. Требования, показанные в балансовом отчете, делятся на две группы: требования, предъявляемые собственниками фирмы на ее активы, именуемые *собственным капиталом*, и требования несобственников, именуемые *обязательствами*. Таким образом, можно сказать, что в балансовом отчете соблюдено равновесие, поскольку:

Активы = Обязательства + Собственный капитал.

Изучение способности коммерческих банков к созданию денег с помощью их балансового отчета очень ценно по двум причинам.

1. Балансовый отчет банка дает нам точку отсчета, начиная с которой мы можем вводить новые термины в более или менее систематическом порядке.

2. Использование балансовых отчетов позволяет нам количественно выразить некоторые важнейшие понятия и соотношения, понимание которых вызывает трудности, если описывать их лишь словами.

ПРОЛОГ: ЗОЛОТЫХ ДЕЛ МАСТЕРА

Давайте воспользуемся балансовыми отчетами для того, чтобы разобраться, как действует **банковская система частичных резервов**. Характерные черты и функции этой системы легче представить себе с помощью небольшого экскурса в экономическую историю.

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 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 клиентам. Получив золотой вклад, золотых дел мастер выдавал вкладчику расписку. Вскоре товары стали обменивать на расписки золотых дел мастеров, и такие расписки превратились в раннюю форму бумажных денег.

При этом золотых дел мастера — фактически прообраз банкиров — использовали 100%-ную резервную систему, то есть их бумажные деньги (расписки), находившиеся в обращении, полностью обеспечивались золотом. Но, видя готовность людей принимать расписки в качестве бумажных денег, золотых дел мастера начали осознавать, что хранимое ими золото редко востребуется. Практически они обнаружили, что количество золота, которое люди еженедельно или ежемесячно помещают к ним на хранение, превосходит количество изымаемого 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 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 этими расписками за золото просто потому, что их стали широко принимать в качестве средства обращения.

Так зародилась банковская *система частичных резервов*. Если бы, например, наш изобретательный золотых дел мастер ссужал суммы, равные количеству находящегося у него на хранении золота, то общая стоимость бумажных денег в обращении вдвое превышала бы стоимость золота и резервы составляли бы 50% стоимости выпущенных бумажных денег.

Банковская система частичных резервов, действующая в современном обществе, отличается двумя важными особенностями.

1. 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 этих денег, которое мог создать золотых дел мастер, зависело от размера резерва, который он признавал благоразумным держать на руках. Чем меньший резерв он считал целесообразным, тем большее количество денег он мог создать. Хотя золото больше не используется для «поддержки» денежного предложения (гл. 13), банковское кредитование (создание денег) сегодня ограничивается объемом резервов, который банк считает необходимым или, согласно действующим правилам, обязан держать.

2. Банковская паника и регулирование. Банки, действующие на основе частичных резервов, уязвимы для банковской паники, или «наплыва требований». Наш золотых дел мастер, выпустивший бумажных денег на сумму, вдвое превышающую стоимость золотого резерва, разумеется, не сумеет обратить все 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 разумных размеров 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 (см. гл. 13).

ОТДЕЛЬНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

Теперь нам надо понять, каким образом создает деньги отдельный банк, входящий в систему многих банков. Из каких статей состоит балансовый отчет коммерческого банка? Как отдельный коммерческий банк создает деньги? Если он в состоянии создавать деньги, то способен ли он уничтожить их? Какие факторы диктуют банкам способы создания денег?

Строение коммерческого банка

Чтобы ответить на эти вопросы, надо знать содержание и структуру балансового отчета коммерческого банка и понимать, как конкретные сделки отражаются в нем. Для начала обратимся к организации местного коммерческого банка.

Сделка 1: рождение банка. Предположим, несколько прозорливых жителей города Уаху, штат Небраска (да-да, есть на земле такое место), решили, что 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 банка штата или национального банка. Затем они приступили к продаже акций на сумму, скажем, 250 тыс. дол. покупателям как среди населения города, так и за его пределами. Эти финансовые усилия увенчались успехом. Торговый и фермерский банк *Wahoo* отныне существует – по крайней мере на бумаге. Как отразится рождение банка в его балансовом отчете?

Владельцы нового банка выпустили в продажу его акции на сумму 250 тыс. дол. Часть акций они купили сами, другую часть продали различным людям. В результате у банка теперь есть на руках 250 тыс. дол. наличных средств и проданные акции стоимостью 250 тыс. дол. Естественно, наличные являются активом банка. Имеющуюся у банка наличность иногда называют **кассовой наличностью**, или *деньгами в кассе*. Между тем проданные акции составляют такой же объем требований, предъявляемых владельцами к активам банка. Акции являются собственным капиталом банка и составляют его чистую стоимость, хотя для владельцев акций они представляют собой активы. В данный момент балансовый отчет банка выглядит так:

РОЖДЕНИЕ БАНКА

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 1: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Наличные средства	250	Акции	250

Сделка 2: становление предприятия. Теперь совету директоров нужно перевести новый банк из области проектов в сферу живой реальности. Первым шагом должно стать приобретение недвижимого имущества и оборудования. Предположим, директора, уверенные в успехе своего предприятия, покупают здание за 220 тыс. дол. и конторское оборудование на сумму 20 тыс. дол. Эта простая сделка изменяет лишь структуру активов банка. Теперь наличных средств у банка стало меньше на 240 тыс. дол. и появились активы в виде новой собственности стоимостью 240 тыс. дол. Обозначив звездочкой статьи, затрагиваемые каждой сделкой, мы обнаружим, что по завершении сделки 2 балансовый отчет будет выглядеть следующим образом:

ПРИОБРЕТЕНИЕ ИМУЩЕСТВА И ОБОРУДОВАНИЯ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 2: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Наличные средства*	**10**	Акции	250
Собственность*	**240**		

Обратите внимание, что баланс по-прежнему находится в равновесии, как и должно быть.

Сделка 3: прием вкладов. Коммерческий банк выполняет две основные функции: прием денежных вкладов и выдача ссуд. Раз наш Торговый и фермерский банк начал действовать, давайте предположим, что жители и коммерческие предприятия Уаху решили вложить в него 100 тыс. дол. Что произойдет с балансовым отчетом банка?

Банк получает наличные, которые, как мы уже знаем, являются активами банка. Допустим, эти деньги помещены в банк в форме бессрочных вкладов (чековых счетов), а не срочных депозитов или сберегательных счетов. Эти вновь созданные бессрочные вклады (депозиты до востребования) представляют собой требования, которые вкладчики предъявляют на активы банка *Wahoo*. Таким образом, вложение денег в банк формирует новую статью обязательств – бессрочные вклады. Теперь балансовый отчет банка выглядит таким образом:

ПРИЕМ ВКЛАДОВ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 3: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Наличные средства	**110**	**Бессрочные вклады**	**100**
Собственность	240	Акции	250

Хотя никаких непосредственных изменений в совокупном предложении денег в результате сделки 3 не произошло, структура предложения денег в экономике изменилась. Банковские деньги, или бессрочные вклады, *увеличились* на 100 тыс. дол., а наличные средства, имеющиеся у населения, *уменьшились* на 100 тыс. дол. А как вы помните, наличность, помещенная в банк, *не* считается частью денежного предложения в экономике.

Очевидно, что изъятие наличности из банка сокращает его обязательства по бессрочным вкладам и его запасы наличных денег на изымаемую величину. В этом случае также изменится структура, а не совокупный объем денежного предложения.

Сделка 4: резервные вложения в федеральный резервный банк. Все коммерческие банки и сберегательные учреждения, открывающие текущие счета, должны иметь **установленные законом, или обязательные, резервы**. *Установленные законом, или обязательные, резервы — это сумма денег, равная определенному проценту собственных обязательств по вкладам банка-члена, которую этот банк должен держать либо в виде вклада в федеральном резервном банке своего округа, либо в виде кассовой наличности.* Для упрощения рассуждений предположим, что наш банк держит установленные законом резервы *целиком* в виде вклада в федеральном резервном банке своего округа. Но вы должны помнить, что на практике кассовая наличность тоже считается резервом и банки держат значительную часть своих резервов именно в этой 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 держать коммерческий банк, и его собственными выданными обязательствами по вкладам:

$$\text{Резервная норма} = \frac{\text{Обязательные резервы коммерческого банка}}{\text{Обязательства коммерческого банка по бессрочным вкладам}}.$$

Следовательно, если при резервной норме $^1/_{10}$, или 10%, наш банк принимает вклады населения на сумму 100 тыс. дол., то он обязан держать в резерве 10 тыс. дол. При норме $^1/_5$, или 20%, требуются резервы в размере 20 тыс. дол., при $^1/_2$, или 50%, — 50 тыс. дол. и т.д.

Совет управляющих ФРС обладает полномочиями устанавливать разные резервные нормы в определенных пределах, юридически закрепленных Конгрессом. Нормы, преобладающие в настоящее время, представлены в табл. 14-1. К первым 54,0 млн дол. бессрочных или других чековых вкладов, размещенных в том или ином депозитарном институте, применяется резервное требование в размере 3%. Резервные требования к чековым депозитам свыше 54,0 млн дол. в настоящее время составляют 10%, но Совет управляющих вправе менять их величину в пределах от 8 до 14%. К бесчековым неличным (то есть коммерческим) сберегательным депозитам и срочным вкладам резервные требования сейчас вообще не предъявляются, но норма резерва по таким вкладам может меняться от 0 до 9%. Кроме того, после консультаций с соответствующими комитетами Конгресса ФРС вправе ввести дополнительные требования помимо тех, что перечислены в табл. 14-1, на срок до 180 дней.

Для простоты допустим, что резервная норма для коммерческих банков составляет $^1/_5$, или 20%, и что требования распространяются только на чековые вклады. Норма 20%, разумеется, куда выше реальной, но она удобна для расчетов. А поскольку нас интересуют только чековые (которые можно истратить) бессрочные депозиты, мы пренебрежем резервами по бесчековым сберегательным и срочным вкладам. Надо подчеркнуть, что резервные требования являются *частичными*, то есть они меньше 100%. Это обстоятельство будет иметь большое значение при анализе кредитоспособности банковской системы.

Банк *Wahoo* точно выполнит требование 20%-ного соотношения его вкладов в федеральном резервном банке и собственных обязательств по вкладам, если разместит в федеральном резервном банке 20 тыс. дол. Эти вклады коммерческих банков в федеральных резервных банках мы будем называть *резервами*, для того чтобы отличать их от вкладов (*депозитов*) населения в коммерческих банках.

Но давайте предположим, что руководство банка *Wahoo* ожидает в будущем увеличения бессрочных вкладов населения. Тогда вместо минимальной сум-

Таблица 14-1. Резервные требования для депозитных институтов (в %)

Тип вклада	*Текущие требования*	*Установленные пределы*
Чековые вклады		
0–54,0 млн дол.	3	3
Свыше 54,0 млн дол.	10	8–14
Бесчековые неличные сберегательные и срочные вклады	0	0–9

Источник: Federal Reserve (данные на 1995 г.).

мы 20 тыс. дол. банк дополнительно отчислит еще 90 тыс. дол., что составит в общей сложности 110 тыс. дол. Тем самым банк избежит неудобств, связанных с отчислением дополнительных резервов в федеральный резервный банк всякий раз, когда его обязательства по бессрочным вкладам будут возрастать. И скоро мы обнаружим, что 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. Таким образом, обременительная процедура сложения двух видов активов – «наличных денег» и «вкладов в федеральном резервном банке» – для определения «резервов» становится ненужной.

В результате размещения 110 тыс. дол. в федеральном резервном банке (ФРБ) балансовый отчет Торгового и фермерского банка *Wahoo* примет следующий вид:

РАЗМЕЩЕНИЕ ДЕПОЗИТА В ФРБ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 4: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Наличные средства	**0**	Бессрочные вклады	100
Резервы	**110**	Акции	250
Собственность	240		

Три аспекта этой сделки требуют особого внимания.

*1. **Избыточные резервы.*** Замечание по терминологии: величина, на которую **фактические резервы** банка превышают его **обязательные резервы**, составляет банковские **избыточные резервы**, то есть:

Фактические резервы – Обязательные резервы = Избыточные резервы.

В данном случае:

Фактические резервы	110 000 дол.
Обязательные резервы	–20 000 дол.
Избыточные резервы	90 000 дол.

Единственно надежный способ определения избыточных резервов – умножить банковские обязательства по бессрочным вкладам на резервную норму для получения величины обязательных резервов (100 000 дол. × 20% = 20 000 дол.), а затем вычесть это число из фактических резервов, включенных в балансовый отчет банка на стороне активов.

Для закрепления этой процедуры определите избыточные резервы в балансовом отчете на момент завершения сделки 4 при резервной норме, равной а) 10%; б) 33 $^{1}/_{3}$%; в) 50%.

Поскольку способность коммерческого банка предоставлять кредиты зависит от наличия избыточных резервов, это понятие чрезвычайно важно для понимания того, каким образом банковская система создает деньги.

*2. **Контроль.*** Чем объясняется требование к банкам – членам ФРС хранить резервы в федеральном резервном банке своего округа? Может сложиться впечатление, что основное назначение резервов состоит в увеличении ликвидности банка и защите 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, *установленные законом*, или обязательные, резервы недостаточно велики для того, чтобы компенсировать неожиданные и массовые изъятия наличных денег. Если бы сбылся кошмарный сон банкира, то есть если бы в одно ужасное утро все как один владельцы бессрочных депозитов одновременно потребовали 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. Банкир просто не в состоянии погасить банковскую панику. Поскольку обязательные банковские резервы являются частичными, то бессрочные вклады в банке в общей сложности могут в 10–20 раз превосходить их по величине.

Вклады в коммерческих банках следует защищать другими способами. Как отмечалось в главе 13, одним из таких способов, побуждающих коммерческие банки к осторожности в действиях, служат периодические проверки и ревизии. А банковское законодательство ограничивает перечень активов, которые банки вправе приобретать в собственность. Например, банкам, как правило, запрещается покупать обыкновенные акции. Кроме того, созданы специальные страховые фонды, которыми управляет Федеральная корпорация страхования депозитов, предназначенные для страхования индивидуальных вкладов в банках и сберегательных учреждениях в размере до 100 тыс. дол.

Но если резервы создаются не для того, чтобы обеспечить ликвидность коммерческих банков, то в чем состоят их функции? Прежде всего – это *контроль*. Установленные законом резервы позволяют Совету управляющих влиять на кредитоспособность

коммерческих банков. В главе 15 мы подробно исследуем, каким образом Совет управляющих может проводить определенную политику, которая либо увеличивает, либо сокращает резервы коммерческих банков, и тем самым влиять на их способность предоставлять кредит. Цель такой политики состоит в предотвращении *избытка* или *недостатка* банковского кредита. В той мере, насколько успешно эта политика воздействует на объем кредита, предоставляемого коммерческими банками, Совет управляющих в состоянии помочь экономике избежать колебаний деловой активности, которые вызывают наплывы требований к банкам, банкротства банков и крах всей денежной системы. Именно таким косвенным путем – посредством контроля за кредитами коммерческих банков и, следовательно, стабилизации экономики – эти резервы защищают вкладчиков, а не в качестве источника ликвидности. Другая функция резервов состоит в облегчении инкассации, или учета (клиринга), чеков. (*Ключевой вопрос 2.*)

3. Активы и пассивы. Обратите внимание на довольно очевидную бухгалтерскую проблему, которую ставит сделка 4. А именно, резервы, *созданные в сделке 4, являются активами для вкладывающего их коммерческого банка, но пассивами (обязательствами) для получающего их федерального резервного банка.* Для банка *Wahoo* резерв – актив, поскольку он представляет собой требование, которое этот банк предъявляет на имущество другого учреждения – федерального резервного банка. Для федерального резервного банка этот резерв – пассив (обязательство), то есть требование, которое другое учреждение – банк *Wahoo* – предъявляет ему. Подобно тому как бессрочный депозит, который вы создаете для себя, вкладывая деньги в коммерческий банк, является вашим активом и одновременно обязательством коммерческого банка, вклад, или резерв, который создает коммерческий банк, помещая деньги в банк банкиров, является активом этого коммерческого банка и обязательством федерального резервного банка. Убедитесь в том, что вы хорошо усвоили эту мысль, прежде чем переходить к сделке 5.

Сделка 5: чек выписан на банк. Предположим, фермер из Уаху Клем Брэдшоу, положивший на текущий счет значительную сумму – 100 тыс. дол., которую банк *Wahoo* получил в ходе сделки 3, приобретает у компании по производству сельскохозяйственного оборудования *Ajax* в Бивер-Кроссинге (штат Небраска) сельхозтехнику на 50 тыс. дол. Брэдшоу оплачивает эту технику, выписывая компании *Ajax* чек на 50 тыс. дол. со своего счета в банке *Wahoo*. Нам нужно разобраться: 1) каким образом происходит инкассация, или учет (клиринг), этого чека и 2) как отражается учет чека в балансовых отчетах участвующих в сделке банков.

Для этого мы должны рассмотреть, что происходит в банке *Wahoo* (банке, которым пользуется Брэдшоу), в банке Бивер-Кроссинга (банке компании *Ajax*) и в федеральном резервном банке Канзас-Сити[1]. Для простоты рассуждений мы будем принимать во внимание изменения только в тех конкретных счетах, которые затрагивает данная сделка.

Давайте разобьем эту сделку на три этапа и обозначим их на рис. 14-1 буквами «а», «б», «в» соответственно.

а. Господин Брэдшоу вручает компании *Ajax* чек на 50 тыс. дол., выписанный на банк *Wahoo*. В свою очередь компания *Ajax* депонирует чек на свой счет в банке Бивер-Кроссинга, в результате чего банк Бивер-Кроссинга увеличивает текущий вклад компании *Ajax* на 50 тыс. дол. Компания *Ajax* теперь вознаграждена, а Брэдшоу доволен приобретением техники, за которую он заплатил.

б. Теперь у банка Бивер-Кроссинга есть чек господина Брэдшоу. Этот чек представляет собой не что иное, как требование на активы банка *Wahoo*. Банк Бивер-Кроссинга 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 банку Бивер-Кроссинга путем *увеличения* его резерва в федеральном резервном банке на 50 тыс. дол. и *сокращения* на ту же сумму резерва банка *Wahoo*. Учет чека происходит просто в форме бухгалтерских записей, означающих, что требования банка *Wahoo* к федеральному резервному банку уменьшились на 50 тыс. дол., а требования банка Бивер-Кроссинга соответственно 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 *Wahoo* впервые узнает, что один из его вкладчиков выписал чек на 50 тыс. дол. со своего текущего счета. Соответственно банк *Wahoo* сокращает бессрочный депозит господина Брэдшоу на 50 тыс. дол. и принимает к сведению, что учет этого чека повлек за собой уменьшение на 50 тыс. дол. его резервов в федеральном резервном банке. Обратите внимание, что балансы всех трех банков по-прежнему остаются в равновесии. Банк *Wahoo* сокращает на 50 тыс. дол. как свои активы, так и свои обязательства. Банк Бивер-Кроссинга получает прибавку в 50 тыс. дол. и к резервам, и к бессрочным вкладам. В федеральном резервном банке происходит частичное перемещение собственности на резервы – собственность банка *Wahoo* сокращается на 50 тыс. дол., а банка Бивер-Кроссинга возрастает на 50 тыс. дол., – однако общая сумма резервов остается прежней.

Всякий раз, когда чек выписывается на один банк и депонируется в другом, учет этого чека сокращает как резервы, так и бессрочные (чековые) депозиты

[1] На самом деле учетом такого чека должно заниматься Омахское отделение федерального резервного банка Канзас-Сити.

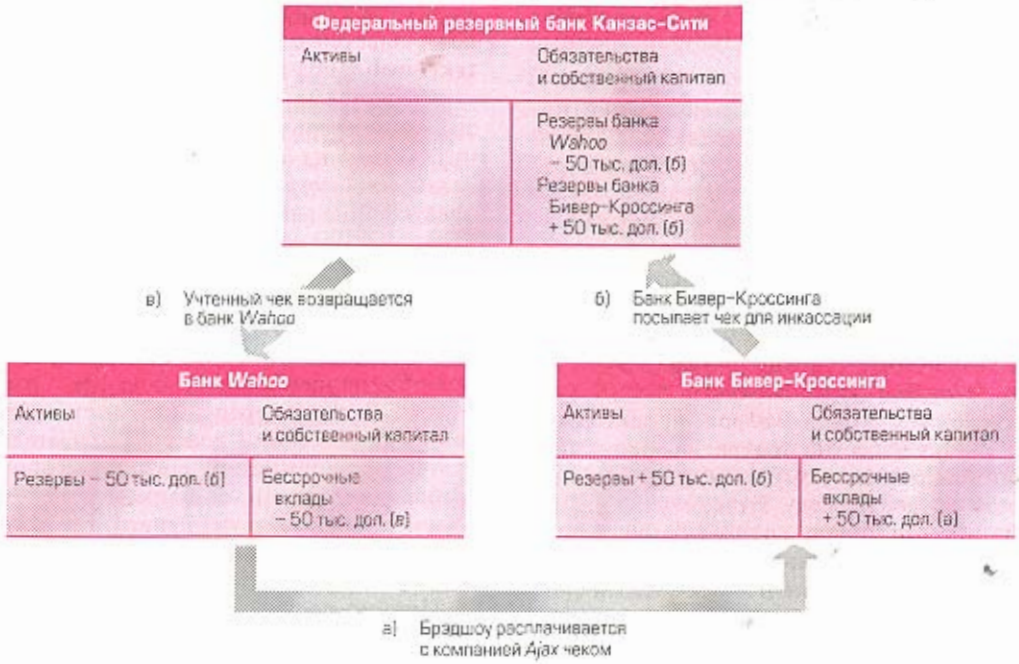


Рисунок 14–1. Учет чеков через федеральный резервный банк

Банк, на который выписан чек, несет убытки как в резервах, так и во вкладах; банк, в который чек вложен, приобретает и резервы, и вклады.

банка, на который выписан чек. И наоборот, если банк получает чек, выписанный на другой банк, то в процессе его учета и резервы, и депозиты банка–получателя чека *возрастают* на указанную в чеке сумму. В нашем примере банк *Wahoo* уступил банку Бивер-Кроссинга 50 тыс. дол. как в резервах, так и на текущих счетах. 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 сделки 5 его балансовый отчет будет выглядеть следующим образом:

ЧЕКОВЫЙ КЛИРИНГ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 5: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Резервы	**60**	**Бессрочные вклады**	**50**
Собственность	240	Акции	250

Вы можете убедиться, что при резервном требовании на уровне 20% *избыточные* резервы банка составляют теперь 50 тыс. дол.

Сделка 5 обратима. Если чек, выписанный на другой банк, депонируется в банке *Wahoo*, последний получит прибавку к резервам и вкладам на сумму, указанную в чеке, как только он будет учтен.

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 другие депозитные учреждения обязаны хранить в виде наличности или депозитов в федеральном резервном банке своего округа установленные законом резервные, или обязательные, резервы в размере, равном определенному проценту своих обязательств по 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.

Сделки 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 уничто-

жаются после погашения ссуд; 3) как банки создают деньги, покупая у населения государственные облигации.

Сделка 6: выдача ссуды. Коммерческие банки помимо приема вкладов занимаются также выдачей ссуд заемщикам. Как предоставленные ссуды отражаются в балансе коммерческого банка?

Предположим, компания *Grisley* из 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. дол., что по случайному совпадению как раз равно избыточным резервам банка *Wahoo*.

Grisley обращается в банк *Wahoo* и просит ссуду на эту сумму. Банку известна прекрасная репутация и финансовая надежность компании, и он уверен в ее способности погасить ссуду. Итак, ссуда выдана. Президент компании *Grisley* вручает банку *Wahoo* свой вексель – высококлассную долговую расписку. *Grisley* предпочитает удобный и безопасный способ оплаты своих обязательств, то есть пользуется чеками. Поэтому, вместо того чтобы тащить из банка *Wahoo* полную корзину денег, *Grisley* просто увеличивает на 50 тыс. дол. свой текущий банковский счет. Для банка *Wahoo* это означает получение приносящего процент актива (векселя) и создание бессрочного депозита (обязательства) в качестве «платы» за этот актив.

Компания *Grisley* обменяла свою долговую расписку на право выписывать на свой текущий счет в банке *Wahoo* дополнительные чеки на сумму 50 тыс. дол. Обе стороны остались довольны друг другом. Банк *Wahoo* обладает теперь новым активом – приносящим процент векселем, который учитывается в балансовой статье с общим заголовком «Ссуды». Компания *Grisley*, щеголяющая раздобревшим текущим счетом, в состоянии теперь расширить свою деятельность.

Положение банка *Wahoo в момент выдачи ссуды* характеризуется его балансовым отчетом 6а.

МОМЕНТ ВЫДАЧИ ССУДЫ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 6а: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Резервы	60		
Ссуды	**50**	**Бессрочные вклады**	**100**
Собственность	240	Акции	250

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 *Grisley* приносит в банк нечто, что *не является* деньгами, – свою долговую расписку, а возвращается с чем-то, что *является* деньгами, – текущим депозитом.

Сравните эту ситуацию со сделкой 3, когда создавался бессрочный вклад, но лишь путем изъятия наличности из обращения. Тогда произошло изменение *структуры* денежной массы, но совокупное предложение денег осталось неизменным. Когда же банки выдают ссуды, они создают депозиты до востребования (чековые вклады), которые *являются* деньгами. Расширяя кредит, банк *Wahoo* придает долговому обязательству денежную форму. Компания *Grisley* и банк *Wahoo* создали требования, а затем обменялись ими. Требование, созданное компанией *Grisley* и переданное банку, – не деньги, так как индивидуальное долговое обязательство не является общепринятым средством обращения. Но требование, созданное банком и переданное компании *Grisley*, – это уже деньги, так как чеки, выписанные на текущий банковский счет, принимаются в качестве средства обращения.

Именно посредством расширения кредита коммерческих банков создается основная масса денег в экономике. 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».

Но существуют факторы, ограничивающие возможности коммерческого банка открывать текущие счета, то есть создавать «банковские деньги», путем выдачи ссуд. В данном случае банк *Wahoo* может ожидать, что вновь созданный вклад до востребования в размере 50 тыс. дол. будет использоваться очень активно. Компания *Grisley* не стала бы занимать 50 тыс. дол. при процентной ставке, скажем, 7, 10 или 12% просто ради удовольствия знать, что в случае необходимости она может воспользоваться этими средствами.

Предположим, что *Grisley* заключает со строительной компанией *Quickbuck Construction* из Омахи контракт на 50 тыс. дол. Компания, верная своему названию, молниеносно выполняет заказ на расширение производственных мощностей и в качестве вознаграждения получает чек на 50 тыс. дол., выписанный компанией *Grisley* 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 вместо этого депонирует его в Четвертом национальном банке Омахи. Теперь Четвертый национальный банк имеет требование к банку *Wahoo* на сумму 50 тыс. дол. Этот чек учитывается способом, описанным в сделке 5. В результате банк *Wahoo* теряет как резервы, так и вклады на сумму чека, а Четвер-

тый национальный банк *приобретает* 50 тыс. дол. резервов и вкладов.

Короче говоря, если заемщик выписывает чек на всю сумму ссуды (50 тыс. дол.) и передает его фирме, предъявляющей его 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 (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Резервы	**10**		
Ссуды	50	**Бессрочные вклады**	**50**
Собственность	240	Акции	250

После предъявления чека к оплате банк *Wahoo* едва-едва в состоянии соблюсти установленную резервную норму в размере 20%. У банка *не осталось избыточных резервов*. В связи с этим возникает интересный вопрос: может ли банк *Wahoo* одолжить сумму, превышающую 50 тыс. дол. (то есть величину избыточных резервов), и тем не менее выполнять существующее 20%-ное резервное требование в том случае, когда к оплате предъявляется чек на всю сумму ссуды? Ответ: «Нет».

И вот почему. Предположим, что банк *Wahoo* одолжил компании *Grisley* 55 тыс. дол. Предъявление к оплате чека, выписанного на банк *Wahoo*, сократит его резервы до 5 тыс. дол. (60 тыс. дол. – 55 тыс. дол.), а бессрочные вклады по-прежнему составят 50 тыс. дол. (105 тыс. дол. – 55 тыс. дол.). Отношение фактических резервов к вкладам в этом случае равно 5 тыс. дол./50 тыс. дол., или всего 10%. Следовательно, банк *Wahoo не* мог бы одолжить 55 тыс. дол.

Рассмотрев другие суммы, превышающие 50 тыс. дол., вы поймете, что максимальная ссуда, которую банк *Wahoo* мог бы предоставить в процессе сделки 6, равна 50 тыс. дол. Эта величина соответствует размеру избыточных резервов, которыми банк располагает на момент выдачи ссуды. *Отдельный коммерческий банк в многобанковой системе в состоянии одолжить лишь такую сумму, которая равна изначальным избыточным резервам, имевшимся у банка до момента выдачи ссуды.* Предоставляя заем, банк сталкивается с вероятностью того, что будут выписаны и предъявлены ему к оплате чеки на всю сумму ссуды, то есть одалживающий банк может предвидеть потерю резервов в пользу других банков на сумму, равную его ссуде[2].

[2] Оговорка: если некоторые из чеков, выписанных на ссуду, вновь депонированы в выдавшем ее банке, тогда этот банк в состоянии одолжить сумму, несколько превышающую его первоначальные избыточные резервы.

Сделка 7: возврат ссуды. Если коммерческие банки, предоставляя ссуды, создают бессрочные депозиты, то есть деньги, возникает вопрос: уничтожаются ли деньги при возврате ссуды. Ответ: «Да». Взглянув на балансовые отчеты 6б и 7, мы увидим, что происходит, когда компания *Grisley* возвращает банку 50 тыс. дол., которые она заняла.

Для простоты мы: 1) допустим, что ссуда выплачивается не в рассрочку, а единовременно через два года после получения; 2) отвлечемся от процентных платежей по ссуде. Компания *Grisley* выписывает чек на 50 тыс. дол. на свой текущий счет, который до получения займа составлял, предположим, 50 тыс. дол. В результате обязательства банка *Wahoo* по бессрочным депозитам уменьшаются на 50 тыс. дол., а компания *Grisley* отказывается от своих 50-тысячных претензий на активы банка. Банк, в свою очередь, возвращает компании *Grisley* 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 *Grisley*, а требование, которое она выкупила – ее долговая расписка, – нет. Поэтому предложение денег сокращается на 50 тыс. дол.: бессрочные вклады на эту сумму уничтожены, что не сопровождалось увеличением денежного предложения где-либо еще.

Долговая расписка компании *Grisley* утратила денежную форму, как показано в балансовом отчете 7: и бессрочные вклады, и ссуды банка *Wahoo* вновь равны нулю. Уменьшение бессрочных вкладов увеличивает избыточные резервы, которые держит банк (= 10 тыс. дол.), и это обеспечивает основу для предоставления новых займов. (*Ключевые вопросы 4 и 8.*)

ВОЗВРАТ ССУДЫ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 7: БАНК *WAHOO*

Активы (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Резервы	10		
Ссуды	**0**	**Бессрочные вклады**	**0**
Собственность	240	Акции	250

В том крайне маловероятном случае, если компания *Grisley* возвращает ссуду наличными, предложение денег все равно уменьшается на 50 тыс. дол. В этой ситуации компания *Grisley* выкупила бы свою долговую расписку, передав банку 50 тыс. дол. наличными. Тогда статья «Ссуды» в столбце балансового отчета банка, представляющем активы, сократится на 50 тыс. дол., а кассовая наличность увеличится на 50 тыс. дол. Если вспомнить, что мы специально исключили из определения денежной мас-

сы 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. дол.

Сделка 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, что балансовый отчет банка *Wahoo* первоначально находился в таком состоянии, как в конце сделки 5. Допустим теперь, что, вместо того чтобы предоставлять заем в 50 тыс. дол., банк покупает у дилера ценные бумаги на эту сумму. Банк получает в свое распоряжение приносящие проценты облигации, в результате чего 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 (в тыс. дол.)		Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)	
Резервы	60		
Ценные бумаги	**50**	**Бессрочные вклады**	**100**
Собственность	240	Акции	250

Бессрочные депозиты, а значит предложение денег, увеличились на 50 тыс. дол., как и в сделке 6. *Приобретение коммерческими банками облигаций у населения увеличивает предложение денег таким же образом, как и выдача ссуд населению.* Банк принимает государственные облигации, которые деньгами не являются, 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. дол., 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 «Бессрочные 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.

1. Прибыль. Единственная цель – прибыль. Коммерческие банки, как и остальные деловые предприятия, стремятся к прибыли. Именно поэтому они предоставляют ссуды и покупают ценные бумаги. Эти две статьи активов приносят основные доходы коммерческим банкам.

2. 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 бессрочные депозиты в наличность. Кроме того, банку могут предъявить к оплате больше чеков, чем предъявляет к оплате он сам, в результате чего произойдет отток резервов. Поэтому банкиры стараются соблюдать баланс между осторожностью в ведении дел и прибылями. А достигают они этого посредством компромисса между доходными и высоколиквидными активами.

Один любопытный способ, благодаря которому банкам удается примирить обе свои цели – прибыль и ликвидность, – 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 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. А банки, осуществляющие займы на этом *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 Бивер-Кроссинга, показана в виде сокращения резервов последнего и увеличения резервов первого. Резервы в федеральном резервном банке Канзас-Сити частично сменили собственника, но общая их величина осталась неизменной.

Краткое повторение 14–2

- Банки создают деньги, предоставляя ссуды; деньги уничтожаются, когда происходит возврат ссуды банку.
- 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 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 1 дол. на каждый доллар избыточных резервов. Но у всех коммерческих банков, вместе взятых, дело обстоит совершенно иначе. Мы увидим, что *система коммерческих банков способна предоставлять займы, то есть 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» его избыточных резервов.*

Первоочередная задача — выяснить, откуда берется это, на первый взгляд парадоксальное, заключение. Для этого необходимо максимально упростить наше исследование. Мы будем исходить из трех упрощенных допущений.

1. Резервная норма для всех коммерческих банков составляет 20%.

2. Изначально все банки точно выполняют это 20%-ное резервное требование. Избыточные резервы отсутствуют; все банки полностью исчерпали свои кредитные возможности.

3. Если банк в результате приобретения избыточных резервов оказывается в состоянии увеличить объем ссуд, сумма, равная этим избыточным резервам, предоставляется одному заемщику, который выпишет чек на всю сумму и передаст его кому-либо еще, кто депонирует этот чек в другом банке. Это третье допущение означает самое худшее, что может случиться с любым предоставляющим ссуду банком: чек на всю сумму ссуды выписывается и предъявляется ему к оплате другим банком.

Ссудный потенциал банковской системы

Предположим, что владелец свалки, разбирая автомобиль, который валялся там годами, нашел 100-долларовую купюру. Человек кладет 100 дол. в банк *A*, который присовокупляет эти 100 дол. 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 (в дол.)		Обязательства и собственный капитал (в дол.)	
Резервы	+ 100 (a_1) – 80 (a_3)	Бессрочные вклады	+ 100 (a_1) + 80 (a_2) – 80 (a_3)
Ссуды	+ 80 (a_2)		

Как следует из анализа сделки 3, этот 100-долларовый вклад наличными деньгами *не меняет* денежного предложения: с появлением 100 дол. на текущем счете из обращения (у владельца свалки) изымаются 100 дол. наличных. Но что на самом деле *происходит* — это то, что банк *A* получает 80 дол. *избыточных резервов*. Из вновь приобретенных резервов в размере 100 дол. 20%, или 20 дол., следует отложить в качестве обеспечения нового 100-долларового вклада, а оставшиеся 80 дол. 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*, ограничена 80 дол. Когда заем на эту сумму предоставлен, ссуды банка *A* увеличиваются на 80 дол., а заемщик получает 80 дол. в виде бессрочного депозита. Добавим эти цифры — обозначенные a_2 — к балансовому отчету банка *A*.

Ну а сейчас мы должны обратиться к нашему третьему допущению: заемщик выписывает чек на 80 дол. — всю сумму ссуды — и передает его кому-либо, кто депонирует его в другом банке — банке *B*. Как показала сделка 6, 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 дол. (= 100 дол. – 80 дол.), ссуды — 80 дол., а бессрочные вклады — 100 дол. (= 100 дол. + 80 дол. – 80 дол.). После всех этих манипуляций банк *A* в точности соблюдает требуемую резервную норму — 20%.

Как вы помните, по сделке 5 банк *B приобретает* как резервы, так и вклады, которые потерял банк *A*. Балансовый отчет банка *B*, включая b_1, выглядит так:

Таблица 14-2. Увеличение предложения денег системой коммерческих банков

Банк	(1) Полученные резервы и вклады (в дол.)	(2) Обязательные резервы (в дол.)	(3) Избыточные резервы (в дол.) (1) – (2)	(4) Суммы, которые банк способен ссудить; вновь созданные деньги (в дол.) = (3)
Банк *A*	100,00 (a_1)	20,00	80,00	80,00 (a_2)
Банк *B*	80,00 (a_3, b_1)	16,00	64,00	64,00 (b_2)
Банк *C*	64,00 (b_3, c_1)	12,80	51,20	51,20 (c_2)
Банк *D*	51,20 (c_3, 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	26,22	26,22
Банк *G*	26,22	5,24	20,98	20,98
Банк *H*	20,98	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
Прочие	21,97	4,40	17,57	17,57
Общее количество созданных денег (сумма величин в столбце 4)				400,00

ПРОЦЕСС МНОГОКРАТНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ВКЛАДОВ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ: КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК *B*

Активы (в дол.)		Обязательства и собственный капитал (в дол.)	
Резервы	+ 80 (b_1) – 64 (b_2)	Бессрочные вклады	+ 80 (b_1) + 64 (b_2) – 64 (b_3)
Ссуды	+ 64 (b_2)		

Когда чек выписан и предъявлен к оплате, банк *A* *теряет* 80 дол. в резервах и депозитах, а банк *B* *приобретает* 80 дол. в резервах и депозитах. Но 20%, или 16 дол., от вновь приобретенных банком *B* резервов следует держать в виде обязательных резервов, обеспечивающих новые 80-долларовые текущие счета. Это значит, что банк *B* имеет 64 дол. (= 80 дол. – 16 дол.) избыточных резервов. Он, следовательно, может предоставить заем в размере 64 дол. (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 дол. (b_3). В результате этих сделок резервы банка *B* составят теперь 16 дол. (= 80 дол. – 64 дол.), ссуды – 64 дол., а бессрочные вклады – 80 дол. (= 80 дол. + 64 дол. – 64 дол.). А в итоге банк *B* точно выполнит 20%-ное резервное требование.

Пойдем дальше. Банк *C* получил 64 дол. резервов и вкладов, потерянных банком *B*. Его балансовый отчет принимает такой вид (включая c_1):

ПРОЦЕСС МНОГОКРАТНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ВКЛАДОВ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ: КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК *C*

Активы (в дол.)		Обязательства и собственный капитал (в дол.)	
Резервы	+ 64,00 (c_1) – 51,20 (c_3)	Бессрочные вклады	+ 64,00 (c_1) + 51,20 (c_2) – 51,20 (c_3)
Ссуды	+ 51,20 (c_2)		

Ровно 20%, или 12,80 дол., от этих новых резервов потребуется отложить, оставшиеся 51,20 дол. становятся избыточными резервами. Значит, банк *C* может без опасений предоставить заем максимум на 51,20 дол. Допустим, он так и сделал (c_2). И 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 дол. резервов и вкладов, – отмечает теперь эти изменения в своем балансовом отчете (включая d_1):

ПРОЦЕСС МНОГОКРАТНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ВКЛАДОВ

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ: КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК *D*

Активы (в дол.)		Обязательства и собственный капитал (в дол.)	
Резервы	+ 51,20 (d_1) – 40,96 (d_2)	Бессрочные вклады	+ 51,20 (d_1) + 40,96 (d_2) – 40,96 (d_3)
Ссуды	+ 40,96 (d_2)		

Сейчас банк *D* может предоставить заем в размере 40,96 дол. (d_2). Заемщик выписывает чек на полную сумму и депонирует его в другом банке (d_3).

В общем, если проявить особенную дотошность, можно продолжить эту процедуру, вовлекая в процесс банки *E*, *F*, *G*, *H*... и до бесконечности. Мы же предлагаем вам провести расчеты лишь для банков *E*, *F* и *G*, дабы убедиться, что процедура твердо усвоена.

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 дол. избыточных резервов (полученных банковской системой, когда кто-то вложил 100 дол. наличными в банк *A*) *система коммерческих банков в целом* способна предоста-

вить заем в размере 400 дол. 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?

Ответ заключается в том, что резервы, которые теряет отдельный банк, не теряет банковская система в целом. Резервы, потерянные банком *A*, приобретаются банком *B*. Те, что утратил *B*, получил *C*. *C* уступил *D*, *D* уступил *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 ссуда системы 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.

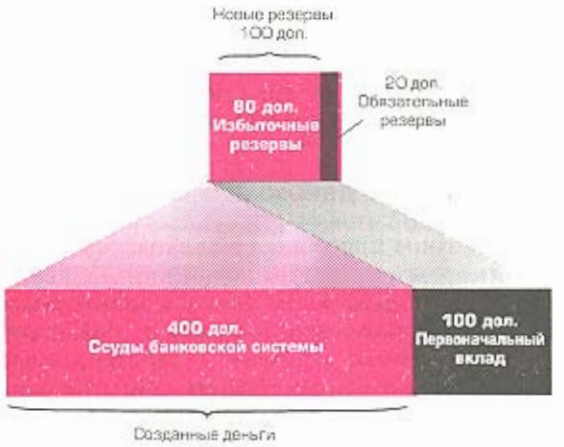


Рисунок 14–2. Результат процесса расширения денежной массы

Помещение на чековый счет 100 дол. наличными создает исходный 100-долларовый бессрочный вклад. Если резервная норма равна 20%, для поддержания 100-долларового депозита закон требует создания резервов в размере лишь 20 дол. Избыточные резервы в размере 80 дол. позволяют банковской системе посредством выдачи ссуд создать бессрочные вклады на 400 дол. Таким образом, 100 дол. резервов обеспечивают 500 дол. денежной массы (100 дол. + 400 дол.).

Денежный мультипликатор

Мультипликатор бессрочных вкладов, или **денежный мультипликатор**, схож с мультипликатором дохода, рассмотренным в главе 10. В основе мультипликатора дохода лежит тот факт, что расходы одного домохозяйства кто-то другой получает в качестве дохода; мультипликатор вкладов основан на том, что резервы и депозиты, утраченные одним банком, получает другой. И подобно тому как размер мультипликатора дохода определяется величиной, обратной ПСС (изъятию в сбережения, которое происходит в каждом расходном цикле), мультипликатор вкладов *m* является величиной, обратной требуемой резервной норме *R* (изъятию в обязательные резервы, которое происходит на каждом этапе процесса кредитования). Коротко это можно выразить так:

$$\text{Денежный мультипликатор} = \frac{1}{\text{Требуемая резервная норма}},$$

или, пользуясь условными обозначениями:

$$m = \frac{1}{R}.$$

В этой формуле *m* обозначает максимальное количество новых денег в форме бессрочных депозитов, которое может быть создано *одним долларом* избыточных резервов при данной 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:

$$\text{Максимальное увеличение депозитных денег} = \text{Избыточные резервы} \times \text{Денежный мультипликатор},$$

или, проще,

$$D = E \times m.$$

В нашем примере из табл. 14-2:

400 дол. = 80 дол. × 5.

Но не забывайте, что, несмотря на схожесть причин, лежащих в основе мультипликатора дохода и мультипликатора бессрочных вкладов, первый связан с изменением доходов, а второй – с изменением предложения денег.

Графическое обобщение. Рис. 14-2 подводит окончательный итог нашему примеру расширения денежного предложения посредством многократных вкладов. Первоначальный вклад в банк 100 дол. наличными (нижний правый блок) создает новые резервы такого же размера (верхний блок). Однако при нашем допущении 20%-ной резервной нормы для «поддержки» этого 100-долларового бессрочного вклада необходимы резервы в размере всего лишь в 20 дол. Избыточные 80 дол. резервов позволяют

создать посредством предоставления ссуд новые бессрочные депозиты на 400 дол.; это свидетельствует о том, что денежный мультипликатор равен 5. Таким образом, 100 дол. новых резервов обеспечивают совокупное предложение денег в размере 500 дол.: сюда входят 100 дол. первоначального бессрочного вклада плюс 400 дол. на текущих счетах, созданных посредством кредитования.

Вы можете попробовать проверить, насколько хорошо вы усвоили процесс многократного расширения кредита банковской системой, с помощью двух задач, приведенных ниже.

1. 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 дол. в виде новых резервов и вкладов? (Нет, ответ не 800 дол.!)

2. Объясните, каким образом банковскую систему, которая полностью исчерпала ссудный потенциал и соблюдает 20%-ную резервную норму, можно заставить *сократить* объем выданных ссуд на 400 дол. путем снятия с текущего счета 100 дол. наличными, что вынуждает банк уменьшить резервы на 100 дол. (*Ключевой вопрос 13.*)

Некоторые модификации

Существует несколько осложняющих факторов, которые могут видоизменить количественную определенность нашего анализа.

Прочие изъятия. Помимо **изъятия** обязательных резервов на каждой ступени процесса кредитования возможны два других изъятия денег у коммерческих банков, которые понижают способность банковской системы создавать деньги.

1. 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 или полной оплаты наличными, вместо того чтобы присовокупить к счету заемщика. Так, если в нашем примере человек, занявший 80 дол. в банке *A*, попросит выдать ему 16 дол. наличными, а оставшиеся 64 дол. поместить на текущий счет, банк *B* получит лишь 64 дол. новых резервов (из которых только 51,20 дол. будут избыточными), а не 80 дол. новых (и 64 дол. избыточных) резервов. Такое сокращение избыточных резервов соответственно понижает кредитный потенциал банковской системы. На самом деле, если бы первый заемщик взял все 80 дол. 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.

2. 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. Например, допустим, что банк *A*, получив 100 дол. новой наличности, решил добавить к своим резервам 25 дол., а не законодательно установленный минимум в 20 дол. Тогда он даст в ссуду только 75 дол. вместо 80 дол. и соответственно уменьшится денежный мультипликатор[3]. Фактически в последние годы банки держали минимальные резервы. Объяснение этому очень простое: избыточные резервы не приносят банку процентного дохода, а ссуды и инвестиции приносят. Значит, наша предпосылка, согласно которой банк будет давать в долг столько денег, каковы его избыточные резервы, обоснованна и в общем довольно точна.

Краткое повторение 14–3

- В то время как отдельный банк в системе множества банков может без опасений ссужать (создавать) лишь такое количество денег, какое равно его избыточным резервам, банковская система способна одалживать (создавать) деньги в количестве, многократно превосходящем ее избыточные резервы.
- Денежный мультипликатор обратно пропорционален обязательной резервной норме и указывает, 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.

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, и в этом кроется причина государственного контроля за денежным предложением ради обеспечения экономической стабильности.

[3] В частности, в нашей формуле денежного мультипликатора $m = 1/R$ к обязательной резервной норме R мы теперь прибавляем дополнительные избыточные резервы, которые предпочитает держать банкир. Например, если банкир хочет иметь дополнительные избыточные резервы, равные 5% от каждого вновь приобретенного бессрочного вклада, то знаменатель будет равен 0,25 (резервная норма 0,20 плюс дополнительные избыточные резервы 0,05). Денежный мультипликатор понижается с 5 до 1/0,25, или до 4.

Когда царит процветание, банки расширяют кредит до максимума своих возможностей. Ссуды являются приносящими процент активами, и в экономически благоприятные времена опасность неплатежеспособности заемщиков довольно мала. Но, как мы увидим в главах 15 и 16, предложение денег оказывает существенное влияние на совокупный спрос. Выдавая ссуды и тем самым создавая деньги в максимально возможном для них количестве, коммерческие банки в периоды процветания могут породить чрезмерный совокупный спрос и инфляцию.

Когда же на экономическом горизонте сгущаются тучи депрессии и спада, 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 опасаются массового изъятия вкладов паникующим населением и к тому же сомневаются в способности заемщиков вернуть долги. Неудивительно, что в годы Великой депрессии 30-х годов 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. Стремительное сокращение денежного предложения послужило одним из факторов, вызвавших Великую депрессию 30-х годов (см. «Последний штрих»).

Наш окончательный вывод состоит в том, что 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 проциклическом направлении. К анализу этих политических инструментов мы обратимся в главе 15.

РЕЗЮМЕ

1. Разобраться в операциях коммерческого банка помогает его балансовый отчет, в котором активы равны обязательствам и собственному капиталу.

2. Современная банковская система опирается на частичные резервы.

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 бессрочным вкладам. Избыточные резервы равны фактическим резервам за вычетом обязательных резервов.

4. Банки теряют как резервы, так и бессрочные вклады, когда на них выписываются чеки.

5. Когда коммерческие банки предоставляют ссуды, они создают деньги, то есть бессрочные депозиты, или банковские деньги. Создание чековых вкладов посредством банковского кредитования является самым важным источником денег в экономике США. Деньги уничтожаются, когда происходит возврат ссуд.

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. Использованию 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. Тот факт, что стремящиеся к прибыли банки меняют предложение денег в проциклическом направлении, обусловливает необходимость контроля за денежным предложением со стороны ФРС.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

БАНКОВСКАЯ ПАНИКА 1930–1933 ГОДОВ

Волна банковской паники, прокатившаяся по США в 1930–1933 гг., привела к многократному сокращению денежного предложения в стране.

В самые первые месяцы Великой депрессии обанкротились несколько слабых и неустойчивых по своему финансовому состоянию банков. Сразу же поползли слухи, будто клиенты этих банков потеряли все свои незастрахованные вклады, и тогда многих охватило беспокойство: не произойдет ли что-то подобное и с другими банками. В результате вкладчики принялись изымать свои средства (снимать со счетов наличность) из местных банков, большинство которых занимало вполне прочное финансовое положение. Говоря языком экономистов, первоначальные банкротства повлекли за собой отрицательные побочные эффекты, или издержки перелива (см. гл. 5), затронув благополучные банки. За 3 года потерпели крушение более 9 тыс. банков.

Массовый перевод чековых вкладов в наличность, охвативший страну в *1930–1933 гг.*, привел к сокращению предложения денег в экономике. Отток наличных денежных средств из банков означал для них утрату резервов и многократное уменьшение объема ссуд и чековых вкладов. К тому же банки в погоне за ликвидностью, которая позволила бы им справиться с дальнейшим изъятием средств, стали отзывать свои ссуды и продавать населению государственные ценные бумаги. Благодаря этим мерам банкам удалось увеличить свои избыточные резервы, то есть резервы, *не* отданные взаймы. Утрата вкладов (резервов) и неуемное стремление к ликвидности, повернув вспять процесс расширения денежной массы (показанный на рис. 14-2), подорвали предложение денег.

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 сокращение денежного предложения, какое произошло в *1930–1933 гг.*, просто немыслимо. Благодаря гарантиям ФКСД банкротство отдельного банка не перерастает во всеобщую банковскую панику. Кроме того, если во время банковской паники *1930–1933 гг.* ФРС оставалась в бездействии, сегодня она незамедлительно приняла бы меры для поддержания резервов банковской системы и уровня денежного предложения в стране. Именно эти меры ФРС будут предметом нашего рассмотрения в главе 15.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Балансовый отчет (баланс) (*balance sheet*)
Банковская система частичных резервов (*fractional reserve system of banking*)
Кассовая наличность (*vault cash*)
Установленные законом, или обязательные, резервы (*legal or required reserves*)
Резервная норма (*reserve ratio*)
Фактические, обязательные и избыточные резервы (*actual, required and excess reserves*)
Процентная ставка по федеральным фондам (*Federal funds rate*)
Денежный мультипликатор (*monetary multiplier*)
Изъятия (*leakage*)

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 их значение?*

3. «Когда наличные деньги помещаются в банк, наличность изымается из обращения и в результате предложение денег уменьшается». Согласны ли вы с этим утверждением? Объясните свой ответ.

4. ***Ключевой вопрос.*** *«Когда коммерческий банк предоставляет ссуду, он создает деньги; когда ссуда возвращается, деньги уничтожаются». Объясните, 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 дол. наличных денег на свой текущий счет в Первом национальном банке. Спустя полчаса Смит получил в этом банке ссуду в размере 750 дол. На сколько и в каком направлении изменится предложение денег? Объясните свой ответ.

7. Допустим, Национальный коммерческий банк держит 8 тыс. дол. в качестве избыточных резервов и у него открыты текущие счета на 150 тыс. дол. Если резервная норма равна 20%, каков объем фактических резервов банка?

8. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, Континентальный банк имеет следующий упрощенный баланс. Резервная норма составляет 20%.*

Активы (в тыс. дол.)			Обязательства и собственный капитал (в тыс. дол.)		
	(1)	(2)		(1)	(2)
Резервы	22	– –	Бессрочные депозиты	100	– –
Ценные бумаги	38	– –			
Ссуды	40	– –			

а. Каков максимальный объем новых ссуд, которые этот банк может предоставить? Покажите в столбце (1), как будет выглядеть балансовый отчет банка после предоставления этих дополнительных ссуд.

б. На сколько изменится предложение денег? Объясните свой ответ.

в. Как будет выглядеть балансовый отчет банка после того, как банку предъявят к оплате чеки на всю сумму новых ссуд? Покажите этот новый балансовый отчет в столбце (2).

г. Ответьте на вопросы а, б и в, исходя из того, что резервная норма равна 15%.

9. Третий национальный банк держит 20 тыс. дол. в резерве и 100 тыс. дол. на текущих счетах. Резервная норма равна 20%. Домохозяйство помещает в банк 5 тыс. дол. наличными, которые присовокупляются к резервам. Каковы теперь избыточные резервы банка?

10. Вновь предположим, что у Третьего национального банка 20 тыс. дол. резервов и 100 тыс. дол. на текущих счетах. Резервная норма по-прежнему 20%. Банк продает федеральному резервному банку своего округа ценные бумаги на 5 тыс. дол. и получает взамен прирост резервов на 5 тыс. дол. 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 мог бы 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 свой ответ на вопрос 4.

12. Представим, что Боб снял со своего чекового счета в банке «Безопасность» 100 дол. и потратил их на покупку видеокамеры у Джо, который положил эти 100 дол. на свой чековый счет в банке «Спокойствие». Допустив, что резервная норма равна 10% и избыточные резервы изначально отсутствуют, определите уровень, до которого: а) банк «Безопасность» должен сократить объем ссуд и бессрочных депозитов вследствие изъятия наличности; б) банк «Спокойствие» может безопасно увеличить объем ссуды и бессрочных депозитов вследствие вклада наличности. Как изъятие и вложение наличности меняют денежное предложение?

13. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что упрощенный консолидированный баланс, помещенный ниже, составлен для системы коммерческих банков. Все показатели — в миллиардах долларов. Резервная норма равна 25%.*

Активы (в млрд дол.)			Обязательства и собственный капитал (в млрд дол.)		
	(1)			(1)	
Резервы	52	–	Бессрочные депозиты	200	–
Ценные бумаги	48	–			
Ссуды	100	–			

а. Какова величина избыточных резервов у системы коммерческих банков? Каков максимальный объем ссуд, которые может предложить банковская система? Покажите в столбце (1), как будет выглядеть консолидированный баланс после того, как эта сумма будет выдана. Какова величина денежного мультипликатора?

б. Ответьте на вопрос а для случая, когда резервная норма равна 20%. Объясните получившуюся разницу в способности системы коммерческих банков к кредитованию. Какова теперь величина денежного мультипликатора?

14. Что такое банковские изъятия? Как они могут повлиять на способность банковской системы к созданию денег? Поясните свой ответ на конкретных примерах.

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?

15

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

В главе 14 мы уделили основное внимание способности отдельных банков и системы коммерческих банков создавать деньги. Наши рассуждения завершились на тревожной ноте: нерегулируемая деятельность коммерческих банков может послужить причиной циклических колебаний деловой активности. Коммерческим банкам выгодно расширять денежное предложение в периоды инфляции спроса и сокращать его для обеспечения ликвидности во время депрессии.

В этой главе мы рассмотрим, как руководящие кредитно-денежные ведомства пытаются противостоять проциклическим тенденциям, порождаемым банковской системой, с помощью различных приемов контроля. Эти попытки зачастую находят отражения в броских газетных заголовках, таких, например: «Ослаблены резервные требования к банкам — впервые с 1983 г.», «ФРС активно продает облигации», «ФРС повысила учетную ставку на 3%». О чем говорят эти и подобные им заголовки?

Здесь, как и в главе 14, мы будем вести речь главным образом о коммерческих банках, учитывая их важную роль в создании депозитных денег. Однако в ходе обсуждения в качестве эквивалента термина «коммерческий банк» может использоваться термин «депозитное учреждение», а вместо термина «чековый депозит» — термин «бессрочный вклад» (или «вклад до востребования»).

В этой главе мы, во-первых, сосредоточим внимание на целях кредитно-денежной политики и роли причастных к ней институтов. Во-вторых, мы рассмотрим балансовый отчет федеральных резервных банков, поскольку кредитно-денежная политика осуществляется преимущественно через эти центральные банки. В-третьих, мы подробно проанализируем приемы и методы кредитно-денежного контроля; каковы ключевые инструменты денежного контроля и как они действуют. В-четвертых, мы внимательно рассмотрим цепочку причинно-следственных связей, порождаемых кредитно-денежной политикой, а также дадим оценку ее эффективности. И наконец, в-пятых, мы вкратце опишем основные современные направления макроэкономической теории и политики.

ЦЕЛИ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Прежде чем приступать к изучению технических приемов и методов осуществления кредитно-денежной политики, нам нужно понять, каковы цели этой политики, определить, какие институты отвечают за ее разработку и проведение в жизнь.

Здесь необходимо еще раз подчеркнуть некоторые ключевые положения, отмеченные в главе 13. Совет управляющих ФРС обязан осуществлять надзор и контроль за деятельностью денежной и банковской систем. Именно Совет формулирует основные правила политики, которым следует банковская система. Коль скоро Совет управляющих – это общественный орган, его решения направлены на соблюдение и защиту интересов общества. 12 федеральных резерв-

ных – центральных – банков отвечают за воплощение в жизнь политических решений Совета. Будучи квазигосударственными банками, федеральные резервные банки действуют не ради прибыли, а в первую очередь ради реализации тех мер, которые рекомендует Совет управляющих.

Однако сказать, что Совет проводит политику, которая «соответствует интересам общества», недостаточно. Мы должны более четко сформулировать цели кредитно-денежной политики. *Основополагающая цель* **кредитно-денежной политики** *состоит в том, чтобы помочь экономике достичь такого общего уровня производства, для которого характерны полная занятость ресурсов и отсутствие инфляции.* Кредитно-денежная политика заключается в изменении денежного предложения, направленном на стабилизацию совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Это означает увеличение денежного предложения в периоды спада для поощрения расходов и сокращение денежного предложения в периоды инфляции для ограничения расходов.

Совет управляющих ФРС меняет объем денежного предложения в стране, регулируя размеры избыточных резервов, имеющихся у коммерческих банков. Избыточные резервы, как вы помните, имеют решающее значение для способности банковской системы создавать деньги. Специфические приемы, которыми Совет воздействует на избыточные резервы в банковской системе, заслуживают обстоятельного рассмотрения. Разобравшись в том, как ФРС управляет избыточными резервами и денежным предложением, мы объясним, каким образом изменения объема денежной массы воздействуют на процентные ставки и совокупный спрос.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ ФЕДЕРАЛЬНЫХ РЕЗЕРВНЫХ БАНКОВ

Поскольку кредитно-денежную политику проводят 12 федеральных резервных банков, необходимо понять суть балансового отчета этих банков. Некоторые из их активов и обязательств в значительной степени отличаются от активов и обязательств коммерческих банков. Табл. 15-1 представляет собой упрощенный консолидированный балансовый отчет, где показаны все основные активы и обязательства 12 федеральных резервных банков на 30 сентября 1994 г.

Активы

Нам следует рассмотреть два вида активов ФРС.

1. Ценные бумаги. Показанные в балансе ценные бумаги – это государственные облигации, купленные федеральными резервными банками. К ним относятся в основном такие долговые обязательства, как казначейские векселя (краткосрочные ценные бумаги) и казначейские облигации (долгосрочные ценные бумаги), которые выпускает федеральное правительство для финансирования прошлого и настоящего бюджетного дефицита. Эти ценные бумаги составляют часть государственного, или национального, долга (см. гл. 18). Некоторые из таких облигаций могут быть куплены непосредственно у Казначейства, но большинство из них приобретается на открытом рынке у коммерческих банков или населения. Хотя эти облигации служат важным источником дохода федеральных резервных банков, их купля-продажа осуществляется не ради прибыли напрямую; скорее основная цель этих операций – воздействие на величину резервов коммерческих банков и, следовательно, на их способность создавать деньги путем предоставления займов.

2. 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», обозначаются как ссуды коммерческим банкам. С точки зрения федеральных резервных банков, эти долговые расписки являются активами, то есть 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 мы находим три статьи.

1. Резервы коммерческих банков. С этой статьей мы уже знакомы. Это – актив, с точки зрения банков-членов, но – обязательство для федеральных резервных банков.

2. Депозиты Казначейства. Фирмы и частные лица считают удобным и желательным оплачивать свои обязательства с помощью чеков; точно так же поступает и Казначейство Соединенных Штатов. Оно имеет вклады в различных федеральных банках и выписывает на них чеки, оплачивая свои обязательства. Для Казначейства такие депозиты – активы, для ФРС – обязательства. Казначейство создает и восполняет эти депозиты, размещая на них средства от налоговых поступлений и займов, получаемых путем продажи облигаций населению или банкам.

3. Банкноты Федеральной резервной системы. Массу бумажных денег в США составляют банкноты, выпускаемые федеральными резервными банками. Попадая в обращение, эти бумажные деньги становятся требованиями к активам федеральных резервных банков и потому рассматриваются ими как обязательства. Подобно тому как ваши собственные долговые расписки не являются ни активом, ни обязательством пока находятся в ваших

Таблица 15-1. Консолидированный балансовый отчет 12 федеральных резервных банков на 30 сентября 1994 г. (в млн дол.)

Активы		Обязательства и собственный капитал	
Ценные бумаги	355 150	Резервы коммерческих банков	30 054
Ссуды коммерческим банкам	504	Депозиты Казначейства	6848
Прочие активы	61 194	Банкноты Федеральной резервной системы (в обращении)	363 509
		Прочие обязательства и собственный капитал	16 437
Итого	416 848	Итого	416 848

Источник: Federal Reserve Bulletin. December. 1994.

руках, банкноты Федеральной резервной системы, покоящиеся в подвалах федеральных резервных банков, не представляют ни активов, ни обязательств. Лишь банкноты, которые находятся в обращении, являются обязательствами «банка банков». Те банкноты, что поступают в обращение через коммерческие банки, не становятся частью денежной массы до тех пор, пока не попадут в руки населения.

ИНСТРУМЕНТЫ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Получив некоторое представление о балансовом отчете федеральных резервных банков, мы имеем теперь возможность исследовать, как Совету управляющих ФРС удается влиять на способность банковской системы к созданию денег. Совет управляющих располагает тремя инструментами денежного контроля, с помощью которых он воздействует на резервы коммерческого банка:

1) операции на открытом рынке;
2) изменение резервной нормы;
3) изменение учетной ставки.

Операции на открытом рынке

Операции на открытом рынке — наиболее важное средство контроля ФРС за денежным предложением. Термином **операции на открытом рынке** обозначают *куплю-продажу на открытом рынке государственных облигаций федеральными резервными банками* — то есть покупку облигаций у коммерческих банков и населения в целом или продажу им этих ценных бумаг. Как такие покупки и продажи государственных ценных бумаг влияют на избыточные резервы коммерческих банков?

Покупка ценных бумаг. Предположим, Совет управляющих дал 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, один и тот же — резервы коммерческого банка увеличиваются.

У коммерческих банков. Проследим процесс покупки федеральным резервным банком государственных облигаций *у коммерческих банков*.

а. Коммерческие банки передают часть своих портфелей ценных бумаг федеральным резервным банкам.

б. Федеральные резервные банки оплачивают эти ценные бумаги увеличением резервов коммерческих банков на сумму покупки.

Подобно тому как коммерческий банк может оплатить облигацию, купленную у частного лица, путем увеличения текущего счета продавца, «банк банков» может оплатить облигации, купленные у коммерческих банков, путем увеличения резервов банка. Консолидированный балансовый отчет коммерческих банков и федеральных резервных банков в подобном случае изменится так, как показано ниже.

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. Следовательно, мы ставим знак «минус» перед статьей «Ценные бумаги» в столбце активов балансового отчета коммерческих банков. По той же причине мы ставим знак «плюс» напротив статьи «Ценные бумаги» в столбце активов балансового отчета федеральных резервных банков.

Направленная вниз стрелка означает, что федеральные резервные банки предоставили резервы

коммерческим банкам. Поэтому мы ставим знак «плюс» перед статьей «Резервы» в балансовом отчете коммерческих банков. Знак «плюс» в столбце обязательств балансового отчета федеральных резервных банков означает, что резервы коммерческого банка увеличились; для федеральных резервных банков они являются обязательствами.

Самый важный аспект этой сделки 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.

У населения. Если федеральные резервные банки покупают ценные бумаги *у населения*, воздействие на резервы коммерческого банка оказывается, по существу, точно таким же. Допустим, компания *Grisley*, которая, как мы помним, занимается продажей фасованного мяса, владеет несколькими отчуждаемыми государственными облигациями, которые она продает на открытом рынке федеральным резервным банкам. Сделка проходит следующим образом.

а. Компания *Grisley* передает ценные бумаги федеральным резервным банкам и в уплату получает чеки, выписанные федеральными резервными банками на самих себя.

б. Компания *Grisley* 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.

Вот как в этом случае изменяются балансовые отчеты.

ФРС ПОКУПАЕТ ОБЛИГАЦИИ У НАСЕЛЕНИЯ

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ

Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Ценные бумаги (а)	+ Резервы коммерческих банков (в)
(а) Ценные бумаги	(а) Чеки

КОМПАНИЯ *GRISLEY*

Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Бессрочные вклады (б) – Ценные бумаги (а)	
(б) + Вклады	(б) Чеки

(в) + Резервы

(в) Чеки

БАНК *WAHOO*

Активы	Обязательства и собственный капитал
+ Резервы (в)	+ Бессрочные вклады (б)

Необходимо понять два аспекта этой сделки.

1. Как и в случае с покупкой федеральными резервными банками ценных бумаг непосредственно у коммерческих банков, в результате этой сделки резервы и кредитоспособность системы коммерческих банков возрастают. Этот факт отмечен знаком «плюс» напротив статьи «Резервы», показывающим увеличение активов банка *Wahoo*.

2. 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; в связи с этим бессрочные вклады в банке *Wahoo* отмечены знаком «плюс». Поскольку эти бессрочные вклады рассматриваются компанией *Grisley* как активы, бессрочные вклады в балансовом отчете компании *Grisley* 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* увеличит 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 дол.

Вместе с тем покупка федеральным резервным банком облигаций *у населения* увеличивает фактические резервы банков, но вместе с тем увеличивает и бессрочные вклады. Таким образом, покупка 1000-долларовой облигации у населения увеличит фактические резервы банковской системы, исчерпавшей свои кредитные возможности, на 1000 дол., но при 20%-ной резервной норме избыточные резервы банковской системы достигнут лишь 800 дол. Покупка облигаций у населения в данном случае *равносильна* тому, что система коммерческих банков уже использовала 20% вновь приобретенных резервов на поддержание 1000 дол. новых депозитных денег.

Тем не менее в обеих сделках общий 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

Рисунок 15-1. Покупка облигаций федеральными резервными банками и расширение денежного предложения

Если изначально кредитные возможности всех банков исчерпаны, покупка федеральными резервными банками облигации стоимостью 1000 дол. либо у коммерческого банка, либо у населения при резервной норме 20% увеличит денежное предложение на 5 тыс. дол. Левая часть диаграммы показывает, что покупка 1000-долларовой облигации у коммерческого банка создает избыточные резервы в размере 1000 дол., что способствует увеличению бессрочных вкладов посредством выдачи ссуд до 5 тыс. дол. В правой части диаграммы видно, что покупка 1000-долларовой облигации у населения создает избыточные резервы в размере лишь 800 дол., так как 200 дол. резервов требуются для «поддержания» 1000 дол. нового бессрочного депозита банковской системы. Следовательно, коммерческие банки в состоянии расширить денежное предложение путем кредитования на 4 тыс. дол. Эти 4 тыс. дол. на чековых счетах *плюс* первоначальный новый бессрочный вклад в размере 1000 дол. в совокупности составляют 5 тыс. дол. новых денег.

резервным банком облигаций на 1000 дол. приведет к появлению 5 тыс. дол. дополнительных денег независимо от того, у кого приобретаются эти облигации — у коммерческих банков или населения в целом.

Продажа ценных бумаг. Создается впечатление, что продажа федеральными резервными банками государственных облигаций сокращает резервы коммерческих банков. Давайте посмотрим, так ли это.

Коммерческим банкам. Допустим, федеральные резервные банки продают ценные бумаги на открытом рынке *коммерческим банкам.*

а. Федеральные резервные банки продают ценные бумаги, которые приобретают коммерческие банки.

б. Коммерческие банки оплачивают эти ценные бумаги, выписывая чеки на свои вклады, то есть свои резервы, в федеральных резервных банках. Федеральные резервные банки учитывают эти чеки, соответственно уменьшая резервы коммерческих банков.

Теперь балансовые отчеты выглядят следующим образом.

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**
− Ценные бумаги (а) + Резервы (б)	

Сокращение резервов коммерческих банков отмечено знаком «минус» напротив соответствующей статьи.

Населению. Если федеральные резервные банки продают ценные бумаги *населению,* конечный результат оказывается точно таким же. Поставим компанию *Grisley* на место покупателя государственных облигаций, которые продают федеральные резервные банки.

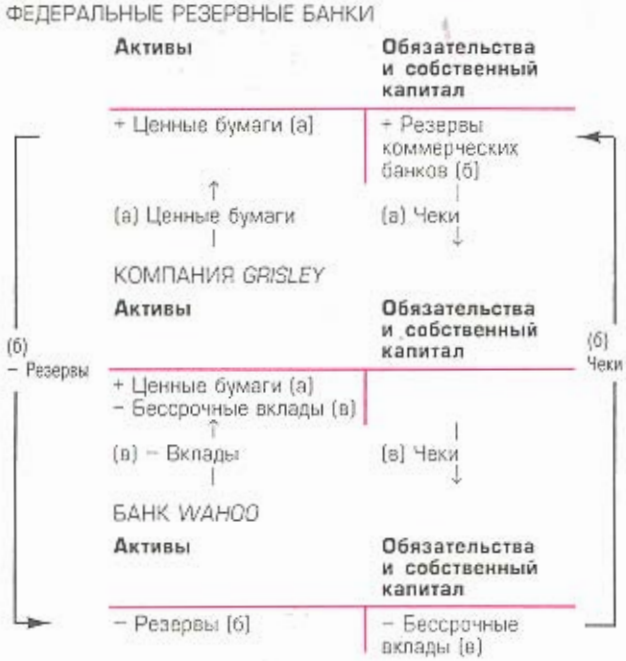
а. Федеральный резервный банк продает государственные облигации *Grisley*, которая платит чеком, выписанным на банк *Wahoo*.

б. Федеральные резервные банки учитывают этот чек, сокращая резервы банка *Wahoo*.

в. Банк *Wahoo* возвращает компании *Grisley* ее чек, сокращая на соответствующую сумму текущий счет компании.

Изменение балансовых отчетов представлено ниже.

ФРС ПРОДАЕТ ОБЛИГАЦИИ НАСЕЛЕНИЮ



Продажа федеральными резервными банками облигаций на 1000 дол. системе коммерческих банков сокращает ее фактические и избыточные резервы на 1000 дол. Но продажа 1000-долларовой облигации населению сокращает избыточные резервы банков на 800 дол., так как в результате продажи количество депозитных денег также уменьшилось на 1000 дол. Поскольку бессрочные депозиты, размещенные в системе коммерческих банков, сократились на 1000 дол., банкам теперь и резервы нужны на 200 дол. меньше.

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 обернется сокращением денежного предложения в стране. В нашем примере продажа государственных ценных бумаг на 1000 дол. приведет к уменьшению денежного предложения на 5 тыс. дол. 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? Из главы 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 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 их процентные ставки, делая тем самым государственные облигации привлекательным объектом покупки для банков и населения.

Резервная норма

Каким образом Совет управляющих ФРС, манипулируя установленной законом **резервной нормой**, влияет на способность коммерческих банков к кредитованию? Простой пример демонстрирует, как это происходит. Рассмотрим строку (2) табл. 15-2 и предположим, что согласно балансовому отчету резервы равны 5 тыс. дол., а бессрочные вклады – 20 тыс. дол. Если законом установлена резервная норма 20%, значит, *обязательные* резервы банка составляют 4 тыс. дол. Поскольку *фактические* резервы – 5 тыс. дол., ясно, что на *избыточные* резервы банка приходится 1000 дол. Мы видели, что на основе этих 1000 дол. избыточных резервов отдельный банк может ссудить 1000 дол., но банковская система в целом способна создать путем кредитования до 5 тыс. дол. денег на текущих счетах.

Повышение резервной нормы. Что произойдет, если Совет управляющих поднимет юридически установленную резервную норму с 20 до 25% (строка 3)? Обязательные резервы возрастут с 4 тыс. до 5 тыс. дол., сводя избыточные резервы с 1000 дол. 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 создать деньги путем кредитования, либо же их резервы кажутся им недостаточными, что вынуждает их уменьшать чековые депозиты и тем самым денежное*

Таблица 15-2. Воздействие изменений резервной нормы на кредитоспособность коммерческих банков

(1) Установленная законом резервная норма (в %)	(2) Бессрочные вклады (в дол.)	(3) Фактические резервы (в дол.)	(4) Обязательные резервы (в дол.)	(5) Избыточные резервы (в дол.) (3) – (4)	(6) Способность к созданию денег отдельного банка (в дол.)	(7) Способность к созданию денег банковской системы (в дол.)
(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

предложение. В только что приведенном примере избыточные резервы превращаются в обязательные резервы и способность нашего *отдельного банка* к созданию денег снижается с 1000 дол. до нуля (столбец 6). Способность же к созданию денег *банковской системы* падает с 5 тыс. дол. до нуля (столбец 7).

Что произойдет, если Совет управляющих объявит о предстоящем увеличении установленного законом резервного требования до 30% (строка 4)? Коммерческий банк окажется перед перспективой невозможности выполнения этого требования. Чтобы защититься от подобной угрозы, банк будет вынужден сократить открытые текущие счета и одновременно увеличить резервы. Для сокращения текущих счетов банк может начать собирать выданные ссуды, не предоставляя при этом новых кредитов. А для увеличения резервов банк может продать часть своего портфеля ценных бумаг, добавляя полученную выручку к своим резервам. В результате обеих этих мер предложение денег сократится (см. гл. 14, сделки 6 и 8).

Снижение резервной нормы. Каков будет эффект понижения Советом управляющих резервной нормы с исходных 20 до 10% (строка 1)? В этом случае обязательные резервы сократятся с 4 тыс. до 2 тыс. дол., а избыточные резервы увеличатся с 1000 дол. до 3 тыс. дол. В результате способность отдельного банка к кредитованию, а значит, к созданию денег, также возрастет с 1000 дол. до 3 тыс. дол. (столбец 6) и способность банковской системы к созданию денег увеличится с 5 тыс. до 30 тыс. дол. (столбец 7). *Снижение резервной нормы переводит обязательные резервы в избыточные и увеличивает способность банков создавать новые деньги путем кредитования.*

Как показывает табл. 15-2, изменение резервной нормы воздействует на способность *банковской системы* к созданию денег двумя путями:

1) влияет на размер избыточных резервов;

2) меняет величину денежного мультипликатора.

Так, в случае повышения установленной законом резервной нормы с 10 до 20% избыточные резервы сокращаются с 3 тыс. дол. до 1000 дол., и в то же время мультипликатор бессрочных вкладов понижается с 10 до 5. Способность банковской системы к созданию денег падает с 30 тыс. дол. (3 тыс. дол. × 10) до 5 тыс. дол. (1000 × 5).

Изменение резервной нормы – мощный инструмент денежного контроля, но применяется он не часто. И все же в 1992 г. ФРС снизила резервную норму с 12 до 10%.

Учетная ставка

Одной из традиционных функций центрального банка является роль «заимодателя в крайнем случае». Центральный банк предоставляет ссуды коммерческим банкам, занимающим твердое финансовое положение, но которым неожиданно и безотлагательно потребовались дополнительные средства. Так, каждый федеральный резервный банк предоставляет краткосрочные ссуды коммерческим банкам своего округа.

Когда коммерческий банк берет ссуду, он выписывает федеральному резервному банку вексель (или попросту 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. Ставка такого процента называется **учетной**.

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».

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 балансовых отчетах, приведенных ниже.

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК БЕРЕТ ССУДУ У ФРС

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ БАНКИ

Активы	**Обязательства и собственный капитал**
+ Ссуды коммерческим банкам ↑	+ Резервы коммерческих банков ↓
Долговые расписки *IOUs*	+ Резервы

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Активы	**Обязательства и собственный капитал**
+ Резервы	+ Займы у федеральных резервных банков

Обратите внимание на то, что эта сделка аналогична получению займа частным лицом в коммерческом банке (см. гл. 14, сделку 6).

Здесь важно, что получение *коммерческим банком ссуд в федеральных резервных банках увеличивает резервы коммерческих банков, усиливая тем самым их способность расширять кредит.*

Совет управляющих 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 представляет собой издержки, связанные с приобретением резервов. Следовательно, снижение учетной ставки поощряет коммерческие банки к приобретению дополнительных резервов путем заимствования у федеральных резервных банков. Ссуды коммерческих банков, опирающиеся на эти новые резервы, увеличивают денежное предложение.

И наоборот, повышение учетной ставки ослабляет заинтересованность коммерческих банков в получении дополнительных резервов путем заимствования у центральных банков. Поэтому повышение учетной ставки соответствует стремлению руководящих кредитно-денежных ведомств ограничить предложение денег. (*Ключевой вопрос 2.*)

«Дешевые» и «дорогие» деньги

Предположим, экономика переживает период спада и безработицы. Руководящие кредитно-денежные ведомства принимают решение о том, что для стимулирования совокупного спроса, который мог бы поглотить свободные ресурсы, необходимо увеличить предложение денег. Для этого Совет управляющих ФРС должен позаботиться о росте избыточных резервов коммерческих банков. Какие конкретные политические мероприятия позволят достичь этой цели?

1. Покупка ценных бумаг. Совет управляющих должен дать команду федеральным резервным банкам покупать ценные бумаги на открытом рынке. Эта покупка облигаций будет оплачена увеличением резервов коммерческих банков.

2. Снижение резервной нормы. Резервная норма должна быть снижена, в результате чего обязательные резервы автоматически переводятся в избыточные и возрастает величина денежного мультипликатора.

3. Снижение учетной ставки. Учетная ставка также должна быть уменьшена, с тем чтобы побудить коммерческие банки к расширению своих резервов посредством заимствования у федеральных резервных банков.

Такой набор политических решений называют **политикой «дешевых» денег**. В ее задачи входит удешевление кредита и облегчение доступа к нему, с тем чтобы увеличить совокупный спрос и занятость.

Предположим теперь, что излишние расходы подталкивают экономику к инфляционной спирали. Совет управляющих должен попытаться сократить совокупный спрос путем ограничения предложения денег. Ключ к решению этой проблемы – уменьшение резервов коммерческих банков. Как это делается?

1. Продажа ценных бумаг. Федеральные резервные банки должны продавать государственные облигации на открытом рынке, для того чтобы урезать резервы коммерческих банков.

2. Повышение резервной нормы. Увеличение резервной нормы автоматически лишает коммерческие банки избыточных резервов и уменьшает величину денежного мультипликатора.

3. Повышение учетной ставки. Увеличение учетной ставки снижает интерес коммерческих банков к наращиванию своих резервов посредством заимствования у федеральных резервных банков.

Такой набор мер соответственно получил название **политики «дорогих» денег**. Ее цель – ограничить денежное предложение, для того чтобы сократить расходы и сдержать инфляцию.

Сравнительная значимость

Среди трех методов денежного контроля наиболее важным регулирующим механизмом являются, конечно, операции на открытом рынке.

Учетная ставка играет менее важную роль по двум взаимосвязанным причинам.

1. Величина резервов коммерческих банков, получаемых путем займов у центральных банков, обычно очень мала. В среднем лишь 2–3% банковских резервов приобретаются таким путем. На самом деле нередко именно операции на открытом рынке побуждают коммерческие банки брать ссуды в федеральных резервных банках. В той мере, в ка-

кой продажа облигаций центральным банком порождает временную нехватку резервов у коммерческих банков, последние испытывают потребность в займах у федеральных резервных банков. Следовательно, заимствование коммерческих банков у ФРС не является основным инструментом кредитно-денежной политики; в большинстве случаев это скорее результат кредитно-денежной политики, проводимой через операции на открытом рынке.

2. Манипулирование резервами коммерческих банков через операции на открытом рынке и изменение резервных требований осуществляется по инициативе ФРС, тогда как эффективность воздействия учетной ставки зависит от инициативы коммерческих банков. Например, если учетная ставка понижается в то время, когда очень немногие банки стремятся получить заем в федеральных резервных банках, то такое снижение окажет очень слабое воздействие либо вовсе не повлияет на банковские резервы и предложение денег.

Тем не менее некоторые экономисты отмечают, что изменение учетной ставки имеет важный «информационный эффект», то есть может служить ясным и понятным способом оповещения финансистов и экономики в целом о намеченном курсе кредитно-денежной политики. Другие экономисты сомневаются в этом, утверждая, что изменения учетной ставки часто носят «пассивный» характер – в том смысле, что ставка изменяется скорее с целью приведения ее в соответствие с другими краткосрочными процентными ставками, чем с целью вызвать перемены в политике.

А как обстоит дело с изменением резервных требований? ФРС применяет этот инструмент денежного контроля лишь в качестве вспомогательной меры. Обычно ФРС удается достичь целей своей кредитно-денежной политики с помощью операций на открытом рынке, не прибегая к изменению резервных требований. Ограниченное применение этой меры (изменения резервной нормы), несомненно, объясняется тем фактом, что находящиеся в резерве деньги не приносят процентов, а следовательно, повышение и снижение резервных требований могут оказать существенное воздействие на банковские прибыли.

Но существуют более веские основания считать операции на открытом рынке главным инструментом кредитно-денежной политики. Этот механизм денежного контроля обладает важным преимуществом – гибкостью: государственные ценные бумаги можно продавать или покупать в бóльших или меньших количествах; к тому же его применение сказывается на резервах банка без промедления. Кроме того, по сравнению с изменением резервных требований операции на открытом рынке обладают более тонким косвенным воздействием. Далее, потенциальная способность федеральных резервных банков влиять на резервы коммерческих банков через продажу и покупку облигаций в количественном плане не вызывает сомнения. Как показывает консолидированный балансовый отчет федеральных резервных банков (табл. 15-1), они владеют очень крупным портфелем государственных облигаций (355 млрд дол.), продажа которых теоретически способна сократить резервы коммерческих банков с 30 млрд дол. до нуля.

Краткое повторение 15-1

- Цель кредитно-денежной политики – помочь экономике достичь такого уровня внутреннего производства, которому присущи полная занятость ресурсов и отсутствие инфляции.
- 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).

- Операции на открытом рынке – наиболее важный механизм денежного контроля, имеющийся в распоряжении ФРС.

КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА, РАВНОВЕСНЫЙ ВВП И УРОВЕНЬ ЦЕН

Хотя все единодушны в том, что ФРС располагает необходимыми инструментами для изменения денежного предложения, в вопросе о том, как именно это изменение влияет на экономику, не существует единства мнений. Здесь мы представим наиболее распространенную точку зрения, а знакомство с альтернативными взглядами отложим до главы 16.

Причинно-следственная связь

Мы объясним, каким образом средствами кредитно-денежной политики достигаются цели полной занятости и стабильности цен, сравнив три графика на рис. 15-2 (*Ключевой график*).

Денежный рынок. На рис. 15-2а изображен денежный рынок, где объединены кривая спроса на деньги и кривая предложения денег. Из главы 13 мы помним, что совокупный спрос на деньги состоит из спроса на деньги для совершения сделок и спро-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

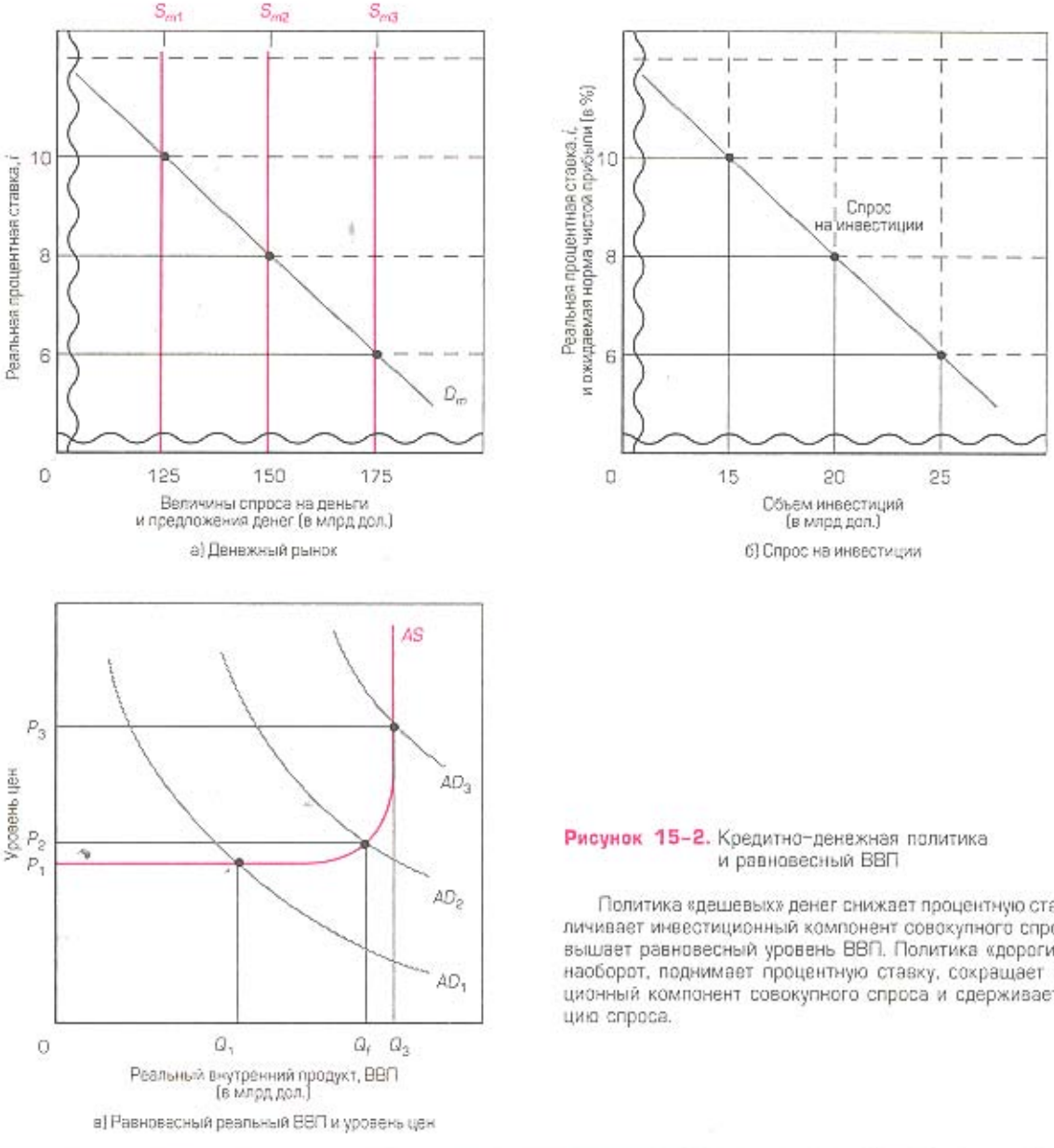


Рисунок 15-2. Кредитно-денежная политика и равновесный ВВП

Политика «дешевых» денег снижает процентную ставку, увеличивает инвестиционный компонент совокупного спроса и повышает равновесный уровень ВВП. Политика «дорогих» денег, наоборот, поднимает процентную ставку, сокращает инвестиционный компонент совокупного спроса и сдерживает инфляцию спроса.

са на деньги как на активы. Спрос на деньги для совершения сделок прямо пропорционален объему сделок в экономике, количественным воплощением которого служит величина реального ВВП. Спрос на деньги как на активы обратно пропорционален процентной ставке, которая представляет собой альтернативные издержки хранения денег в качестве актива; чем выше издержки, тем меньше денег склонны держать люди. На рис. 15-2а совокупный спрос на деньги изображен в виде обратно пропорциональной зависимости от процентной ставки. Вспомним также, что рост номинального ВВП смещает кривую D_m вправо, а сокращение номинального ВВП смещает D_m влево.

Мы завершаем нашу графическую картину денежного рынка изображением трех потенциальных кривых 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 Советом управляющих ФРС. Поскольку процентная ставка устанавливается под воздействием кредитно-денежной политики (а значит, денежного предложения), расположение кривой денежного предложения не зависит от нее.

На рис. 15-2а представлена равновесная процентная ставка, то есть ставка, уравновешивающая величину спроса на деньги и величину денежного предложения. Если при спросе на деньги, соответствующем D_m, денежное предложение равно 125 млрд дол. (S_{m1}), то равновесная процентная ставка составляет 10%. При объеме денежного предложения 150 млрд дол. (S_{m2}) процентная ставка равна 8%, при 175 млрд дол. (S_{m3}) – 6%.

Из главы 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-, 8- и 6%-ную ставки вправо – 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 дол.; при 8% – 20 млрд; при 6% – 25 млрд дол.

Инвестиционный компонент совокупных расходов больше подвержен воздействию изменений процентной ставки, нежели потребительские расходы. Хотя, разумеется, покупка потребителями автомобилей, которая в значительной мере зависит от торгового кредита, весьма чувствительна к колебаниям процентной ставки. Однако в принципе процентная ставка *не относится* к числу важных факторов, определяющих, каким образом домохозяйства распределяют свой располагаемый доход между потреблением и сбережением.

Изменения процентной ставки оказывают существенное воздействие на инвестиционные расходы, поскольку приобретение инвестиционных товаров требует крупных затрат и носит долгосрочный характер. Капитальное оборудование, производственные и складские помещения – все это очень дорогостоящие товары. Процентные платежи по займам, взятым для их приобретения, в абсолютном выражении составляют весьма значительные суммы.

Расходы на выплату процентов по долгосрочному контракту на покупку дома тоже очень велики: изменение ставки всего лишь на половину процентного пункта может запросто обернуться многими тысячами долларов в общей сумме затрат на приобретение дома.

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 данной ожидаемой прибыли от капитальных вложений снижение процентной ставки увеличивает привлекательность инвестиционных товаров в сравнении с облигациями.

Короче говоря, изменения процентной ставки воздействуют в первую очередь на инвестиционные расходы, а уже через них – на совокупный спрос, объем производства, занятость и уровень цен. А точнее, величина инвестиционных расходов изменяется обратно пропорционально процентной ставке, как видно из рис. 15-2б.

Равновесный ВВП. На рис. 15-2в показано, как наши три процентные ставки и связанные с ними инвестиционные расходы отражаются на совокупном спросе. Кривая совокупного спроса AD_1 соответствует 15 млрд дол. инвестиций, AD_2 – 20 млрд дол., AD_3 – 25 млрд дол. Таким образом, инвестиционные расходы являются одной из детерминант совокупного спроса (см. гл. 11). При прочих равных условиях чем больше инвестиционные расходы, тем правее расположена кривая совокупного спроса.

Предположим, предложение денег на рис. 15-2а составляет 125 млрд дол. (S_{m1}), а соответствующая ему равновесная процентная ставка – 10%. На рис. 15-2б видно, что объем инвестиционных расходов при 10%-ной ставке равен 15 млрд дол. Эти 15 млрд дол. инвестиционных расходов вместе с потребительскими расходами, чистым экспортом и государственными расходами образуют кривую совокупного спроса AD_1 на рис. 15-2в. Пересечение этой кривой AD_1 с кривой совокупного предложения AS определяет равновесный реальный объем производства Q_1 и равновесный уровень цен P_1.

Для того 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 производства и уровня цен.

Эффект политики «дешевых» денег

Мы исходили из предпосылки, что объем денежного предложения на рис. 15-2а равен 125 млрд дол. (S_{m1}). Поскольку соответствующий ему реальный объем производства Q_1 на рис. 15-2в существенно ниже уровня производства при полной занятости Q_f, экономика в этом случае должна страдать от значитель-

ной безработицы. В подобных обстоятельствах ФРС следует проводить *политику «дешевых» денег.*

Для увеличения денежного предложения федеральные резервные банки должны предпринять следующие меры в том или ином сочетании: 1) покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке у банков и населения; 2) снижение установленной законом резервной нормы; 3) снижение учетной ставки. В результате избыточные резервы системы коммерческих банков возрастут. Поскольку именно избыточные резервы служат той основой, опираясь на которую коммерческие банки и сберегательные учреждения способны расширить денежное предложение путем кредитования, объем денежной массы в экономике, вероятнее всего, увеличится. А рост денежного предложения в свою очередь приведет к снижению процентной ставки и увеличению объема инвестиций, совокупного спроса, а также равновесного ВВП.

Так, расширение денежного предложения со 125 млрд до 150 млрд дол. вызовет падение процентной ставки с 10 до 8%, как показано на рис. 15-2а, и рост инвестиций с 15 млрд дол. до 20 млрд дол., как показано на рис. 15-2б. В результате увеличения инвестиционных расходов на 5 млрд. дол. кривая совокупного спроса сместится вправо на бóльшую величину под воздействием эффекта мультипликатора. Допустим, ПСП в экономике равна 0,75, тогда мультипликатор равен 4, а это означает, что увеличение инвестиций на 5 млрд дол. приведет к смещению кривой AD вправо на 20 млрд дол. (4 × 5 млрд дол.) при любом уровне цен. Говоря точнее, совокупный спрос сместится от AD_1 к AD_2, как показано на рис. 15-2в. А такой сдвиг совокупного спроса сместит экономику от Q_1 к желаемому уровню производства при полной занятости Q_f.

В столбце (1) табл. 15-3 в обобщенном виде представлена вся цепочка событий, связанных с политикой «дешевых» денег.

Таблица 15-3. Кредитно-денежная политика: общепринятый подход

(1) Политика «дешевых» денег	(2) Политика «дорогих» денег
Проблема: безработица и спад	*Проблема*: инфляция
ФРС покупает облигации, снижает резервную норму или понижает учетную ставку	ФРС продает облигации, повышает резервную норму или учетную ставку
↓	↓
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 многократно по отношению к увеличению инвестиций	Инфляция замедляется

Эффект политики «дорогих» денег

Теперь допустим, что предложение денег и процентная ставка на рис. 15-2а соответствуют 175 млрд дол. (S_{m3}). Тогда процентная ставка равна 6%, инвестиционные расходы – 25 млрд дол., а совокупный спрос – AD_3. В этом случае на рис. 15-2в мы наблюдаем острую инфляцию спроса. С тем чтобы обуздать расходы, Федеральной резервной системе приходится проводить *политику «дорогих» денег* (столбец 2 табл. 15-3).

Совет управляющих ФРС должен указать федеральным резервным банкам на необходимость предпринять следующие меры в том или ином сочетании: 1) продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке депозитным институтам и населению; 2) повышение установленной законом резервной нормы; 3) повышение учетной ставки. В итоге банки обнаружат, что им явно не хватает резервов для соблюдения обязательной резервной нормы. Следовательно, они будут вынуждены уменьшить объем имеющихся у них бессрочных вкладов, отказываясь от выдачи новых ссуд по мере возврата старых. Это приведет 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 дол. (S_{m3}) до 150 млрд дол. (S_{m2}), как показано на рис. 15-2а, процентная ставка возрастет с 6 до 8%, а объем инвестиций уменьшится с 25 млрд до 20 млрд дол. (рис. 15-2б). Это сокращение инвестиций на 5 млрд дол., усиленное действием мультипликатора, приведет к смещению кривой совокупного спроса влево от AD_3 к AD_2. К примеру, если ПСП равна 0,75, то мультипликатор равен 4 и кривая совокупного спроса сместится влево на 20 млрд дол. (4 × 5 млрд дол. инвестиций) при любом уровне цен. 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, то есть предотвратить дальнейший рост цен, а не в том, чтобы на самом деле понизить уровень цен.

В столбце (2) табл. 15-3 показана цепочка причинно-следственных связей между политикой «дорогих» денег и инфляцией спроса. (*Ключевой вопрос 3.*)

Уточнения и обратная связь

Графики на рис. 15-2 позволяют нам: 1) оценить некоторые из факторов, определяющих эффективность кредитно-денежной политики; 2) обнаружить проблему «обратной связи», или «замкнутого круга», которая усложняет кредитно-денежную политику.

Эффективность политики. На рис. 15-2 обозначены количественные изменения процентной ставки, инвестиций и совокупного спроса, вызванные политикой «дешевых» или «дорогих» денег. Эти величины определяются конкретной формой кривых спроса на деньги и спроса на инвестиции. Вы можете построить другие кривые, дабы убедиться, что *чем круче кривая D_m, тем сильнее воздействует каждое данное изменение денежного предложения на равновесную процентную ставку. Более того, каждое данное изменение процентной ставки тем сильнее влияет на объем инвестиций – а значит, на совокупный спрос и на равновесный ВВП, – чем более полога кривая спроса на инвестиции.* Другими словами, данное изменение количества денег имеет наибольший эффект, когда кривая спроса на деньги относительно крутая, а кривая спроса на инвестиции относительно пологая.

И наоборот, данное изменение денег относительно неэффективно, когда кривая спроса на деньги пологая, а кривая спроса на инвестиции крутая. Как мы узнаем в главе 16, существуют серьезные разногласия относительно точной формы этих кривых и, следовательно, относительно эффективности кредитно-денежной политики.

Эффект обратной связи. Глядя на рис. 15-2, вы, возможно, обратили внимание на проблему обратной связи, которая усложняет кредитно-денежную политику и влияет на ее эффективность. Вот в чем она состоит. Последовательно рассматривая графики от 15-2а до 15-2в, мы обнаруживаем, что процентная ставка, действуя через кривую спроса на инвестиции, в значительной степени определяет равновесный ВВП. Теперь мы должны признать, что существует и обратная причинно-следственная связь: уровень ВВП определяет равновесную процентную ставку. Эта связь возникает от того, что относящийся к сделкам компонент кривой спроса на деньги напрямую зависит от уровня номинального ВВП.

Как эта обратная связь между графиками 15-2в и 15-2а влияет на кредитно-денежную политику? Наличие такой связи означает, что рост ВВП, вызванный политикой «дешевых» денег, *увеличивает* спрос на деньги, отчасти ослабляя эффект политики «дешевых» денег по понижению процента. Политика «дорогих» денег ведет к сокращению номинального ВВП. Но это *уменьшает* спрос на деньги и ослабляет первоначальный эффект политики «дорогих» денег, состоящий в повышении процентной ставки. Эта обратная связь, как мы увидим позже, составляет ядро реальной политической дилеммы. (*Ключевой вопрос 4.*)

Кредитно-денежная политика и совокупное предложение

Подобно фискальной политике (см. гл. 12), кредитно-денежная политика сталкивается с ограничениями, в основе которых лежит кривая совокупного предложения. Цепочка причинно-следственных связей, представленная на рис. 15-2 и в табл. 15-3, демонстрирует, что кредитно-денежная политика воздействует прежде всего на инвестиционные расходы и тем самым на совокупный спрос, реальный объем производства и уровень цен. Кривая совокупного предложения объясняет, как изменения объема инвестиций и совокупного спроса *распадаются* на изменения реального объема производства и изменения уровня цен.

Глядя на рис. 15-2в, легко заметить, что в экономике, пребывающей на горизонтальном, или рецессионном, отрезке кривой совокупного предложения, политика «дешевых» денег смещает кривую совокупного спроса вправо от AD_1 к AD_2 и оказывает сильное воздействие на реальный ВВП и занятость, но практически не влияет на уровень цен.

Но если экономика уже приблизилась к уровню полной занятости или преодолела его, то увеличение совокупного спроса почти никак не скажется на реальном объеме производства и занятости. Однако оно вызовет значительный рост уровня цен. Обратите внимание, что на рис. 15-2в сдвиг кривой совокупного спроса от AD_2 к AD_3 происходит в основном на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения. Излишне говорить, что в экономике, достигшей состояния полной занятости, политика «дешевых» денег непригодна. Рис. 15-2в с полной очевидностью указывает причину этого: в подобных обстоятельствах эта политика носит остроинфляционный характер.

Такая же цепь рассуждений применима к политике «дорогих» денег. Она уместна в экономике, достигшей полной занятости и страдающей от инфляции спроса, но совершенно непригодна в условиях значительной циклической безработицы. В подобных обстоятельствах эта политика привела бы главным образом к сокращению реального производства и обострению безработицы.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Давайте теперь посмотрим, насколько успешно действует кредитно-денежная политика.

Сильные стороны кредитно-денежной политики

Большинство экономистов рассматривают кредитно-денежную политику как важную часть нацио-

нальной стабилизационной политики. Тому есть несколько причин.

1. Быстрота и гибкость. В отличие от фискальной (бюджетной) политики кредитно-денежная политика поддается быстрому изменению. Мы знаем (см. гл. 12), что применение фискальных мер может быть надолго отсрочено из-за длительных обсуждений в Конгрессе. Иначе обстоит дело с кредитно-денежной политикой. Комитет открытого рынка Совета управляющих ФРС в состоянии ежедневно покупать и продавать ценные бумаги и тем самым влиять на денежное предложение и процентную ставку.

2. Независимость от политического давления. Поскольку члены Совета управляющих ФРС назначаются на 14-летний срок, они относительно устойчивы к лоббированию тех или иных интересов и не слишком подвержены «предвыборному влиянию». Поэтому Совет легче, чем Конгресс, идет на политически непопулярные меры, которые могут потребоваться для долгосрочного оздоровления экономики. Кроме того, кредитно-денежная политика по своей природе мягче и «деликатнее» фискальной политики. Изменения в государственных расходах непосредственно отражаются на распределении ресурсов, а изменения налоговой системы могут иметь весьма разнообразные и далеко идущие политические последствия. Кредитно-денежная политика, наоборот, действует тоньше и потому более привлекательна с политической точки зрения.

3. Недавние успехи. Доводы в пользу кредитно-денежной политики получили мощное подкрепление благодаря ее успешному применению в 80–90-х годах. Политика «дорогих» денег позволила сбить темпы инфляции с 13,5% в 1980 г. до 3,2% три года спустя.

А совсем недавно успехи кредитно-денежной политики помогли вывести экономику – поначалу очень медленно, а затем стремительно – из спада 1990–1991 гг. Эти успехи весьма знаменательны, поскольку из-за огромного бюджетного дефицита в 80-х и начале 90-х годов фискальная политика оказалась совершенно недейственной. Бюджетная деятельность Конгресса была направлена главным образом на сокращение этого дефицита, а совсем не на стимулирование экономики. Повышение налоговых ставок и сокращение государственных расходов в тот период по общим меркам фискальной политики носили умеренно ограничительный характер. Но проводимая ФРС политика «дешевых» денег привела к снижению процентной ставки по коммерческим ссудам с 10% в 1990 г. до 6% в 1993 г. Как и следовало ожидать, результат незамедлил сказаться: инвестиционные и чувствительные к процентной ставке потребительские расходы быстро возросли, вызвав увеличение реального ВВП.

С учетом бюджетного дефицита США кредитно-денежная политика служит основным инструментом стабилизации американской экономики – по крайней мере на сегодняшний день.

Недостатки и трудности

Однако применение кредитно-денежной политики имеет определенные пределы и в реальной жизни сопряжено с некоторыми сложностями.

1. Ослабление контроля? Кое-кто из экономистов высказывает опасения, что изменения в банковской практике (гл. 13) могут ослабить или сделать менее предсказуемым контроль за предложением денег со стороны ФРС. Нововведения в финансовой сфере позволили людям быстро переводить «почти деньги» из взаимных фондов и с разных инвестиционных счетов на чековые счета, и наоборот. Из-за такого перемещения средств в рамках финансовой системы конкретные меры кредитно-денежной политики, направленные на изменение банковских резервов, могут утратить свою эффективность. К примеру, в ответ на проведение политики «дорогих» денег люди могут начать быстро обращать «почти деньги» со своих счетов во взаимных фондах и другие ликвидные финансовые инструменты в деньги на своих чековых счетах. А в результате сокращение банковских резервов, возможно, не достигнет намеченного уровня, процентная ставка не возрастет, совокупный спрос останется неизменным. К тому же финансы и банковское дело все быстрее приобретают общемировой характер. Потоки финансовых ресурсов в США или из США способны существенно ослабить, а то и полностью подорвать эффект внутренней кредитно-денежной политики.

Насколько обоснованно это беспокойство? Обновление сферы финансов усложняет для Совета управляющих ФРС задачу проведения кредитно-денежной политики. Но последние исследования и собственный опыт ФРС убеждают в том, что традиционные инструменты кредитно-денежной политики, которыми центральные банки регулируют предложение денег и процентные ставки, сохраняют свою эффективность.

2. Циклическая асимметрия. Политика «дорогих» денег, если проводить ее достаточно энергично, действительно способна сократить резервы коммерческих банков настолько, чтобы вынудить их ограничить объем кредитов. Это означает и ограничение предложения денег. Но 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 ком-

мерческие банки в своем стремлении к ликвидности отказываются от кредитования, усилия Совета управляющих по проведению политики «дешевых» денег окажутся малоэффективными. Население тоже может сорвать планы 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 имеющихся займов.

Эта циклическая асимметрия создает серьезные помехи кредитно-денежной политике лишь в периоды депрессии. В нормальные времена рост избыточных резервов оборачивается дополнительным кредитованием и тем самым увеличением денежного предложения.

3. Изменение скорости обращения денег. Совокупные расходы можно определить как денежное предложение, *умноженное* на **скорость обращения денег**, то есть на число, указывающее сколько раз в среднем доллар расходуется на товары и услуги в течение года. Следовательно, если денежное предложение составляет 150 млрд дол., то при скорости обращения денег, равной 4, совокупные расходы составят 600 млрд дол., а при скорости обращения денег, равной 3, – лишь 450 млрд дол.

По мнению некоторых экономистов, скорость обращения денег меняется в направлении, противоположном изменению денежного предложения, тем самым тормозя или даже полностью устраняя изменения в денежном предложении, вызванные политикой. В периоды инфляции, когда политика ограничивает денежное предложение, скорость обращения денег может возрастать. И наоборот, когда принимаются меры для увеличения денежного предложения в периоды спада, обращение денег может замедляться.

Подобное поведение скорости обращения денег объясняется спросом на деньги как на активы. 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. Таким образом, скорость обращения денег снижается. При обратном ходе событий политика «дорогих» денег вызовет, вероятно, увеличение скорости обращения денег.

4. Инвестиционный эффект. Некоторые экономисты сомневаются в том, что кредитно-денежная политика оказывает такое сильное воздействие на инвестиции, как это показано на рис. 15-2. Сочетание относительно пологой кривой спроса на деньги с относительно крутой кривой спроса на инвестиции означает, что конкретное изменение денежного предложения не вызовет слишком большого изменения инвестиций и, следовательно, большого изменения равновесного ВВП (см. рис.15-2).

Более того, осуществление кредитно-денежной политики может оказаться затруднено или даже временно приостановлено неблагоприятными изменениями в расположении кривой спроса на инвестиции. Например, политика «дорогих» денег, направленная на повышение процентных ставок, может оказать очень слабое воздействие на инвестиционные расходы, если одновременно кривая спроса на инвестиции (см. рис. 15-2б) смещается вправо вследствие делового оптимизма, технологического прогресса или ожидания в будущем повышения цен на капитал. В таких обстоятельствах для эффективного сокращения совокупного спроса кредитно-денежная политика должна поднять процентную ставку чрезвычайно высоко. И наоборот, глубокий спад может подорвать доверие к предпринимательству, резко сместить кривую спроса на инвестиции влево и тем самым существенно ослабить эффект политики «дешевых» денег.

5. Проценты как доход. Мы уже знаем, что кредитно-денежная политика опирается на концепцию, согласно которой процентные ставки *обратно пропорциональны* величине расходов на инвестиционные товары и чувствительные к изменению процентной ставки потребительские товары. А теперь мы должны осознать, что фирмы и домохозяйства, помимо всего прочего, являются получателями дохода в виде процентов и что величина этого дохода, а также расходов, источником которых он служит, изменяется *прямо пропорционально* уровню процентных ставок.

Предположим, усиливается инфляция и ФРС повышает процентные ставки, чтобы увеличить стоимость затрат на капитальные товары, жилье, автомобили. Проблема здесь в том, что рост процентных ставок большинства финансовых инструментов (в частности, облигаций, депозитных сертификатов, чековых счетов) увеличит доходы и расходы владеющих этими инструментами фирм и домохозяйств. Такой прирост расходов входит в очевидное противоречие с усилиями ФРС по сокращению совокупного спроса. Например, в 1991 и 1992 гг. ФРС несколько раз снижала процентные ставки, с тем чтобы стимулировать вялую экономику. Одна из возможных причин, по которым этой стратегии потребовалось столь длительное время для достижения эффективных результатов, заключается в том, что домохозяйства, получавшие в конце 80-х годов по 8–10% на свои облигации и депозитные сертификаты, в начале 90-х годов стали получать лишь 4–5%. Такое снижение процентного дохода несомненно привело и к сокращению их расходов.

Здесь важно понять вот что: если проценты рассматриваются как *затраты*, то это означает, что в результате изменения процентной ставки расходы меняются в *противоположном* направлении; но если проценты рассматриваются как *доход*, то в результате изменения процентной ставки расходы меняются в *том же самом* направлении. Изменение величины расходов получателей процентного дохода отчасти перекрывает или уменьшает изменение величины расходов покупателей инвестиционных товаров, домов, автомобилей.

Дилемма целей

Мы подошли к одной из самых сложных проблем кредитно-денежной политики. Что следует регулировать Федеральной резервной системе – денежное предложение *или* процентную ставку? Эта **дилемма целей** возникает от того, что руководящие кредитно-денежные ведомства не в состоянии стабилизировать то и другое одновременно.

Дилемма политики. Для уяснения этой дилеммы вновь обратимся к графическому изображению денежного рынка на рис. 15-2а.

Процентная ставка. Допустим, цель политики ФРС состоит в стабилизации процентной ставки, поскольку ее колебания подрывают устойчивость инвестиционных расходов, а также – через мультипликатор дохода – устойчивость совокупного спроса и экономики в целом. Представим теперь, что в результате роста экономики увеличиваются ВВП, спрос на деньги для сделок и, следовательно, совокупный спрос на деньги. В результате равновесная процентная ставка поднимется. Для стабилизации процентной ставки, то есть снижения ее до первоначального уровня, Совету управляющих ФРС следует увеличить денежное предложение. Но это может превратить здоровый подъем в инфляционный бум, который ФРС как раз и стремится предотвратить.

Аналогичный сценарий применим и к спаду. С сокращением ВВП при неизменном денежном предложении понижаются спрос на деньги и процентные ставки. Чтобы предотвратить падение процентных ставок, Совет управляющих должен уменьшить денежное предложение. Но это может вызвать дальнейшее сокращение совокупных расходов и усилить спад.

Предложение денег. А что происходит, если политика ФРС нацелена на денежное предложение, а не на процентную ставку? В таком случае ФРС вынуждена мириться с колебаниями процентной ставки, которые нарушают экономическую стабильность. Поясним это на примере. Вновь обратимся к рис. 15-2а и предположим, что ФРС достигла желаемой цели, установив денежное предложение на уровне 150 млрд дол. Любое увеличение ВВП вызовет рост спроса на деньги и поднимет процентную ставку. Это повышение процентной ставки может привести к сокращению инвестиционных расходов и подавить здоровый рост, который охватил бы экономику в противном случае. И опять суть дела в том, что руководящие кредитно-денежные ведомства не в силах одновременно стабилизировать и денежное предложение, и процентную ставку.

Последние события: процентная ставка по федеральным фондам

Учитывая, что цели регулирования процентной ставки и денежного предложения невозможно совместить во времени, какая из этих двух целей предпочтительнее (если здесь вообще можно говорить о приоритетах)? В первой половине 80-х годов ФРС концентрировала свои усилия главным образом на регулировании темпов роста денежного предложения, отдав установление соответствующей процентной ставки на волю рыночных сил. Но в результате обновления финансовой отрасли контроль за денежной массой на основе категорий *M*1 и *M*2 утратил свою надежность. Рост высоколиквидных нечековых счетов, таких, например, как депозитные счета денежного рынка, взаимные фонды денежного рынка, инвестиционные счета денежного рынка, исказили количественные показатели *M*1 и *M*2. Люди стали переводить свои деньги со счетов *M*1 на счета *M*2 и *M*3. К тому же скорость обращения денег, которая всегда увеличивалась устойчивыми темпами, стала падать. По всем этим причинам ФРС больше не могла полагаться на традиционные соотношения *M*1, *M*2 и номинального ВВП.

Учитывая эти новые веяния, ФРС сменила цель своей политики, повернувшись от предложения денег к процентной ставке. Теперь задача состояла в том, чтобы удержать процентную ставку на уровне, соответствующем текущему состоянию экономики. В 1991 г., стремясь увеличить совокупный спрос, чтобы вывести экономику из спада, ФРС резко снизила процентную ставку по федеральным фондам. (Вспомним, что в гл. 14 **процентная ставка по федеральным фондам** определялась как межбанковская процентная ставка по однодневным ссудам.) ФРС снизила эту процентную ставку, активно покупая государственные ценные бумаги на открытом рынке, понизив учетную ставку и сократив резервную норму.

Вместе со ставкой федерального финансирования повышаются и падают все процентные ставки, включая **базовую процентную ставку** – ставку, которую банки назначают своим наиболее платежеспособным, первоклассным, заемщикам. Когда ФРС

покупает облигации у банков и населения, резервы банковской системы – как общие, так и избыточные – растут, в результате чего межбанковское заимствование на основе этих резервов становится дешевле. Таким образом, ставка федерального финансирования падает в результате увеличения предложения резервов в рамках межбанковской системы. Мы знаем, что рост резервов увеличивает также объем ссуд, предоставляемых населению, а следовательно, и объем денежного предложения. А по мере роста денежного предложения базовая ставка падает, способствуя увеличению инвестиционных расходов, совокупного спроса и ВВП.

Первоначально экономика выходила из спада 1990–1991 гг. довольно медленно, но в 1993 г. реальный ВВП стал резко увеличиваться. Опасаясь, что политика «дешевых» денег и низкая процентная ставка в конце концов подтолкнут экономику к новому витку инфляции, ФРС в 1994 г. обратилась к политике «дорогих» денег. Она прибегла к операциям на открытом рынке для повышения процентной ставки по федеральным фондам и, таким образом, базовой процентной ставки. Кроме того, ФРС подняла учетную ставку.

Подведем итоги. Недавние политические мероприятия ФРС можно назвать новаторскими, но они прекрасно вписываются в картину, изображенную на рис. 15-2. Сперва ФРС определила уровень процентной ставки, с ее точки зрения желательный для текущего состояния экономики, а затем внесла такие изменения в денежное предложение, которые позволили достичь этого уровня. В последнее время Совет управляющих ФРС и Федеральный комитет по операциям на открытом рынке уделяют меньше внимания собственно агрегатным показателям денежной массы – $M1$ и $M2$, но зато больше – процентной ставке по федеральным фондам и базовой процентной ставке. (*Ключевой вопрос 7.*)

Таблица 15-4. Кредитно-денежная политика и эффект чистого экспорта

(1) *Политика «дешевых» денег*	(2) *Политика «дорогих» денег*
Проблема: спад, медленный рост	*Проблема:* инфляция
Политика «дешевых» денег (снижение процентной ставки)	Политика «дорогих» денег (повышение процентной ставки)
↓	↓
Сокращение иностранного спроса на доллары	Увеличение иностранного спроса на доллары
↓	↓
Обесценение доллара	Удорожание доллара
↓	↓
Увеличение чистого экспорта (рост совокупного спроса)	Сокращение чистого экспорта (снижение совокупного спроса)

Краткое повторение 15-2

- ФРС проводит политику «дешевых» денег, когда увеличивает предложение денег для снижения процентной ставки, расширения инвестиционных расходов и повышения реального ВВП; ФРС проводит политику «дорогих» денег, когда уменьшает денежное предложение для повышения процентной ставки, сокращения инвестиционных расходов и снижения инфляции.
- Чем круче кривая спроса на деньги и чем более полога кривая спроса на инвестиции, тем более сильное воздействие на экономику оказывает изменение денежного предложения.
- Основные достоинства кредитно-денежной политики: 1) быстрота и гибкость воздействия; 2) политическая приемлемость. Ее основные недостатки: 1) потенциальная непригодность в периоды спада; 2) перекрывающие ее эффект изменения скорости обращения денег.
- ФРС сталкивается с дилеммой политических целей, поскольку не в состоянии оказывать стабилизирующее воздействие одновременно и на денежное предложение, и на процентную ставку в ходе делового цикла.

Кредитно-денежная политика и мировая экономика

В главе 12 мы установили, что экономические связи между различными странами мира усложняют внутреннюю фискальную политику. То же самое можно сказать и о кредитно-денежной политике.

Эффект чистого экспорта. Как вы помните из главы 12, стимулирующая (дефицитная) фискальная политика увеличивает спрос на деньги и способствует росту процентной ставки внутри страны. Повышение процентной ставки вызывает приток иностранных финансовых инвестиций в Соединенные Штаты, увеличение спроса на доллары на иностранных валютных рынках и рост международной цены доллара. Такое *удорожание* доллара ведет к сокращению чистого экспорта США и, следовательно, ослабляет стимулирующее воздействие фискальной политики (рис. 12-6г).

Имеет ли политика «дешевых» денег подобные последствия? Как показано в столбце (1) табл. 15-4, нет. Политика «дешевых» денег, или стимулирующая кредитно-денежная политика, действительно порождает **эффект чистого экспорта**, но его направленность прямо противоположна той, какую вызывает стимулирующая фискальная политика. Политика «дешевых» денег снижает процентную ставку внутри страны, а не поднимает ее. Снижение процентной ставки сокращает приток финансового капитала в Соединенные Штаты. Следовательно,

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ЭПИТЕТЫ ДЛЯ ФРС ПРЕДЛАГАЕТ САМА ЖИЗНЬ

В популярных средствах массовой информации членов Совета управляющих ФРС и его председателя (в 1995 г. эту должность занимал Алан Гринспэн) зачастую именуют «отважными капитанами».

Совет управляющих ФРС ведет весьма драматичную жизнь, по крайней мере такое создается впечатление 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. Сама жизнь предлагает широкий выбор эпитетов и метафор для ФРС.

ФРС – механик. Порой ФРС приходится засучить рукава и взяться 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 ослабить.

Представьте себе клиента, пригнавшего свой автомобиль в гараж Гринспэна.

Всегда невозмутимый Гринспэн бросает на машину лишь беглый взгляд и приступает к «допросу». Поставить верный диагноз, очевидно, будет непросто, ведь это экономическая машина.

– Так в чем же дело? – задает Гринспэн свой первый вопрос.

– Да вот, – отвечает клиент, – шесть лет она отлично бегала, но с недавнего времени начала буксовать.

– Эти машины горазды на всякие фокусы, – говорит Гринспэн. – Мы всегда можем ослабить несколько гаек, если только вас не беспокоят побочные эффекты.

– Какие такие побочные эффекты? – интересуется клиент.

– Ну поначалу-то никаких, – отвечает Гринспэн. – Примерно с год мы даже не сможем точно сказать, подействовал ремонт или нет. А уж тогда либо все будет в порядке, либо ваша машина наберет бешеную скорость и совершенно потеряет управление.

– Если окончательно не заглохнет к тому времени, – вздыхает клиент. – Как же мне это 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 в командный пункт врывается один из штабных офицеров:

– Последняя сводка с западноевропейского фронта, сэр. Крупнейшие промышленно развитые страны ведут наступление на доллар.

спрос на доллары на иностранных валютных рынках падает, вызывая *обесценение* доллара. Это значит, что потребуется больше долларов для покупки, скажем, иены или франка. Все иностранные товары становятся дороже для американцев и, наоборот, американские товары – дешевле для иностранцев. Что в результате? Американский импорт сокращается, а экспорт расширяется, или чистый экспорт растет. В результате совокупные расходы и равновесный ВВП в США увеличиваются[1].

Вывод: в отличие от стимулирующей фискальной политики, которая *сокращает* чистый экспорт, политика «дешевых» денег *увеличивает* чистый экспорт. *Изменения международных валютных курсов, вызванные изменениями процентной ставки в США, усиливают кредитно-денежную политику внутри страны.* Те же выводы справедливы и для политики «дорогих» денег, которая, как мы знаем, повышает внутреннюю процентную ставку. Всю цепочку дальнейших событий вы можете проследить в столбце (2) табл. 15-4.

Макроэкономическая стабильность и торговый баланс. Теперь вновь воспользуемся табл. 15-4 и предположим, что помимо внутренней макроэкономической стабильности важной задачей считается достижение Соединенными Штатами баланса между экспортом и импортом, то есть внешнеторгового баланса. Проще говоря, США хотели бы, чтобы их внешняя торговля «самоокупалась», то есть чтобы экспорт приносил достаточный денежный доход 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) табл. 15-4, мы обнаружим, что политика «дешевых» денег, снижая международную стоимость доллара, увеличивает американский экспорт и сокращает

[1] Обесценение доллара ведет также к повышению цен на иностранные ресурсы, импортируемые в США. Следовательно, совокупное предложение в стране сокращается, что может частично ослабить описанный здесь стимулирующий эффект политики.

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? Макроэкономические войска попали в окружение».

– Ввести в бой резерв, – командует Гринспэн офицеру.

– Да... но ведь мы 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, 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 в темной аллее его путь преграждают двое головорезов.

– Что вам нужно? – спрашивает Гринспэн.

– Расслабься, – отвечает один.

– Как же мне расслабиться, – говорит Гринспэн, – когда мне приходится разговаривать с двумя бандитами в 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 на пальцах. Скажем так. Если что-нибудь нехорошее случится с валовым (внутренним) продуктом, ты будешь отвечать лично.

– Да-да, – добавляет другой. – Спад может оказаться для кого-то по-настоящему болезненным.

ФРС – космический отряд. ФРС может выступать в роли космического отряда. Во всяком случае, она отвечает трем основным критериям: обладает властью, окружена таинственностью и имеет офис в Нью-Йорке. Некоторые наблюдатели считают даже, что ФРС способна контролировать фондовый рынок – реальными или символическими действиями, с помощью предупреждающих мер или посредством бездействия. Впрочем, здравомыслящие люди понимают, насколько это смехотворно – рынок подчиняется лишь солнечной активности и следует за солнечными пятнами.

Хотелось бы надеяться, что нам удалось избавиться от всего этого романтического бреда в представлениях о ФРС. Если вам захочется порассуждать о ФРС, старайтесь быть проще. Скажите лишь, что ФРС занимается деньгами. Это имеет отношение ко всем.

Источник: Hellman P. Greenspan and the Feds: Captains Courageous // Wall Street Journal. 31 January, 1991. P. 18 © 1990 Dow Jones & Company, Inc. All rights reserved.

импорт. Это увеличение чистого экспорта улучшит ситуацию с внешнеторговым дефицитом, который 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, то есть Соединенные Штаты имели крупное положительное сальдо торгового баланса, – политика «дешевых» денег еще увеличит этот избыток.

Теперь рассмотрим столбец (2) табл. 15-4 и предположим еще раз, 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, конечно, означает рост внешнеторгового дефицита.

Вывод: *политика «дорогих» денег, предназначенная для смягчения инфляции, противоречит задаче корректировки дефицита торгового баланса.* Если же изначальная проблема состояла в избыточном положительном сальдо внешней торговли, политика «дорогих» денег приведет к ликвидации этого излишка.

Таким образом, мы видим, что политика «дешевых» денег облегчает торговый дефицит и усугубляет проблему положительного сальдо внешней торговли. Точно так же политика «дорогих» денег облегчает проблему положительного сальдо внешней торговли и усугубляет внешнеторговый дефицит. Дело в том, что 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.*)

ОБОБЩЕННАЯ КАРТИНА

На рис. 15-3 (*Ключевой график*) сведены воедино теоретические и политические аспекты макроэкономического анализа, проведенного в данной главе и восьми предыдущих главах. На этой «панорамной карти-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

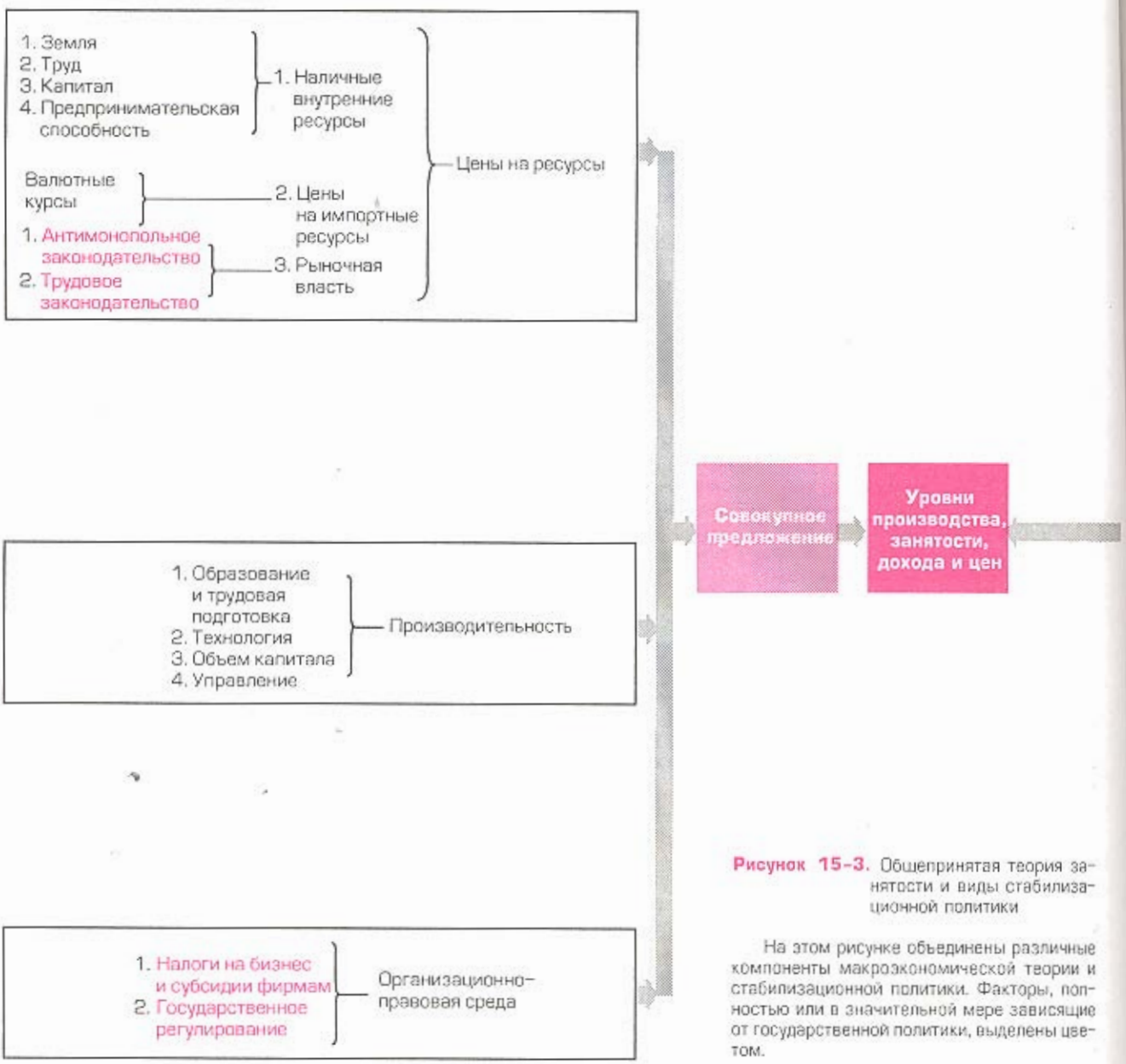
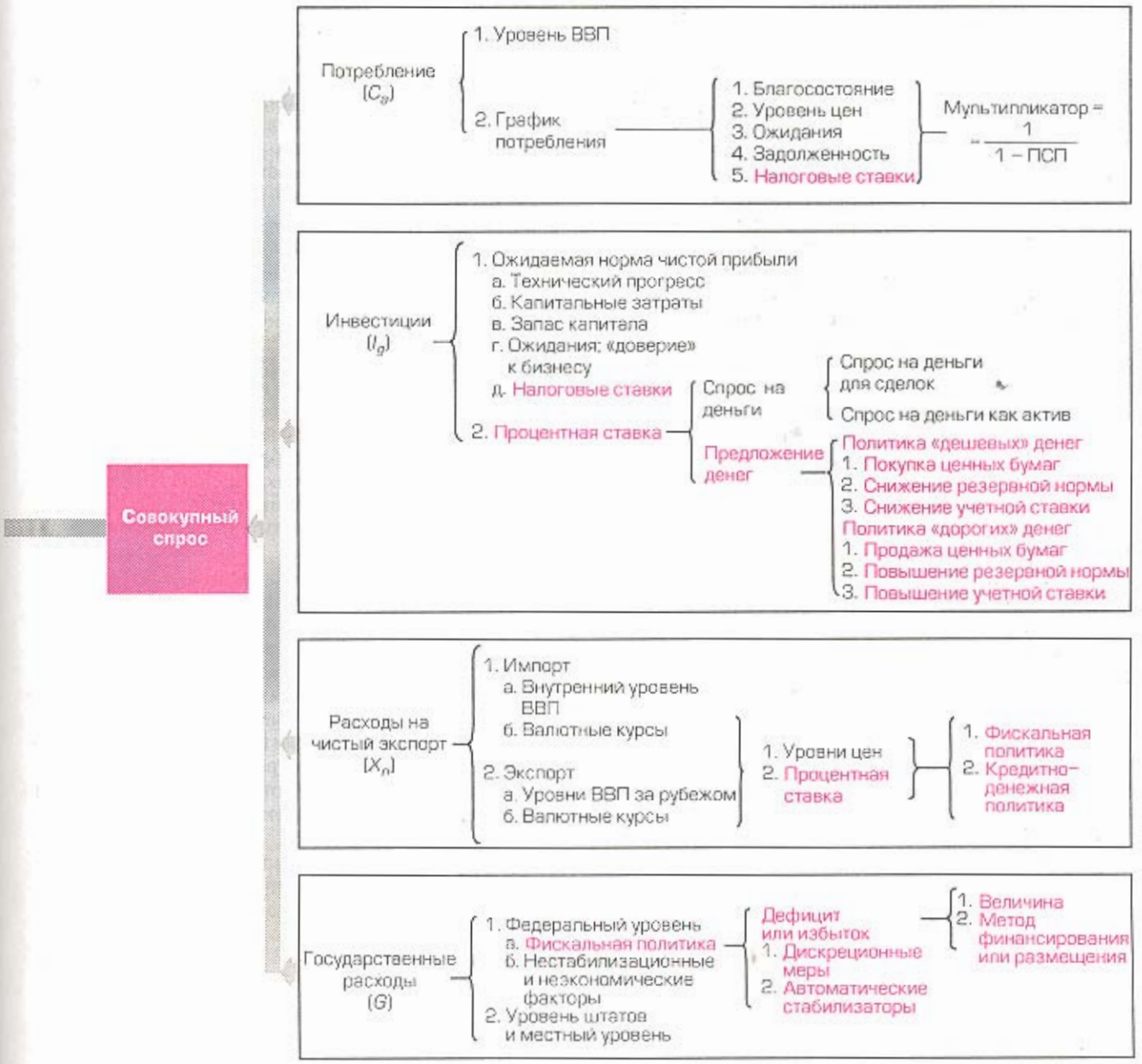


Рисунок 15-3. Общепринятая теория занятости и виды стабилизационной политики

На этом рисунке объединены различные компоненты макроэкономической теории и стабилизационной политики. Факторы, полностью или в значительной мере зависящие от государственной политики, выделены цветом.

не» видно, каким образом взаимосвязаны многие понятия и концепции, которые мы рассмотрели, и каким образом они складываются в согласованную теорию, объясняющую, чем определяется уровень занятости ресурсов в рыночной экономике.

Внимательно изучив этот рисунок, вы увидите, что уровни производства, занятости, дохода и цен определяются соотношением совокупного предложения и совокупного спроса. В особенности обратите внимание на те факторы, которые



полностью или в значительной степени зависят от государственной политики (они выделены на схеме цветом).

Упражнение для самопроверки. Предположим, что экономика, описанная этой схемой, переживает глубокий и продолжительный спад. Какие конкретные меры стабилизационной политики вы бы предложили? Пользуясь взаимосвязями, показанными на схеме, объясните, как будет действовать ваша политика.

РЕЗЮМЕ

1. Как и фискальная политика, кредитно-денежная политика призвана помочь экономике достичь такого уровня валового производства, для которого характерны полная занятость и отсутствие инфляции.

2. Для целей 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 Федеральной резервной системы.

3. Существуют три инструмента кредитно-денежной политики: а) операции на открытом рынке; б) изменение резервной нормы; в) изменение учетной ставки.

4. Воздействие кредитно-денежной политики образует цепочку 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» денег и политики «дорогих» денег.

5. К преимуществам кредитно-денежной политики относятся ее гибкость и политическая приемлемость. За последние 15 лет меры кредитно-денежной политики успешно использовались как для снижения темпов инфляции, так и для преодоления экономического спада. Сегодня практически все экономисты рассматривают кредитно-денежную политику как основной инструмент стабилизации экономики.

6. Кредитно-денежная политика сталкивается с некоторыми ограничениями и сложностями реализации: а) обновление и глобализация сферы финансов несколько затруднили проведение политики в жизнь и сделали ее эффект менее определенным и предсказуемым; б) вызванные политикой изменения денежного предложения могут оказаться частично перекрыты изменением скорости обращения денег; в) воздействие кредитно-денежной политики ослабляется, если кривая спроса на деньги пологая, а кривая спроса на инвестиции крутая; к тому же кривая спроса на инвестиции может сместиться, нейтрализуя эффект кредитно-денежной политики; г) изменение процентной ставки под воздействием кредитно-денежной политики меняет величину процентного дохода, получаемого заимодателями, а следовательно, и объем расходов некоторых людей, что ограничивает эффект политики.

7. Руководящие кредитно-денежные ведомства сталкиваются с политической дилеммой, которая заключается в том, что они в состоянии стабилизировать *либо* процентные ставки, *либо* денежное предложение, но не то и другое одновременно. В последнее время в США проводилась прагматичная кредитно-денежная политика, направленная скорее на общее оздоровление экономики, а не на стабилизацию исключительно процентных ставок или денежного предложения.

8. Влияние политики «дешевых» денег на ВВП страны усиливается сопутствующим расширением чистого экспорта, которое происходит в результате снижения внутренней процентной ставки. Точно так же политика «дорогих» денег усиливается сокращением чистого экспорта. В определенных условиях может возникнуть противоречие между воздействием кредитно-денежной политики на международную стоимость доллара для устранения таким образом дисбаланса внешней торговли и использованием этой политики для внутриэкономической стабилизации.

9. Рис. 15-3 в обобщенном виде отображает общепринятую макроэкономическую теорию и политику и заслуживает внимательного изучения.

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» и «дорогих» денег (*easy and tight money policies*)
Скорость обращения денег (*velocity of money*)
Дилемма целей (*target dilemma*)
Процентная ставка по федеральным фондам (*Federal funds rate*)
Базовая процентная ставка (*prime interest rate*)
Эффект чистого экспорта (*net export effect*)

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. Совет управляющих ФРС понижает резервную норму.

2. *Ключевой вопрос.* *Помещенная ниже таблица представляет собой упрощенные консолидированные балансы системы коммерческих банков и 12 федеральных резервных банков.*

Покажите, как будут выглядеть столбцы (1)–(3) этих балансовых отчетов после осуществления следующих трех сделок. Дайте развернутый ответ, то есть проанализируйте отдельно каждую сделку, исходя в каждом случае из данных числовых показателей (все числовые значения – в млрд дол.).

а. *Допустим, снижение учетной ставки побуждает коммерческие банки взять в федеральных резервных банках дополнительный заем в размере 1 млрд дол. Покажите, как изменился балансовый отчет, заполнив столбец (1).*

б. *Федеральные резервные банки продают ценные бумаги на 3 млрд дол. населению, которое оплачивает покупки облигаций чеками. Покажите изменение балансового отчета, заполнив столбец (2).*

в. *Федеральные резервные банки покупают ценные бумаги на 2 млрд дол. у коммерческих банков. Покажите, как выглядит новый балансовый отчет, заполнив столбец (3).*

г. *Теперь вновь проанализируйте эти три сделки, задавшись тремя вопросами. 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%?*

Консолидированный балансовый отчет: все коммерческие банки

		(1)	(2)	(3)
Активы:				
Резервы	33			
Ценные бумаги	60			
Ссуды	60			
Обязательства и собственный капитал:				
Бессрочные вклады	150			
Займы у федеральных резервных банков	3			

Консолидированный балансовый отчет: 12 федеральных резервных банков

		(1)	(2)	(3)
Активы:				
Ценные бумаги	60			
Ссуды коммерческим банкам	3			
Обязательства и собственный капитал:				
Резервы коммерческих банков	33			
Депозиты Казначейства	3			
Банкноты Федеральной резервной системы	27			

3. *Ключевой вопрос.* *Представьте себя членом Совета управляющих ФРС. Экономика переживает острую и длительную инфляцию. Как вы предложили бы изменить: а) резервную норму, б) учетную ставку и в) операции на открытом рынке? Объясните, каким*

образом каждое из предложенных вами изменений повлияет на резервы коммерческих банков, денежное предложение, процентные ставки и совокупный спрос.

4. ***Ключевой вопрос.*** *В чем состоит главная цель кредитно-денежной политики? Опишите цепочку причинно-следственных связей, которая складывается при осуществлении кредитно-денежной политики. Используя рис. 15-2 в качестве примера, объясните, как влияют на эффективность кредитно-денежной политики: а) формы кривых спроса на деньги и спроса на инвестиции; б) величина ПСП. Какое влияние на эффективность кредитно-денежной политики оказывает эффект обратной связи?*

5. Дайте оценку эффективности кредитно-денежной политики в целом. Почему операции на открытом рынке стали основным средством регулирования резервов коммерческих банков? Расскажите, с какими конкретными ограничениями сталкивается кредитно-денежная политика.

6. Объясните, почему ФРС не в состоянии одновременно стабилизировать и процентные ставки, и денежное предложение. Объясните, каким образом усилия по стабилизации процентных ставок могут послужить причиной нового витка инфляции.

7. ***Ключевой вопрос.*** *Определите разницу между процентной ставкой по федеральным фондам и базовой процентной ставкой. Почему и каким образом по процентной ставке по федеральным фондам можно судить, насколько строгая кредитно-денежная политика проводится? В 1994 г. ФРС прибегла к операциям на открытом рынке для повышения ставки федерального финансирования. Как это происходило? Как это повлияло на базисную процентную ставку?*

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. Выработайте собственный вариант стабилизационной политики, направленной на преодоление экономического спада, который включал бы в себя как фискальные, так и кредитно-денежные меры, совместимые с: а) относительным сокращением государственного сектора; б) более равномерным распределением доходов; в) высокими темпами экономического роста. Объясните тезис: «Поистине эффективная стабилизационная политика предполагает координацию фискальных и кредитно-денежных мероприятий».

10. («Последний штрих».) Как каждый из эпитетов отражает роль ФРС в экономике: ФРС – механик, ФРС – воин; ФРС – козел отпущения?

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ

Проблемы и противоречия в макроэкономике

16

ВЗГЛЯДЫ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ И ПОЛИТИКУ

После второй мировой войны преобладающее место во взглядах большинства экономистов всех промышленно развитых стран с рыночной экономикой заняли концепции макроэкономики и стабилизационной политики, представленные на рис. 15-3. В США эти концепции разделяли и демократические, и республиканские правительства, по крайней мере если судить по их конкретным политическим мероприятиям. Рис. 15-3 дает представление о современной политике стабилизации, которую в наши дни проводят практически все крупнейшие промышленно развитые государства.

Однако было бы неправильно считать, что среди экономистов царит полное единство мнений по всем вопросам макроэкономической теории и стабилизационной политики. И прежде и сейчас макроэкономика служит предметом острых споров. В этой главе мы рассмотрим разногласия между различными «лагерями» макроэкономистов, диаметрально противоположные точки зрения. Не нужно, однако, забывать, что в действительности экономисты редко придерживаются столь крайних взглядов, какие представлены в нашем сравнительном анализе.

Мы начнем с сопоставления упрощенных схем классической и кейнсианской макроэкономических теорий, затем познакомимся с *монетаристской школой*, возглавляемой Милтоном Фридменом (*Milton Friedman*), лауреатом Нобелевской премии в области экономики за 1976 г. Фридмен утверждал, что деньги играют куда более важную роль в установлении уровня экономической активности и уровня цен, чем отводила им ранняя кейнсианская тория. Потом мы перейдем к *теории рациональных ожиданий* (ТРО), согласно которой ожидания, порождаемые традиционной политикой стабилизации, во многом предопределяют ее низкую эффективность. И наконец, мы остановимся на некоторых аспектах монетаризма и ТРО, которые влились в основное русло макроэкономической мысли.

В главе 17 продолжается дискуссия о политике стабилизации и анализируется проблема одновременного существования инфляции и безработицы. Глава 18 посвящена острым вопросам бюджетного дефицита и государственного долга. Четвертую часть завершает глава 19, где рассматриваются процесс, проблемы и политика экономического роста.

КЛАССИЧЕСКАЯ И КЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИИ: ТОЛКОВАНИЕ МОДЕЛИ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Вспомним главу 9, где говорилось: **классическая экономическая теория** основывается на предпосылке, что полная занятость является нормой рыночной экономики, и лучшей политикой правительства была бы так называемая политика *laissez faire* (дословно этот французский термин означает «предоставить свободу действий», «не мешать»), или, иными словами, политика *невмешательства*. Вместе с тем согласно кейнсианской теории, повторяющиеся экономические спады или депрессии, сопровождающиеся массовой безработицей, характерны именно для капитализма, основанного на принципе невмешательства, то есть для капитализма свободного предпринимательства, и избежать потерь, связанных с незанятостью ресурсов, позволяет лишь активная политика правительства.

Можно еще раз описать эти две точки зрения на макроэкономический мир – классическую и кейнсианскую – и сравнить их между собой в их упрощенных формах с помощью кривых совокупного спроса и совокупного предложения.

КЛАССИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

С классической точки зрения кривая совокупного предложения имеет вид вертикальной прямой и является единственным фактором, определяющим реальный объем производства. Нисходящая кривая совокупного спроса стабильна и определяет лишь уровень цен.

Вертикальная кривая совокупного предложения. В классической теории кривая совокупного предложения – это вертикальная линия, как показано на рис. 16-1а. Она расположена на уровне реального производства при полной занятости, который в данном случае обозначает также реальный объем производства на пределе производственных возможностей. Согласно взглядам экономистов-классиков, тот факт, что экономика действует на уровне производства при полной занятости Q_f, объясняется: 1) законом Сэя (см. гл. 9); 2) динамичными, гибкими ценами и ставками заработной платы.

Мы подчеркиваем: экономисты-классики считали, что Q_f *не* меняется вслед за изменением уровня цен. Заметим, что по мере снижения уровня цен от P_1 к P_2 на рис. 16-1а реальный объем производства по-прежнему остается на неизменном уровне Q_f.

Однако может показаться, что эта стабильность объема производства не согласуется с восходящими кривыми предложения отдельных продуктов, представленными в главе 3. Из этой главы мы узнали, что падение цен приводит к снижению рентабельности производства и тем самым побуждает производителей выпускать *меньше* продукции и использовать *меньшее* количество рабочих. Ответ классической теории на это утверждение состоит в том, что затраты на ресурсы сокращаются в той же мере, что и цены на продукты, и, таким образом, *реальная* прибыль и объем производства остаются неизменными.

Рассмотрим экономическую деятельность некой фирмы, владелец которой должен получать *реальную* прибыль в размере 20 дол., чтобы производить реальный объем продукта в количестве 100 единиц при полной занятости ресурсов. Вспомним из главы 8, что в расчет принимается только *реальная* отдача, а не уровень цен. Предположим, единственное, что владелец вкладывает в свое предприятие (помимо собственного предпринимательского таланта), – это 10 единиц трудовых ресурсов, нанятых за плату 8 дол. в час. Таким образом, общие затраты на заработную плату равны 80 дол. (10 × × 8 дол.) Допустим также, что 100 единиц продукта будут проданы по 1 дол. за единицу, так что общая выручка составит 100 дол. (100 × 1 дол.). *Номинальная* прибыль этой фирмы составляет 20 дол. (100 дол. – 80 дол.). Приняв эту цену (1 дол.) за 100%-ный базовый индекс цен, мы увидим, что *реальная* прибыль тоже равна 20 дол. (20 дол./1). Следовательно, достигнута полная занятость. А если уровень цен снизится наполовину? Сумеет ли наш производитель по-прежнему зарабатывать 20 дол. реальной прибыли, необходимой для производства 100 единиц продукта при полной занятости?

Классическая теория отвечает: «Да». Теперь, когда цена единицы продукта равна всего лишь 50 центам, общая выручка составит только 50 дол. (100 × 0,50 дол.). Однако затраты на 10 единиц трудовых ресурсов сократятся до 40 дол. (10 × 4 дол.), поскольку ставка заработной платы также снизится наполовину. Хотя *номинальная* прибыль уменьшится до 10 дол. (50 дол. – 40 дол.), *реальная* прибыль останется на прежнем уровне – 20 дол. Разделив денежную прибыль в размере 10 дол. на новый индекс цен (выраженный десятичной дробью), мы получим *реальную* прибыль 20 дол. (10 дол./ 0,50).

При абсолютно гибкой заработной плате никаких изменений реальной отдачи не произойдет, соответственно не будет их и в производственной деятельности фирм. В этом случае изменение уровня цен не повлечет за собой снижение уровня полной занятости в экономике.

Стабильный совокупный спрос. Сторонники классической теории считали, что в основе совокупного

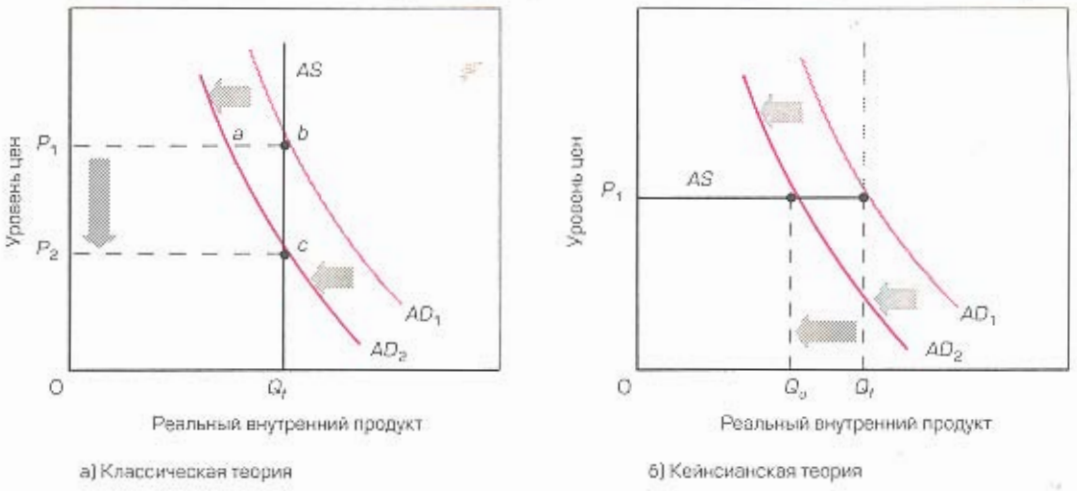


Рисунок 16–1. Классическая и кейнсианская точки зрения на макроэкономику

Согласно классической теории (рис. а), совокупное предложение определяет реальный объем внутреннего производства при полной занятости ресурсов, в то время как совокупный спрос определяет уровень цен. Совокупный спрос обычно стабилен, однако, если он снизится, скажем, с AD_1 до AD_2, уровень цен быстро упадет с P_1 до P_2, что устранит временный избыток предложения *ab* и восстановит полную занятость в точке *c*. Кейнсианская теория (рис. б) гласит, что совокупный спрос нестабилен и что цены и ставки заработной платы с трудом подвержены снижению. Сокращение совокупного спроса с AD_1 до AD_2 не отразится на уровне цен. Скорее реальный объем производства уменьшится с Q_f до Q_0 и может оставаться в этом состоянии равновесия бесконечно.

спроса лежат деньги. Реальный объем продукта, который может быть куплен, зависит от: 1) количества денег, имеющихся у домохозяйств и фирм; 2) покупательной способности, или реальной стоимости, этих денег, которая определяется уровнем цен. Покупательная способность доллара означает реальное количество товаров и услуг, которое можно купить на доллар. По мере движения вниз по вертикальной оси рис. 16-1а уровень цен падает. Это значит, что покупательная способность каждого доллара растет и, следовательно, на конкретную сумму денег можно купить больше реального продукта. Если уровень цен снизится наполовину, то на конкретную сумму денег можно будет купить вдвое больше реального продукта. При постоянном предложении денег уровень цен и реальный объем производства находятся в обратно пропорциональной зависимости.

А что можно сказать о *положении* кривой совокупного спроса? Согласно взглядам приверженцев классической теории, совокупный спрос остается стабильным, если руководящие кредитно-денежные ведомства поддерживают постоянный уровень денежного предложения в экономике. При фиксированном совокупном предложении рост денежной массы смещает кривую совокупного спроса вправо и порождает инфляцию спроса. Сокращение денежной массы смещает кривую влево и приводит к дефляции. Таким образом, ключом к стабильности уровня цен, как утверждали экономисты-классики, служит контроль за предложением денег, призванный предотвратить незапланированные сдвиги в совокупном спросе.

И наконец, последнее замечание: даже в случае сокращения денежного предложения, а следовательно, и совокупного спроса экономика, представленная на рис. 16-1а, *не* столкнется с безработицей. Скорее всего, немедленным эффектом падения совокупного спроса с AD_1 до AD_2 станет излишек предлагаемой продукции, поскольку совокупный объем производства товаров и услуг превосходит совокупные расходы на величину *ab*. Но исходя из того, что цены на продукты и ресурсы легко подвержены снижению, этот излишек предложения приведет к падению цен на продукты, заработной платы рабочих и цен на другие ресурсы. В результате общий уровень цен быстро снизится с P_1 до P_2, где величина спроса на продукцию и величина ее предложения вновь достигнут равновесия, на этот раз в точке *c*. Поскольку уровень цен упал с P_1 до P_2, реальный объем производства остается на уровне полной занятости.

Кейнсианский взгляд

Противоположную точку зрения представляет **кейнсианство**, согласно которому цены на продукты и ставки заработной платы с трудом поддаются снижению, в результате чего создается ситуация, графически описанная горизонтальной кривой совокупного предложения. Кроме того, совокупный

спрос подвержен периодическим изменениям, вызванным изменениями детерминант совокупного спроса (см. табл. 11-1).

Горизонтальная кривая совокупного предложения (до уровня производства при полной занятости). Негибкость цен и ставок заработной платы в сторону понижения, о которой шла речь в главе 11, воплощается в горизонтальной кривой совокупного предложения, как показано на рис. 16-1б. Здесь сокращение реального объема производства с Q_f до Q_u никак не влияет на уровень цен. И наоборот, увеличение реального объема производства с Q_u до Q_f тоже никак не отразится на уровне цен. Поэтому кривая совокупного предложения идет вправо от нулевого реального объема производства до объема производства при полной занятости Q_f. Сразу же по достижении уровня полной занятости кривая совокупного предложения на этой упрощенной схеме становится вертикальной, как показано пунктирной вертикальной линией, идущей вверх от точки Q_f на горизонтальной кривой совокупного предложения.

Нестабильный совокупный спрос. Приверженцы кейнсианской теории считают, что совокупный спрос не остается постоянным в разные периоды времени, даже если не меняется предложение денег. В частности, инвестиционный компонент совокупного спроса колеблется, изменяя положение кривой совокупного спроса. Предположим, что совокупный спрос на рис. 11-1б сокращается с AD_1 до AD_2. Это отразится только на реальном объеме производства и занятости, поскольку реальный объем производства уменьшится с Q_f до Q_u, а уровень цен останется неизменным – P_1. Более того, кейнсианцы полагают, что если не произойдет мощного компенсирующего увеличения совокупного спроса, реальный объем производства может остаться на уровне Q_u, который находится ниже Q_f – уровня производства при полной занятости. В подобных условиях избежать потерь, вызванных спадом или депрессией, позволит лишь энергичная макроэкономическая политика правительства, направленная на управление совокупным спросом. *(Ключевой вопрос 1.)*

Краткое повторение 16–1

Классическая теория

- Кривая совокупного спроса вертикальна на уровне производства при полной занятости.
- Кривая совокупного спроса остается стабильной, если предложение денег постоянно.

Кейнсианская теория

- Кривая совокупного предложения горизонтальна.
- Кривая совокупного спроса нестабильна в основном из-за неустойчивости инвестиций.

КЕЙНСИАНСТВО И МОНЕТАРИЗМ

К настоящему времени классическая экономическая теория прибрела современные формы. Одна из них – **монетаризм**, согласно которому рынки характеризуются высоким уровнем конкуренции и именно конкурентность рыночной системы придает экономике высокую степень макроэкономической стабильности. Как и классическая экономическая теория, монетаризм утверждает, что порождаемая рыночной конкуренцией гибкость цен и ставок заработной платы служит причиной колебаний совокупного спроса, которые приводят к изменению скорее цен на продукты и ресурсы, чем объема производства и уровня занятости. Таким образом, рыночная система обеспечивает значительную макроэкономическую стабильность, *если не осуществляется государственное вмешательство в экономику.*

Проблема, с точки зрения монетаристов, состоит в том, что закон о минимальной ставке заработной платы, законодательная деятельность в интересах профсоюзов, поддержание цен на сельскохозяйственную продукцию, монопольное законодательство в интересах бизнеса и другие мероприятия правительства приводят к тому, что цены и ставки заработной платы утрачивают присущую им гибкость в сторону понижения. Система свободного рынка способна обеспечить значительную макроэкономическую стабильность, но государственное вмешательство вопреки его благим намерениям подрывает эту способность. Более того, монетаристы считают, что неуклюжие и ошибочные попытки государства стабилизировать экономику с помощью *дискреционной* фискальной и кредитно-денежной политики порождают нестабильность системы, а именно деловой цикл.

Учитывая сказанное, неудивительно, что монетаристы выступают ярыми сторонниками принципа невмешательства, или свободного рынка. Государственное управление расценивается как бюрократическое, неэффективное, вредное для частной инициативы и зачастую содержащее политические ошибки, которые подрывают устойчивость экономики. Более того, как подчеркивает Фридмен, централизованное государственное управление неизбежно подавляет свободу личности[1]. Государственный сектор должен быть как можно меньше.

Таким образом, взгляды кейнсианцев и монетаристов на частный и государственный секторы почти диаметрально противоположны.

С точки зрения кейнсианцев, нестабильность экономики обусловлена нестабильностью частных

[1] Философия Фридмена подробно изложена в двух его книгах: *Friedman M.* Capitalism and Freedom. Chicago: The University of Chicago Press, 1962; *Friedman M., Friedman R.* Free to Choose. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980.

инвестиций. Государство играет положительную роль, применяя соответствующие стабилизационные меры.

С точки зрения монетаристов, государство оказывает вредное влияние на экономику. Оно порождает косность, которая ослабляет стабилизирующую способность рыночной системы; государство к тому же проводит фискальные и кредитно-денежные мероприятия, которые, хотя и диктуются благими намерениями, усиливают ту самую нестабильность, для борьбы с которой предназначены.

Основные уравнения

И кейнсианская теория, и монетаризм основывают свой анализ на специфических уравнениях.

Уравнение совокупных расходов. Как отмечалось в главах 9 и 10, кейнсианская теория придает главное значение совокупным расходам и их компонентам. Вот основное кейнсианское уравнение:

$$C_a + I_g + X_n + G = \text{ВВП}. \quad (1)$$

Согласно этой теории, совокупный объем посленалоговых потребительских расходов (C_a), валовых инвестиций (I_g), чистого экспорта (X_n) и государственных расходов (G) определяет общую стоимость проданных товаров и услуг. В состоянии равновесия величина $C_a + I_g + X_n + G$ (совокупные расходы) равна ВВП (реальный объем производства).

Уравнение обмена. Монетаризм же важнейшее значение придает деньгам. Основное уравнение монетаризма – это **уравнение обмена**:

$$MV = PQ, \quad (2)$$

где M – предложение денег; V – **скорость обращения денег**, то есть *среднее количество раз, которое доллар тратится на приобретение готовых товаров и услуг в течение года*; P – уровень цен, или, точнее, *средняя цена, по которой продается каждая единица произведенного продукта*; Q – физический объем производства товаров и услуг.

Название «уравнение обмена» вполне понятно. Левая часть уравнения (MV) представляет собой общий объем *расходов* покупателей на приобретение произведенных благ, тогда как правая часть (PQ) представляет собой валовой *доход* продавцов этих благ.

«Различие между двумя подходами можно сравнить с двумя оценками потока воды, проходящего через канализационную трубу в объеме, скажем, 6 тыс. галлонов в час. Неокейнсианец мог бы сказать, что поток 6 тыс. галлонов за час состоит из 3 тыс. галлонов, поступающих за час с бумажной фабрики, 2 тыс. галлонов за час – с автозавода и 1000 галлонов за час – из торгового центра. Монетарист сказал бы, что этот канализационный поток 6 тыс. галлонов в час складывается из 200 галлонов, наполняющих в среднем канализационный резервуар за один раз, при том что полная смена воды в резервуаре происходит 30 раз каждый час»[2].

Оба подхода – и кейнсианский, и монетаристский – полезны и помогают разобраться в макроэкономике. На самом деле кейнсианское уравнение можно легко «перевести» на монетаристский язык. Согласно монетаристскому подходу, совокупные расходы есть не что иное, как предложение денег, умноженное на скорость их обращения. Короче говоря, MV – это монетаристский эквивалент равновесной величины $C_a + I_g + X_n + G$. Коль скоро MV есть общая годовая сумма затрат на готовые товары, она равна номинальному ВВП. Далее, номинальный ВВП представляет собой сумму физических объемов производства различных товаров и услуг (Q), умноженную на соответствующие цены (P), то есть ВВП = PQ. Таким образом, мы можем заменить кейнсианское уравнение $C_a + I_g + X_n + G =$ = ВВП в номинальном выражении на монетаристское уравнение обмена $MV = PQ$[3].

Эти два подхода фактически представляют собой две точки зрения на одно и то же. Тем не менее по-прежнему сохраняется принципиальный вопрос: какая из этих макроэкономических теорий точнее отображает действительность и, следовательно, служит лучшей основой для экономической политики?

В фокусе деньги. Кейнсианское уравнение отводит деньгам второстепенную роль. Действительно, кейнсианская концепция кредитно-денежной политики (см. гл. 15) предусматривает довольно сложный передаточный механизм, который изображен на рис. 16-2а. Смена кредитно-денежной политики меняет денежное предложение в стране. Изменение денежного предложения воздействует на процентную ставку, которая влияет на уровень инвестиций. Если экономика работает не на полную мощность, изменения в инвестициях влияют на номинальный ВВП (= PQ), изменяя реальный объем производства (Q) через мультипликатор дохода. Если же экономика достигла полной занятости, изменения в инвестициях воздействуют на номинальный ВВП, изменяя уровень цен (P).

Как утверждают кейнсианцы, в этой цепи причинно-следственных связей много слабых звеньев, в результате чего кредитно-денежная политика оказывается ненадежным и малодейственным средст-

[2] *Sichel W. and Eckstein P.* Basic Economic Concepts. Chicago: Rand McNally College Publishing Company, 1974. P. 344.

[3] Техническое замечание: между левой частью кейнсианского уравнения $C_a + I_g + X_n + G$ и левой частью монетаристского уравнения обмена MV существует важное концептуальное различие, а именно: если первая показывает планируемые, или *предполагаемые*, расходы, то вторая отражает *фактические* расходы.

а) Кейнсианский передаточный кредитно-денежный механизм

б) Монетаристский передаточный кредитно-денежный механизм

Рисунок 16-2. Альтернативные взгляды на передаточный кредитно-денежный механизм

Объясняя, каким образом изменение денежного предложения влияет на номинальный ВВП, кейнсианцы (рис. а) подчеркивают роль процентных ставок и инвестиционных расходов. В отличие от них монетаристы (рис. б) считают, что изменение денежного предложения непосредственно воздействует на совокупный спрос и через него — на номинальный ВВП.

вом стабилизации по сравнению с фискальной политикой. Например, вспомните из рис. 15-2, что кредитно-денежная политика относительно неэффективна, если кривая спроса на деньги полога, а кривая спроса на инвестиции крута. Кроме того, возможно неблагоприятное смещение кривой спроса на инвестиции, при котором изменение процентной ставки не влияет на инвестиционные расходы или влияет очень слабо. Не слишком эффективна политика «дешевых» денег и в том случае, если банки и другие депозитные учреждения не стремятся давать ссуды или население не проявляет желания брать кредиты.

Монетаристы убеждены, что кредитно-денежная политика определяет уровень экономической активности в гораздо большей степени, чем считают кейнсианцы. *Монетаристы видят в денежном предложении единственный важнейший фактор, определяющий уровни производства, занятости и цен.* Они предлагают отличную от кейнсианской цепь причинно-следственных связей между денежным предложением и уровнем экономической активности. Не ограничивая влияние роста денежной массы покупкой облигаций и, следовательно, падением процентной ставки, монетаристы полагают, что расширение денежного предложения повышает спрос на все виды активов — и реальные, и финансовые, — а также на производимый продукт. В условиях полной занятости цены на все это растут. Кроме того, монетаристы считают скорость обращения денег стабильной — в том смысле, что ее колебания невелики и она не изменяется в ответ на изменение самого по себе денежного предложения. Значит, изменения денежного предложения оказывают предсказуемое воздействие на уровень номинального ВВП ($= PQ$). Говоря конкретнее, увеличение M ведет к увеличению P либо Q или же одновременно P и Q в определенном сочетании; уменьшение M дает противоположный результат.

Монетаристы полагают, что хотя изменение M и может вызвать краткосрочные изменения реального объема производства и занятости, но поскольку рынок приспосабливается к этому изменению, в длительной перспективе изменение M воздействует на уровень цен. По мнению монетаристов, экономике частного предпринимательства внутренне присущи устойчивость и производство на уровне полной занятости. Этот конкретный уровень производства при полной занятости зависит от таких «реальных» факторов, как количество и качество труда, капитала, земли и технологии (см. гл. 19). Здесь важно, что если величина Q при данных производственных возможностях постоянна, то изменения M приведут к изменениям P.

В монетаристской теории передаточный механизм проще, чем предполагает кейнсианская модель. Обратите внимание на рис. 16-2б, что, с точки зрения монетаристов, изменение предложения денег непосредственно проявляется в изменении совокупного спроса, которое изменяет номинальный ВВП. Монетаристы считают, что изменение денежного предложения влияет на все компоненты сово-

купного спроса, а не только на инвестиции. Кроме того, в монетаристской модели изменение совокупного спроса оказывает долгосрочное воздействие на номинальный ВВП преимущественно через изменение уровня цен, а не через изменение реального объема производства.

Стабильна или нестабильна скорость обращения денег?

Ключевой вопрос в теоретической полемике между кейнсианцами и монетаристами заключается в том, стабильна или нет скорость обращения денег V. Следует отметить, что понятие «стабильный» в том смысле, в котором оно употребляется здесь, не является синонимом понятия «постоянный». Монетаристам хорошо известно, что скорость обращения денег сегодня выше, чем в 1945 г. Сокращение периодов между днями выдачи заработной платы, более широкое применение кредитных карточек, появление технических средств, ускоряющих платежи, увеличили скорость обращения денег с 1945 г. Все эти факторы позволили людям держать в виде наличности и на чековых счетах меньше денег относительно номинального ВВП.

Утверждая, что скорость обращения денег стабильна, монетаристы имеют в виду, что воздействующие на нее факторы сами меняются постепенно и предсказуемо. Изменение скорости обращения денег от года к году легко предвидеть. Более того, скорость обращения денег не меняется в ответ на изменение самого по себе денежного предложения.

Если скорость обращения денег стабильна, то уравнение обмена подтверждает правоту монетаристов, заявляющих, что между денежным предложением и номинальным ВВП ($= PQ$) существует прямая и предсказуемая зависимость.

Допустим, что $M = 100$, $V = 1$, а номинальный ВВП = 100. Предположим также, что скорость обращения денег ежегодно увеличивается стабильными темпами 2%. С помощью уравнения обмена мы можем предсказать, что если денежное предложение будет расти на 5% в год, то номинальный ВВП увеличится примерно на 7%: M увеличится со 100 до 105, V возрастет с 1 до 1,02 и номинальный ВВП возрастет со 100 до приблизительно 107 ($105 \times 1{,}02$).

Но если V нестабильна, то вполне справедливо кейнсианское утверждение о второстепенной роли денег в макроэкономике. Если V из периода в период изменяется непредсказуемым образом, то связь между M и PQ оказывается слабой и неопределенной и устойчивый рост M не обязательно воплотится в устойчивом росте номинального ВВП.

Монетаристы: V стабильна. Чем подкрепляют монетаристы свой тезис о стабильности V? Они утверждают, что люди проявляют довольно устойчивое желание владеть деньгами по сравнению с готовностью держать другие финансовые и реальные активы или приобретать продукцию текущего производства. Факторы, определяющие, какое количество денег хотят иметь люди и фирмы в каждый конкретный момент времени, не зависят от денежного предложения. И самое главное — количество денег, которым население желает владеть, определяется уровнем номинального ВВП.

Возьмем простой пример. Допустим, что при номинальном ВВП 400 млрд дол. количество денег, которое *желает* иметь население для покупки этого объема произведенной продукции, равно 100 млрд дол. (то есть V равна 4). Если, далее, мы предположим, что *фактическое* денежное предложение составляет 100 млрд дол., то можно сказать, что в экономике установилось денежное равновесие, то есть *фактическая* величина денежного предложения равна количеству денег, которое население *желает* иметь.

С позиции монетаризма расширение денежного предложения, скажем, на 10 млрд дол. нарушит это равновесие, так как у населения окажется больше денег, или ликвидности, чем оно хочет иметь; фактическое количество наличных денег превышает желаемое количество. Естественная реакция населения (домохозяйств и предпринимательских структур) — восстановить желаемое соотношение денег и других объектов собственности, таких, как акции и облигации, фабрики и оборудование, дома и автомобили, одежда и игрушки. У населения оказалось больше денег, чем ему нужно, а способом избавиться от лишних денег являются покупки. Но денежные расходы одного увеличивают количество наличных средств на текущем, или чековом, счете другого, который в свою очередь тоже стремится потратить лишнюю наличность.

Коллективная попытка сократить объем наличных денег расширит совокупный спрос и тем самым подтолкнет вверх уровень номинального ВВП. Поскольку скорость обращения денег равна 4 — то есть один доллар тратится (оборачивается) в среднем 4 раза в год, — номинальный ВВП должен возрасти на 40 млрд дол. Когда номинальный ВВП достигнет уровня 440 млрд дол., *фактическое* денежное предложение в размере 110 млрд дол. вновь станет тем количеством денег, которое население *желает* иметь, и таким образом равновесие восстановится. Расходы на товары и услуги будут расти до тех пор, пока номинальный ВВП не увеличится в достаточной мере, чтобы восстановилось изначальное равновесие между номинальным ВВП и денежным предложением.

Соотношение ВВП/M определяет величину V. Стабильность соотношения между ВВП и M означает стабильность V.

Кейнсианцы: V нестабильна. По мнению кейнсианцев, скорость обращения денег изменчива и непред-

сказуема. Эту точку зрения легко понять, если вспомнить кейнсианскую концепцию спроса на деньги (см. гл. 13). Деньги требуются не только для заключения сделок, но и для владения ими как активом. Деньги, на которые предъявляется спрос *для сделок*, — это «активные» деньги, то есть деньги, которые переходят из рук в руки и обращаются в потоке доходов-расходов. Скорость обращения доллара для сделок — это некая положительная величина; доллар для сделок можно в среднем истратить, например, 6 раз в год и, таким образом, купить продукции на 6 дол. В данном случае V каждого доллара для сделок равна 6.

Но деньги, на которые предъявляется спрос как на *актив*, то есть деньги, которые люди держат в качестве актива, — это «бездействующие» деньги; эти доллары *не обращаются* в потоке доходов-расходов, и, следовательно, скорость их обращения равна нулю. Отсюда следует, что общая скорость обращения всей денежной массы зависит от пропорции, в которой она распадается на деньги для сделок и деньги как актив. Чем больше удельный вес «деятельных» денежных средств, используемых для сделок, тем выше V. И наоборот, чем больше удельный вес «ленивых» денежных средств, используемых в качестве активов, тем ниже V.

На этом основании кейнсианцы отвергают монетаристский передаточный механизм, предполагающий причинно-следственную зависимость между изменением M и изменением ВВП, утверждая, что денежные средства, используемые в качестве активов, могут поглощать значительную часть прироста денежного предложения, *вызывая падение* V. Предположим, взяв самый крайний случай, что население превращает в дополнительные активы *весь* прирост денежного предложения, то есть просто откладывает дополнительные деньги и совершенно не использует их для сделок. Денежное предложение возрастет, но скорость обращения упадет настолько, что полностью перекроет эффект этого роста денежного предложения и он абсолютно никак не повлияет на величину совокупного спроса и размер номинального ВВП.

Кейнсианскую позицию можно представить в чуть более развернутом виде, вернувшись к рис. 13-2. Мы видим, что относительная величина спроса на деньги как актив изменяется обратно пропорционально процентной ставке. *Расширение* денежного предложения ведет к *снижению* процентной ставки. В результате владеть деньгами в качестве актива становится менее накладно, и население будет держать больше денежных активов с нулевой скоростью обращения. Поэтому общая скорость обращения денежной массы упадет. *Сокращение* денежного предложения, наоборот, вызывает *рост* процентной ставки, и, следовательно, владеть деньгами в качестве актива становится более накладно. Последующее сокращение денежных активов увеличит общую скорость обращения денег.

С точки зрения кейнсианцев, скорость обращения денег изменяется: 1) *прямо пропорционально процентной ставке и* 2) *обратно пропорционально денежному предложению.* Если это так, то стабильной связи между M и номинальным ВВП, которую предлагает монетаристский передаточный механизм, *не существует*, потому что V меняется с изменением M.

Теперь мы имеем возможность более полно оценить материал, изложенный в конце главы 15, где обсуждались возможные недостатки кредитно-денежной политики. Мы отметили, что V обладает особенностью меняться в направлении, обратном M. Наш нынешний анализ выявляет цепочку причинно-следственных связей, через которую это происходит.

Эмпирическое доказательство. Стабильность V — вопрос эмпирический, и обращения к «фактам», казалось бы, должно быть вполне достаточно для установления истины. Но, к сожалению, добыть и правильно истолковать факты — дело непростое.

Монетаристы думают, что сила эмпирического доказательства на их стороне. На рис. 16-3 представлены денежное предложение и номинальный объем внутреннего производства (PQ). Если $MV = PQ$, то тесная связь между M и PQ указывает на стабильность V. Из этого монетаристы делают вывод, что денежное предложение является решающим фактором, определяющим номинальный ВВП; цепочка причинно-следственных связей тянется от M к номинальному ВВП.

Кейнсианцы противопоставляют этим рассуждениям два возражения.

1. С помощью простого преобразования выражения $MV = PQ$ получаем $V = PQ/M$ = ВВП/M. Значит, мы можем вычислить V на основе эмпирических данных, просто разделив номинальный объем производства в каждом году (ВВП) на величину денежного предложения. Кейнсианцы утверждают, что получаемые таким образом данные, представленные на рис. 16-4, опровергают тезис монетаристов о стабильности V. Заметьте, что от года к году наблюдались значительные колебания скорости обращения денег, даже в период так называемой «устойчивой» тенденции к росту в 1945–1982 гг. Обратите внимание также на заметное изменение скорости обращения денег после 1982 г. В некоторые годы из этого временно́го периода скорость обращения денег падала.

Кроме того, кейнсианцы отмечают, что тесная связь между скоростью обращения денег и процентной ставкой, показанная на рис. 16-4, подтверждает их теоретический вывод о том, что скорость обращения денег изменяется прямо пропорционально процентной ставке. (Краткосрочная процентная ставка, о которой здесь идет речь, — это ставка

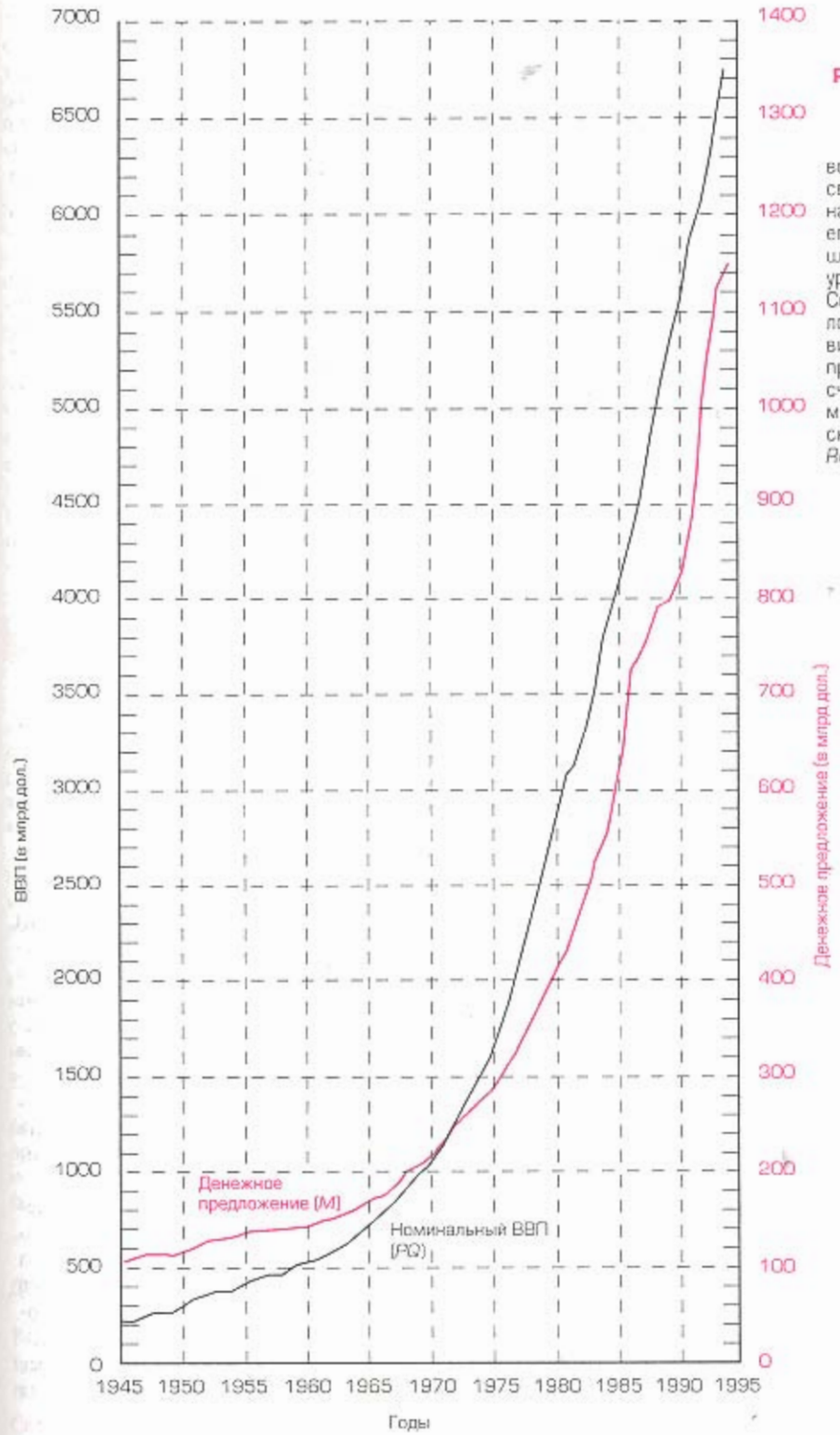


Рисунок 16-3. Денежное предложение и ВВП, 1945–1994 гг.

Монетаристы ссылаются на существование тесной положительной взаимосвязи денежного предложения и номинального ВВП как на подтверждение своего тезиса о том, что деньги являются решающим фактором, определяющим уровни экономической активности и цен. Согласно их концепции, денежное предложение – «причина», а ВВП – «следствие». Кейнсианцы же оспаривают эту предпосылку. Кроме того, монетаристы считают, что тесная связь между *M* и номинальным ВВП говорит о стабильности скорости обращения денег (*Economic Report of the President*).

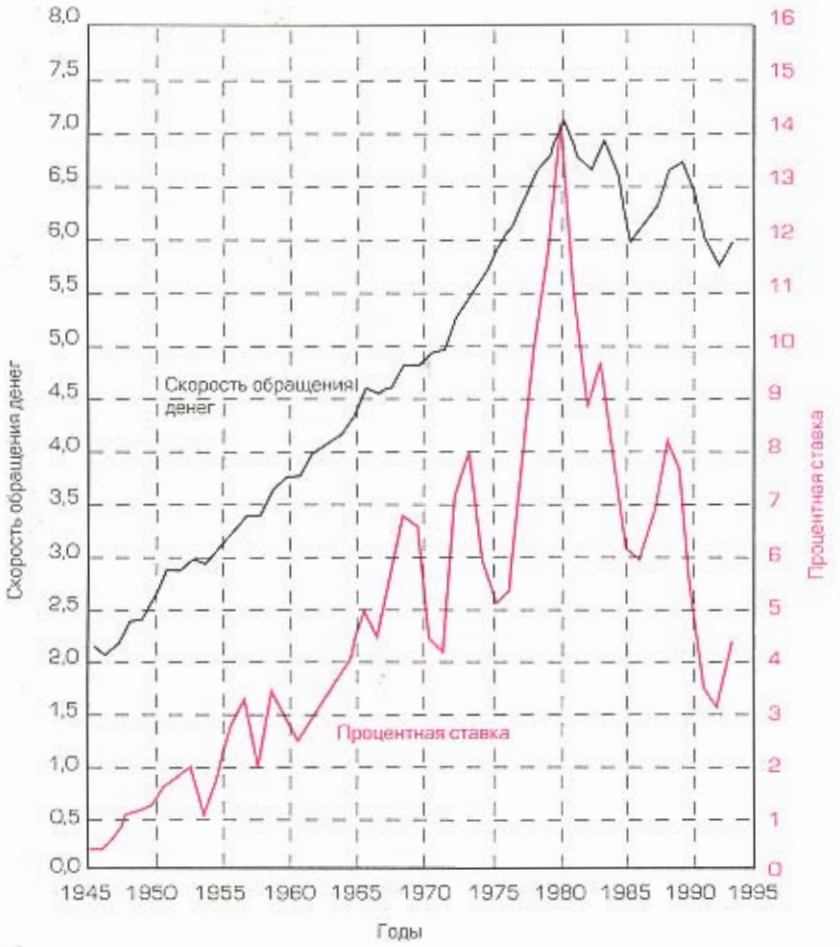


Рисунок 16-4. Скорость обращения денег и процентная ставка, 1945–1994 гг.

Кейнсианцы утверждают, что скорость обращения денег подвержена как циклическим, так и долгосрочным колебаниям. Отсюда они заключают, что какая-либо связь между изменением денежного предложения и последующим изменением номинального ВВП слаба и сомнительна. Говоря конкретнее, кейнсианцы считают, что скорость обращения денег изменяется прямо пропорционально процентной ставке, поскольку понижение процентной ставки увеличивает объем денежных активов с нулевой скоростью обращения и, следовательно, понижает общую скорость обращения денег (*Economic Report of the President*).

трехмесячных казначейских векселей.) Скорость обращения денег, по мнению кейнсианцев, подвержена как циклическим, так и долгосрочным колебаниям, которые ослабляют значение денег как фактора, определяющего объем производства, уровни занятости и цен.

Еще кейнсианцы напоминают, что при большом объеме денежного предложения незначительное изменение скорости обращения денег может оказать существенное влияние на номинальный ВВП. Например, предположим, что M составляет 300 млрд дол., а V равна 5. Скромный рост V на 10% приведет к увеличению номинального ВВП на 150 млрд дол. То есть MV, а следовательно, и PQ первоначально равны 1500 млрд дол. (300 млрд дол. × 5); если теперь V возрастет на 10% до 5,5, то PQ составит 1650 млрд дол. (MV = 300 млрд дол. × 5,5). *Очень небольшое колебание V может перекрыть собой крупное в абсолютном выражении изменение M.*

2. В ответ на выводы из рис. 16-3 кейнсианцы замечают, что *взаимосвязь* и *причинность* – совершенно разные вещи. Изображенные на рис. 16-3 изменения номинального ВВП в действительности могли быть вызваны изменениями совокупных расходов ($C_a + I_g + X_n + G$), как это предполагается в кейнсианской модели. Возможно, благоприятные изменения в ожиданиях предпринимателей привели к увеличению капиталовложений. К тому же отмеченный рост номинального объема производства вполне мог побудить – а фактически вынудить – предпринимателей и потребителей занимать больше денег у коммерческих банков для финансирования растущей деловой активности.

Кейнсианцы утверждают, что на самом деле цепочка причинно-следственных связей тянется скорее *от* совокупных расходов *к* объему производства и *к* денежному предложению, чем *от* денежного предложения *к* совокупному спросу и *к* объему производства, как предполагают монетаристы. Здесь особенно важно, считают кейнсианцы, что данные рис. 16-3 согласуются с кейнсианской точкой зрения в той же мере, как и с монетаристской позицией.

Вопрос о стабильности V остается камнем преткновения в дебатах между кейнсианцами и моне-

таристами. Например, значительная нестабильность скорости обращения денежной категории *M*1 (показанной на рис. 16-4) побудила многих монетаристов переключить свое внимание на кажущуюся более стабильной категорию *M*2. Однако за последние несколько лет соотношение между *M*2, номинальным ВВП и уровнем цен также стало непредсказуемым. Признавая эти трудности, некоторые монетаристы обратились к еще более широким показателям денежной массы; другие же сузили сферу своего внимания до *денежной базы* — наличных денежных средств в обращении плюс банковские резервы.

Однако весь опыт последнего десятилетия не очень-то благоприятствовал строгой монетаристской концепции, согласно которой скорость обращения *M*1 или *M*2 стабильна и предсказуема. Кейнсианцы поспешили подчеркнуть, что теория, лишенная четко определенной ключевой переменной — денежного предложения, — не может служить прочной основой для разработки макроэкономической политики.

Краткое повторение 16-2

- Кейнсианцы считают, что экономике изначально присуща нестабильность и потому она нуждается в стабилизации с помощью активной фискальной и кредитно-денежной политики; с точки зрения монетаристов, экономика относительно стабильна при отсутствии государственного вмешательства в ее деятельность.
- Кейнсианцы придают основное значение уравнению совокупных расходов ($C_o + I_g + X_n + G$ = ВВП), в то время как монетаристы основывают свой анализ на уравнении обмена ($MV = PQ$).
- Кейнсианцы полагают, что эффект изменения денежного предложения проявляется через измерение процентных ставок, инвестиций и совокупных расходов; монетаристы настаивают на существовании прямой взаимосвязи предложения денег, совокупного спроса и номинального ВВП.
- По мнению кейнсианцев, скорость обращения денег ($V = PQ/M$) меняется прямо пропорционально процентной ставке и обратно пропорционально денежному предложению, монетаристы же утверждают, что скорость обращения денег относительно стабильна.

Дебаты о политике

Различия между кейнсианской и монетаристской теориями распространяются на стабилизационную политику.

Спор о фискальной политике. Хотя кейнсианцы признают важность кредитно-денежной политики, они считают, что фискальная политика — гораздо более мощное и надежное стабилизационное средство. Это следует из основного уравнения кейнсианства. Государственные расходы представляют собой непосредственный компонент совокупных расходов и, следовательно, совокупного спроса. А налоги отстоят от них в этом смысле на расстоянии одного короткого шага, поскольку считается, что изменения в налогообложении воздействуют на потребление и инвестиции вполне определенным и предсказуемым образом.

Монетаристы умаляют значение фискальной политики как стабилизационного средства или даже вовсе отвергают ее в этом качестве. Они считают фискальную политику слабой и неэффективной и объясняют это **эффектом вытеснения** (см. гл. 12). Предположим, государство создает бюджетный дефицит, продавая облигации, то есть занимая деньги у населения. Но прибегая к заимствованию, государство вступает в конкурентную борьбу за денежные ресурсы с частным бизнесом. Государственные займы увеличивают спрос на деньги, приводят к росту процентной ставки и таким образом вытесняют значительное количество частных инвестиций, которые в противном случае могли бы приносить прибыль. Следовательно, чистое воздействие бюджетного дефицита на совокупные расходы непредсказуемо или, в лучшем случае, весьма незначительно.

Более точное представление об эффекте вытеснения можно получить, вернувшись к рис. 15-2. Финансирование дефицита государственного бюджета увеличивает спрос на деньги, смещая кривую D_m на рис. 15-2а вправо. При неизменном предложении денег S_m равновесная процентная ставка возрастет. Рост процентной ставки, по мнению монетаристов, будет довольно велик, поскольку кривая D_m относительно крута.

Более того, монетаристы считают, что кривая спроса на инвестиции, изображенная на рис. 15-2б, относительно полога, то есть инвестиционные расходы очень чувствительны к изменениям процентной ставки. Первоначальное увеличение спроса на деньги вызывает относительно большой рост процентной ставки, который, проецируясь на чувствительную к проценту кривую спроса на инвестиции, ведет к значительному сокращению инвестиционного компонента совокупных расходов. В результате мощный обратный эффект сводит на нет стимулирующее влияние бюджетного дефицита, и в итоге никакого воздействия на равновесный ВВП не происходит. Поэтому Фридмен заявляет: «На мой взгляд, состояние бюджета само по себе не оказывает существенного влияния на динамику номинального (денежного) дохода, инфляцию, дефляцию или циклические колебания»[4].

[4] *Friedman M. and Heller W.* Monetary vs. Fiscal Policy. New York: W. W. Norton & Company, Inc., 1969. P. 51.

Финансирование дефицита посредством выпуска новых денег позволяет избежать эффекта вытеснения, и в этом случае дефицит, скорее всего, повлечет за собой экономический рост. *Но*, отмечают монетаристы, рост произойдет *не* благодаря бюджетному дефициту, как таковому, а благодаря созданию дополнительных денег.

Кейнсианцы, как правило, не отрицают возможности вытеснения некоторых инвестиций. Но они считают объем вытесненных инвестиций незначительным и делают из этого вывод, что в конечном итоге стимулирующая фискальная политика оказывает существенное воздействие на равновесный ВВП. На рис. 15-2 представлена крайняя кейнсианская точка зрения, согласно которой кривая спроса на деньги относительно полога, а кривая спроса на инвестиции крута. (Как вы помните, такое сочетание делает кредитно-денежную политику относительно слабой и неэффективной.) Увеличение D_m вызывает очень умеренный рост процентной ставки, который, проецируясь на крутую кривую спроса на инвестиции, приводит к очень небольшому сокращению инвестиционного компонента совокупных расходов. Таким образом, вытеснению подвергаются немногие инвестиции.

Кейнсианцы *признают*, что финансирование дефицита путем создания новых денег несет в себе больший стимул, чем финансирование за счет займов. На рис. 15-2а видно, что любому увеличению D_m сопутствует некоторый рост S_m, благодаря которому процентная ставка и, следовательно, объем инвестиций остаются неизменными.

Кредитно-денежная политика: дискреционность или правило? Кейнсианская концепция кредитно-денежной политики изображена на рис. 15-2. По мнению кейнсианцев, кривая спроса на деньги относительно полога, а кривая на инвестиции относительно крута, что делает кредитно-денежную политику сравнительно слабым стабилизирующим средством. Как мы знаем, монетаристы, наоборот, считают кривую спроса на деньги очень крутой, а кривую спроса на инвестиции довольно пологой, в результате чего изменение денежного предложения оказывает мощное воздействие на равновесный уровень номинального ВВП. Это и есть фундаментальный тезис монетаризма: денежное предложение представляет собой решающий фактор, определяющий уровень экономической активности и уровень цен.

Тем не менее «правоверные» монетаристы *не советуют* использовать политику «дешевых» и «дорогих» денег для смягчения подъемов и спадов экономического цикла. Фридмен утверждает, что в свое время *дискреционные* изменения денежного предложения, осуществляемые руководящими кредитно-денежными ведомствами, фактически оказали *дестабилизирующее* воздействие на экономику.

Исследовав денежную историю Соединенных Штатов с Гражданской войны до основания Федеральной резервной системы в 1913 г. и сравнив ее с событиями, происшедшими после 1913 г., Фридмен пришел к выводу, что, даже если отвлечься от разрушительного для экономики периода второй мировой войны, последнему этапу (после 1913 г.) явно присуща меньшая стабильность. Основная доля ответственности за уменьшение экономической стабильности после образования ФРС приписывается ошибочным решениям руководящих кредитно-денежных ведомств. *С точки зрения монетаристов, экономическая нестабильность порождается скорее неправильным кредитно-денежным регулированием, чем внутренней неустойчивостью экономики.* Неправильное кредитно-денежное регулирование происходит по двум важным причинам.

1. Неравномерные временны́е разрывы. Хотя кредитно-денежный механизм – это механизм прямого действия, изменения денежного предложения оказывают влияние на номинальный ВВП лишь по прошествии довольно длительного и неопределенного периода времени. Эмпирические исследования Фридмена показывают, что период, за который изменение денежного предложения существенно изменяет ВВП, может оказаться как коротким – от 6 до 8 месяцев, так и длительным – до 2 лет. Поскольку предсказать временно́й разрыв между предпринятой политической акцией и ее результатом практически невозможно, вероятность точного определения того, когда следует проводить ту или иную политику, и даже того, какая политика – «дешевых» или «дорогих» денег – необходима, очень мала.

Учитывая такую неопределенную продолжительность временно́го разрыва, применение дискреционной кредитно-денежной политики для «подстройки» экономики к циклическим подъемам и спадам может иметь обратный эффект и только усилить циклические колебания. Например, предположим, что различные экономические показатели предвещают некоторый спад и в действие вводится политика «дешевых» денег. Но представим теперь, что в течение последующих 6 месяцев экономическое положение изменилось по причинам, никак не связанным с государственной политикой, и начался переход к циклической фазе инфляционного подъема. В этот момент эффект политики «дешевых» денег начинает сказываться и усиливает инфляцию.

2. Процентная ставка: ошибочная цель. Монетаристы указывают, что руководящие кредитно-денежные ведомства обычно пытаются контролировать процентные ставки для стабилизации инвестиций и, следовательно, экономики в целом. Как показывает анализ дилеммы целей в главе 15, здесь возникает проблема, состоящая в том, что Совет управляющих ФРС не в силах стабилизировать денежное

предложение и процентные ставки одновременно. Поэтому, пытаясь стабилизировать процентные ставки, ФРС может на самом деле *дестабилизировать* экономику.

Допустим, экономика преодолевает спад и движется в настоящее время к полной занятости, при этом совокупные расходы, объем производства, уровни занятости и цен растут. Расширяющийся объем экономической деятельности вызывает увеличение спроса на деньги и тем самым повышает процентную ставку. Если в этих условиях цель руководящих кредитно-денежных ведомств заключается в стабилизации процентных ставок, они прибегнут к политике «дешевых» денег. Но такая стимулирующая кредитно-денежная политика увеличит совокупные расходы в тот момент, когда экономика и так уже находится на грани инфляционного бума. Таким образом, попытка стабилизировать процентные ставки лишь раздувает уже занявшийся пожар инфляции и делает экономику менее устойчивой. Подобный же сценарий (но с обратным знаком) разыгрывается и в том случае, когда экономика движется к спаду.

Монетаристское правило. Мораль сей басни, с точки зрения монетаристов, такова: руководящим кредитно-денежным ведомствам следует стабилизировать не процентную ставку, а темпы роста денежного предложения. В частности, Фридмен выступает за законодательное закрепление **монетаристского правила**, согласно которому денежное предложение должно расширяться ежегодно в том же темпе, какой присущ потенциальному росту реального ВВП, то есть денежное предложение должно устойчиво возрастать на 3–5% в год.

> «Соблюдение этого правила... устранит... основную причину нестабильности экономики – изменчивое и непредсказуемое воздействие антициклической кредитно-денежной политики. Коль скоро денежное предложение растет постоянными темпами на 3, 4 или 5% ежегодно, всякое движение к спаду носит временный характер. Ликвидность, которую обеспечивает постоянно растущее денежное предложение, способствует расширению совокупного спроса. Точно так же, если темпы роста денежного предложения не превышают средний уровень сколько-нибудь существенно, всякое инфляционное увеличение расходов гасится само собой из-за недостатка "топлива"»[5].

На это кейнсианцы отвечают: несмотря на отчасти справедливые замечания, было бы глупо отказываться от дискреционной кредитно-денежной политики в пользу монетаристского правила. Утверждая, что V подвержена как циклическим, так и долгосрочным колебаниям, кейнсианцы настаивают на том, что постоянный ежегодный рост денежного предложения может послужить причиной серьезных колебаний совокупных расходов и подорвать экономическую стабильность. Еще в главе 15 мы обнаружили, что любому отступлению от цели стабилизации процентной ставки сопутствуют резкие колебания и самого процента, и инвестиционных расходов. Как саркастически заметил один приверженец кейнсианства, недостаток монетаристского правила состоит в том, что оно как будто говорит правительству: «Ничего не делайте, оставьте все как есть». *(Ключевой вопрос 5.)*

Анализ модели совокупного спроса – совокупного предложения

Давайте теперь сравним взгляды монетаристов и кейнсианцев с помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения. Введя в анализ совокупное предложение, мы сможем лучше понять, как действует каждая из моделей применительно к реальному объему производства и уровню цен. К тому же мы сумеем глубже проникнуть в суть политических разногласий между этими двумя школами.

Графическое сравнение. На рис. 16-5а графически изображена монетаристская концепция, на рис. 16-5б – кейнсианская. Расхождения в подходах к спросу касаются тех факторов, которые вызывают сдвиг кривой совокупного спроса. С точки зрения монетаристов, совокупный спрос смещается вправо или влево главным образом в результате соответственно расширения или сокращения денежного предложения. Кейнсианцы придерживаются более широкого взгляда, согласно которому помимо изменения частных расходов кривую совокупного спроса может смещать фискальная и кредитно-денежная политика.

Переходя к предложению, мы видим, что монетаристы считают кривую совокупного предложения очень крутой или, в долгосрочной перспективе, вертикальной; тогда как кейнсианцы представляют ее довольно пологой или, как крайний случай, горизонтальной. Здесь для нас нет ничего нового, если вспомнить рис. 11-5, на котором кривая совокупного предложения представлена горизонтальным или почти горизонтальным отрезком, а также вертикальным или почти вертикальным отрезком. Пологий отрезок отражает точку зрения, согласно которой экономика нечасто и ненадолго достигает уровня полной занятости и полного использования мощностей, а вертикальный отрезок отражает классическую основу монетаристской концепции, согласно которой гибкость цен и ставок заработной платы обусловливает постоянное стремление экономики к полной занятости.

Подходы к политике. Это расхождение во взглядах на кривую совокупного предложения имеет прямое

[5] *Ritter L. S. and Silber W. L.* Money. 5th ed. New York: Basic Books, Inc., Publishers, 1984. P. 141–142.

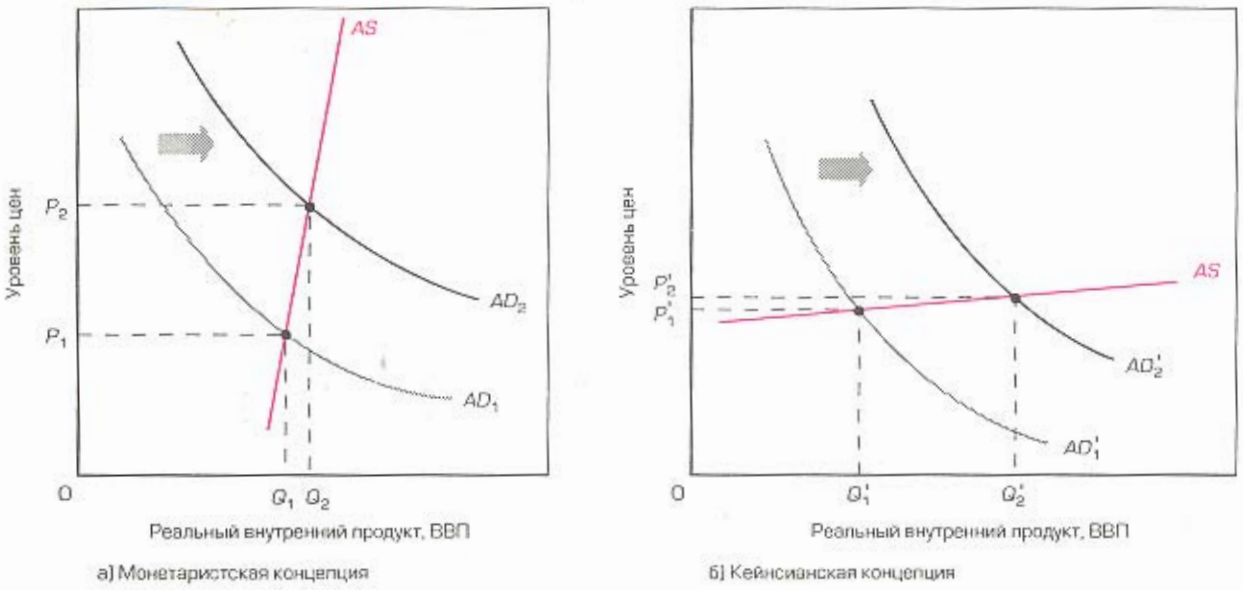


Рисунок 16-5. Монетаризм, кейнсианство и модель совокупного спроса – совокупного предложения

Согласно монетаристской точке зрения (рис. а), кривая совокупного предложения относительно крутая. Это означает, что изменение совокупного спроса оказывает значительное воздействие на уровень цен, но вызывает лишь небольшое изменение реального объема производства и уровня занятости. Кейнсианская концепция (рис. б) представляет кривую совокупного предложения относительно пологой. Это предполагает, что изменение совокупного спроса вызовет значительные изменения реального объема производства и слабо повлияет на уровень цен.

отношение к стабилизационной политике. С точки зрения монетаристов, изменение совокупного спроса влияет преимущественно на уровень цен и оказывает слабое воздействие на реальный ВВП. Этот вывод следует из предположения, что если бы ФРС придерживалась монетаристского правила, то производство в экономике все время находилось бы на уровне почти полной или полной занятости. Если же те, кто отвечает за проведение политики, пытаются использовать стабилизационные меры для увеличения реального объема производства и уровня занятости, их усилия оказываются по большей части бесплодными. В результате смещения совокупного спроса от AD_1 до AD_2 на рис. 16-5а мы получаем весьма умеренный рост реального объема производства (от Q_1 до Q_2), но весьма значительный рост уровня цен (от P_1 до P_2). За очень скромное увеличение объема производства и уровня занятности экономика платит высокую «цену» в виде инфляции.

В отличие от монетаристов кейнсианцы считают, что стимулирующая политика оказывает значительное воздействие на производство и занятость и слабо влияет на уровень цен. Данный вывод следует из предположения, что в силу своей внутренней нестабильности экономика частного предпринимательства порой далеко не полностью использует свой производственный потенциал. Поэтому расширение совокупного спроса от AD_1' до AD_2', как показано на рис. 16-5б, вызовет существенное увеличение реального объема производства (от Q_1' до Q_2'), но повлечет за собой лишь небольшой рост уровня цен (от P_1' до P_2'). С позиции кейнсианцев, когда производственные возможности экономики используются не полностью, можно получить значительный прирост реального объема производства и занятости лишь с небольшими инфляционными издержками.

Едва производство в экономике достигает полной занятости, разногласия между кейнсианцами и монетаристами прекращаются. Обе школы согласны, что на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения стимулирующая политика вызывает инфляцию спроса.

Споры вокруг монетаристского правила. Модель совокупного спроса – совокупного предложения помогает лучше понять суть разногласий по поводу призыва монетаристов ввести монетаристское правило. На рис. 16-6 для простоты предполагается, что кривая совокупного предложения вертикальна, а не почти вертикальна, как на рис. 16-5. Допустим, кроме того, что экономика действует на уровне ВВП при полной занятости Q_1. Кривая совокупного предложения смещается вправо от AS до AS', отражая обычный, или средний, рост реального объема производства при полной занятости. Подобное расширение совокупного предложения происходит под воздействием реальных факторов, таких, как вовле-

чение в производство дополнительных ресурсов и совершенствование технологии.

По мнению монетаристов, монетаристское правило, связывая расширение предложения денег с обычным смещением вправо кривой совокупного предложения, гарантирует, что кривая совокупного спроса сместится вправо от AD до AD'. В результате реальный ВВП возрастет от Q_1 до Q_2, а цены останутся на прежнем уровне P_1. Таким образом, соблюдение монетаристского правила как будто бы обеспечивает стабильность цен.

Кейнсианцы подвергают сомнению тесную и предсказуемую связь между изменением денежного предложения и изменением совокупного спроса. Они предусматривают два совершенно разных варианта развития событий.

1. В течение рассматриваемого периода кривая спроса на инвестиции (рис. 15-2б) может резко сместиться вправо под влиянием оптимистических ожиданий предпринимателей. Если это произойдет, кривая совокупного спроса, изображенная на рис. 16-6, сдвинется на некоторое расстояние вправо от AD' и начнется инфляция спроса. В таком случае монетаристское правило не выполнит свою задачу поддержания стабильности цен. По мнению кейнсианцев, ограничительная фискальная политика в сочетании с политикой «дорогих» денег может воспрепятствовать смещению совокупного спроса вправо от AD' и тем самым предотвратить инфляцию.

2. Предположим, кривая спроса на инвестиции резко сместилась влево под влиянием пессимистических ожиданий предпринимателей. В таком случае увеличения совокупного спроса от AD до AD', показанного на рис. 16-6, *не последует*. Монетаристское правило вновь не в состоянии обеспечить ценовую стабильность: уровень цен упадет от P_1 до P_2. Стимулирующая фискальная политика в сочетании с политикой «дешевых» денег, способствуя увеличению совокупного спроса до AD', как утверждают кейнсианцы, позволяет предотвратить дефляцию. Или, если уровень цен P_1 негибок в сторону понижения, стимулирующая стабилизационная политика в состоянии предотвратить сокращение потенциального объема производства (на величину Q_1Q_2), которое произошло бы в противном случае.

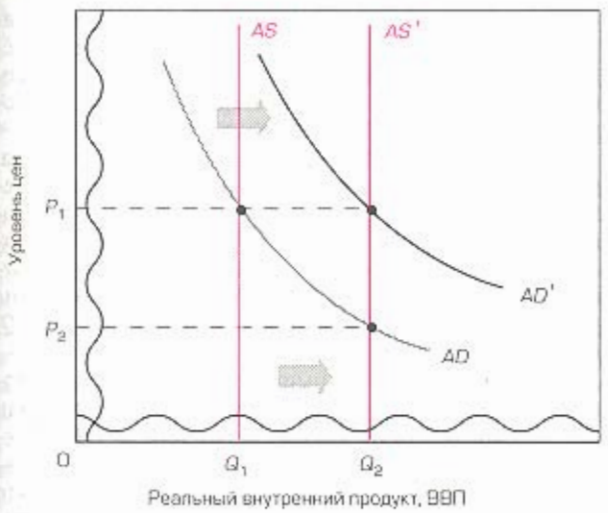


Рисунок 16-6. Монетаристское правило и модель совокупного спроса – совокупного предложения

Монетаристы выступают за введение монетаристского правила, которое связывает расширение денежного предложения со средним ростом реального объема производства. Увеличение совокупного спроса (от AD до AD') будет, таким образом, соответствовать увеличению совокупного предложения (от AS до AS'), а уровень цен останется постоянным. Кейнсианцы возражают, что монетаристское правило не гарантирует смещения совокупного спроса от AD до AD'. Поскольку экономика частного предпринимательства внутренне неустойчива, совокупный спрос может сместиться правее AD', вызывая инфляцию спроса, или же не достичь положения AD', вызывая дефляцию.

Краткое повторение 16-3

- В отличие от кейнсианцев монетаристы считают фискальную политику слабой и неэффективной из-за мощного эффекта вытеснения.
- Монетаристы представляют кривую спроса на деньги относительно крутой, а кривую спроса на инвестиции – относительно пологой, подразумевая тем самым, что кредитно-денежная политика оказывает сильное воздействие на номинальный ВВП.
- Ортодоксальные монетаристы выступают за то, чтобы ФРС придерживалась монетаристского правила, то есть увеличивала денежное предложение постоянными ежегодными темпами, приблизительно равными темпам роста потенциального объема производства.

ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ

Кейнсианцы и монетаристы не одиноки в борьбе за умы экономистов, политиков и студентов. Ряды бойцов пополнили представители **теории рациональных ожиданий** (ТРО), получившей широкое распространение с середины 70-х годов. Хотя существует несколько разновидностей ТРО, включая кейнсианскую, мы ограничимся анализом того ее варианта, который тесно связан с *новой классической экономической теорией*. (Другие аспекты новой классической экономики будут описаны в гл. 17.) Мы будем рассматривать ТРО главным образом с точки

зрения отношения этой теории к тому, какой должна быть стабилизационная политика – дискреционной, как предлагают кейнсианцы, или же основанной на правилах, как считают монетаристы. Но прежде обратимся к основам ТРО.

ТРО включает общепринятое в экономической теории убеждение, что людям присуще рациональное поведение. Рыночные субъекты, собирая и осмысляя информацию, формируют свои ожидания о том, что представляет для них денежный интерес. Если, например, инвесторы в финансовые активы ожидают понижения цен на фондовой бирже, то в предвидении этого они продают свои акции. Рост предложения акций на рынке ведет к немедленному падению курса акций. Если потребители узнают о том, что в результате засухи ожидается рост цен на продовольствие, то в преддверии этого скачка цен они запасаются продовольственными товарами. Таким образом, подобные ожидания вызывают рост рыночного спроса, который в свою очередь приводит к повышению цен на продовольствие еще до того, как урожай собран.

Но ТРО содержит еще один базовый компонент, который и придает ей неоклассический «аромат». Подобно экономистам классической школы, сторонники ТРО исходят из предпосылки, согласно которой всем рынкам – как продуктов, так и ресурсов – свойственна высокая конкурентность. Поэтому ставки заработной платы и цены гибки одновременно и в сторону повышения, и в сторону понижения. ТРО идет дальше, предполагая, что информация быстро (а в некоторых случаях мгновенно) находит отражение в кривых спроса и предложения таких рынков, поэтому равновесные цены и объемы производства быстро приспосабливаются к новым условиям (изменение технологии), рыночным потрясениям (засуха или крах нефтяного картеля ОПЕК) или к изменениям в государственной политике (переход от политики «дорогих» к политике «дешевых» денег). Цены на продукты и ресурсы высокоэластичны и быстро изменяются, когда потребители, предприниматели и владельцы ресурсов изменяют свое экономическое поведение под влиянием новой информации.

Бесплодность политики

ТРО придерживается точки зрения, согласно которой *общая реакция населения на собственные ожидания делает совершенно неэффективной дискреционную стабилизационную политику*. Возьмем кредитно-денежную политику. Предположим, руководящие кредитно-денежные ведомства провозгласили политику «дешевых» денег. Цель ее – увеличить реальный объем производства и занятость. Но исходя из опыта прошлого, население ожидает, что такая стимулирующая политика будет сопровождаться инфляцией. В результате население предпринимает защитные действия. Рабочие требуют повышения номинальной заработной платы. Фирмы повышают цены на свою продукцию. Кредиторы поднимают процентные ставки.

Все эти ответные действия направлены на предотвращение ожидаемого нежелательного воздействия инфляции на *реальные* доходы рабочих, фирм и кредиторов. Но такое коллективное поведение ведет к повышению уровней заработной платы и цен, и таким образом увеличение совокупного спроса, вызванное политикой «дешевых» денег, полностью перекрывается ростом цен и заработной платы. Следовательно, реальный объем производства и уровень занятости не возрастают.

Говоря кейнсианским языком, увеличения реальных инвестиционных расходов, которое призвана обеспечить политика «дешевых» денег (рис. 15-2), на практике не происходит. Ожидаемая норма чистой прибыли от инвестиций остается неизменной, так как цена капитала повышается в тесной связи с ценой дополнительной продукции, которую этот капитал позволяет произвести. Номинальная процентная ставка тоже поднимается прямо пропорционально уровню цен, в результате чего реальная процентная ставка остается неизменной. Следовательно, не происходит никакого увеличения реальных инвестиционных расходов и реального ВВП.

Пользуясь монетаристским уравнением обмена, можно сказать, что политика «дешевых» денег увеличивает M и, таким образом, ведет к росту совокупных расходов MV. Но ожидание населением инфляции вызывает рост P, равный в процентном отношении увеличению MV. Поэтому, несмотря на увеличение MV, реальный объем производства (Q) и уровень занятости не меняются.

Обратите особое внимание на то, что здесь произошло. Решение увеличить M было принято ради наращивания производства и занятости. Но население, действуя в соответствии с ожидаемым результатом политики «дешевых» денег, предприняло шаги, которые помешали этой политике достичь своей цели. «Дешевые» деньги обернулись инфляцией, а не желаемым увеличением реального объема производства и занятости.

Интерпретация модели совокупного спроса – совокупного предложения

Рис. 16-7 позволяет лучше понять, почему ТРО признает политику неэффективной. Этот график воспроизводит классическую модель, изображенную на рис. 16-1. Здесь кривая совокупного спроса представлена в виде *вертикальной* линии.

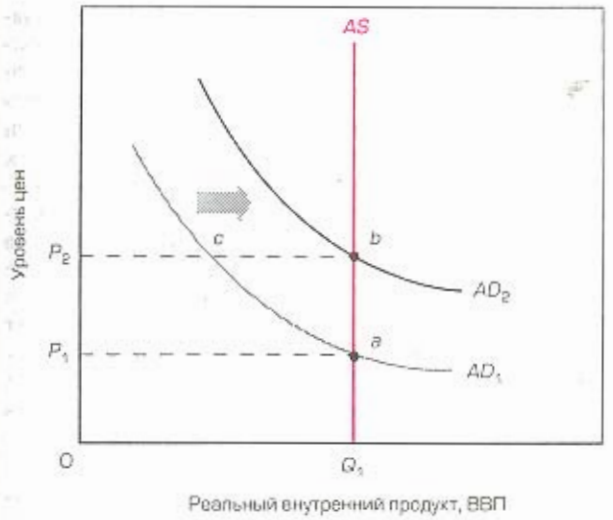


Рисунок 16-7. Рациональные ожидания и модель совокупного спроса – совокупного предложения

Теория рациональных ожиданий предполагает, что кривая совокупного предложения вертикальна. В строгом виде теория гласит, что расширение совокупного спроса, например от AD_1 до AD_2, немедленно вызовет соответствующий рост уровня цен (от P_1 до P_2), дающий противоположный эффект, поэтому реальный объем производства в стране останется неизменным на уровне Q_1. Наоборот, сокращение совокупного спроса от AD_2 до AD_1 мгновенно понизит уровень цен от P_2 до P_1, сохраняя неизменным реальный объем производства и занятость в стране.

Теперь еще раз представим, что стимулирующая кредитно-денежная политика смещает кривую совокупного спроса вправо – от AD_1 до AD_2. Почему такое расширение совокупного спроса не увеличивает реальный объем производства в значительной степени (как в кейнсианской модели на рис. 16-5б) или хотя бы незначительно (как в монетаристской модели на рис. 16-5а)? Согласно ТРО, ответ состоит в следующем: потребители, предприниматели и рабочие предвидят, что стимулирующая политика повлечет за собой рост цен, и учитывают ее ожидаемые результаты в своих рыночных решениях, касающихся товарных цен, ставок номинальной заработной платы, номинальных процентных ставок и т.д. Рынки мгновенно приспосабливаются, поднимая уровень цен от P_1 до P_2. В результате экономика не преодолеет уровень производства Q_1, поскольку уровень цен возрастет как раз настолько, чтобы свести на нет воздействие, которое стимулирующая политика могла бы оказать на реальный объем производства и занятость. Именно *сочетание рациональных ожиданий и мгновенного приспособления рынков* – в данном случае гибкости заработной платы, цен и процентной ставки в сторону повышения – обрекает политику на безрезультативность. Когда совокупный спрос расширяется от AD_1 до AD_2, экономика перемещается вверх по вертикальной кривой совокупного предложения непосредственно из точки *a* в точку *b*. Единственный результат состоит лишь в повышении уровня цен; *реальные* доходы рабочих, предпринимателей, кредиторов и других групп остаются прежними, поскольку они предвидели последствия государственной политики и воплотили свои ожидания в такие рыночные решения, которые вызвали последующий рост номинальной заработной платы, номинальных прибылей и номинальных процентных ставок.

Сокращение совокупного спроса от AD_2 до AD_1 имело бы, по-видимому, в точности противоположный эффект. В экономике не возникнет безработица, вместо этого она просто переместится непосредственно из точки *b* в точку *a* на кривой совокупного предложения.

Согласно «старой» классической теории, существует отрезок времени, на протяжении которого сокращение совокупного спроса вызывает временное отклонение от полной занятости, пока не завершится приспособление рынков. Экономика сначала перемещается из точки *b* в точку *c*, как показано на рис. 16-7, но со временем падение цен и заработной платы смещает экономику вниз по кривой AD_1 к полной занятости в точке *a*. Но по «новой» классической теории в версии ТРО цены мгновенно приспосабливаются к ожидаемой политике, так что реальный объем производства и уровень занятости не отклоняются от Q_1.

В «старой» классической теории изменения совокупного спроса могут вызвать краткосрочные изменения объема производства и уровня занятости. Но, согласно «новой» классической теории в форме ТРО, процесс принятия решений и мгновенное приспособление рынков не допускают этого.

Постскриптум. Хотя ТРО поддерживает монетаризм, призывая к политике, основанной на правилах, и возражая против дискреционной политики, ее аргументация совсем иная. В соответствии с ТРО, неэффективность политики обусловлена не политическими ошибками или неспособностью правительства вовремя принять решения, а реакцией людей на ожидаемые результаты этой политики. Монетаристы утверждают, что дискреционная политика не дает желаемого эффекта, поскольку руководящие кредитно-денежные ведомства не располагают достаточной информацией о временных разрывах и т.п. Сторонники ТРО заявляют, что дискреционная политика бесплодна просто потому, что люди в достаточной мере осведомлены о политических решениях и их последствиях.

Оценка

За последние два десятилетия ТРО во многом перевернула представление о макроэкономике. Все, на

кого рассуждения ТРО оказали влияние, видят теперь макроэкономическую теорию в несколько ином свете. Привлекательность ТРО объясняется по крайней мере двумя обстоятельствами.

1. Как и монетаризм, ТРО представляет собой альтернативу, которая позволяет заполнить пробел, образовавшийся в результате того, что кейнсианство якобы не в силах объяснить и поправить политическими средствами положение, сложившееся в 70-х и начале 80-х годов, когда инфляция и безработица существовали одновременно.

2. ТРО твердо опирается на теорию рынков, иначе говоря, на микроэкономическую теорию (описанную в гл. 1). Следовательно, ТРО стремится установить связь между макро- и микротеориями, которую экономисты давно ищут.

Однако против ТРО выдвигаются разнообразные и довольно убедительные возражения, поэтому в настоящее время подавляющее большинство экономистов все же не разделяют взгляды ТРО в ее ортодоксальной форме. Остановимся вкратце на трех основных возражениях.

1. Поведение. Многие экономисты сомневаются в том, что люди действительно настолько хорошо осведомлены или могут быть осведомлены, как предполагает ТРО. Можно ли на самом деле думать, что потребители, производители и рабочие понимают, как функционирует экономика и к чему приведет, например, решение ФРС увеличить темпы роста денежного агрегата *M2* с 3,5 до 5% в год? В конце концов даже экономистам, специализирующимся на прогнозировании, зачастую не удается правильно предсказать *направление* изменений объема производства, занятости и цен, не говоря уже о *величине* изменений этих показателей.

На это последователи ТРО отвечают, что они исходят не из того, что люди всегда делают *точные* предсказания, а из того, что люди не всегда совершают ошибки в своих предсказаниях, которыми могли бы воспользоваться политики. Кроме того, теоретики ТРО отмечают, что ключевые институты, принимающие решения — крупные корпорации, финансовые учреждения и профсоюзные организации, — нанимают в штат экономистов, которые помогают предсказать результаты новой государственной политики. Следовательно, говорят они, постоянно обманывать основные, принимающие решения институты в экономике невозможно. Однако вопрос о том, ведут ли себя люди и организации так, как полагает ТРО, остается весьма спорным.

2. Негибкие цены. Другой важный довод, направленный против ТРО, состоит в том, что в действительности большинство рынков *не являются* чисто конкурентными и, следовательно, не приспосабливаются мгновенно (или хотя бы быстро) к меняющимся рыночным условиям. Хотя на фондовой бирже и на определенных товарных рынках цены меняются ежедневно или ежеминутно, многие продавцы в состоянии контролировать пределы назначаемой цены. Когда, скажем, сокращается спрос, эти продавцы препятствуют падению цен, поэтому импульс передается объему производства и занятости (см. рис. 11-10). В особенности это относится к рынкам труда, где благодаря коллективным и индивидуальным трудовым договорам ставки заработной платы в течение продолжительных периодов времени не реагируют на меняющиеся рыночные условия. Если рынки приспосабливаются к новым обстоятельствам быстро и полностью, как полагает ТРО, то чем можно объяснить десятилетие жестокой безработицы в 30-х годах или высокий, от 7,5 до 9,5%, уровень безработицы, сохранявшийся в период с 1981 по 1984 г.?

3. Политика и стабильность. Вопреки утверждениям ТРО, мировая практика знает достаточно свидетельств воздействия экономической политики на реальный ВВП и занятость. Так, после второй мировой войны, когда государство весьма активно проводило стабилизационную политику, наблюдались меньшие колебания реального объема производства, чем в предшествующие периоды. *(Ключевой вопрос 12.)*

ПРОНИКНОВЕНИЕ ИДЕЙ В ОБЩЕПРИНЯТУЮ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Джордж Стиглер (*George Stigler*), лауреат Нобелевской премии в области экономики и истории экономической мысли, сказал однажды, что «появление новых идей (в экономике) не означает отказа от наследия прошлого; новые идеи поглощаются существующей теорией, которая после этого несколько меняется. И иногда к лучшему»[6]. Будучи в свое время весьма революционными, кейнсианские идеи сами по себе не вытеснили существовавшего микроэкономического наследия из экономической науки, эти два направления экономической мысли просто слились воедино в новую макроэкономическую теорию, несколько расширив ее рамки.

Разногласия, которые обсуждались в этой главе, заставили экономистов пересмотреть некоторые фундаментальные аспекты макроэкономики. И, как часто случается в спорах, при пересмотре позиций были достигнуты компромиссы. Хотя некоторые серьезные расхождения по-прежнему сохраняются — например, правила против свободы действий (дискреционности), — современная экономическая теория «поглотила» несколько фундаментальных идей монетаризма и ТРО. Приведем три примера.

[6] George J. Stigler. Five Lectures on Economic Problems. London: Longmans, Green, 1949. P. 24.

1. Кредитно-денежные аспекты. В настоящее время немногие экономисты разделяют крайнюю кейнсианскую позицию, согласно которой «деньги не имеют значения». Общепринятая экономическая теория теперь вобрала в себя монетаристскую идею о том, что «деньги играют важную роль» в экономике. То внимание, которое мы уделили в нашей книге кредитно-денежной политике (см. гл. 13–15), подтверждает этот факт. Изменение денежного предложения и процентных ставок служит основным инструментом продвижения экономики в направлении полной занятости или предотвращения чрезмерного роста деловой активности и сопровождающей его инфляции.

Со второй половины 80-х годов и до настоящего времени правительство, как правило, отказывалось от дискреционной фискальной политики из-за значительного структурного дефицита, или дефицита при полной занятости (см. рис. 12-5). Выборные политики считают, что в подобных условиях увеличение государственных расходов или снижение налогов экономически нежелательно. На сокращение дефицита, практически независимо от состояния экономики, нацелены такие меры, как повышение налогов и уменьшение государственных расходов. Таким образом, в последнее время инструментом стабилизации экономики служила не антициклическая фискальная политика, а кредитно-денежная политика ФРС.

Кроме того, в макроэкономику проникла монетаристская концепция, согласно которой чрезмерный рост денежного предложения на протяжении длительных периодов является источником стремительной инфляции (см. «Международный ракурс» 16-1). Это единодушное мнение отражено в наших предыдущих рассуждениях об инфляции спроса (см. гл. 8) и поддержании внутренней стоимости доллара (см. гл. 13).

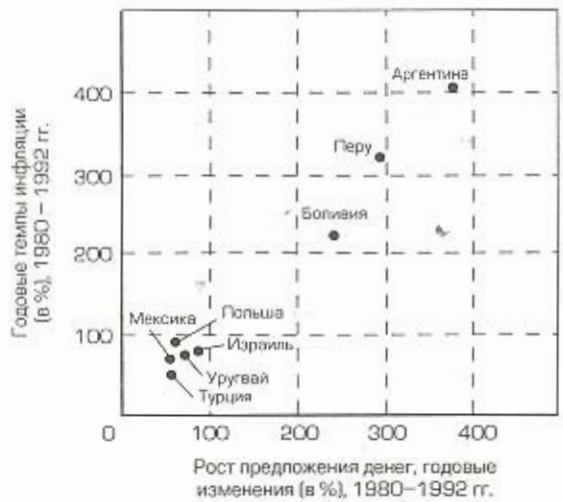
В целом, общепринятая макроэкономическая теория вобрала в себя один из разделов монетаризма, утверждающий важность денежного предложения и кредитно-денежной политики, отвергнув другой – монетаристское правило, провозглашаемое ортодоксальным крылом монетаризма.

2. Вытеснение и координация. Благодаря тому значению, которое придают монетаристы эффекту вытеснения, большинство экономистов сейчас используют эту концепцию в своем анализе и лучше осознают пользу координации фискальных и кредитно-денежных мер. Если фискальная политика порождает значительный эффект вытеснения, который снижает ее эффективность, то просто необходимо одновременно проводить и соответствующую кредитно-денежную политику, чтобы не допустить никакого потенциального вытеснения частных инвестиций.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 16–1

Рост предложения денег и инфляция в отдельных странах

В странах с высокими среднегодовыми темпами инфляции среднегодовые темпы роста денежной массы обычно тоже высоки.



Источник: данные Всемирного банка, 1980–1992 гг.

3. Ожидания и рынки. В настоящее время многие экономисты и государственные деятели знакомы с теорией ожиданий и знают, как эти ожидания могут повлиять на экономику и результаты смены политики. Из предыдущих глав мы знаем, что ожидания могут привести к сдвигу графика совокупных расходов в кейнсианской модели (см. гл. 9 и 10) и кривой совокупного спроса в модели совокупного спроса – совокупного предложения. В главе 17 мы рассмотрим влияние ожиданий на совокупное предложение.

Благодаря ТРО общепринятая экономическая теория все больше внимания уделяет поиску взаимосвязи микро- и макроэкономики. Мы все больше убеждаемся, что все происходящее с уровнями валового производства, занятости и цен зависит от того, как работают рынки продуктов или ресурсов. Некоторые кейнсианцы включают постулаты ТРО непосредственно в свой макроэкономический анализ. Однако, в отличие от неоклассической ТРО, такой анализ допускает также несовершенство рынков продуктов и ресурсов. Даже с учетом рациональных ожиданий негибкость цен и ставок заработной пла-

ты в сторону понижения подводит к кейнсианскому выводу: в экономике *может* наступать нестабильность, а фискальная политика и кредитно-денежная политика *могут* быть эффективными.

Таким образом, и монетаризм, и ТРО оказывают очевидное воздействие на макроэкомическую теорию и политику. В спорах по этим вопросам были рождены новые истины. Расширился и видоизменился набор общепринятых макроэкономических принципов, ставший основой согласия между профессионалами-экономистами и политиками. Современная макроэкономика, которую мы разбирали в предыдущих главах, происходит от кейнсианской макроэкономической теории, но является усовершенствованным ее вариантом после критики со стороны приверженцев монетаризма и ТРО. *(Ключевой вопрос 13.)*

РЕЗЮМЕ

1. С точки зрения экономистов классической школы: а) кривая совокупного предложения вертикальна и определяет реальный объем производства; б) кривая совокупного спроса стабильна и определяет уровень цен.

Кейнсианцы считают, что: а) кривая совокупного предложения горизонтальна при реальном объеме производства ниже уровня полной занятости; б) кривая совокупного спроса изначально нестабильна.

В пунктах 2–5 сопоставляются позиции кейнсианцев и монетаристов по ряду принципиальных вопросов.

2. Основные различия. С *кейнсианской* точки зрения рыночной системе не свойственны совершенная конкурентность и гибкость, которые могли бы обеспечить макроэкономическую стабильность. Для преодоления этого недостатка нужна активная стабилизационная политика с упором на фискальные меры.

С *монетаристской* точки зрения рынкам присущи высокая конкурентность и макроэкономическая стабильность. Монетаристы выступают за политику *laissez faire*, или невмешательства.

3. Аналитическая основа. Для *кейнсианцев* основным фактором, определяющим реальный объем производства, уровни занятости и цен, служит уровень совокупных расходов. Их основное уравнение имеет следующий вид: $C_a + I_g + X_n + G =$ ВВП. Компоненты совокупных расходов определяются множеством факторов, которые по большей части не зависят от денежного предложения.

Монетаристы придают основное значение уравнению обмена: $MV = PQ$. Поскольку скорость обращения денег (V) в принципе стабильна, основным фактором, определяющим уровень цен (P), выступает денежное предложение (M).

4. Фискальная политика. *Кейнсианская* позиция состоит в том, что коль скоро: а) государственные расходы являются составной частью совокупных расходов и б) изменения в налогообложении оказывают очевидное воздействие на потребление и инвестиции, фискальная политика представляет собой мощный стабилизационный инструмент.

Монетаристы утверждают, что воздействие фискальной политики слабо и неопределенно. Пока дефицит расходов не покрывается расширением денежного предложения, он приводит к росту процентной ставки и вытеснению частных инвестиций.

5. Кредитно-денежная политика. *Кейнсианцы* утверждают, что кредитно-денежная политика осуществляется через длинный передаточный механизм, который затрагивает решения, относящиеся к кредитно-денежной политике, банковские резервы, процентную ставку, инвестиции и, наконец, номинальный ВВП. Несовершенство каждого из звеньев механизма ограничивает эффективность и надежность кредитно-денежной политики. Деньги играют важную роль в экономике, но управление ими посредством кредитно-денежной политики – не столь действенное средство стабилизации, каким является фискальная политика. Говоря конкретнее, сочетание относительно пологой кривой спроса на деньги с относительно крутой кривой спроса на инвестиции делает кредитно-денежную политику малоэффективной.

Монетаристы полагают, что относительная стабильность V указывает на достаточно надежную связь между денежным предложением и номинальным ВВП. Однако они считают, что из-за: а) существования неравномерных временных разрывов и б) ошибочного использования процентной ставки в качестве объекта политических мероприятий применение дискреционной политики для «точной настройки» экономики, скорее всего, обречено на неудачу. На практике кредитно-денежная политика дестабилизирует экономику. Поэтому монетаристы предлагают руководствоваться монетаристским правилом, согласно которому денежное предложение должно увеличиться в соответствии с долгосрочным ростом реального ВВП.

В пунктах 6 и 7 излагаются основные принципы теории рациональных ожиданий (ТРО).

6. ТРО основывается на двух фундаментальных предпосылках: а) потребители, предприниматели и рабочие понимают, как функционирует экономика, способны оценить будущие результаты политических и других изменений и принимают решения, отвечающие их собственным интересам; б) рынки высококонкурентны, а цены и ставки заработной платы быстро приспосабливаются к изменениям спроса и предложения.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ТЕОРИЯ РЕАЛЬНОГО ДЕЛОВОГО ЦИКЛА

Последователи ТРО ставят традиционную экономическую теорию с ног на голову своими утверждениями, что деловые циклы определяются скорее реальными факторами, влияющими на совокупное предложение, чем колебаниями совокупного спроса.

Кейнсианцы и монетаристы считают, что деловые циклы в основном обусловлены изменениями совокупного спроса. Но неоклассические теоретики ТРО исключают изменения совокупного спроса из числа возможных причин долгосрочных перемен в реальном объеме производства. Они утверждают, что экономика очень быстро – если не мгновенно – приспосабливается к изменениям совокупного спроса посредством быстрого изменения номинальной заработной платы и цен на другие ресурсы (см. рис. 16-7).

Однако опыт показывает, что в истории *случались* длительные спады и подъемы деловой активности. Если они были вызваны не изменениями совокупного спроса, то тогда чем же?

Небольшая группа экономистов неоклассического направления предположила, что деловые циклы определяются факторами, которые влияют на долгосрочную тенденцию роста совокупного предложения. По их мнению, первопричины спадов следует искать в предложении, а не в спросе, как традиционно считалось. Другими словами, деловые циклы якобы зависят от реальных факторов – технологии, наличия ресурсов, производительности, – влияющих на совокупное предложение. Традиционная теория, напротив, обычный источник циклической нестабильности усматривает в кредитно-денежных факторах, от которых зависит совокупный спрос.

Приведем пример спада, который разъясняет подход неоклассических экономистов. Предположим, что производительность – объем производства в расчете на одного рабочего – снижается, поскольку из-за роста мировых цен на нефть использование отдельных видов оборудования становится непозволительно дорогостоящим. Это снижение производительности означает, что способность экономики производить реальный продукт сокращается, а следовательно, она смещается влево от ее (вертикальной) кривой совокупного предложения. Когда в ответ на сокращение совокупного предложения происходит спад реального производства, для приобретения меньшего количества товаров и услуг людям нужно меньше денег. Таким образом, сокращение объема производства уменьшает спрос на деньги. Более того, замедление деловой активности приводит к тому, что предприниматели меньше обращаются в банки за ссудами, а тем самым – к сокращению предложения денег.

В этом сценарии денежное предложение пассивно реагирует на изменения спроса на деньги. В свою очередь сокращение денежного предложения снижает совокупный спрос (сдвигает влево кривую *AD*) в той же степени, что и первоначальное сокращение совокупного предложения. В результате реальный равновесный объем производства уменьшается, в то время как уровень цен остается без изменений. Как показывает простая кейнсианская модель (см. рис. 16-16), теория реального делового цикла допускает сокращение реального объема производства при постоянном уровне цен. [Попробуйте проверить, насколько хорошо вы усвоили теорию реального делового цикла, изобразив ее графически с помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения, представленной на рис. 16-7.]

Применение теории реального делового цикла к политике столь же необычно и спорно, как и сама теория.

1. Политика управления спросом необоснована и обречена на провал. В этой ситуации стимулирующая политика стабилизации не увеличит реальный объем производства, а вместо этого вызовет инфляцию.

2. Отклонение совокупного предложения от его долгосрочной тенденции к росту не должно быть источником социальной обеспокоенности. В теории реального делового цикла выгоды от реальных взлетов деловой активности примерно соответствуют потерям в объеме производства, вызванным реальными спадами. Поэтому *чистые* долгосрочные издержки деловых циклов якобы весьма умеренны. Государственная политика должна сделать упор на стимулирование долгосрочного экономического роста, а не пытаться стабилизировать экономику.

Экономисты традиционных воззрений отвергают теорию реального делового цикла, утверждая, что она не согласуется с фактами прежних циклов. Но эта концепция по меньшей мере показывает, что традиционная макроэкономическая теория – не единственный инструмент анализа, которым можно воспользоваться.

---

7. Приверженцы ТРО утверждают, что, когда люди реагируют на ожидаемые результаты стабилизационной политики, ее эффективность сводится к нулю. Поэтому эта теория поддерживает политику, опирающуюся на правила, как альтернативу дискреционной политике.

8. Некоторые аспекты монетаристской теории и теории рациональных ожиданий вошли в арсенал современного макроэкономического анализа, включая такие положения, как: а) «деньги имеют значение»; б) чрезмерный рост денежного предложения на протяжении длительного периода времени ведет к инфляции; в) фискальная политика может способствовать вытеснению некоторых частных инвестиций; г) ожидания играют важную роль в экономике.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Классическая экономическая теория *(classical economics)*
Кейнсианство *(Keynesianism)*
Монетаризм *(monetarism)*
Уравнение обмена *(equation of exchange)*
Скорость обращения денег *(velocity of money)*
Эффект вытеснения *(crowding-out effect)*
Монетаристское правило *(monetary rule)*
Теория рациональных ожиданий (ТРО) *(rational expectations theory)*

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте модель совокупного спроса и совокупного предложения для сравнения классической и кейнсианской интерпретаций: а) кривой совокупного предложения; б) стабильности кривой совокупного спроса. Какая из полученных двух моделей ближе к действительности?*

2. Объясните смысл следующего утверждения: «В споре между кейнсианцами и монетаристами отражаются более общие разногласия по поводу роли государства в нашей жизни».

3. Сформулируйте и объясните основные уравнения кейнсианства и монетаризма. Можете ли вы «перевести» кейнсианское уравнение на монетаристский язык?

4. В 1994 г. объем денежного предложения ($M1$) составил примерно 1150 млрд дол., а ВВП – около 6737 млрд дол. Какова была скорость обращения денег в 1994 г.? Рис. 16-4 показывает, что скорость обращения денег устойчиво росла с середины 40-х годов до 1982 г., а затем выровнялась и даже упала. Подумайте о причинах этих изменений.

5. ***Ключевой вопрос.*** *Каков передаточный механизм кредитно-денежной политики: а) в кейнсианстве; б) в монетаризме? Какое значение эти две школы придают деньгам и кредитно-денежной политике как факторам, определяющим уровень экономической активности? Что происходит с точки зрения монетаризма, когда фактическое предложение денег превышает количество денег, которым люди хотят владеть?*

6. Почему монетаристы советуют заменить дискреционную политику «монетаристским правилом»? Объясните утверждение: «Невозможно составить представление об эффекте кредитно-денежной политики, наблюдая лишь за процентными ставками». Покажите, как попытка стабилизировать процентные ставки может дестабилизировать экономику.

7. Ответьте на приведенные ниже вопросы, опираясь на следующую информацию о состоянии гипотетической экономики в первый год: денежное предложение – 400 млрд дол.; долгосрочный ежегодный рост реального ВВП – 3%; скорость обращения денег – 4. Исходите из того, что первоначально банковская система не имеет избыточных резервов и что резервное требование составляет 10%. Предположите также, что скорость обращения денег постоянна и изначально экономика функционирует на уровне производства при полной занятости.

а. Каков уровень номинального ВВП этой экономики в первый год?

б. Допустим, ФРС вводит в действие монетаристское правило с помощью операций на открытом рынке. Какое количество облигаций должна она продать коммерческим депозитарным институтам и населению или купить у них между первым и вторым годами, для того чтобы выполнить монетаристское правило?

8. Объясните, почему монетаристы считают фискальную политику слабой и неэффективной. На какие специфические предпосылки опираются: а) монетаристы и б) кейнсианцы, описывая формы кривых спроса на деньги и спроса на инвестиции? Почему эти различия существенны?

9. Покажите конкретную взаимосвязь спроса на деньги и скорости обращения денег. Подробно обсудите следующее положение: «Коренной вопрос, разделяющий кейнсианцев и монетаристов, состоит в том, чувствителен или нет спрос на деньги к изменениям процентной ставки». Объясните кейнсианское утверждение о том, что изменение M, как правило, сопровождается противоположным изменением V.

10. Объясните и оцените следующие утверждения с позиций кейнсианства, монетаризма и ТРО:

а. «Если национальная цель состоит в повышении доходов, она может быть достигнута только путем увеличения денежного предложения».

б. «Величина дефицита федерального бюджета не имеет значения. Что действительно важно – так это то, как дефицит финансируется».

в. «Не существует абсолютно никаких оснований думать, что в уравнении $MV = PQ$ величина V не зависит от процентной ставки. Существует очень убедительный довод в пользу того, что скорость обращения денег должна постоянно и все сильнее зависеть от процентной ставки».

г. «Монетаристы предполагают, что часть уравнения обмена PQ "пассивна"; кейнсианцы предполагают, что она "активна"».

д. «Если ожидания рациональны, то кредитно-денежную политику невозможно использовать для стабилизации производства и занятости. Она лишь определяет уровень цен».

11. Объясните, каким образом рациональные ожидания могут воспрепятствовать дискреционной политике. Сопоставьте описанную в главе 12 теорему Рикардо с идеями ТРО. Какой политике вы сами отдаете предпочтение – дискреционной или опирающейся на правила? Обоснуйте вашу позицию.

12. ***Ключевой вопрос.*** *С помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения дайте краткое графическое описание макроэкономических теорий: а) монетаристов; б) кейнсианцев; в) сторонников ТРО. Тщательно сопоставьте способы их применения в государственной политике. В каких отношениях, если таковые имеются, ТРО, на ваш взгляд, отличается от «старой» классической модели, изображенной на рис. 16-1?*

13. ***Ключевой вопрос.*** *Какие из перечисленных ниже положений монетаристской теории и теории рациональных ожиданий вошли в современную макроэкономику?*

а. ФРС должна увеличивать денежное предложение постоянными ежегодными темпами.

б. Деньги имеют существенное значение: они являются важным фактором, определяющим реальный ВВП и уровень цен.

в. Чрезмерный рост денежного предложения на протяжении длительного времени приводит к инфляции.

г. Фискальная политика может вызвать эффект вытеснения.

д. Ожидания играют важную роль: они способны влиять на положение кривых совокупного спроса и совокупного предложения.

е. Изменения в ожиданиях, порожденные традиционной фискальной и кредитно-денежной политикой, делают эту политику полностью неэффективной.

17

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

В главе 16 мы познакомились с основными идеями монетаризма и теории рациональных ожиданий (ТРО) и сравнили их с концепциями кейнсианской школы. Мы обнаружили, что хотя общепринятая экономическая теория и вобрала в себя некоторые воззрения монетаризма и ТРО, тем не менее по-прежнему сохраняются разногласия по таким важным вопросам, как степень нестабильности, органически присущей экономике, или эффективность активной стабилизационной политики. В этой главе мы продолжим обсуждение современных концепций и альтернативных направлений макроэкономической теории, в частности рассмотрим разные объяснения *одновременного* существования в экономике инфляции и растущей безработицы. Благодаря тому что важное место в главе отведено ожиданиям, она поможет нам глубже понять механизм функционирования экономики. К тому же наш аналитический обзор становится более широким: он охватит, в частности, экономику предложения.

В начале главы мы вводим и исследуем *кривую Филлипса*, которую экономисты используют для объяснения явной обратной зависимости между безработицей и инфляцией. Далее мы познакомимся с еще одной теорией – именуемой *гипотезой естественного уровня*, – которая применяется для анализа причин возникновения стагфляции в экономике. Затем мы углубляем наше исследование, выявляя различие между краткосрочным и долгосрочным совокупным предложением. Это позволит нам расширить рамки проведенного ранее анализа инфляции спроса и инфляции издержек. А в конце главы мы разберем варианты политики, предназначенной для борьбы со стагфляцией.

КРИВАЯ ФИЛЛИПСА

Прежде всего, чтобы лучше понять кривую Филлипса, давайте обратимся к ее основам.

Теоретические и исторические истоки

В кейнсианском анализе, с которым мы познакомились в главах 9 и 10, роль основной детерминанты реального объема производства и уровня занятости принадлежит совокупным расходам. Простейшая кейнсианская модель предполагает, что экономика может пребывать в состоянии *либо* безработицы (рецессионный разрыв), *либо* инфляции (инфляционный разрыв), но не в *обоих состояниях одновременно*.

В модели совокупного спроса – совокупного предложения кривая совокупного предложения, согласно ортодоксальным кейнсианским взглядам, имеет форму «опрокинутой *L*» (см. рис. 16-1б). На горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения любой прирост совокупного спроса вызывает увеличение реального объема производства и занятости при постоянном уровне цен до тех пор, пока экономика не достигнет состояния полной занятос-

ти. Дальнейший рост совокупного спроса переместит экономику на вертикальный отрезок кривой совокупного предложения, где реальный объем производства уже не меняется, но возникает инфляция. Можно предположить, что некоторый «правильный» уровень кривой совокупного спроса, где она пересекала бы кривую совокупного предложения в точке, соответствующей производству при полной занятости, дал бы нам наилучшую из всех возможных макроэкономических ситуаций: полная занятость *и* стабильный уровень цен (Q_f на рис. 16-16).

Эта простая кейнсианская модель вполне удовлетворительно объясняла развитие макроэкономической ситуации в течение четырех десятилетий до 70-х годов. Великая депрессия, инфляционный бум периода второй мировой войны, большинство взлетов и падений макроэкономики в 50-х и 60-х годах можно было интерпретировать и достаточно хорошо понять в контексте кейнсианского анализа.

Но в 70-х годах положение изменилось. Сосуществование инфляции и безработицы – то есть *одновременное возрастание* безработицы и уровня цен – стало постоянным явлением и превратилось в главную макроэкономическую проблему 70-х – начала 80-х годов. В частности, в это время экономика дважды переживала периоды острой стагфляции (1973–1975 и 1978–1980 гг.), для объяснения которых модель совокупных расходов оказалась непригодна. Эти необычные периоды можно лучше понять, если: 1) безоговорочно признать, что кривая совокупного предложения содержит более реалистичный *восходящий*, или промежуточный, отрезок; 2) допустить возможность смещения кривой совокупного предложения влево.

Кривая Филлипса: концепция и факты

Более реалистичная модель представлена на рис. 17-1. Вспомните, что кривая совокупного спроса имеет нисходящий характер из-за эффектов богатства, процентных ставок и иностранных закупок. Что касается совокупного предложения, то, как мы знаем, три отрезка кривой – горизонтальный, восходящий и вертикальный – определяются тем, что происходит с производственными издержками при росте реального ВВП. В точке пересечения кривых *AD* и *AS* устанавливаются реальный объем производства и уровень цен.

На рис. 17-1 представлены результаты простого мысленного эксперимента. Предположим, что в некоторый данный промежуток времени совокупный спрос возрос от AD_0 до AD_2. Такой сдвиг мог стать результатом изменения любой из детерминант совокупного спроса, рассмотренных в главе 11. Например, предприниматели приняли решение о покупке большего количества инвестиционных товаров или правительство решило увеличить свои

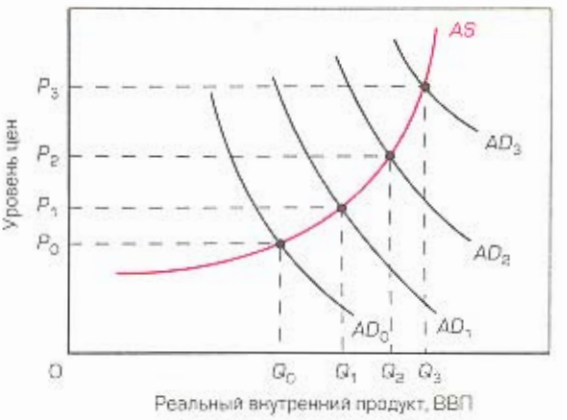


Рисунок 17-1. Влияние изменений совокупного спроса на реальный объем производства и уровень цен

Сравнение последствий различных возможных приростов совокупного спроса приводит к заключению, что чем больше увеличивается совокупный спрос, тем выше вызванная им инфляция и тем больше прирост реального объема производства. Поскольку между реальным объемом производства и уровнем безработицы существует обратно пропорциональная зависимость, можно сделать общий вывод о том, что при данном совокупном спросе высоким темпам инфляции должны сопутствовать низкие уровни безработицы.

расходы. Независимо от причины расширения совокупного спроса, уровень цен возрастает от P_0 до P_2, а реальный объем производства – от Q_0 до Q_2.

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 инфляция, и реальный объем производства оказались больше, чем в предыдущем случае (а уровень безработицы соответственно ниже). Точно так же, если совокупный спрос в данном году увеличился лишь незначительно – от AD_0 до AD_1, то мы обнаружим, что по сравнению со сдвигом от AD_0 до AD_2 и инфляция, и реальный объем производства оказываются меньше (а уровень безработицы – выше).

Вывод, который следует из этого мысленного эксперимента, таков: *чем выше темпы роста совокупного спроса, тем выше вызванная им инфляция и тем больше прирост реального продукта (и ниже уровень безработицы)*. Напротив, если совокупный спрос растет замедленными темпами, то возникающая в результате этого роста инфляция окажется ниже, прирост реального продукта – меньше (а уровень безработицы – выше). Проще говоря, *высоким темпам инфляции сопутствует низкий уровень безработицы, и наоборот*. В общем виде это соотношение представлено на рис. 17-2а.

Насколько факты соответствуют действительности? Эмпирические исследования экономистов в конце 50-х и 60-х годах подтверждали существова-

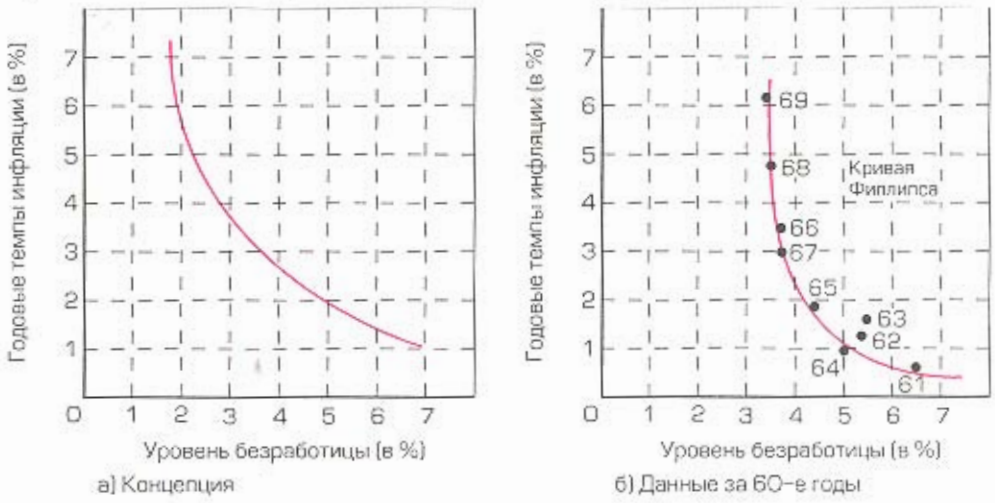


Рисунок 17-2. Кривая Филлипса: концепция и факты

Кривая Филлипса свидетельствует о наличии устойчивой связи между уровнем безработицы и темпами инфляции. Поскольку это обратно пропорциональная связь, то, по-видимому, должна существовать и обратная зависимость между собственно безработицей и инфляцией. Точки на графике (рис. б), соответствующие фактическим данным за 60-е годы, со всей очевидностью подтверждают концепцию кривой Филлипса. (*Примечание:* темпы инфляции указаны для каждого года с декабря по декабрь, а уровень безработицы рассчитан с учетом всей рабочей силы, включая постоянно работающих.)

ние этой обратной зависимости, получившей название **кривая Филлипса** по имени разработавшего эту концепцию английского экономиста А.У. Филлипса (*A.W. Phillips*). Рис. 17-2б демонстрирует соотношение уровня безработицы и темпов инфляции в США в 1961–1969 гг. Кривая, построенная на фактических значениях этих показателей, отражает обратную зависимость между ними. Опираясь на эмпирические данные подобного рода, экономисты уверились в наличии устойчивой и предсказуемой обратной связи между безработицей и инфляцией. Более того, на этой предпосылке строилась национальная экономическая политика.

Логическое обоснование кривой Филлипса

Как объяснить кривую Филлипса? Чем вызвана очевидная обратная зависимость между полной занятостью и стабильностью уровня цен?

В основе кривой Филлипса лежат уже знакомые нам факторы, объясняющие промежуточный отрезок кривой совокупного предложения. По мере продвижения экономики к полной занятости на рынке труда возникают определенные дисбалансы – «узкие места» и структурные проблемы. «Единый» рынок труда в США состоит из невероятного множества отдельных рынков труда, которые различаются между собой как по специализации, так и географически. Такое разнообразие рынков труда предполагает, что по мере роста экономики полная занятость *не будет* достигнута одновременно на каждом отдельном таком рынке. В то время как в одних видах занятости и в отдельных географических районах наступит полная занятость и даже нехватка трудовых ресурсов, в других видах занятости и районах сохранится безработица. Это несоответствие означает, что в растущей экономике при общем уровне безработицы, скажем, 6,5–7% определенные профессии и отдельные районы будут испытывать дефицит рабочей силы, в результате чего заработная плата здесь возрастет. Более высокая заработная плата означает рост издержек и неизбежное повышение цен. В конечном итоге цены возрастут даже несмотря на то, что экономика в целом все еще не достигла полной занятости.

Почему же приспособительная реакция рынка труда не ликвидирует эти «узкие места»? Почему, например, безработные не становятся квалифицированными рабочими? Дело в том, что подобные сдвиги не происходят достаточно быстро для того, чтобы устранить проблему нехватки трудовых ресурсов. Обучение новой профессии требует значительных затрат времени и финансовых ресурсов. Более того, даже если у безработного есть способности, время и деньги, для того чтобы приобрести новую специальность и сменить место жительства, безработный в Каламазу́ может быть просто не в курсе того, что в Кено́ше существует нехватка квалифицированных кадров.

К тому же искусственные ограничения на перемещение рабочей силы также способствуют сохра-

нению структурных диспропорций. Например, дискриминация по расовому, этническому или половому признаку порой затрудняет квалифицированным рабочим доступ к имеющимся вакансиям. Точно так же и необходимость получения профессиональных лицензий или профсоюзные ограничения на число открывающихся ученических мест затрудняют выравнивание дисбалансов между отдельными рынками труда.

Короче говоря, приспособительная реакция рынка труда оказывается и недостаточно быстрой, и недостаточно полной для того, чтобы приостановить рост издержек производства и цен на продукцию, *опережающий* достижение экономикой полной занятости.

Дилемма стабилизационной политики

Если кривая Филлипса остается в фиксированном положении, как показано на рис. 17-2, то политики сталкиваются с дилеммой. Традиционные кредитно-денежные и фискальные меры просто меняют совокупный спрос. Они не смягчают диспропорции рынка труда и не ограничивают рыночную власть монополий, которые вызывают инфляцию прежде, чем экономика достигает полной занятости. В частности, манипулирование совокупным спросом посредством кредитно-денежных и фискальных мер всего лишь перемещает экономику *вдоль* кривой Филлипса. Стимулирующая фискальная политика и политика «дешевых» денег, способствующие увеличению совокупного спроса и снижению уровня безработицы, одновременно приводят к росту инфляции. А с помощью ограничительной фискальной политики и политики «дорогих» денег можно добиться снижения темпов инфляции, но только ценой роста уровня безработицы и производственных потерь.

Политика регулирования совокупного спроса может быть использована для того, чтобы выбрать некоторую точку на кривой Филлипса, но такая политика не в состоянии изменить обратную связь «уровень безработицы – темпы инфляции», воплощенную в кривой Филлипса. Согласно концепции кривой Филлипса, достичь «полной занятости без инфляции» невозможно.

СТАГФЛЯЦИЯ: СДВИГ КРИВОЙ ФИЛЛИПСА?

События 70-х и 80-х годов нанесли сокрушительный удар концепции стабильной кривой Филлипса. Все, что происходило в экономике в этот период, со всей очевидностью противоречит идее обратной зависимости между темпами инфляции и уровнем безработицы – идее, лежащей в основе кривой Филлипса. На рис. 17-3 расширена фактическая база рис. 17-2 за счет данных за 1970–1994 гг. Обратная зависимость, явственно проступавшая в 1961–1969 гг., теперь выглядит смутно и весьма сомнительно.

На рис. 17-3 четко видно, что на протяжении значительной части 70-х годов экономика испытывала одновременно инфляцию *и* растущую безрабо-

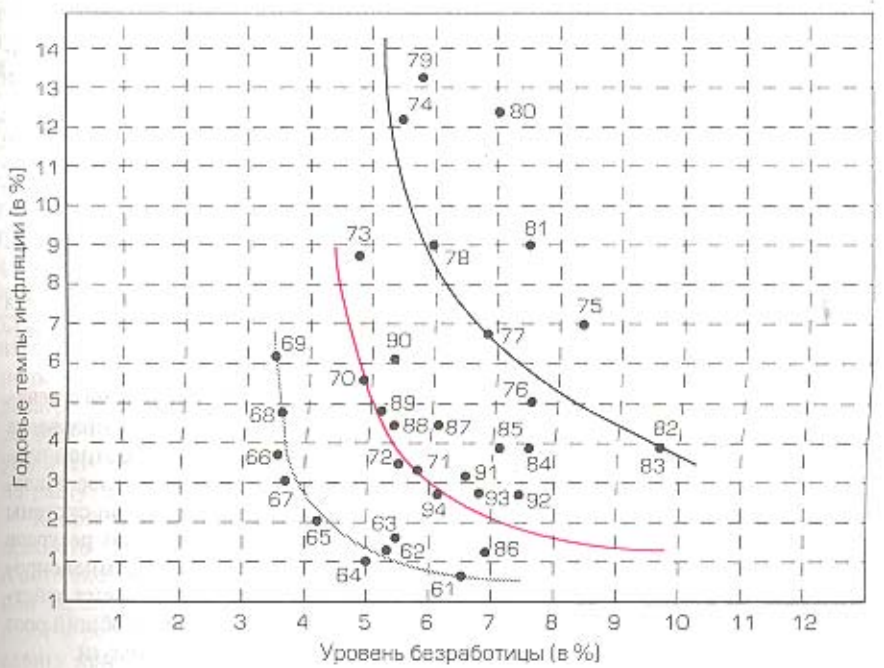


Рисунок 17-3. Темпы инфляции и уровни безработицы, 1961–1994 гг.

Фактические данные за 1961–1994 гг. не выявляют определенной взаимосвязи уровня безработицы и темпов инфляции. Это ставит под сомнение стабильность и даже само существование кривой Филлипса. Некоторые экономисты предполагают, что в 70-х – начале 80-х годов кривая, как показано на рисунке, сдвигалась вправо, а затем, в конце 80-х годов, вернулась на прежнюю позицию. (*Примечание*: темпы инфляции указаны для каждого года с декабря по декабрь, а уровень безработицы рассчитан с учетом всей рабочей силы, включая постоянно работающих.)

тицу, то есть состояние, именуемое **стагфляцией**. Давайте проследим, например, данные за 1972–1974 и 1977–1980 гг. В лучшем случае эти данные свидетельствуют о смещении кривой Филлипса на менее желательные позиции, где каждому уровню безработицы сопутствует более высокая инфляция или каждому уровню инфляции сопутствует более высокая безработица. Коль скоро эти новые нисходящие кривые расположены правее и выше исходной кривой Филлипса, значит, она смещается вправо. В худшем случае фактические данные вообще просто не подтверждают наличие какой-либо устойчивой обратной связи между безработицей и инфляцией.

Нарушения совокупного предложения

Что же вызывало стагфляцию в 70-х и начале 80-х годов? Одной из причин стала серия ценовых шоков, или **нарушений совокупного предложения**. Эти ценовые дисбалансы, или потрясения в сфере предложения, полностью меняют картину. Вспомним, что мы выводили обратную зависимость между инфляцией и безработицей, показанную на рис. 17-2а, наблюдая за изменениями *совокупного спроса* на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения с рис. 17-1.

Теперь взгляните на модель инфляции издержек, изображенную на рис. 17-4. Показанное здесь сокращение (сдвиг влево) *совокупного предложения* вызвало *однонаправленное* изменение уровня безработицы и уровня цен. Оба показателя растут, что означает стагфляцию. Именно это, как утверждают экономисты, придерживающиеся общепринятых взглядов, произошло в 1973–1975, а затем вновь в 1978–1980 гг.

Давайте рассмотрим серию более или менее случайных неблагоприятных потрясений, которые повысили удельные издержки производства и сместили кривую совокупного предложения влево (от AS_1 до AS_2 на рис. 17-4), что вызвало Великую стагфляцию 1973–1975 гг. Говоря профессиональным языком, давайте рассмотрим, каким образом изменения некоторых из детерминант совокупного предложения (см. гл. 11) повлекли за собой стагфляцию.

1. ОПЕК и цены на энергоносители. Прежде всего и в основном, нефтяной картель – ОПЕК четырехкратно повысил цены на нефть. В результате этого издержки производства и реализации практически всех товаров и услуг резко возросли.

2. Дефицит сельскохозяйственной продукции. В 1972 и 1973 гг. некоторые страны испытали острую нехватку сельскохозяйственной продукции, особенно азиатские государства и Советский Союз. В ответ США резко увеличили свой сельскохозяйственный экспорт, значительно ограничив предложение сельскохозяйственных продуктов на внутреннем рынке. Возросшие в результате этого цены на сельскохозяйственное сырье в США означали более высокие издержки для промышленного сектора, производящего продовольствие и натуральные волокна. Это увеличение издержек обернулось повышением цен для потребителей.

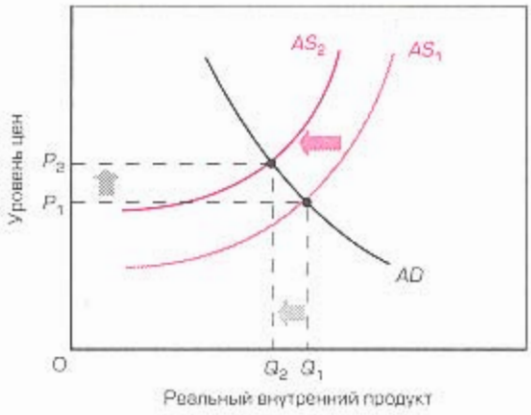


Рисунок 17-4. Неблагоприятные нарушения совокупного предложения и стагфляция

По общепринятым представлениям, серия потрясений в сфере предложения, происшедших в 1973–1975 гг., включая резкий скачок цен на энергоносители, повышение цен на сельскохозяйственную продукцию, рост цен на импортные товары, снижение темпов роста производительности, инфляционные ожидания, сместили кривую совокупного предложения влево. Результатом этого стала стагфляция – рост уровня цен, сопровождающийся сокращением реального объема производства. По такому же сценарию события развивались в 1978–1980 гг.

3. Обесценение доллара. В 1971–1973 гг. для установления большего равновесия между экспортом и импортом США была снижена стоимость доллара. Обесценение доллара означало, что для покупки единицы иностранной валюты стало требоваться больше долларов. Это, в свою очередь, вызывало повышение цен на все товары американского импорта. А поскольку многие импортные товары служат производственными ресурсами для производителей в США, удельные издержки производства возросли и кривая совокупного предложения сместилась влево.

4. Упразднение контроля над заработной платой и ценами. В 1971–1974 гг. администрация Никсона ввела контроль за уровнем цен и ставками заработной платы, что позволило уменьшить инфляционное давление на экономику. После упразднения этой системы контроля предприниматели и поставщики ресурсов быстро «вздули» цены, для того чтобы компенсировать те потери, которые они понесли за время действия контроля. Этот взлет повлек за собой общий рост удельных издержек и цен на товары и услуги.

5. Снижение производительности. Стагфляционные периоды 70-х и начала 80-х годов были обусловлены не только этими четырьмя потрясениями в сфере предложения, описанными выше. Действовали более тонкие факторы, связанные с производительностью и ожиданиями. Как мы увидим в главе 19, в середине 60-х годов началось снижение темпов роста производительности — или эффективности — труда, которое и продолжалось на всем протяжении 70-х годов. Это замедление роста производительности — то есть выработки за один человеко-час — тоже вело к росту удельных издержек производства. Прирост удельных трудозатрат (затрат труда на единицу продукции) приблизительно равен разнице между приростом номинальных ставок заработной платы и увеличением производительности труда. Более точно:

$$\begin{array}{c}\text{Процентное изменение удельных трудозатрат}\end{array} \approx \begin{array}{c}\text{Процентное изменение ставок номинальной заработной платы}\end{array} - \begin{array}{c}\text{Процентное изменение производительности труда.}\end{array} \quad (1)$$

Например, если часовая номинальная ставка зарплаты составляет сейчас 5 дол. и рабочий производит 10 единиц продукции в час, то удельные трудозатраты равны 0,5 дол.

Если же номинальная ставка зарплаты возрастает на 10%, до 5,5 дол. за час, и производительность также увеличивается на 10%, до 11 единиц в час, то удельные трудозатраты останутся неизменными, то есть 5 дол./10=5,5 дол./11=0,5 дол. В уравнении (1) это будет выглядеть так: 10% (изменение номинальной зарплаты) *минус* 10% (изменение производительности) *равно* нулевому приросту удельных трудозатрат.

Точно так же, если номинальная зарплата возрастет на 10%, а производительность останется на прежнем уровне, удельные трудозатраты поднимутся на 10%. Если изначально ставка заработной платы составляла 5 дол., а выработка в час — 10 единиц продукции, трудозатраты равны 0,5 дол. Но при зарплате 5,5 дол. за час и сохранении объема производства на уровне 10 единиц продукции в час удельные трудозатраты составят 0,55 дол., что означает их рост на 10%. В уравнении (1): 10% *минус* ноль процентов *равно* 10% прироста удельных трудозатрат. Поскольку трудозатраты составляют от 70 до 80% общих производственных издержек, то с увеличением удельных трудозатрат цены неизбежно растут примерно в том же темпе.

Какой же вывод должны мы сделать из нашего простого уравнения применительно к стагфляции? А вот какой: при определенном приросте номинальной зарплаты снижение производительности труда ведет к росту удельных издержек производства и к сдвигу кривой совокупного предложения влево.

6. Инфляционные ожидания и заработная плата. Инфляция 70-х годов — это порождение инфляции конца 60-х годов, которая, в свою очередь, была вызвана наращиванием военных расходов в период вьетнамской войны. К началу 70-х годов рабочие уже некоторое время испытывали давление растущей инфляции. В результате требования рабочих к величине номинальной заработной платы стали включать в себя ожидания более высоких темпов инфляции. Большинство работодателей, ожидая, что в этих условиях ускоряющейся инфляции им удастся перенести на цены растущие трудовые издержки, не сопротивлялись требованиям все более и более высокой номинальной зарплаты со стороны рабочих. Это повышение номинальной заработной платы обернулось ростом удельных издержек производства и привело к сокращению совокупного предложения, показанному на рис. 17-4 как сдвиг от AS_1 к AS_2.

И **инфляционные ожидания**, и снижение производительности труда могут быть включены в уравнение (1) как факторы стагфляции. Если номинальная заработная плата растет ускоренными темпами, а темпы роста производительности труда, напротив, замедляются, появляется двойная причина, по которой удельные трудозатраты — и в конечном счете цены продуктов — повышаются.

Краткое обобщение. В 70-х годах все эти факторы в комплексе сместили кривую совокупного предложения так, что создалась наихудшая из возможных макроэкономических ситуаций — сокращение производства и рост безработицы переплелись с ростом уровня цен (рис. 17-4). Уровень безработицы подскочил с 4,8% в 1973 г. до 8,3% в 1975 г., что внесло существенный вклад в *сокращение* реального ВВП на 47 млрд дол. В то же самое время уровень цен вырос на 21%.

Схема стагфляции 1973–1975 гг., как дурной сон, вновь повторилась в 1978–1980 гг. На этот раз ОПЕК спровоцировала гигантский рост цен на нефть — на 21 дол. за баррель. В сочетании с растущими ценами на сельскохозяйственную продукцию это привело к росту общего уровня цен в 1978–1980 гг. на 26%; уровень безработицы в то же время подскочил с 6,0 до 7,5%. В течение этого трехлетнего периода реальный ВВП увеличивался весьма умеренно — в среднем на 2% в год.

Вне зависимости от причин стагфляции совершенно очевидно, что в 70-х годах кривая Филлипса больше не отражала устойчивую связь между безработицей и инфляцией. Происходили неблагоприятные сдвиги (влево) кривой совокупного предложения, которые и стали причиной одновременного роста инфляции и безработицы. Для многих экономистов то, что случилось в 70-х — начале 80-х годов, означало, что кривая Филлипса сместилась

вправо и таким образом экономика оказалась на более высоком уровне *и* инфляции, *и* безработицы. *(Ключевой вопрос 1.)*

Конец стагфляции: 1982–1989 гг.

Если вернуться к рис. 17-3, то можно заметить весьма значительный сдвиг влево и вниз точек, указывающих на уровни инфляции и безработицы в период между 1982 и 1989 гг. К 1989 г. стагфляция 70-х – начала 80-х годов практически сошла на нет. Одной из предпосылок этой благоприятной тенденции стал глубокий спад 1981–1982 гг., в значительной степени вызванный политикой «дорогих» денег. Спад привел к росту уровня безработицы в 1982 г. до 9,5%. При таком экстремальном увеличении численности безработных тем, кому удалось сохранить работу, пришлось примириться с сокращениями прироста их номинальной заработной платы – а в некоторых случаях даже согласиться на уменьшение зарплаты, – для того чтобы и в дальнейшем остаться на своих рабочих местах. Фирмы в свою очередь были вынуждены ограничить повышение цен, для того чтобы удержать свою относительную долю резко сжавшегося рынка сбыта.

Одновременно действовал ряд других важных факторов. Острая иностранная конкуренция на протяжении всего периода 1982–1989 гг. сдерживала рост цен в нескольких важнейших отраслях, таких, как автомобильная и сталелитейная. Дерегулирование авиационного и грузового автомобильного транспорта также привело к снижению зарплаты. Подрыв монопольной власти ОПЕК вызвал впечатляющее падение цен на нефть и нефтепродукты.

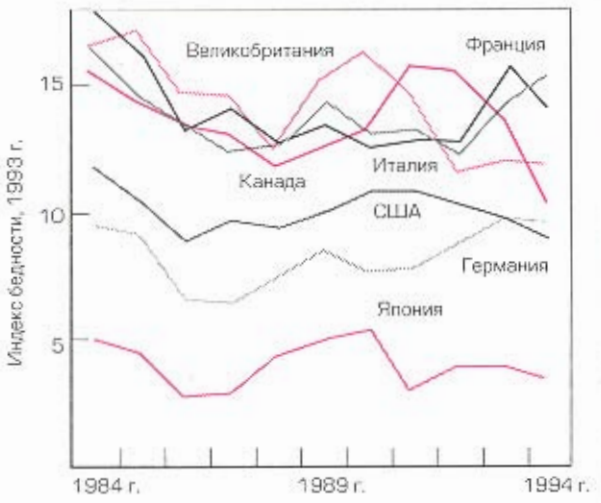
Все эти факторы в комплексе привели к сокращению удельных издержек производства и к сдвигу кривой совокупного предложения вправо (от AS_2 к AS_1 на рис. 17-4). Вместе с тем рекордный по длительности для мирного времени экономический подъем создал за 1982–1989 гг. 17 млн новых рабочих мест. Сложившийся ранее высокий уровень безработицы резко упал – с 9,5% в 1983 г. до 6,1% в 1987 г. и до 5,2% в 1989 г. Как свидетельствует рис. 17-3, точки, показывающие уровни инфляции и безработицы в 1987–1989 гг., находятся ближе к точкам кривой Филлипса 60-х годов, чем к точкам, отражающим соответствующие показатели конца 70-х – начала 80-х годов.

В период Великой стагфляции середины 70-х годов инфляция и безработица одновременно *росли*; в течение нескольких лет экономического подъема 1983–1989 гг. инфляция и безработица одновременно *снижались*. Раздел «Международный ракурс» 17-1 описывает этот последний период.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 17-1

Индекс бедности в отдельных странах, 1984–1994 гг.

Так называемый *индекс бедности* дает количественную оценку неблагополучия какой-либо национальной экономики, поскольку он объединяет в себе показатели уровня безработицы и темпов инфляции. Например, индекс бедности страны с 5%-ным уровнем безработицы и 5%-ной инфляцией равен 10. Такой же индекс будет иметь страна с 8%-ным уровнем безработицы и 2%-ной инфляцией.



Источник: Economic Report of the President, 1995.

ГИПОТЕЗА ЕСТЕСТВЕННОГО УРОВНЯ

Сдвиг точек, показывающих уровни безработицы и темпы инфляции, вправо от кривой Филлипса 60-х годов обычно объясняют тем, что серия потрясений в сфере предложения смещает кривую совокупного предложения *влево*, а кривую Филлипса – правее и выше, как показано на рис. 17-3. Резкое падение точек, отражающих соответствующие показатели для 80-х годов, вниз и влево произошло в результате смещения кривой совокупного предложения *вправо*. Этот кейнсианский взгляд предполагает, что обратная зависимость между безработицей и инфляцией по-прежнему существует, но что в отдельные периоды ненормального развития экономики изменения совокупного предложения могут изменить весь набор сочетаний уровня безработицы и темпов инфляции, то есть сместить саму кривую Филлипса.

Другое объяснение одновременного повышения уровня безработицы и темпов инфляции предлагает неоклассическая **гипотеза естественного уровня**. Она ставит под сомнение само существование нисходящей кривой Филлипса в том виде, как она изображена на рис. 17-2. Согласно этой концепции, экономике присуща долгосрочная стабильность при естественном уровне безработицы. Из главы 8 мы знаем, что естественный уровень безработицы – это такой уровень, при котором отсутствует циклическая безработица, то есть это уровень безработицы при полной занятости.

В соответствии с гипотезой естественного уровня, неправильно ориентированная политика полной занятости, исходящая из существования кривой Филлипса, ведет к росту темпов инфляции. Гипотеза естественного уровня имеет эмпирическое подтверждение, которое легко увидеть на рис. 17-3. Можно сказать, что вертикальная линия, проведенная через точку, соответствующую естественному уровню безработицы, который равен, допустим, 6%, лучше отражает взаимосвязь инфляции и безработицы, чем традиционная нисходящая кривая Филлипса. Согласно гипотезе естественного уровня, любые темпы инфляции совместимы с естественным уровнем безработицы в экономике.

Существует два варианта интерпретации точек на графике инфляции – безработицы, изображенном на рис. 17-3, с позиций естественного уровня: теория адаптивных ожиданий и теория рациональных ожиданий.

Теория адаптивных ожиданий

Теория адаптивных ожиданий предполагает, что люди формируют свои ожидания будущей инфляции, исходя из предшествующих и текущих темпов инфляции, причем, как показывает опыт, изменение этих ожиданий происходит очень медленно. Теория адаптивных ожиданий получила известность благодаря Милтону Фридмену и лежит в русле традиционных монетаристских и нарождающихся неоклассических концепций.

Теория адаптивных ожиданий предполагает, что в течение короткого промежутка времени между инфляцией и безработицей может складываться обратная зависимость, но в долгосрочной перспективе этой зависимости не существует. Всякая попытка снизить безработицу ниже естественного уровня приводит в движение силы, которые нарушают устойчивость кривой Филлипса и сдвигают ее вправо. Следовательно, концепция адаптивных ожиданий проводит различие между «краткосрочной» и «долгосрочной» кривыми Филлипса.

Краткосрочная кривая Филлипса. Рассмотрим кривую Филлипса PC_1 на рис. 17-5. Предположим, что

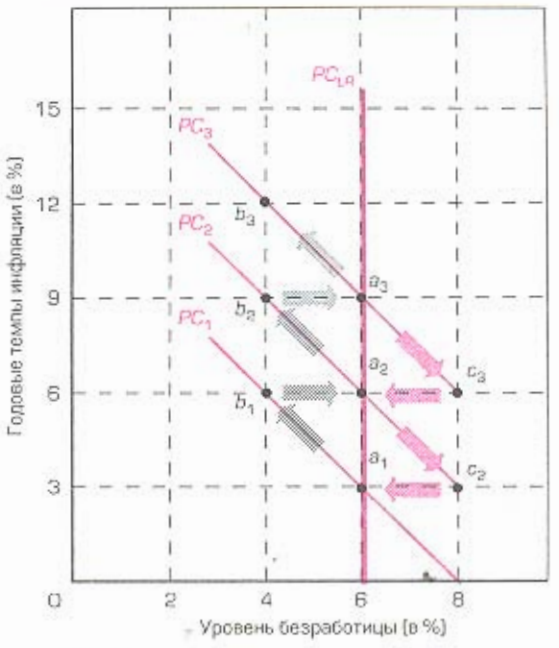


Рисунок 17-5. Теория адаптивных ожиданий

Увеличение совокупного спроса может на некоторое время увеличить прибыли и соответственно объем производства и занятость (от a_1 до b_1). Но номинальная зарплата вскоре повысится, сокращая прибыли и ликвидируя, следовательно, краткосрочный стимул к увеличению производства и занятости (от b_1 до a_2). Следовательно, в долгосрочной перспективе обратной зависимости между темпами инфляции и уровнем безработицы не существует: долгосрочная кривая Филлипса имеет вид вертикальной прямой. Это означает, что стимулирующая политика скорее приведет к росту инфляции, чем к снижению уровня безработицы. В лучшем случае эта схема допускает, что ограничительная стабилизационная политика может снизить инфляцию, не вызывая при этом устойчивого роста безработицы.

изначально уровень инфляции в экономике составляет 3%, а естественный уровень безработицы равен 6%. Согласно теории адаптивных ожиданий, такая краткосрочная кривая, как PC_1 (для простоты изображенная в виде прямой линии), существует, поскольку фактические темпы инфляции не всегда совпадают с ожидаемыми.

Выбор дополнительной точки на кривой Филлипса PC_1 демонстрирует это со всей очевидностью. Мы начнем с точки a_1, где номинальная заработная плата устанавливается исходя из ожидания, что 3%-ная инфляция сохранится и в будущем. Теперь допустим, что правительство ошибочно оценило уровень безработицы при полной занятости в 4% вместо 6%. Эта ошибка может возникнуть потому, что экономика в предшествующие периоды достигала 4%-ного уровня безработицы. Давайте предположим, что для достижения этого целевого уровня

безработицы в 4% правительство вводит стимулирующую фискальную и кредитно-денежную политику.

Возникающий в результате рост совокупного спроса ускорит темпы инфляции до 6%. При определенном уровне номинальной заработной платы, *который установился на основе ожидания, что уровень инфляции составит 3%*, повышение цен на товары увеличивает прибыли предпринимателей. Фирмы реагируют на рост прибылей увеличением выпуска продукции и, следовательно, наймом дополнительных рабочих. В течение короткого промежутка времени экономика перемещается в точку b_1, которая в отличие от a_1, отражает более низкий уровень безработицы (4%) и более высокие темпы инфляции (6%). Это перемещение от a_1 к b_1 соответствует нашей более ранней интерпретации кривой Филлипса. Возможно, экономика восприняла некоторую инфляцию как «плату» за снижение уровня безработицы. Но сторонники концепции естественного уровня объясняют перемещение из a_1 в b_1 иначе. Они рассматривают его лишь как проявление следующего принципа: *когда фактические темпы инфляции выше ожидаемых, прибыли временно растут, а уровень безработицы временно падает.*

Долгосрочная вертикальная кривая Филлипса. Согласно теории адаптивных ожиданий, точка b_1 не соответствует положению устойчивого равновесия. Рабочие осознают, что их номинальная зарплата растет медленнее, чем инфляция, и в силу этого требуют 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 предпринимателей упадут до их прежнего уровня. Это сокращение прибылей означает, что первоначальные мотивы, побудившие предпринимателей нанимать больше рабочих и увеличивать производство, исчезают.

Следовательно, безработица вернется к своему естественному уровню в точке a_2. Отметьте, однако, что *и* фактические, *и* ожидаемые темпы инфляции в экономике теперь выше — 6, а не 3%. Поскольку более высокий уровень совокупного спроса, который обусловил исходное движение экономики от a_1 к b_1, по-прежнему сохраняется, сохраняется и породившая этот спрос инфляция.

В связи с тем, что ожидаемые темпы инфляции возросли до 6%, краткосрочная кривая Филлипса перемещается вверх от PC_1 до PC_2. Таким образом, движение «вдоль кривой Филлипса», подобное сдвигу из a_1 в b_1 по кривой PC_1, — явление лишь кратковременное, или преходящее. В долгосрочной перспективе — после того как номинальная зарплата догонит рост цен — безработица вернется к естественному уровню в точке a_2 и установится новая краткосрочная кривая Филлипса PC_2 при более высоких ожидаемым темпах инфляции.

В дальнейшем процесс может повториться. К примеру, правительство решит, что некоторые внешние случайные события подорвали его стимулирующую политику, и предпримет еще одну попытку. Политические меры в этом случае будут направлены на увеличение совокупного спроса, в результате чего весь сценарий повторится. Цены моментально повысятся, опережая рост номинальной заработной платы, прибыли возрастут, объем производства и занятость увеличатся (от a_2 до b_2). Но со временем рабочие потребуют и добьются прироста номинальной зарплаты, для того чтобы восстановить уровень своей реальной зарплаты. Прибыли, следовательно, упадут до своей первоначальной величины, вызывая сокращение занятости до ее нормального уровня в точке a_3. «Вознаграждением» правительству за попытку установить фактический уровень занятости ниже ее естественного уровня будут еще более высокие (9%) темпы инфляции.

Если мы принимаем a_1b_1, a_2b_2, a_3b_3 и т.д. за набор краткосрочных кривых Филлипса, то теорию адаптивных ожиданий можно трактовать так, что попытки правительства посредством различных политических мер переместить экономику вдоль краткосрочной кривой Филлипса (из a_1 в b_1 по кривой PC_1) *вызывают* сдвиг самой кривой в *менее* благоприятное положение (PC_2, затем PC_3 и т.д.). Устойчивой кривой Филлипса с надежной серией обратных зависимостей между уровнем безработицы и темпами инфляции просто-напросто не существует.

На самом деле в *долгосрочной перспективе* ценой более высоких темпов инфляции (например, 6% в точке b_1) невозможно добиться сокращения безработицы. *Долгосрочное* соотношение безработицы и инфляции представлено вертикальной прямой, проходящей через точки a_1, a_2, a_3 и т.д. Любые темпы инфляции вполне согласуются с естественным уровнем безработицы 6%. Обратной зависимости, которую устанавливает кривая Филлипса, изображенная на рис. 17-2, не существует.

Дезинфляция. С помощью теории адаптивных ожиданий можно объяснить также **дезинфляцию**, то есть снижение темпов инфляции. Предположим, на рис. 17-5 экономика находится в точке a_3, где темпы инфляции равны 9% и уровень безработицы — 6%. Значительное сокращение совокупного спроса, подобное тому, какое произошло во время спада 1981—1982 гг., сократит темпы инфляции ниже ожидаемых 9%, скажем, до 6%. Прибыли предпринимателей упадут, потому что цены на товары растут медленнее, чем зарплата. Запомним, что номинальная зарплата повышается исходя из предположения о сохранении в будущем 9%-ных темпов инфляции. В ответ на сокращение прибылей фирмы сократят занятость, следовательно, возрастет уровень безра-

ботицы. Экономика временно переместится из точки a_1 в точку c_3 по краткосрочной кривой Филлипса PC_1. Согласно теории естественного уровня, *когда фактические темпы инфляции ниже ожидаемых, прибыли временно падают, а уровень безработицы временно повышается.*

Фирмы и работники в конце концов приспособят свои ожидания к новым темпам инфляции в 6%, и, таким образом, вновь оговариваемые приросты зарплаты окажутся меньше. Следовательно, прибыли восстановятся, занятость возрастет, а уровень безработицы вернется к своему естественному уровню 6% в точке a_2. Поскольку ожидаемые темпы инфляции составляют теперь 6%, краткосрочная кривая Филлипса PC_3 сместится влево к PC_2.

Если сокращение совокупного спроса продолжится, сценарий повторится. Инфляция снизится с 6% до, скажем, 3%, перемещая экономику из точки a_2 в точку c_2 по кривой PC_2. Из-за более низких, чем ожидалось, темпов инфляции (более низких цен) прибыли и занятость сократятся. Но в долгосрочной перспективе фирмы ответят на снижение прибылей сокращением приростов номинальной зарплаты. Таким образом, будут восстановлены прибыли, и безработица вернется к своему естественному уровню в точке a_1, в то время как краткосрочная кривая Филлипса сдвинется от PC_2 к PC_1. И вновь, долгосрочная кривая Филлипса имеет вид вертикальной прямой с ординатой в точке естественного уровня безработицы. *(Ключевой вопрос 2.)*

Теория рациональных ожиданий

Теория адаптивных ожиданий предполагает, что изменения номинальной зарплаты отстают от изменений уровня цен. Именно этот временно́й лаг делает возможным *временное* повышение прибылей, которое в свою очередь *временно* стимулирует занятость.

Теория рациональных ожиданий (см. гл. 16) – это еще один вариант гипотезы естественного уровня. Согласно этой теории, предприниматели, потребители и рабочие понимают, как функционирует экономика, и используют имеющуюся информацию для защиты или укрепления собственных интересов. В частности, люди осознают, как государственная политика влияет на экономику, и учитывают это воздействие в процессе принятия собственных решений.

Предположим, что когда государство вводит стимулирующую политику, рабочие ожидают роста инфляции и последующего сокращения реальной зарплаты. И естественно, они включают эту ожидаемую инфляцию в свои требования о повышении номинальной зарплаты. Если рабочие правильно и в полной мере учитывают размер ценовой инфляции и корректируют свои текущие требования к номинальной зарплате так, чтобы поддержать свою реальную зарплату, тогда прибыли, объем производства и занятость *не* увеличатся даже временно. В этом случае вместо временного повышения уровня занятости от a_1 к b_1 на рис. 17-5 произойдет сдвиг непосредственно от a_1 к a_2. Если рабочие полностью предвидят инфляцию, то никакого, даже кратковременного, сокращения безработицы не случится. Если рост цен полностью учитывается в требованиях рабочих о повышении номинальной зарплаты, то в результате образуется вертикальная прямая, проходящая через точки a_1, a_2, a_3 на рис. 17-5.

Выводы для политики: фискальные и кредитно-денежные мероприятия, ориентированные на достижение неверно определенного уровня безработицы при полной занятости, вызовут ускорение инфляции, но вовсе не снизят уровень безработицы. Отметьте, что и теория адаптивных, и теория рациональных ожиданий вполне согласуются с консервативным мнением, согласно которому попытки правительства творить добрые дела обычно заканчиваются неудачей, причем со значительными издержками для общества. В данном случае «издержки» принимают форму ускоренной инфляции.

Новые трактовки

За последние три десятилетия трактовки кривой Филлипса радикально изменились. Первоначальная идея об устойчивой обратной зависимости между безработицей и инфляцией уступила место концепции адаптивных ожиданий, в соответствии с которой подобная обратная зависимость, хотя и наблюдается в короткие промежутки времени, но в долгосрочной перспективе отсутствует. Более спорная теория рациональных ожиданий доказывает, что макроэкономическая политика совершенно неэффективна, поскольку ее последствия заранее учитываются рабочими. Следовательно, не существует даже кратковременной обратной зависимости между инфляцией и безработицей. Взятые совместно, гипотезы естественного уровня (теории адаптивных и рациональных ожиданий) подводят к выводу о том, что политика регулирования спроса не в состоянии повлиять на реальный объем производства и уровень занятости в долгосрочной перспективе, но воздействует лишь на уровень цен. Этот вывод явно противоречит выводам первоначальной концепции кривой Филлипса (рис. 17-2б).

Который из этих взглядов верен? Существует ли обратная зависимость между уровнем безработицы и темпами инфляции, как предполагает кривая Филлипса? Или такой зависимости в долгосрочной перспективе не существует, как предполагает концепция естественного уровня? Наверное, самый

надежный ответ состоит в том, что в большинстве своем экономисты признают краткосрочную зависимость между безработицей и инфляцией, но считают такую зависимость маловероятной в долгосрочной перспективе. Кроме того, они полагают, что потрясения в сфере предложения могут вызвать стагфляцию. Одновременный рост инфляции и безработицы в отдельные периоды в 70-х – начале 80-х годов был вызван *не только* ошибочной политикой стабилизации.

Краткое повторение 17-1

- Первоначальная кривая Филлипса явно отражает устойчивую обратную зависимость между годовым уровнем безработицы и годовыми темпами инфляции на протяжении нескольких лет.
- Стагфляция, возникшая в 1973–1975 и 1978–1980 гг., привела к смещению координат кривой Филлипса правее и выше исходной кривой 60-х годов.
- Следующие нарушения в сфере совокупного предложения вызвали стагфляцию в 70-х – начале 80-х годов: а) скачок цен на нефть, вызванный ОПЕК; б) плохие урожаи сельскохозяйственных культур; в) быстрое обесценение доллара; г) отказ от контроля за ставками заработной платы и ценами; д) снижение производительности труда; е) инфляционные ожидания.
- Согласно гипотезе естественного уровня, экономика автоматически тяготеет к естественному уровню безработицы; поэтому в долгосрочной перспективе кривая Филлипса имеет форму вертикальной прямой.

И ВНОВЬ О СОВОКУПНОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ

Различие между краткосрочной и долгосрочной кривыми Филлипса породило новые представления о совокупном предложении.

На рис. 17-1 и 17-2 мы выводили кривую Филлипса из смещения кривой совокупного спроса вправо вдоль *стабильной* кривой совокупного предложения. Фирмы реагируют на повышение уровня цен увеличением производства и ростом занятости. Таким образом, уровень безработицы падает, а уровень цен растет.

Однако теория естественного уровня предполагает, что кривая совокупного предложения на рис. 17-1 стабильна лишь до тех пор, пока номинальная зарплата не меняется вслед за ростом уровня цен. Как только рабочие убедятся в том, что уровень цен возрос, они потребуют и добьются повышения номинальной заработной платы, чтобы сохранить фактическую величину своей реальной зарплаты. Увеличение номинальной зарплаты при прочих равных условиях приведет к сдвигу кривой совокупного предложения влево. Это значит, что номинальная заработная плата является одной из детерминант совокупного предложения (см. табл. 11-2).

Таким образом, при построении упрощенной кривой совокупного предложения – состоящей из горизонтального, промежуточного и вертикального отрезков – необходимо учитывать изменения номинальной зарплаты, *вызванные* изменением уровня цен. Это значит, что мы должны уметь различать краткосрочное и долгосрочное совокупное предложение.

Определения: краткосрочный и долгосрочный периоды

Под краткосрочным периодом мы понимаем здесь такой промежуток времени, в течение которого цены затрачиваемых ресурсов – а особенно номинальная заработная плата – остаются стабильными при изменении общего уровня цен. Эти цены (затрачиваемых ресурсов, или используемых факторов производства) могут некоторое время оставаться постоянными даже при изменении общего уровня цен по двум причинам.

1. Рабочие не всегда сразу обращают внимание на повышение или понижение уровня цен. А раз так, то они не осознают изменений, происходящих с их реальной зарплатой, и не требуют соответствующих корректировок номинальной заработной платы.

2. Многие трудовые договоры, заключаемые работниками при найме, предусматривают фиксированные ставки заработной платы. Так, номинальная зарплата рабочих, объединенных в профсоюзы, определяется условиями коллективного трудового соглашения. А большинство менеджеров и специалистов получают фиксированные оклады, оговоренные в ежегодно возобновляемых контрактах.

В силу обеих причин – недостатка информации о реальном уровне цен и действия трудовых договоров – изменение уровня цен не сразу сказывается на номинальной заработной плате.

Долгосрочный период – это промежуток времени, когда цены затрачиваемых ресурсов (заработная плата) в полной мере реагируют на изменение общего уровня цен. По прошествии достаточного времени рабочим открывается исчерпывающая информация об изменении уровня цен, и они, естественно, осознают влияние этих изменений на их реальную зарплату. Рабочим хорошо известно, что повышение уровня цен сокращает их реальную зарплату, а снижение уровня цен увеличивает ее. Но еще важнее, что в долгосрочной перспективе работники и нани-

мати свободны от ограничений, предусмотренных действующими трудовыми соглашениями, и могут договориться об изменении ставок и окладов номинальной оплаты труда.

С учетом этих определений давайте вернемся к начатому в главе 11 анализу совокупного предложения.

Краткосрочное совокупное предложение

Рассмотрим **кривую краткосрочного совокупного предложения** AS_1 на рис. 17-6а. Она построена на двух допущениях: 1) исходный уровень цен – P_1; 2) номинальная заработная плата установлена под воздействием ожидания, что уровень цен P_1 сохранится и в дальнейшем. Обратите внимание, что в точке a_1 экономика действует на уровне производства при полной занятости Q_f и уровне цен P_1. Этот уровень производства соответствует такому реальному объему продукции, который экономика выпускает при естественном уровне безработицы.

Теперь давайте определим последствия неожиданных изменений уровня цен и начнем с его *повышения* от P_1 до P_2. Поскольку в краткосрочной перспективе номинальная зарплата остается неизменной, рост цен на товары, связанный с движением к P_2, вызовет увеличение прибылей. В ответ на это производители увеличат объем производства с Q_f до Q_2, что показано движением от a_1 к a_2 по кривой AS_1. Отметьте, что при Q_2 экономика функционирует выше уровня полной занятости. Это становится возможным за счет удлинения рабочего времени людей, занятых полный и неполный рабочий день, вовлечения в состав рабочей силы надомников и пенсионеров, расширения найма и переподготовки структурно безработных. Следовательно, в подобных обстоятельствах уровень безработицы в стране ниже естественного.

А чем ответят производители на *снижение* уровня цен с P_1 до P_3? В этом случае фирмы сталкиваются с падением либо вовсе отсутствием прибылей. В конце концов цены на товары снижаются, тогда как номинальная заработная плата остается на прежнем уровне. Следовательно, производители сократят производство и занятость, а реальный продукт, как показывает точка a_3, уменьшится до Q_3. Это сокращение реального объема производства будет сопровождаться ростом уровня безработицы.

Долгосрочное совокупное предложение

В долгосрочной перспективе номинальная заработная плата по определению полностью восприимчива к изменению уровня цен. Что это означает для совокупного предложения?

Предположим, что на рис. 17-6б исходное состояние экономики тоже определяется точкой a_1 (с координатами P_1 и Q_f). Наш предыдущий анализ показал, что *повышение* уровня цен с P_1 до P_2 передвинет экономику из точки a_1 в точку a_2 по кривой краткосрочного совокупного предложения AS_1. В долгосрочной перспективе рабочие обнаружат, что

Рисунок 17-6. Краткосрочное и долгосрочное совокупное предложение

Предполагается, что в краткосрочной перспективе (рис. а) цены затрачиваемых ресурсов, в том числе номинальная заработная плата, постоянны и соответствуют общему уровню цен P_1. Повышение уровня цен приведет к росту прибылей и подтолкнет фирмы к увеличению реального объема производства. Снижение уровня цен, наоборот, вызовет сокращение прибылей и реального объема производства. Следовательно, краткосрочная кривая *AS* имеет вид восходящей линии. В долгосрочной перспективе (рис. б) повышение уровня цен приведет к росту номинальной заработной платы и поэтому сместит краткосрочную кривую *AS* влево. Напротив, снижение уровня цен вызовет сокращение номинальной заработной платы и сдвиг краткосрочной кривой *AS* вправо. Следовательно, долгосрочная кривая *AS* имеет вид вертикальной линии.

а) Краткосрочное совокупное предложение

б) Долгосрочное совокупное предложение

в результате этого роста уровня цен их реальная заработная плата упала. Чтобы восстановить ее в прежнем объеме, они, разумеется, станут требовать и, вероятнее всего, добьются повышения номинальной зарплаты. Тогда кривая краткосрочного совокупного предложения сместится влево от AS_1 до AS_2 и будет отражать *более высокий* уровень цен P_2, а также ожидания, что этот уровень сохранится и в будущем. В результате такого сдвига влево – к AS_2 – кривой краткосрочного совокупного предложения экономика переместится из точки a_2 в точку b_1. Реальное производство сократится до уровня полной занятости, а безработица вернется к своему естественному уровню.

Снижение уровня цен с P_1 до P_3 на рис. 17-6б приведет к противоположному развитию событий. Первоначально экономика переместится из точки a_1 в точку a_3, где в результате падения цен при неизменной номинальной заработной плате прибыли существенно сократятся или вообще исчезнут. Но это лишь краткосрочная реакция. По прошествии достаточного времени более низкий уровень цен P_3, увеличивший реальную зарплату, в сочетании с возросшей в связи с сокращением реального производства безработицей приведут к существенному снижению номинальной заработной платы. В результате кривая краткосрочного совокупного предложения сдвинется вправо от AS_1 до AS_3, а реальный объем производства вернется к уровню Q_f в точке c_1.

Проведя линию через точки долгосрочного равновесия b_1, a_1 и c_1, мы получим **кривую долгосрочного совокупного предложения.** Она имеет вид вертикальной прямой с координатой, соответствующей реальному объему производства при полной занятости Q_f.

Кейнсианские и неоклассические выводы для политики

Концепция совокупного предложения, отраженная на рис. 17-6, предполагает, что гибкость цен и заработной платы приведет экономику к состоянию полной занятости. По этой причине такая модель согласуется с гипотезой естественного уровня, или с **неоклассической экономической теорией**.

В соответствии с неоклассическим подходом, полностью *предсказуемые* изменения уровня цен *не меняют* реальный объем производства, поскольку номинальная заработная плата немедленно изменяется в том же направлении и в той же пропорции, что и уровень цен. Следовательно, в случае ожидаемого изменения цен реальную ситуацию верно отражает только кривая долгосрочного совокупного предложения. Вот почему правительственная стабилизационная политика якобы не способна повлиять на реальный объем производства. Это простое следствие теории рациональных ожиданий.

В то же время *непредвиденные* изменения уровня цен – или так называемые **внезапные колебания уровня цен** – действительно вызывают краткосрочные изменения реального объема производства, которые, согласно неоклассическим взглядам, объясняются неожиданными колебаниями, или нарушениями, совокупного спроса и предложения.

Допустим, что непредвиденное увеличение зарубежного спроса на американские товары повысит уровень цен в США. Вследствие этого экономика переместится вдоль кривой краткосрочного совокупного предложения на более высокий уровень реального производства. Но в долгосрочной перспективе номинальная заработная плата и цены других затрачиваемых ресурсов будут расти вслед за повышением общего уровня цен, и экономика вернется на уровень реального производства при полной занятости.

Общий вывод неоклассической теории таков: *хотя внезапные колебания уровня цен, вызванные нарушениями совокупного спроса или совокупного предложения, могут породить краткосрочную макроэкономическую нестабильность, в долгосрочной перспективе экономика устойчиво держится на уровне производства, соответствующем полной занятости.*

Экономисты современной кейнсианской школы отвергают предпосылки неоклассической теории рациональных ожиданий о высококонкурентных рынках и способности цен и заработной платы мгновенно приспосабливаться к изменениям. Но они больше не подвергают сомнению различие между краткосрочным и долгосрочным совокупным предложением. Правда, согласно взглядам современных кейнсианцев, практика показывает, что приспособление номинальной заработной платы к уровню цен, служащее важнейшим фактором вертикальной кривой долгосрочного совокупного предложения, происходит мучительно медленно, особенно в сторону понижения. А раз так – коли у номинальной заработной платы фактически отсутствует эластичность к понижению, – то прежде чем экономика переместится из точки a_3 в точку c_1 на рис. 17-6б, могут пройти годы. Таким образом, допущение о фиксированной кривой совокупного предложения, на котором построен анализ в предыдущих главах, не только полезно для упрощения сложных теорий, но и реалистично для всех продолжительных периодов времени. Более того, экономисты, принадлежащие к основному течению макроэкономики, продолжают призывать к активному проведению стабилизационной политики для снижения высоких издержек острой безработицы или инфляции. Экономисты же неоклассической школы рассматривают долгосрочные процессы как сиюминутные либо относительно непродолжительные; поэтому, естественно, они отдают предпочтение правительственной политике невмешательства,

благодаря которой экономика могла бы *самостоятельно* «подстроиться» к уровню реального производства, соответствующему полной занятости.

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА И ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК

Теперь давайте попробуем применить нашу новую концепцию краткосрочного и долгосрочного совокупного предложения к анализу инфляции.

Инфляция спроса

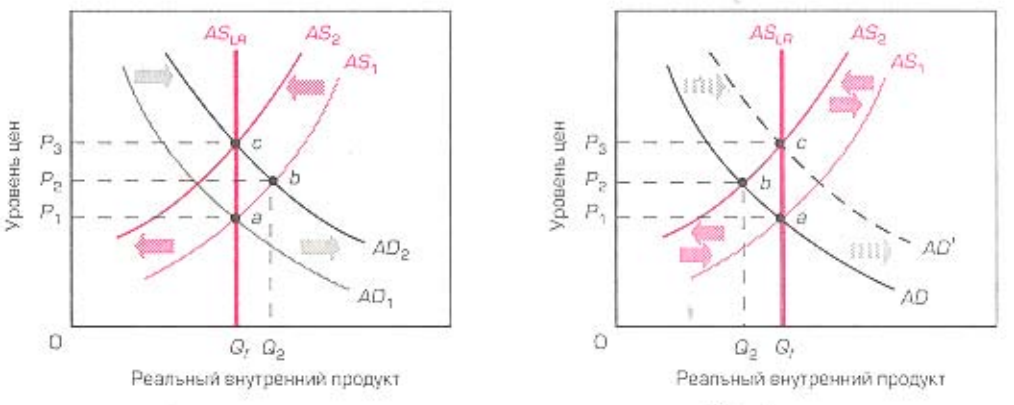
Инфляция спроса возникает тогда, когда увеличение совокупного спроса влечет за собой повышение уровня цен. Ранее мы изобразили инфляцию этого типа смещением кривой совокупного спроса вправо вдоль неподвижной кривой совокупного предложения (см. рис. 11-8б и 11-8в).

Однако в нашей более подробной модели совокупного предложения рост уровня цен в конечном счете приводит к увеличению номинальной зарплаты и, таким образом, к смещению влево самой кривой краткосрочного совокупного предложения. Это показано на рис. 17-7а *(Ключевой график)*. Предположим, что на пересечении кривых совокупного спроса AD_1 и совокупного предложения AS_1 установился уровень цен P_1. Кривая совокупного предложения AS_1 носит краткосрочный характер и основывается на номинальной заработной плате, соответствующей уровню цен P_1. Эта номинальная зарплата устанавливается исходя из ожидания неизменности уровня цен P_1. Отметим, что в точке *a* экономика достигает уровня реального производства при полной занятости Q_f.

Теперь рассмотрим последствия роста совокупного спроса, показанного на рис. 17-7а сдвигом соответствующей кривой вправо от AD_1 до AD_2. Такой сдвиг совокупного спроса может быть вызван рядом факторов, включая рост предложения денег, увеличение инвестиционных расходов и т.д. (см. табл. 11-1). Вне зависимости от причины рост совокупного спроса приводит к повышению уровня цен с P_1 до P_2 и к увеличению объема производства до Q_2 в точке *b*.

Пока ничего нового для нас не происходит. Но что случится с кривой краткосрочного совокупного предложения, когда сроки действующих трудовых соглашений истекут, а рабочие при этом осознают, что их реальные заработки снизились? В подобных обстоятельствах номинальная заработная плата поднимется, и по мере ее роста кривая краткосрочного совокупного предложения сместится влево – от AS_1 до AS_2. Следовательно, уровень цен будет расти и

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



а) Инфляция спроса

б) Инфляция издержек

Рисунок 17-7. Новый взгляд на инфляцию спроса и инфляцию издержек

На рис. а увеличение *AD* влечет за собой рост уровня цен и краткосрочное увеличение реального объема производства. Но в долгосрочной перспективе номинальная заработная плата возрастет и *AS* сместится влево. В результате реальное производство восстановится в своем первоначальном объеме, а рост уровня цен продолжится. На рис. б инфляция издержек возникает в результате смещения *AS* влево. Если правительство препятствует спаду реального производства увеличением *AD* до пунктирной линии, то уровень цен поднимется еще выше. С другой стороны, если правительство допустит спад производства, то номинальная заработная плата в конце концов упадет и кривая *AS* сместится в обратном направлении (вправо) до своего исходного положения. Обратите внимание, что кривая долгосрочного совокупного предложения вертикальна на обоих рисунках.

дальше – до P_3 в точке c, а равновесный объем производства вернется на уровень полной занятости Q_f.

В краткосрочной перспективе инфляция спроса ведет к росту уровня цен и увеличению реального объема производства; в долгосрочной перспективе растет только уровень цен. В долгосрочной перспективе увеличение совокупного спроса лишь перемещает экономику вдоль вертикальной кривой совокупного предложения AS_{LR}.

Инфляция издержек

Инфляцию издержек вызывают факторы, которые увеличивают издержки производства при любом уровне цен – то есть сдвигают кривую совокупного предложения влево – и, таким образом, способствуют росту самого уровня цен (см. рис. 11-11). Но в нашем предшествующем анализе мы рассматривали только краткосрочное совокупное предложение. Теперь необходимо исследовать инфляцию издержек в долгосрочном контексте.

Анализ. Рассмотрим рис. 17-7б, где предполагается, что изначально экономика действует в точке a, отражающей уровень цен P_1 и объем производства Q_f. Теперь допустим, что профсоюзы, пользуясь своей монопольной властью, сумели добиться повышения номинальной заработной платы, опережающего прирост производительности труда. Пойдем в наших предположениях еще дальше и допустим, что многие работодатели, стремясь не допустить проникновения профсоюзов на свои предприятия, реагируют на повышение профсоюзами ставок номинальной заработной платы пропорциональным увеличением оплаты труда своих работников. Поскольку заработная плата и, следовательно, удельные издержки производства растут, кривая краткосрочного совокупного предложения смещается влево (на рис. 17-7б это показано сдвигом от AS_1 до AS_2). В результате уровень цен взмывает вверх от P_1 до P_2 в точке b. В данном случае кривая AS_2 образовалась в результате повышения ставок заработной платы и поэтому стала *причиной* роста уровня цен от P_1 до P_2. Таким образом, сдвиг кривой совокупного предложения от AS_1 до AS_2 произошел не *вследствие* повышения уровня цен, как это было прежде, когда мы проводили сравнительный анализ краткосрочного и долгосрочного совокупного предложения.

Политическая дилемма. Инфляция издержек ставит политиков перед дилеммой. Если совокупный спрос на рис. 17-7б останется на уровне AD, то есть если кривая не сместится, реальный объем производства уменьшится от Q_f до Q_2. Правительство в силах предотвратить этот спад и порождаемую им безработицу, прибегнув к мерам стабилизационной политики для увеличения совокупного спроса до AD'. Но здесь-то и кроется ловушка для политики: увеличение совокупного спроса до AD' усугубит инфляцию и приведет к росту уровня цен от P_2 до P_3 в точке c.

И одним лишь повышением уровня цен от P_2 до P_3 дело, вероятнее всего, не ограничится, поскольку те, кто живет на зарплату, в ответ на снижение своих реальных заработков станут добиваться увеличения номинальной оплаты труда. И если им это удастся, то более высокая номинальная заработная плата обернется дальнейшим ростом удельных издержек производства. В результате краткосрочное совокупное предложение сместится еще левее, чем расположена кривая AS_2. Такой сдвиг влево кривой краткосрочного совокупного предложения (он не показан на рисунке) произойдет *в ответ* на рост уровня цен P_3, который, в свою очередь, был вызван смещением кривой совокупного спроса вправо до AD'. Попробуйте сами изобразить этот сдвиг кривой AS влево, и вы убедитесь, что он ведет к новому витку стагфляции.

Вкратце можно сказать так: правительству придется увеличивать совокупный спрос еще раз, чтобы восстановить реальное производство на уровне Q_f. Но если правительство предпримет такой шаг, весь сценарий всего лишь повторится сначала.

Здесь важно отметить, что под воздействием стимулирующей политики расширения спроса, которую правительство проводит для преодоления спада производства, вызванного инфляцией издержек, кривая краткосрочного совокупного предложения может смещаться влево. Но такие сдвиги кривой краткосрочного совокупного предложения препятствуют достижению полной занятости и ведут к росту уровня цен.

Теперь допустим, что правительству отлично известно о существовании этой ловушки, и оно принимает решение *отказаться* от увеличения совокупного спроса с AD до AD'. Вместо этого правительство просто позволяет спаду, вызванному ростом издержек, развиваться своим ходом. Следствием этого станут массовые увольнения, закрытие предприятий, банкротства коммерческих структур. На каком-то этапе рынок труда сократится настолько, что этого окажется достаточно для снижения номинальной заработной платы и, следовательно, устранения первоначального сдвига влево кривой краткосрочного совокупного предложения. Таким образом, глубокий спад приведет со временем к смещению краткосрочного совокупного предложения от AS_2 обратно до AS_1. Цены вернутся на исходный уровень P_1 в точке a, равно как и производство восстановится на уровне полной занятости Q_f на кривой долгосрочного совокупного предложения AS_{LR}.

Из всего сказанного выше следуют два вывода.

1. *Если правительство пытается поддерживать полную занятость в условиях инфляции издержек, то это, вероятнее всего, приведет к возникновению инфляционной спирали.*

2. *Если правительство устраняется от борьбы с инфляцией издержек, то в результате произойдет экономический спад.* И хотя в конечном итоге спад сведет на нет первоначальный рост издержек производства, экономика какое-то время будет страдать от высокого уровня безработицы и нести потери в реальном объеме производства. *(Ключевой вопрос 7.)*

Краткое повторение 17-2

- Кривая краткосрочного совокупного предложения имеет положительный наклон, поскольку предполагается, что при изменении уровня цен номинальная заработная плата остается постоянной.
- Кривая долгосрочного совокупного предложения вертикальна, поскольку в конечном итоге заработная плата и цены других затрачиваемых ресурсов в полной мере реагируют на изменение уровня цен.
- В краткосрочной перспективе инфляция спроса ведет и к росту цен, и к увеличению внутреннего производства; в долгосрочной перспективе растет только уровень цен.
- Инфляция издержек ставит перед правительством политическую дилемму: если оно проводит стимулирующую политику стабилизации, направленную на расширение производства, то это может повлечь за собой инфляционную спираль; если оно ничего не предпринимает, то произойдет экономический спад.

Другие варианты. Опыт развития инфляции издержек и сложности применения политики управления спросом для борьбы с ней (рис. 17-7б) вынудили правительство искать другие варианты политики. В терминах рис. 17-7б это — политика, призванная предотвратить сдвиг кривой совокупного предложения влево, подобный сдвигу от AS_1 до AS_2. Если же экономика уже оказалась в состоянии стагфляции в точке пересечения AD и AS_2, цель политики состоит в смещении кривой совокупного предложения вправо к AS_1. Или, в терминах кривой Филлипса (в любом виде — наклонной кривой либо вертикальной прямой), цель политики — в том, чтобы сдвинуть кривую влево, для того чтобы обеспечить более благоприятное для общества обратное соотношение темпов инфляции и уровня безработицы. В частности, экономисты, объяснявшие фактические данные за 70-е и 80-е годы, на которых построен рис. 17-3, как сдвиг кривой Филлипса вправо, искали средства для обратного перемещения кривой к более благоприятному ее положению, в каком она пребывала в 60-х годах.

В общих чертах, предлагалось три варианта политики: 1) политика занятости и профессиональной подготовки; 2) политика заработной платы и цен, или политика доходов; 3) набор мер экономической политики, который получил название «экономика предложения».

ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ

Политика занятости и профессиональной подготовки призвана повысить эффективность рынков труда таким образом, чтобы любому конкретному уровню совокупного спроса сопутствовал бы минимальный уровень безработицы. Другими словами, цель политики занятости и профессиональной подготовки состоит в том, чтобы обеспечить более полное соответствие работников имеющимся рабочим местам и таким образом ликвидировать дисбалансы и узкие места на рынке рабочей силы. Существуют различные типы программ, способствующие достижению этой цели.

Профессиональная подготовка

Программы профессионального образования и подготовки позволяют излишним и уволенным работникам как можно быстрее вновь получить работу. Различные государственные программы обеспечивают подготовку — как непосредственно на рабочих местах, так и в специальных учебных заведениях — безработных, молодежи, а также пожилых рабочих, чьи трудовые навыки со временем оказались недостаточными или устаревшими. Новые государственные программы ориентированы в первую очередь на обучение ремеслу, с тем чтобы облегчить подросткам переход от учебы в средней школе к работе и таким образом снизить высокий уровень безработицы среди тех, кому не удалось поступить в высшее учебное заведение.

Информация о рабочих местах

Другая разновидность политики занятости и профессиональной подготовки нацелена на улучшение обмена информацией между незанятыми работниками и потенциальными нанимателями, а также на обеспечение большей географической мобильности трудовых ресурсов. Например, в последние годы неоднократно предпринимались попытки реорганизовать Службу занятости США так, чтобы повысить ее эффективность в обеспечении взаимодействия между теми, кто ищет работу, и нанимателями.

Антидискриминационные меры

Еще одно направление политики занятости и профессиональной подготовки связано с сокращением или даже полным устранением искусственных барьеров для занятости. Предрассудки и дискриминация служат препятствием для доступа работников к

рабочим местам; именно дискриминацией объясняется тот факт, что уровень безработицы среди чернокожего населения почти в 2 раза выше, чем среди белого. Закон о гражданских правах 1964 г. – это попытка исправить положение в использовании трудовых ресурсов путем устранения дискриминации по расовому, религиозному, этническому или половому признаку как препятствия для занятости или членства в профсоюзах.

ПОЛИТИКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ЦЕН (ПОЛИТИКА ДОХОДОВ)

Другой метод борьбы со стагфляцией опирается на предпосылку, что монопольная рыночная власть и дисбалансы на рынке труда представляют собой неотъемлемые и неизбежные факты экономической жизни. Сторонники этого подхода пытаются изменить поведение монополистов на рынках труда и товарных рынках таким образом, чтобы их решения о ставках заработной платы и уровне цен лучше соответствовали целям полной занятости и ценовой стабильности. Признавая различие между **политикой привязки заработной платы к ценам и контролем за заработной платой и ценами,** мы усматриваем его главным образом в степени жесткости соответствующих политических мер. И политика привязки, и политика контроля устанавливают определенные неинфляционные нормативы повышения заработной платы и цен. Но если политика привязки полагается на их добровольное соблюдение работниками и предпринимателями, то политика контроля придает установленным нормативам силу закона.

Политику привязки заработной платы к ценам и контроль за ними иногда называют **политикой доходов**, поскольку она призвана сдерживать чрезмерный рост номинального дохода (включая заработную плату, ренту, процентные платежи и прибыли), который может вызвать инфляцию. Ограничивая рост номинального дохода и цен, политика доходов влияет на реальный доход – фактическое количество товаров и услуг, которое вам позволяет приобрести ваш номинальный доход. Объем реального дохода зависит от двух целей, на которые воздействуют политика привязки заработной платы к ценам и политика контроля за ними: от величины номинального дохода и от цен приобретаемых товаров и услуг.

В новейшей истории США было пять периодов, когда применялась политика доходов.

1. Полный контроль во время второй мировой войны.

2. Выборочный контроль во время войны в Корее в начале 50-х годов.

3. Установление ориентиров заработной платы и цен в начале 60-х годов в период правления администраций Кеннеди и Джонсона.

4. Контроль за заработной платой и ценами, осуществляемый администрацией Никсона в 1971–1974 гг.

5. Установление ориентиров администрацией Картера в 1978 г.

Споры вокруг политики заработной платы и цен

Политика доходов с давних пор вызывает в США жаркие дебаты, которые ведутся в основном по поводу двух проблем.

1. Действенность и приемлемость. Оппоненты таких мер утверждают, что политика добровольных *ориентиров* обречена на неудачу, поскольку требует от предпринимателей и профсоюзных лидеров отказа от их основных целей максимизации прибылей и повышения заработной платы. Руководитель профсоюза не получит поддержки от рядовых членов, если потребует снижения зарплаты; точно так же руководитель корпорации не найдет сочувствия у ее акционеров, если откажется от прибыльного повышения цен. По этим причинам от профсоюзов и менеджмента вряд ли можно ожидать сколько-нибудь серьезного добровольного содействия такой политике.

Контроль над заработной платой и ценами имеет силу закона, и, следовательно, правительство вправе и в состоянии принудить профсоюзы и руководство компаний подчиняться ему. Тем не менее и здесь сохраняются сложные проблемы осуществления этих мер и согласия с ними, особенно если контроль над зарплатой и ценами является полным и достаточно долговременным. В подобных обстоятельствах повсеместно распространяется так называемый *черный рынок* – подпольный рынок, где цены значительно превосходят установленный законом верхний предел. Более того, фирмам удается обходить ценовой контроль за счет ухудшения качества или сокращения размера каждой единицы выпускаемой продукции. Так, если цена шоколадного батончика заморожена на уровне 40 центов, его цену можно с успехом удвоить, вдвое уменьшив его размер!

Сторонники политики доходов подчеркивают, что зачастую инфляцию провоцируют *инфляционные ожидания*. Рабочие требуют необычно высоких приростов номинальной заработной платы, поскольку ожидают, что будущая инфляция сократит их реальный доход. Работодатели соглашаются на эти требования, потому что они также ожидают роста инфляции, который позволит легко переложить возросшие издержки на потребителей. Жесткая программа контроля над заработной платой и ценами в состоянии погасить эти инфляционные ожидания, убедив профсоюзы и руководителей фирм в том, что

правительство не намерено допускать дальнейшее развитие инфляции. Следовательно, рабочим не нужно добиваться повышения зарплаты, рассчитанного на будущий рост цен. А фирмам дают понять, что им не удастся переложить более высокие издержки на потребителей через повышение цен. Инфляционные ожидания могут порождать инфляцию; контроль же над заработной платой и ценами может подорвать эти ожидания.

2. Эффективность распределения ресурсов и проблема нормирования. Противники регулирования доходов заявляют, что действенная политика ориентиров или контроля ослабляет распределительную функцию рыночной системы. Эффективная система контроля над ценами мешает рыночному механизму «подстраивать» цены к меняющимся условиям. Так, при увеличении спроса на какой-либо продукт его цена под воздействием политики контроля *не сможет* подняться, чтобы дать сигнал о желании общества увеличить объем производства и, следовательно, направить больше ресурсов в эту отрасль.

Кроме того, контроль над ценами ограничивает действие рыночного механизма в его функции нормирования, то есть способности уравнивать величину спроса и величину предложения. В результате этого неизбежно возникает товарный дефицит. Сколько покупателей могут приобрести товар, а сколько должны быть лишены этой возможности? Распределение произведенного продукта может осуществляться по принципу живой очереди (первым пришел – первым получил) или по принципу фаворитизма. Но оба эти принципа весьма произвольны и сопряжены с неравенством. Те, кто оказались первыми в очереди или сумели установить дружеские связи с продавцом, получают сколько угодно продукта, тогда как другие не получают ничего. В интересах равноправия правительство может оказаться вынуждено взять на себя задачу частичного нормирования выдачи продуктов всем потребителям по распределительным талонам. Однако государственное нормирование порождает проблему приемлемости и выполнимости, о которой мы говорили раньше.

Защитники регулирования доходов отвечают на это следующим образом: если бы эффективная политика привязки заработной платы к ценам или контроля за ними применялась в конкурентной экономике, то действительно по прошествии некоторого времени сопутствующие такой политике ограничения нарушили бы механизм распределения ресурсов. Но предпосылка, что распределение ресурсов абсолютно эффективно в отсутствие политики заработной платы и цен, *неверна*. Инфляция издержек возникает якобы именно *потому*, что крупный бизнес и крупные трудовые объединения располагают монопольной властью и, следовательно, способны исказить структуру распределения ресурсов.

Эффективность

Насколько эффективна политика доходов? Прямой контроль над ценами и заработной платой во время второй мировой войны действительно сдержал – или по крайней мере на время задержал – серьезную инфляцию, которая непременно возникла бы в противном случае. С другой стороны, установление ориентиров цен и заработной платы в 1962 г. практически не повлияло на растущую инфляцию спроса середины 60-х годов. Политика контроля над заработной платой и ценами, проводимая в 1971–1974 гг. не только потерпела полный провал в достижении поставленных целей, но даже усугубила стагфляцию, нарушив эффективность распределения ресурсов. Политика привязки заработной платы к ценам, предпринятая администрацией Картера в 1979 г., тоже оказалась удручающе неудачной.

Из-за столь печального исторического опыта у политики доходов осталось немного сторонников среди американских макроэкономистов. Вместе с тем правительства других стран время от времени прибегают к контролю над заработной платой и ценами, особенно в условиях гиперинфляции. Как правило, такой контроль осуществляется в рамках более широкого комплекса мер (включая политику «дорогих» денег), призванных разрушить инфляционную спираль цен и заработной платы. *(Ключевой вопрос 8.)*

ЭКОНОМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

На протяжении двух последних десятилетий некоторые экономисты неоднократно указывали на низкие темпы роста производительности и реального объема производства как на причины стагфляции и относительно слабого состояния экономики США. Эти сторонники **экономики предложения** убеждены, что основное течение современной экономической мысли не способно обуздать стагфляцию, поскольку опирается на совокупный спрос.

Приверженцы экономики предложения настаивают на том, что «активной» силой, определяющей *как* темпы инфляции, *так* и уровень безработицы, следует признать изменения совокупного предложения, то есть сдвиги кривых краткосрочного и долгосрочного совокупного предложения. Экономические потрясения могут быть вызваны изменениями со стороны предложения не в меньшей мере, чем со стороны спроса. Придавая решающее значение спросу, экономисты, придерживающиеся общепринятых представлений, не уделяют должное внимание политике, ориентированной на предложение, осуществление которой позволило бы преодолеть стагфляцию.

Налогово-трансфертные антистимулы

Сторонники экономики предложения считают, что заметный рост налогово-трансфертной системы отрицательно сказывается на стимулах к труду, осуществлению инвестиций, внедрению новшеств, а также на готовности людей брать на себя предпринимательский риск. Разросшаяся система налогов и трансфертных платежей, по их мнению, подрывает продуктивность экономики, и это падение эффективности оборачивается увеличением издержек производства и стагфляцией. Утверждают, что рост налоговых ставок сокращает посленалоговый доход как трудящихся, так и производителей и тем самым лишает финансовой привлекательности труд, инновационную деятельность, инвестиции и принятие риска. С точки зрения приверженцев экономики предложения, *предельные ставки налогов* непосредственно влияют на решения о выполнении *дополнительной* работы и об осуществлении *дополнительных* инвестиций и сбережений.

Стимулы к труду. Сторонники экономики предложения убеждены, что длительность и интенсивность труда отдельных рабочих зависят от того, какой дополнительный *посленалоговый* доход они получат от этой дополнительной работы. Для того чтобы побудить людей больше работать — то есть увеличить совокупные затраты труда, — необходимо снизить предельные ставки налога на получаемый доход. Более низкие предельные ставки налогов усиливают привлекательность труда и увеличивают альтернативные издержки досуга. Следовательно, некоторые люди предпочтут работу отдыху и развлечениям. Этого наращивания производительных усилий можно добиться различными путями: увеличением продолжительности рабочего дня или недели; побуждением работников отложить выход на пенсию; вовлечением большего числа людей в состав рабочей силы; поощрением работников к более интенсивному труду; формированием отрицательного отношения к длительным периодам незанятости.

Трансфертные антистимулы. Сторонники экономики предложения считают также, что существование многочисленных программ трансфертных платежей подрывает стимулы к труду. Пособия по безработице и программы социального обеспечения привели к тому, что многие люди перестали воспринимать потерю работы как личную экономическую катастрофу. Человек уже не так, как раньше, боится стать безработным и потому меньше стремится проявить себя дисциплинированным высокопроизводительным работником. Большинство трансфертных программ по своей сути подрывают заинтересованность в труде! Так, трансфертные выплаты по программам социальной защиты и помощи семьям с детьми-иждивенцами существенно сокращаются, если их получатели имеют какой-либо доход из других источников. Такие программы просто *отвращают* от работы тех, кто получает по ним выплаты, поскольку фактически облагают работающих людей «налогом» в форме сокращения пособий.

Стимулы к сбережениям и инвестициям. Высокие предельные ставки налогов существенно уменьшают также и вознаграждение за сбережение и инвестирование. Предположим, вы отложили в качестве сбережений 1000 дол. под 10% годовых, что дает вам 100 дол. процентного дохода в год. Если ваша предельная ставка налога составляет, допустим, 40%, ваши посленалоговые процентные поступления сократятся до 60 дол., а посленалоговая ставка процента составит лишь 6%. В подобных обстоятельствах, даже имея желание делать сбережения (то есть отказываться от текущего потребления) при 10%-ной доходности ваших сбережений, вы, возможно, предпочтете использовать весь доход на потребление, если доходность сбережений равна всего 6%.

Напомним, что сбережения являются предпосылкой инвестирования. Поэтому сторонники экономики предложения предлагают снизить предельные ставки налогов на сбережения. Они также призывают ввести более низкий налог на доход от инвестиций, для того чтобы побудить людей инвестировать возрастающий объем сбережений в экономику. Одной из детерминант инвестиционных расходов является их чистая *посленалоговая* доходность.

Подведем итог. Более низкие предельные ставки налога побуждают к сбережению и инвестированию. В результате рабочие будут оснащены большим количеством технологически более совершенного оборудования. Следовательно, производительность труда возрастет, сдерживая рост удельных трудозатрат и уровня цен.

Кривая Лаффера

Согласно теории предложения, снижение предельных налоговых ставок вызовет сдвиг кривой совокупного предложения, изображенной на рис. 17-4, от AS_2 к AS_1 и тем самым приведет к ослаблению инфляции, увеличению реального объема производства и снижению уровня безработицы. Более того, по мнению Артура Лаффера (*Arthur Laffer*), одного из приверженцев экономики предложения, более низкие налоговые *ставки* совместимы с постоянным или даже растущим объемом налоговых *поступлений*. Снижение налоговых ставок, по теории предложения, не обязательно должно привести к дефициту федерального бюджета.

Эта идея основана на **кривой Лаффера**, которая, как показывает рис. 17-8, отражает соотношение налоговых ставок и величины налоговых поступлений. По мере роста ставки налога от нуля до 100%

Рисунок 17-8. Кривая Лаффера

Кривая Лаффера строится на предположении, что при увеличении ставок налога вплоть до точки *m* налоговые поступления возрастают. Но дальнейшее повышение ставок ослабляет стимулы к производству и настолько сокращает национальный доход, служащий налоговой базой, что объем налоговых поступлений уменьшается. Из этого следует, что при налоговых ставках выше O_m любое их снижение приведет к увеличению объема налоговых поступлений. Наиболее спорная практическая проблема – определить, с какой фактической ставки налога начинается сокращение налоговых поступлений.

налоговые поступления увеличиваются с нуля до некоторого максимального уровня (*m*), а затем вновь снижаются до нуля. Налоговые поступления начинают с определенного момента уменьшаться, потому что более высокие ставки налога сдерживают экономическую активность, сокращая налоговую базу (внутренний продукт и национальный доход). Это легче всего заметить в крайней точке, где ставка налога составляет 100%. Налоговые поступления здесь сводятся к нулю, потому что 100%-ный налог носит конфискационный характер и блокирует производство. Налог по ставке 100%, применяемый к налоговой базе, равной нулю, приносит нулевые налоговые поступления.

По предположению Лаффера, в начале 80-х годов экономика США находилась примерно в точке *n*, где ставки налога были столь высоки, что мешали производству, и налоговые поступления были ниже максимума *m*. Если экономика находится в точке *n*, то снижение *ставок* налога совместимо с сохранением устойчивых совокупных налоговых поступлений. Мы просто снижаем ставку налога, двигаясь из точки *n* в точку *l* на рис. 17-8, и при этом правительство собирает налоги в прежнем абсолютном объеме. Довод Лаффера состоит в том, что более низкие налоговые ставки создают стимулы к труду, сбережениям и инвестициям, внедрению новшеств и принятию деловых рисков, подталкивая экономику к существенному увеличению внутреннего продукта и национального дохода. Такая расширившаяся налоговая база сможет поддержать налоговые поступления на прежнем уровне, даже при более низких ставках налога. А на самом-то деле по мере снижения ставок от *n* к *m* налоговые поступления даже возрастут.

По мнению сторонников экономики предложения, снижение налоговых ставок может обойтись и без увеличения дефицита бюджета еще по двум причинам.

1. Сокращение масштабов уклонения от налогов. Масштабы полного или частичного уклонения от уплаты налогов сократятся. Высокие предельные ставки подоходных налогов побуждают налогоплательщиков избегать уплаты налогов, пользуясь различными налоговыми лазейками и уловками (к ним относится, например, покупка муниципальных облигаций, проценты по которым не облагаются налогом), либо просто скрывать свои доходы от Налоговой службы. Снижение ставок налогов ослабит побуждения к подобным действиям.

2. Сокращение трансфертных платежей. Стимулы к увеличению производства и занятости, которые возникают в результате снижения налоговых ставок, обеспечат сокращение государственных трансфертных платежей. Например, расширение возможностей для занятости позволит сократить выплату пособий по безработице и, следовательно, уменьшить дефицит бюджета.

Критика кривой Лаффера

Сама кривая Лаффера и экономическая политика, основанная на теории предложения, подвергаются жестокой критике.

1. Налоги: стимулы и фактор времени. Основная критика связана с вопросом о чувствительности экономических стимулов к изменениям ставок налогов. Скептики подчеркивают, что существует множество эмпирических подтверждений тому, что влияние снижения налогов на эти стимулы весьма незначительно, неопределенно по своей направленности и довольно замедленно. Если говорить, например, о стимулах к труду, то исследования свидетельствуют, что в результате понижения налоговых ставок одни люди работают больше, а другие – меньше. Первых к усиленной работе побуждает более высокий посленалоговый доход; ради работы они жертвуют своим свободным временем, поскольку альтернативные издержки досуга возрастают. Те же, кто в подобных обстоятельствах работают меньше, поступают так потому, что возросший посленалоговый доход в любом случае увеличивает их возможности «покупать развлечения и отдых». Они в состоянии получать желаемый посленалоговый доход ценой меньших усилий и затрат рабочего времени.

2. Усиление инфляции. Большинство экономистов полагают, что снижение налогов оказывает куда большее воздействие на спрос, чем на предложение. Следовательно, снижение налогов в растущей экономике или экономике, достигшей уровня производства при полной занятости, вызовет такое увеличение совокупного спроса, которое значительно превзойдет любой прирост совокупного предложения. В результате неизбежно возникновение бюджетного дефицита и инфляции.

3. Положение экономики на кривой. Скептики отмечают, что кривая Лаффера – это всего лишь логическое допущение, согласно которому на некотором уровне налоговых ставок в диапазоне от нуля до 100% налоговые поступления достигают своего максимального объема. Экономисты любых школ согласны с этим утверждением. Но обсуждению подлежит практический вопрос: в какой именно точке на кривой Лаффера находится конкретная экономика. Если предположить – как это сделал Лаффер в начале 80-х годов, – что американская экономика пребывает в точке *n* на рис. 17-8, то снижение налоговых ставок увеличит налоговые поступления. Однако критики заявляют, что положение экономики на кривой Лаффера нигде не зафиксированно и попросту неизвестно. Если экономика находится в любой точке левее и ниже точки *m*, то снижение ставок налогов приведет к сокращению налоговых поступлений и образованию бюджетного дефицита.

Другие доктрины экономики предложения

Хотя основная идея экономики предложения заключается в необходимости устранения налогово-трансфертных антистимулов, эта теория содержит еще две доктрины.

1. Налоговый «клин». Приверженцы экономики предложения отмечают, что исторический рост американского государственного сектора привел к увеличению налоговых платежей как в абсолютном выражении, так и в процентном отношении к национальному доходу. Согласно общепринятым взглядам, более высокие ставки налогов фактически означают изъятие части покупательной способности экономики и, следовательно, оказывают сдерживающий, или антиинфляционный, эффект (см. гл. 12). Сторонники экономики предложения занимают прямо противоположную позицию: они утверждают, что рано или поздно предприниматели включают большинство налогов в состав своих издержек и перекладывают их на плечи потребителей в форме более высоких цен. Таким образом, налоги порождают эффект инфляции издержек.

Сторонники экономики предложения указывают, что в 70–80-х годах правительства штатов и местные органы власти существенно увеличили налог с продаж и акцизы, а федеральное правительство значительно повысило налог с фонда заработной платы (взносы в систему социального страхования). Именно эти налоги включаются в издержки предпринимателей и оборачиваются ростом цен. Такие налоги «вбивают клин» между затратами на ресурсы и ценами товаров. С ростом государственного сектора этот **налоговый «клин»** увеличивается, смещая кривую совокупного предложения влево.

2. Чрезмерное регулирование. Приверженцы экономики предложения утверждают также, что государственное регулирование экономики отрицательно сказывается на производительности и издержках. В связи с этим нужно отметить два момента.

1. Отраслевое регулирование – то есть регулирование отдельных отраслей, таких, как транспорт и связь, – часто ставит фирмы в регулируемых отраслях в узаконенное монопольное положение, или придает им форму картеля. Государственное регулирование фактически защищает такие фирмы от конкуренции, и в результате эффективность их деятельности снижается, а производственные издержки растут.

2. За последние два десятилетия существенно увеличились масштабы социального регулирования промышленности. Новые правила и нормативы, введенные правительством для регулирования производственной деятельности, направлены на решение таких проблем, как охрана окружающей среды, обеспечение безопасности и надежности выпускаемой продукции, охрана труда и соблюдение техники безопасности на производстве, обеспечение равного доступа в различные сферы занятости и т.д. Приверженцы экономики предложения указывают на то, что социальное регулирование существенно увеличило издержки коммерческой деятельности. Общий эффект обоих типов регулирования состоит в повышении издержек и цен и создании предпосылок стагфляции. *(Ключевой вопрос 10.)*

Рейганомика: программа

Элементы экономики предложения, с которыми мы сейчас познакомились, послужили теоретической основой экономической политики администрации Рейгана (1981–1988). Содержание **рейганомики** составляли четыре направления экономической политики.

1. Расширение функций федерального правительства было приостановлено за счет замораживания и сокращения расходов на программы социального обеспечения и защиты. Однако военные расходы существенно возросли.

2. Масштабы государственного регулирования частного бизнеса значительно сократились.

3. Администрация призвала ФРС удерживать темпы роста денежного предложения на уровне, который можно рассматривать как неинфляционный, но все же достаточный для обеспечения экономического роста.

4. Начиная с 1981 г. были резко понижены ставки индивидуального подоходного налога и налога на прибыль корпораций. В 1986 г. проводилась реформа налоговой системы, в рамках которой предельная ставка налога на доходы состоятельных налогоплательщиков была снижена с 50 до 28%.

Рейганомика: каковы результаты?

Реальный мир – это слишком несовершенная лаборатория для проверки успеха или неудачи такого грандиозного социально-экономического эксперимента, какой являет собой рейганомика. К тому же Конгресс согласился не на все сокращения расходов, которых требовала администрация Рейгана в своей программе. Наконец, на годы правления Рейгана пришелся период значительного замедления инфляции, падения процентных ставок, рекордно долгого для мирного времени экономического роста и полной занятости. Но все же даже с учетом этих оговорок, справедливости ради, надо признать, что экономика предложения *как таковая* в основном не справилась с поставленными задачами.

Вот реальные факты.

1. Все сиюминутные эффекты снижения налогов, предпринятого администрацией Рейгана, перекрывались политикой «дорогих» денег, которую проводила ФРС для обуздания растущей инфляции. В 1980–1982 гг. экономика попала в полосу жестких экономических спадов.

2. Темпы инфляции резко упали с 13,5% в 1980 г. до 3,2% в 1983 г. После 1983 г. темпы инфляции оставались относительно низкими. Но большинство экономистов приписывают это замедление инфляции экономическим спадам периода 1980–1982 гг., вызванным политикой «дорогих» денег ФРС, а также падению цен на нефть. Сдвиг вправо кривой совокупного предложения вследствие снижения налогов и дерегулирования *не был* основной причиной ослабления инфляции.

3. Проведенное администрацией Рейгана снижение налогов способствовало увеличению дефицита федерального бюджета (см. гл. 18). Прогноз, основанный на кривой Лаффера, согласно которому снижение налогов вызовет прирост налоговых поступлений сверх уровня, соответствующего нормальному экономическому росту, попросту оказался бесплодным. По всей видимости, этот крупный бюджетный дефицит повлек за собой повышение процентных ставок, а тем самым – вытеснение некоторого неопределенного объема частных инвестиций и упадок как зависимых от экспорта, так и конкурирующих с импортом отраслей. В результате образовался беспрецедентно высокий дефицит платежного баланса США. В 1990 г. администрации Буша совместно с Конгрессом пришлось принять пакет законов о налогах и государственных расходах, нацеленный на сокращение этого дефицита на 500 млрд дол. в течение 5 лет. Высшая предельная налоговая ставка возросла с 28 до 31%. Однако крупный дефицит сохранился, и в 1993 г. администрация Клинтона вновь повысила налоги, подняв высшую предельную ставку до 39,6%.

4. Почти нет подтверждений тому, что рейганомика оказала сколько-нибудь существенное положительное влияние на норму сбережений и инвестиций или стимулы к труду. На всем протяжении 80-х годов наблюдалась тенденция к сокращению нормы сбережений. В 1983 и 1984 гг. отмечался заметный рост производительности труда, как это обычно и бывает во время экономического подъема, однако в оставшийся период 80-х и начале 90-х годов темпы ее роста оставались удручающе низкими.

5. Экономический подъем, начавшийся после 1982 г., большинство экономистов объясняет тем стимулирующим воздействием, которое рейгановское снижение налогов оказало на спрос, а не его антистагфляционным влиянием на предложение.

В целом практический опыт вызывает серьезные сомнения в истинности ключевой предпосылки экономики предложения, согласно которой снижение налогов настолько сильно и непосредственно воздействует на кривую производственных возможностей страны и кривую совокупного предложения, что смещает их вправо значительно быстрее, нежели это происходит в ходе естественного развития.

Краткое повторение 17–3

- Варианты экономической политики в условиях стагфляции: политика занятости и профессиональной подготовки; политика доходов (политика привязки заработной платы к ценам и контроль за ними); экономика предложения (снижение налогов, дерегулирование).
- Согласно кривой Лаффера, когда налоговые ставки превышают оптимальный уровень, снижение налогов может вызвать рост реального объема производства и одновременно – увеличение налоговых поступлений.
- Политические мероприятия рейганомики, основанной на теории предложения, не привели к более быстрому увеличению совокупного предложения, чем можно было бы ожидать в иных условиях.

ВЫВОДЫ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Здесь и в главе 16 мы рассмотрели несколько теорий, претендующих на всеобъемлющее объяснение механизма функционирования экономики. Мы разобрали ключевые идеи кейнсианства, монетаризма, теории рациональных ожиданий и экономики предложения.

В табл. 17-1 обобщены принципиальные аспекты этих теорий и основанных на них вариантов экономической политики. Рассмотрев таблицу, вы заметите, что здесь нигде нет прямого упоминания о неоклассической экономической теории. В ней просто представлены взгляды, хоть как-то связанные с гипотезой естественного уровня, согласно которой экономике присуща тенденция к автоматическому установлению равновесия на уровне производства, достигаемом при полном использовании производственного потенциала, то есть при естественном уровне безработицы. Гипотезу естественного уровня разделяют и монетаристы, и сторонники теории рациональных ожиданий.

Таблица 17-1. Альтернативные макроэкономические теории и варианты экономической политики

		Гипотеза естественного уровня		
	Кейнсианство	*Монетаризм*	*ТРО*	*Экономика предложения*
Оценка экономики частного предпринимательства	Неустойчива по своей природе	В долгосрочной перспективе устойчива на естественном уровне безработицы	В долгосрочной перспективе устойчива на естественном уровне безработицы	Может оказаться в состоянии стагнации при отсутствии надлежащих стимулов к труду, сбережениям и инвестициям
Причины очевидной нестабильности частной экономики	Инвестиционные планы не совпадают с планами сбережений (изменения совокупного спроса; нарушения совокупного предложения)	Неподходящая кредитно-денежная политика	Непредвиденные краткосрочные нарушения совокупного спроса и совокупного предложения	Изменения совокупного предложения
Соответствующая макроэкономическая политика	Активная фискальная и кредитно-денежная политика; эпизодическое использование политики доходов	Монетаристское правило	Монетаристское правило	Политика, направленная на увеличение совокупного предложения
Как влияют на экономику изменения денежного предложения	Через изменение процентной ставки, которое меняет объем инвестиций и реальный ВВП	Через непосредственное изменение совокупного спроса, которое меняет ВВП	Не влияют на объем производства, поскольку изменения уровня цен ожидаются	Воздействуя на инвестиции и, таким образом, на совокупное предложение
Оценка скорости обращения денег	Непостоянна	Постоянна	Нет единого мнения	Нет единого мнения
Как влияет на экономику фискальная политика	Изменяет совокупный спрос и ВВП через эффект мультипликатора	Никак не влияет, пока не изменяется предложение денег	Не влияет на объем производства, поскольку изменения уровня цен ожидаются	Воздействует на ВВП и уровень цен через изменение совокупного предложения
Оценка инфляции издержек	Возможна (под воздействием роста зарплаты и нарушений совокупного предложения)	В долгосрочной перспективе невозможна при отсутствии чрезмерного роста предложения денег	В долгосрочной перспективе невозможна при отсутствии чрезмерного роста предложения денег	Возможна (спад производительности, рост издержек в результате регулирования и т.д.)

РЕЗЮМЕ

1. Сравнение влияния различных по величине приростов совокупного спроса на уровень цен и реальный объем производства с помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения позволяет сделать вывод о том, что высоким темпам инфляции обычно сопутствуют низкие уровни безработицы, и наоборот. Эта обратная зависимость описана кривой Филлипса, и эмпирические данные за 60-е годы обычно подтверждают ее. Объясняется кривая Филлипса дисбалансами на рынках труда.

2. В 70-х годах кривая Филлипса сместилась вправо, что свидетельствует о стагфляции. Серия серьезных потрясений в сфере предложения, выразившихся в росте цен на энергоносители и продовольствие, обесценение доллара и отказ от политики замораживания цен и заработной платы, проводимой администрацией Никсона, создали предпосылки стагфляции 1973–1975 гг. Более мягкие факторы, такие, как инфляционные ожидания и падение темпов роста производительности труда, также внесли свой вклад в стагфляционные тенденции. Вслед за спадом 1981–1982 гг. кривая Филлипса сместилась в обратную сторону, вернувшись в свое первоначальное положение. К 1989 г. стагфляция была преодолена.

3. Согласно концепции адаптивных ожиданий, которая представляет собой разновидность гипотезы естественного уровня, в долгосрочной перспективе обратной зависимости, выражаемой традиционной кривой Филлипса, не существует. Стимулирующая политика управления спросом смещает краткосрочную кривую Филлипса вверх, вызывая рост инфляции без всякого устойчивого сокращения безработицы.

4. Согласно другой разновидности гипотезы естественного уровня – теории рациональных ожиданий, – люди предвидят инфляционный эффект стимулирующей политики и воплощают эти ожидания в требованиях о повышении номинальной заработной платы. В результате никакого краткосрочного роста занятости не происходит, и, следовательно, краткосрочной кривой Филлипса не существует.

5. В краткосрочной перспективе – когда номинальная заработная плата постоянна – рост уровня цен ведет к увеличению прибылей и реального продукта. Напротив, снижение уровня цен вызывает сокращение прибылей и реального продукта. Следовательно, кривая краткосрочного совокупного предложения является восходящей. В долгосрочной перспективе – когда номинальная заработная плата изменчива – рост уровня цен влечет за собой повышение номинальной зарплаты и смещает кривую краткосрочного совокупного предложения влево. Напротив, снижение уровня цен смещает кривую краткосрочного совокупного предложения вправо. Долгосрочная кривая совокупного предложения, следовательно, имеет вид вертикальной прямой с координатой в точке, соответствующей уровню производства при полной занятости.

6. В краткосрочной перспективе инфляция спроса увеличивает *и* уровень цен, *и* объем реального продукта. Но лишь только номинальная зарплата повышается, временный рост реального производства прекращается.

7. В краткосрочной перспективе инфляция издержек ведет к росту уровня цен и сокращению реального продукта. Если только правительство не увеличит совокупный спрос, номинальная зарплата в условиях спада в конечном итоге понизится и кривая краткосрочного совокупного предложения сместится в свое первоначальное положение. Цены и реальный продукт тоже в конце концов вернутся к своему первоначальному уровню.

8. В качестве мер борьбы со стагфляцией используются политика занятости и профессиональной подготовки, политика привязки заработной платы к ценам (доходов) и политика, опирающаяся на теорию предложения.

9. Программы занятости и профессиональной подготовки призваны устранить дисбалансы на рынке труда; в их число входят собственно программы профессиональной подготовки, распространение информации о рабочих местах и антидискриминационные меры.

10. Политика доходов принимает две формы – установление ориентиров заработной платы и цен и контроль за ними. Экономисты активно обсуждают целесообразность проведения такой политики, оценивая ее действенность и влияние на распределение ресурсов.

11. Сторонники экономики предложения усматривают истоки стагфляции в росте государственного сектора, особенно в отрицательном влиянии налогово-трансфертной системы на экономические стимулы. Другие причины стагфляции – увеличивающийся налоговый «клин» между издержками производства и ценами товаров и чрезмерное государственное регулирование бизнеса. Опираясь на кривую Лаффера, сторонники теории предложения видят основное средство борьбы со стагфляцией в значительном снижении налогов, подобном тому, какое осуществила администрация Рейгана. Эмпирические факты породили серьезные сомнения в справедливости теории предложения.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

УЧАСТИЕ В ПРИБЫЛЯХ: ПРИДАНИЕ ЭЛАСТИЧНОСТИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Одна из проблем, связанных с ограничением инфляции, заключается в том, что это может привести к безработице. Можно ли достичь большей гибкости заработной платы к понижению, чтобы смягчить отрицательное влияние сокращения совокупного спроса на занятость?

Проведенные нами сравнения кейнсианской теории и неоклассического взгляда на макроэкономику дают основание полагать, что если ставки заработной платы стабильны, то при падении совокупного спроса занятость сократится. Большинство экономистов признают, что трудовые соглашения, среди прочих факторов, делают ставки заработной платы совершенно неэластичными в сторону понижения, по крайней мере в краткосрочной перспективе. Поэтому сокращение спроса на труд, сопровождающее экономические спады, в первую очередь ударяет по занятости. Эта проблема побудила некоторых экономистов предложить систему участия в прибылях в качестве средства усиления гибкости ставок заработной платы к понижению. Идея заключается в том, чтобы придать рынкам труда больше таких черт, какие предполагает неоклассическая модель с ее вертикальной кривой совокупного предложения, чтобы добиться более устойчивой занятости*.

Суть этих предложений об участии в прибылях заключается в том, чтобы «связать» какую-то часть заработков непосредственно с доходностью фирмы – то есть некоторую долю заработной платы рабочего выплачивать непосредственно из прибыли. Вместо того, чтобы платить рабочим по гарантированной ставке, скажем, 10 дол. в час, можно пойти по другому пути: сохранить гарантированную ставку на уровне 5 дол. в час (базовая ставка) и платить дополнительное вознаграждение, равное заранее определенной доле прибылей компании (заработная плата в форме участия в прибылях). Суммарное вознаграждение за труд (базовая ставка + зарплата в форме участия в прибылях) может превышать 10 дол. в час, а может и не достигать этой суммы – в зависимости от того, как у фирмы идут дела.

Как подобная программа повлияет на занятость? Сначала допустим, что рабочие получают 10 дол. в час – 5 дол. по гарантированной ставке и еще 5 дол. как вознаграждение из прибылей. Теперь предположим, что в экономике происходит спад и объем продаж и прибыли работодателя резко сокращаются. Вознаграждение из прибылей уменьшается с 5 дол. до, может быть, даже нуля, так что реальная заработная плата, выплачиваемая компанией, снижается с 10 до 5 дол. в час. При новом, сокращенном, спросе на труд фирма, очевидно, предпочла бы нанимать больше рабочих по этой системе оплаты труда, нежели по традиционной. Почасовая оплата в таком случае снижается с 10 до 5 дол.

В адрес программы заработной платы в форме участия в прибылях было высказано несколько критических замечаний. Во-первых, программа может подорвать единство принципов оплаты труда и ее привлекательный для работников уровень, достигнутые благодаря усилиям профсоюзов. Далее, работодатели могут откликнуться на снижение базовой ставки внедрением более трудоемких, но менее капиталоемких производственных технологий. Поскольку количество капитального оборудования в расчете на одного рабочего – ключевой фактор производительности труда и экономического роста, эта схема оплаты может отрицательно повлиять на долгосрочный рост реального ВВП. На прагматическом уровне критики отмечают, что «привязка» заработной платы к прибылям лишает работников твердой уверенности в том, что наниматели будут надлежащим образом соблюдать действующие трудовые соглашения. Система участия в прибылях открывает перед нанимателями возможность с помощью бухгалтерских или иных методов скрывать свои реальные прибыли и таким образом избегать выплаты той части заработной платы, которая должна производиться из прибыли, или существенно занижать ее.

И наконец, фундаментальный вопрос состоит в том, захотят ли рабочие получить больше рабочих мест и большую стабильность занятости ценой снижения гарантированной почасовой ставки и усиления неравенства заработков. Однако необходимо отметить, что за последнее десятилетие все большее число трудовых договоров как с членами, так и нечленами профсоюзов содержит условие об участии в прибылях. Хотя, по-видимому, полностью перевести экономику на систему участия в прибылях едва ли возможно, в ограниченных масштабах эта система продолжает распространяться.

* Эту идею подробно проработал Мартин Вейцман в книге: *Weitzman M. L.* The Share Economy. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1984.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Кривая Филлипса *(Phillips Curve)*
Стагфляция *(stagflation)*
Нарушения совокупного предложения *(aggregate supply shocks)*
Инфляционные ожидания *(inflationary expectations)*
Гипотеза естественного уровня *(natural rate hypothesis)*
Теория адаптивных ожиданий *(theory of adaptive expectations)*
Дезинфляция *(disinflation)*
Теория рациональных ожиданий *(rational expectations theory)*

Кривая краткосрочного совокупного предложения *(shorh-run aggregate supply curve)*
Кривая долгосрочного совокупного предложения *(long-run aggregate supply curve)*
Неоклассическая экономическая теория *(new classical economics)*
Внезапные колебания уровня цен *(price-level surprises)*
Инфляция спроса *(demand-pull inflation)*
Инфляция издержек *(cost-push inflation)*
Политика занятости и профессиональной подготовки *(employment and training policy)*
Политика привязки заработной платы к ценам *(wage-price guideposts)*
Контроль за заработной платой и ценами *(wage-price controls)*
Политика доходов *(incomes policy)*
Экономика предложения *(supply-side economics)*
Кривая Лаффера *(Laffer Curve)*
Налоговый «клин» *(tax wedge)*
Рейганомика *(Reaganomics)*

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Используя модель совокупного спроса — совокупного предложения, выведите кривую Филлипса. Какие события 70-х годов поставили под сомнение устойчивость и даже сам факт существования кривой Филлипса?*

2. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте подходящий график для того, чтобы пояснить вывод теории адаптивных ожиданий о том, что долгосрочная кривая Филлипса имеет вид вертикальной прямой.*

3. Объясните суть теории рациональных ожиданий и ее отношение к анализу кривой Филлипса.

4. Предположим, что следующая информация характеризует состояние промышленно развитой экономики в 1996–1998 гг.:

Год	Индекс цен	Темпы роста производительности труда (в %)	Индекс промышленного производства	Уровень безработицы	Среднечасовая заработная плата (в дол.)
1996	167	4	212	4,5	8,00
1997	174	3	208	5,2	8,67
1998	181	2,5	205	5,8	9,50

Дайте подробную характеристику макроэкономической ситуации, в которой оказалось общество. Присутствуют ли здесь признаки инфляции издержек? Какие меры экономической политики вы могли бы рекомендовать?

5. Оцените или объясните следующие утверждения:

а. «Взятые вместе, теории адаптивных и рациональных ожиданий предполагают, что политика управления спросом не в состоянии влиять на реальный уровень экономической активности в долгосрочной перспективе».

б. «Принципиальное различие между теориями адаптивных и рациональных ожиданий состоит в том, что инфляция не относится к числу ожидаемых явлений в первом случае и ожидается во втором».

6. Допустим, в гипотетической экономике реальный объем производства при полной занятости (Q) составляет 250 дол., а исходный уровень цен (P) — 100. Воспользуйтесь шкалой краткосрочного совокупного предложения, помещенной ниже, для ответов 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 в *краткосрочной перспективе* будет реальный объем производства, если в результате увеличения совокупного спроса уровень цен неожиданно возрастет со 100 до 125? Или в результате сокращения совокупного спроса неожиданно снизится со 100 до 75? Объясните, что случится в каждой ситуации.

б. Каким в *долгосрочной перспективе* будет реальный объем производства, если уровень цен возрастет со 100 до 125? Снизится со 100 до 75? Объясните каждую ситуацию.

в. Проиллюстрируйте графически обстоятельства, описанные в вопросах 6а и 6б и постройте кривую долгосрочного *совокупного предложения.*

7. ***Ключевой вопрос.*** *Проведите графический анализ, для того чтобы изобразить: 1) краткосрочную и*

долгосрочную инфляцию спроса; 2) краткосрочную и долгосрочную инфляцию издержек. Во втором случае исходите из предположения, что правительство не противопоставляет политику увеличения совокупного спроса воздействию инфляции издержек на реальный объем производства.

8. ***Ключевой вопрос.*** *Чем политика привязки заработной платы к ценам (политика доходов) отличается от контроля за заработной платой и ценами? Какие специфические проблемы связаны с контролем за заработной платой и ценами? Дайте оценку этих проблем и отметьте достоинства политики контроля. Каков опыт США в применении политики доходов и политики контроля? Был ли он успешным или неудачным?*

9. «Контролировать цены для сдерживания инфляции — это все равно что стряхивать термометр, для того чтобы сдержать жар. В обоих случаях вы имеете дело с симптомами, а не с причинами». Согласны ли вы с этим утверждением? Зависит ли справедливость этого утверждения от того, относится ли оно к инфляции спроса или к инфляции издержек? Объясните ваш ответ.

10. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные положения экономики предложения? Как они соотносятся со сдвигом влево кривой совокупного предложения и со стагфляцией? Используя кривую Лаффера, объясните, почему сторонники экономики предложения рекомендуют резкое снижение налогов в качестве средства борьбы со стагфляцией.*

11. Вас только что избрали президентом США, а председатель ФРС ушел в отставку. Вам необходимо назначить нового человека на эту должность, а также на должность председателя Совета экономических консультантов. Используя табл. 17-1 и ваше знание макроэкономики, перечислите такие макроэкономические теории и варианты политики, приверженцами которых вам хотелось бы видеть этих людей? Помните, что экономическое здоровье всей страны — и ваши шансы на переизбрание — могут зависеть от вашего выбора.

12. («Последний штрих».) Каким образом участие в прибылях увеличивает эластичность заработной платы к понижению? Почему желательна бóльшая гибкость заработной платы в сторону понижения?

18

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

«К тому моменту, когда вы закончите читать это предложение, государственный долг увеличится на 40 тыс. дол. А теперь он вырос уже на 53 тыс. дол. Растет он со скоростью 13 тыс. дол. в секунду, или 47 млн дол. в час. Так что читайте побыстрее.

На сегодняшний день долг Соединенных Штатов достиг в общей сложности 4,6 трлн дол. Много это или мало? Посмотрите на эти цифры с такой точки зрения: за прошедшие 12 дней миновал один *миллион* секунд. Один *миллиард* секунд составляет более чем 31 год. Один *триллион* секунд тому назад шел примерно 30 000-й год до нашей эры – Ледниковый период, – когда большая часть Америки была похоронена подо льдом»[1].

Понадобилось более 200 лет, чтобы государственный долг США достиг 1 трлн дол. Но затем всего лишь за 14 лет – с 1982 по 1994 гг. – он преодолел отметку 4,5 трлн дол. Глядя на цифры, выражающие дефицит федерального бюджета и сопоставимую величину стремительно растущего государственного долга, мы приходим в ужас. А стоит ли?

В этой главе мы обратимся к проблеме устойчивого дефицита федерального бюджета и растущего государственного долга, порождаемого этим дефицитом. Прежде всего, мы введем несколько определений, имеющих отношение к нашей теме, а затем сравним разные концепции бюджета. Потом мы рассмотрим количественные параметры государственного долга США. Насколько он велик? Каким образом его можно достоверно оценить? Затем мы познакомимся с проблемами, которые связывают с государственным долгом, и обнаружим, что некоторые из них надуманы (то есть на самом деле их не существует), другие же вполне реальны. После этого мы перейдем к проблеме роста дефицита и государственного долга, происходившего на протяжении двух последних десятилетий. Мы попытаемся разобраться, почему большинство экономистов считает, что бюджетный дефицит отрицательно сказывается на внутренних инвестициях и международной торговле. Наконец, мы рассмотрим принятые недавно законы и выдвинутые предложения, цель которых – сокращение и даже полное устранение бюджетного дефицита.

ДЕФИЦИТ И ДОЛГ: ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Бюджетный дефицит – это величина, на которую государственные расходы превышают доходы в конкретном году (см. гл. 12). Например, в 1994 г. федеральное правительство США израсходовало 1461 млрд дол., в то время как его поступления составили лишь 1258 млрд дол., что создало бюджетный дефицит в размере 203 млрд дол.

[1] *Stepanek M.* The National Debt: Red Ink Rising//Seattle Post-Intelligencer (Hearst Newspapers). 13 April, 1994. P. 1 (числовые данные за 1994 г.).

Национальный, или **государственный, долг** – это общая сумма всех дефицитов и положительных сальдо федерального бюджета, накопленная за всю историю страны. К концу 1994 г. государственный долг США достиг почти 4,6 трлн дол.

Термин «государственный долг» в его общеупотребимом значении охватывает *не* весь государственный сектор; в частности, финансы штатов и местных административных единиц не учитываются. В то время как федеральное правительство испытывает крупный дефицит, бюджеты штатов и местных властей в совокупности сводятся с положительным сальдо. Так, в 1994 г. правительства штатов и местные органы власти в общей сложности имели бюджетный избыток, превышающий 25 млрд дол.[2]

КОНЦЕПЦИИ БЮДЖЕТА

Хорошо это или плохо – допустить образование дефицита и увеличение государственного долга? Следует ли ежегодно принимать сбалансированный бюджет, при необходимости даже путем введения соответствующих законодательных или конституционных мер? Как мы видели в главе 12, антициклическая фискальная политика ведет к образованию бюджетного дефицита в периоды спада и бюджетного избытка в периоды инфляции. Это означает, что при проведении в каком-то году активной фискальной политики сбалансированный бюджет в этот год весьма маловероятен. Имеет ли это значение?

Попробуем разобраться в данном вопросе, рассмотрев экономические последствия нескольких разных подходов к формированию бюджета.

Ежегодно сбалансированный бюджет

До Великой депрессии 30-х годов **ежегодно сбалансированный бюджет** считался наиболее приемлемой целью государственной финансовой политики. Однако тщательное изучение 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 делового цикла.

Для иллюстрации предположим, что экономика столкнулась с затяжной безработицей и падением доходов. Как явствует из рис. 12-3, в подобных обстоятельствах налоговые поступления автоматически сокращаются. Для принятия сбалансированного бюджета правительство должно либо повысить ставки налогов, либо сократить государственные расходы, либо сделать и то и другое. Все эти меры носят ограничительный, сдерживающий характер; каждая из них еще сильнее подавляет, а вовсе не стимулирует совокупный спрос.

Точно так же ежегодно сбалансированный бюджет способствует усилению инфляции. Вновь вернувшись к рис. 12-3, увидим, что по мере роста в процессе инфляции номинальных доходов налоговые сборы автоматически увеличиваются. Для того чтобы устранить неизбежные в такой ситуации бюджетные излишки, правительство должно либо снизить ставки налогов, либо увеличить государственные расходы, либо сделать и то и другое. Но любая из этих мер только усилит инфляционное давление в экономике.

Ежегодное принятие сбалансированного бюджета не является экономически нейтральным; это проциклическая, а не антициклическая политика. Несмотря на это, предложения о внесении поправки в конституцию, предусматривающей обязательный ежегодно сбалансированный бюджет, 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 как важный инструмент сдерживания нежелательного и неэкономичного расширения государственного сектора. Бюджетный дефицит, с их точки зрения, служит ярким подтверждением политической безответственности. Благодаря дефициту политические деятели дают возможность обществу пользоваться всеми выгодами правительственных программ, избегая при этом сопутствующих таким программам *текущих* издержек в виде растущих налогов.

Упомянутые экономисты считают, что государственный сектор имеет тенденцию расти больше, чем следовало бы, потому что противодействие этому росту со стороны общества оказывается значительно слабее, когда он финансируется за счет увеличения бюджетного дефицита, а не повышения налогов. Значительные государственные расходы с большой вероятностью составят большую долю в федеральном бюджете, если правительство располагает возможностью прибегнуть к дефицитному финансированию. Консервативные экономисты и политики хотят добиться такой поправки к законодательству или конституции, которая провозглашала бы обязательное принятие сбалансированного бюджета, чтобы замедлить рост государственного сектора. Они усматривают в дефиците даже более фундаментальную проблему: посягательство правительства на частный сектор.

[2] Эти данные включают в себя пенсионные фонды штатов. Если их исключить, то в 1994 г. у штатов, вместе взятых, обнаружится значительный бюджетный дефицит.

Циклически сбалансированный бюджет

Идея **циклически сбалансированного бюджета** предполагает, что правительство проводит антициклическую политику и в то же самое время обеспечивает сбалансированность бюджета. В этом случае, однако, бюджет не должен балансироваться ежегодно – никакого священного закона, согласно которому за отчетный период следует принимать именно 12 месяцев, не существует. Достаточно того, чтобы бюджет был сбалансирован в рамках экономического цикла.

Логическое обоснование этой концепции бюджета просто, разумно и привлекательно. Для преодоления спада правительство должно снизить налоги и увеличить расходы, таким образом сознательно создавая дефицит. В ходе последующего инфляционного подъема необходимо повысить налоги и урезать государственные расходы. Возникающее на этой основе положительное сальдо бюджета может быть использовано для покрытия федерального долга, образовавшегося в период спада. Таким образом, правительственные фискальные действия представляют собой положительную антициклическую силу, и правительство в состоянии сбалансировать бюджет, но не ежегодный, а за несколько лет.

Ключевая проблема данной концепции бюджета состоит в том, что подъемы и спады в экономическом цикле неодинаковы по степени и продолжительности. Следовательно, задача стабилизации порой вступает в противоречие с задачей сбалансирования бюджета в ходе цикла. Например, если за длительным и глубоким спадом последует короткий период весьма умеренного процветания, то это будет означать возникновение крупного дефицита в период спада, незначительного или вовсе никакого избытка в период процветания и, следовательно, циклического дефицита бюджета.

Функциональное финансирование

В концепции **функционального финансирования** сбалансированность бюджета – годовая или циклическая – вопрос второстепенный. Главнейшая цель федеральной финансовой системы – обеспечение неинфляционной полной занятости, то есть сбалансированность экономики, а не бюджета. Если достижение этой цели сопровождается устойчивым положительным сальдо бюджета или, наоборот, значительным и все возрастающим государственным долгом – да будет так. В соответствии с этой концепцией, проблемы, связанные с дефицитами или избытками государственного бюджета, малозначимы в сравнении с в высшей степени нежелательными альтернативами продолжительных спадов или устойчивой инфляции. Федеральный бюджет – это, во-первых и прежде всего, инструмент достижения и поддержания макроэкономической стабильности. Каким образом лучше финансировать государственные расходы – посредством налогообложения или путем заимствования, – зависит исключительно от текущих экономических условий. Правительство не должно колебаться, идя на любые дефициты или излишки для достижения макроэкономической стабильности и роста.

Тем, кто выражает обеспокоенность по поводу крупного федерального долга, к которому может привести политика функциональных финансов, ее сторонники предлагают три аргумента.

1. Налоговая система США такова, что налоговые поступления автоматически возрастают по мере роста экономики. При данной величине государственных расходов бюджетный дефицит, успешно стимулирующий рост равновесного ВВП, будет отчасти самоликвидироваться (см. рис. 12-3).

2. При данных полномочиях по налогообложению и способности создавать деньги возможности правительства финансировать дефицит практически безграничны.

3. Сторонники концепции функционального финансирования утверждают, что крупный федеральный долг куда меньшее зло, чем полагает большинство людей. *(Ключевой вопрос 1.)*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Поскольку современная фискальная политика допускает несбалансированность бюджета ради стабилизации экономики, она может повлечь за собой рост государственного долга. Давайте поэтому обратимся к феномену государственного долга – рассмотрим его причины, характеристики, масштабы, издержки и выгоды.

Как явствует из столбца (2) табл. 18-1, государственный долг США с 1929 г. существенно вырос. Мы уже отмечали, что государственный долг представляет собой весь накопленный дефицит федеральных бюджетов прошлых лет за вычетом всех положительных сальдо.

Причины

Почему государственный долг США увеличивается на протяжении всей истории страны? Что заставляет общество мириться с крупным и устойчивым дефицитом бюджета? На эти вопросы есть четыре ответа: войны, экономические спады, снижение налогов и недостаток политической воли.

Войны. Какая-то часть государственного долга стала результатом дефицитного финансирования военных действий. Долг существенно возрос в период

Таблица 18-1. Количественные характеристики государственного долга: государственный долг и процентные платежи в отношении к ВВП, 1929–1994 гг. (выборочно)*

(1) Год	(2) Государственный долг (в млрд дол.)	(3) ВВП (в млрд дол.)	(4) Процентные платежи (в млрд дол.)	(5) Государственный долг как доля ВВП (в %) (2)/(3)	(6) Процентные платежи как доля ВВП (в %) (4)/(3)	(7) Государственный долг на душу населения (в дол.)
1929	16,9	103,2	0,7	16	0,7	134
1940	50,7	100,1	1,1	51	1,1	384
1946	271,0	211,6	4,2	128	2,0	1917
1950	256,9	286,7	4,5	90	1,6	1667
1955	274,4	403,3	5,1	68	1,3	1654
1960	290,5	513,4	6,8	57	1,3	1610
1965	322,3	702,7	8,4	46	1,2	1659
1970	380,9	1010,7	14,1	38	1,4	1858
1975	541,9	1585,9	23,0	34	1,5	2507
1980	909,1	2708,0	52,7	34	1,9	3992
1982	1137,3	3149,6	84,4	36	2,7	4898
1984	1564,7	3777,2	113,1	41	3,0	6620
1986	2120,6	4268,6	131,0	50	3,1	8812
1988	2601,3	4900,4	146,0	53	3,0	10 616
1990	3206,6	5546,1	176,5	58	3,2	12 831
1992	4002,1	6020,2	186,8	66	3,1	15 670
1994	4643,7	6736,9	191,6	69	2,8	17 816

*В текущих ценах.

Источник: Economic Report of the President, 1994; U.S. Department of Commerce.

первой мировой войны и увеличился более чем в 5 раз за время второй мировой войны.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся в ходе второй мировой войны, и проблемы политического выбора, которые она породила. Основная задача в тот период состояла в том, чтобы перераспределить значительную часть экономических ресурсов, направив их из производства гражданской продукции на нужды военного производства. Государственные расходы на вооружение и содержание военнослужащих существенно возросли. Для решения этой проблемы можно было выбрать один из трех вариантов финансовой политики: повысить налоги, напечатать необходимое количество денег и прибегнуть к дефицитному финансированию. Правительство опасалось, что при налоговом финансировании ставки налогов придется поднять настолько, что это полностью подорвет стимулы к труду, в то время как национальные интересы требовали вовлечения все большего числа людей в состав рабочей силы и создания у уже работающих эффективных побуждений 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. Таким образом, участие США во второй мировой войне финансировалось в основном за счет продажи облигаций населению, позволившей «оттянуть» из обращения расходуемый доход и высвободить ресурсы из гражданского производства, с тем чтобы направить их в распоряжение оборонных отраслей.

Спады. Вторая причина государственного долга – это экономические спады, а если говорить точнее – достигнутая автоматически стабильность, присущая американской фискальной системе. В периоды, когда национальный доход сокращается, налоговые поступления автоматически уменьшаются и образуется бюджетный дефицит. Так, государственный долг увеличивался в период Великой депрессии 30-х годов и – совсем недавно – во время спадов 1974–1975, 1980–1982 и 1990–1991 гг.

Снижение налогов. Основной причиной крупных бюджетных дефицитов начиная с 1981 г. послужил третий фактор. Закон о налогах для стимулирования экономического возрождения 1981 г. обеспечил значительное снижение как индивидуального подоходного налога, так и налога на прибыль корпораций. Администрация Рейгана и Конгресс *не произвели* компенсирующего сокращения государственных расходов, создав, таким образом, *структурный дефицит* федерального бюджета, то есть такой дефицит, при котором бюджет не был бы сбалансирован, даже если бы экономика функционировала при полной занятости на всем протяжении начала 80-х

годов. Снижение налогов в 1981 г. в сочетании с тяжелейшим спадом 1980–1982 гг. привело к стремительному росту ежегодного бюджетного дефицита, который в 1982 г. составил 128 млрд дол., а к 1986 г. достиг 221 млрд дол. И хотя в период между 1986 и 1989 гг. ежегодный бюджетный дефицит сократился, он все же оставался высоким в сравнении с другими историческими периодами, даже несмотря на то, что экономика достигла полной занятости. Отчасти из-за проведенного раньше снижения ставок налоговых поступлений не хватало для покрытия растущих государственных расходов. Ежегодный бюджетный дефицит, а следовательно, и государственный долг вновь увеличились в 1991–1993 гг., когда экономика опять испытала спад, а федеральное правительство пошло на огромные расходы, «спасая» обанкротившиеся ссудо-сберегательные ассоциации.

Недостаток политической воли. Не желая показаться циничными, мы можем также утверждать, что дефицит бюджета и растущий государственный долг есть не что иное, как результат отсутствия политической воли и решимости. Расходы зачастую приносят дополнительные голоса на выборах, а повышение налогов влечет за собой политическую опалу. Хотя политики и их избиратели выступают против бюджетного дефицита, *конкретные* предложения сократить расходы или повысить налоги обычно встречают больше сопротивления, чем поддержки.

Особенно трудно поддаются сокращению **программы социальных льгот**, о которых пойдет речь в разделе «Последний штрих» этой главы. Подобные программы, к которым относятся программа социального обеспечения, программа *Medicaid* (медицинское обслуживание бедных слоев населения), программа *Medicare* (медицинское обслуживание тех, кто охвачен программой социального обеспечения), пособия для ветеранов, дают право на, или гарантируют, получение трансфертных платежей различных размеров (см. гл. 5) всем, кто отвечает критериям программ. Суммарные расходы на подобные программы растут вместе с ростом численности соответствующих категорий населения. За последние годы этот рост приобрел неимоверные масштабы, способствуя увеличению бюджетного дефицита и государственного долга. Сокращению этих социальных программ противостоит жесткая политическая оппозиция. Например, американцы старшего поколения могут поддерживать уменьшение бюджетного дефицита лишь до тех пор, пока не урезаются средства на социальное обеспечение и программу *Medicare*.

Точно так же введение новых налогов или повышение уже действующих как средства сокращения бюджетного дефицита абстрактно приветствуются, но их популярность тает на глазах, как только речь заходит об изменении какого-то конкретного налога. Кажется, самое распространенное отношение к налогам можно выразить так: «Не бери налогов с меня, не бери налогов с себя, а бери налоги с того, кто стоит там за деревом». Однако налогоплательщиков «за деревьями» недостаточно, чтобы из новых налоговых поступлений собрать средства, необходимые для покрытия бюджетного дефицита.

Борьба администрации Клинтона за принятие в 1993 г. пакета законов, направленных на сокращение бюджетного дефицита, являет собой живой пример тех трудностей, которые вызывают уменьшение расходов и повышение налогов. Конкретный пакет законов о сокращении расходов и повышении налогов был принят в Сенате большинством лишь в один голос, хотя почти все сенаторы согласны с тем, что уменьшение дефицита – цель достойная.

Количественные параметры

В 1994 г. государственный долг США достиг 4600 млрд дол., то есть 4,6 трлн дол. Это более чем вдвое превышает показатель всего лишь восьмилетней давности. Если бы каждое зернышко кунжута на каждом когда-либо проданном «биг-маке» стоило 1 дол., то общей суммы все равно не хватило бы, чтобы выплатить государственный долг. Согласно данным на 1993 г., фирма *McDonald's* за 25 лет использовала 2,49 трлн кунжутных зернышек (по 178 на каждый из 14 млрд «биг-маков»). Теперь сравните это с 4,6 трлн дол. долга![3]

Но не нужно бояться этих гигантских, почти непостижимых чисел. Позже, когда мы увидим эту величину долга в лучшем свете, станет ясно почему.

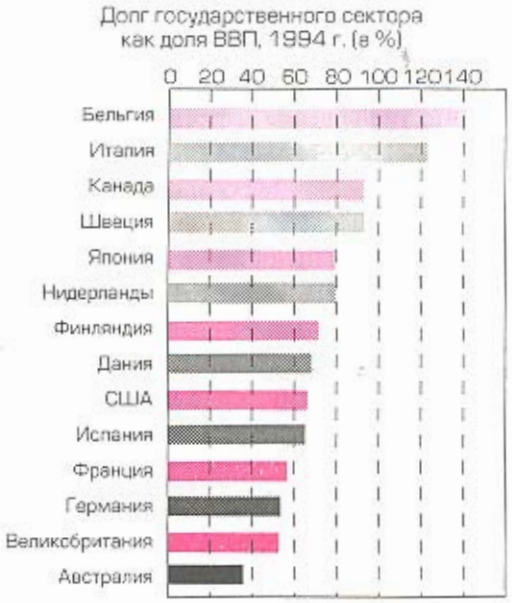
Долг и ВВП. Констатация абсолютных размеров американского долга игнорирует тот факт, что благосостояние и производительный потенциал экономики США тоже росли все эти годы невероятными темпами. Благополучной и богатой стране значительно легче вынести бремя крупного государственного долга, чем стране бедной. Именно поэтому куда более достоверную оценку долга можно получить, рассмотрев его изменения *по отношению* к изменениям ВВП, созданного в экономике, как это сделано в столбце (5) табл. 18-1. И тогда мы обнаружим, что с 1950 по 1994 г. отнюдь не произошло семнадцатикратного увеличения государственного долга, показанного в столбце (2); напротив, в 1994 г. его относительная величина оказалась меньше, чем в 1950 г. Однако наши данные также свидетельствуют о том, что относительная величина долга удвоилась с начала 80-х годов. Кроме того, как показывает столбец (7), номинальная величина долга в расчете на душу населения с течением времени более или менее устойчиво росла.

[3] *Ward S.* How Big Is Our Debt? // USA Today. 6 May, 1993. P. 1.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 18–1

Государственный долг: международные сравнения

Хотя государственный долг США – один из самых крупных в мире, у некоторых других стран долг по отношению к ВВП еще больше.



Источник: Организация экономического сотрудничества и развития.

Международные сравнения. Как показано в разделе «Международный ракурс» 18-1, другие промышленно развитые страны имеют примерно такой же по величине государственный долг, что и США, или даже больше. В 1994 г. государственный долг по отношению к ВВП превосходил американский у таких стран, как Бельгия, Италия, Канада, Нидерланды, Швеция, Япония, Финляндия и Дания.

Процентные платежи. Многие экономисты считают, что основное бремя долга составляют процентные платежи, связанные с его обслуживанием. Абсолютные размеры этих платежей показаны в столбце (4) табл. 18-1. С начала 70-х годов процентные платежи чрезвычайно возросли. Причем этот рост служит отражением не только увеличения собственно 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. 5-7). Процентные платежи как доля ВВП показаны в столбце (6) табл. 18-1, и здесь видно, что они существенно увеличились в последние годы. Отношение величины процентных платежей к ВВП отражает уровень налогообложения (среднюю налоговую ставку), необходимый для обслуживания государственного долга. В 1994 г. для выплаты процентов по долгу правительству нужно было собрать налогов на сумму, равную 2,8% ВВП.

Собственность. Как видно из рис. 18-1, держателями примерно $^2/_3$ государственных долговых обязательств являются правительства штатов и местные органы власти, банки и другие финансовые институты, частные лица, а не федеральное правительство. Остальные обязательства находятся в руках федеральных ведомств и ФРС. На долю иностранных частных лиц и институтов приходится лишь 14% всего долга, причем эта доля практически не менялась несколько последних лет. Эти данные важны, поскольку, как мы вскоре увидим, последствия размещения долга внутри страны и за рубежом совершенно различны.

Бухгалтерский учет и инфляция. Статистические показатели бюджетного дефицита и государственного долга

Рисунок 18–1. Владение государственными долговыми обязательствами

$^2/_3$ государственных долговых обязательств принадлежит держателям, посторонним по отношению к федеральному правительству; $^1/_3$ находится во внутренней собственности федеральных ведомств и ФРС. Иностранные держатели владеют лишь 14% государственных долговых обязательств.

Долговые обязательства, находящиеся вне федерального правительства и ФРС (66%)

Долговые обязательства, находящиеся у федерального правительства и ФРС (34%)

Общая сумма долга: 4,6 трлн дол.

не так однозначны, как кажется. Применяемые правительством методы расчетов, возможно, вовсе не отражают истинное финансовое положение государства. Частные фирмы, например, составляют отдельный бюджет капиталовложений, поскольку расходы на капитальное оборудование, в отличие от затрат на оплату труда и сырье, представляют собой инвестиции в материальные активы, дающие финансовую отдачу. Правительство же относит свои расходы на строительство автострад, портов, общественных зданий в ту же категорию, что и социальные выплаты, тогда как на самом деле первый тип расходов — это вложения в физические активы. Дефицит федерального бюджета в 80–90-х годах был бы значительно меньше, если бы правительство рассчитывало бюджет капиталовложений с учетом амортизации.

Кроме того, инфляция работает на должников. Рост уровня цен снижает реальную покупательную способность тех денег, которыми должники расплачиваются с заимодателями. Если учитывать этот «инфляционный налог», то становится ясно, что размер бюджетного дефицита куда меньше, чем кажется.

Все это весьма спорные соображения. Важно, однако, помнить, что существуют различные методы оценки государственного долга и общего финансового состояния государства. И некоторые из этих методов существенно меняют данные, представленные в табл. 18-1.

Краткое повторение 18–1

- Бюджетный дефицит — это превышение государственных расходов над налоговыми поступлениями в конкретном году; государственный долг — это общая сумма бюджетных дефицитов и избытков, накопленная с течением времени.
- Три основных бюджетных концепции: а) ежегодно сбалансированный бюджет; б) циклически сбалансированный бюджет; в) функциональные финансы.
- Государственный долг в размере 4,6 трлн дол. сформировался главным образом в результате финансирования военных действий, экономических спадов, снижения налогов и недостатка политической воли.
- Государственный долг США как доля ВВП сейчас меньше, чем в 1950 г., и занимает промежуточное по величине место среди соответствующих показателей крупных промышленно развитых стран.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ: МНИМЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Как государственный долг и его рост влияют на состояние экономики? Может ли рост государственного долга привести страну к банкротству? Ляжет ли долг бременем на плечи наших детей и внуков?

Все это надуманные проблемы. Долг не относится к тем факторам, из-за которых страна может обанкротиться. Да и бременем для грядущих поколений, кроме как в исключительных обстоятельствах, долг стать не должен.

Банкротство?

Может ли крупный государственный долг привести государство к банкротству, лишив его возможности выполнять свои финансовые обязательства? Ни в коем случае, и тому есть три причины.

1. Рефинансирование. Нет никаких причин, по которым государственный долг должен был бы уменьшиться, а тем более исчезнуть. Когда подходит ежемесячный срок выплаты части долга, правительство обычно не сокращает расходы и не повышает налоги, чтобы *погасить* облигации, срок которых истек. (Мы знаем, что в ослабленной экономике такая фискальная политика была бы ошибочной.) На самом деле правительство *рефинансирует* свой долг; оно продает новые облигации и использует выручку для выплат держателям погашаемых облигаций.

2. Налогообложение. Правительство имеет конституционное право облагать население налогами и собирать их. Повышение налогов для правительства — один из способов получить достаточные доходы для выплаты процентов и общей суммы государственного долга. Испытывающие финансовые трудности домохозяйства и корпорации *не в силах* наращивать свои доходы за счет сбора налогов; правительства же *в силах*. Частные домохозяйства и корпорации *могут* обанкротиться; правительство *не может*.

3. Создание денег. Банкротство государства очень сложно себе представить еще и потому, что федеральное правительство вправе печатать деньги, которыми можно выплатить и основную сумму долга, и проценты по нему. Государственная облигация представляет собой обязательство правительства заплатить определенную сумму денег в срок погашения облигации. Для этой цели правительство может *либо* использовать выручку от продажи других облигаций, *либо* создать необходимые для этой цели деньги. Создание новых денег для выплаты процентов или погашения основной суммы долга *может* иметь инфляционный эффект. Но очень трудно поверить в возможность банкротства, когда правительство обладает полномочиями создавать новые деньги, просто включив печатный станок.

Перекладывание бремени?

Станет ли государственный долг бременем для будущих поколений? Вспомним, что в 1994 г. государственный долг США в расчете на душу населения

составлял 17 816 дол. Означает ли это, что каждый рожденный в 1994 г. ребенок, едва появившись на свет, сразу же принял на себя долговое обязательство Дяди Сэма на сумму 17 816 дол.? Вовсе нет!

Сначала нужно спросить: кто является держателем государственного долга, кому мы должны? Ответ таков: в основном мы должны самим себе. Около 86% правительственных облигаций размещены внутри страны, то есть они находятся в руках граждан и организаций – банков, производственных фирм, страховых компаний, правительственных ведомств, доверительных (трастовых) фондов – внутри США. Таким образом, *государственный долг является одновременно и общественным кредитом.* В то время как государственный долг представляет собой обязательства американских граждан (как налогоплательщиков), основная часть того же самого долга одновременно является активом для американских граждан (как держателей государственных ценных бумаг: векселей, билетов, облигаций Казначейства, а также сберегательных облигаций США).

Следовательно, погашение государственного долга породило бы гигантские потоки трансфертных платежей, поскольку американским гражданам пришлось бы платить более высокие налоги, а правительству выплачивать бóльшую часть этих налоговых сборов тем же самым индивидуальным и институциональным налогоплательщикам для погашения ценных бумаг, находящихся в их распоряжении. Хотя в результате такого гигантского финансового трансферта произошло бы значительное перераспределение дохода, оно не обязательно должно вызвать немедленное снижение совокупного богатства в экономике или уровня жизни населения. Погашение государственных долговых обязательств, принадлежащих держателям внутри страны, не вызывает никакой утечки покупательной способности из экономики в целом. Новорожденным, каждый из которых в среднем наследовал в 1994 г. 17 816 дол. обязательств по государственному долгу, одновременно достаются государственные ценные бумаги на такую же сумму.

Мы уже отмечали, что государственный долг резко увеличился во время второй мировой войны. Можно ли сказать, что часть экономического бремени второй мировой войны была переложена на плечи будущих поколений из-за решения финансировать военные закупки путем продажи государственных облигаций? Нет. Вспомнив кривую производственных возможностей, мы обнаружим, что экономические издержки второй мировой войны состояли в отказе от производства части гражданской продукции в пользу военных отраслей, куда происходил отток ограниченных ресурсов. Из каких бы источников ни финансировалось такое перераспределение ресурсов – за счет повышения налогов или за счет 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.

Впрочем, производство военного времени может замедлить накопление капитала в стране вследствие перемещения ресурсов из производства инвестиционных товаров (средств производства) в производство военной продукции. В результате будущим поколениям достается меньший запас накопленного капитала. Именно это произошло в США во время второй мировой войны. Но и в данном случае такой перенос издержек никак не зависит от источников финансирования военных действий.

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 путем повышения налогов и денежной эмиссии.
- Как правило, государственный долг не означает перекладывания экономического бремени на плечи будущих поколений.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ: РЕАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Нам не хотелось бы, чтобы у вас сложилось впечатление, будто государственный долг совсем не беспокоит экономистов. Крупный долг *действительно* может породить вполне реальные проблемы, хотя экономисты придают им неодинаковое значение.

Распределение дохода

Собственность на государственные ценные бумаги распределяется в обществе неравномерно. На долю некоторых людей приходится значительно больше, чем 17 816 дол. в среднем на душу населения; на долю других – куда меньше или вовсе ничего. Хотя мы не располагаем полными сведениями о том, как именно распределяются государственные долговые обязательства по различным группам получателей доходов, мы все же можем утверждать, что владение ими сосредоточено у наиболее состоятельных категорий населения. 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 1994 г. государственный долг повлек за собой ежегодную выплату процентов на общую сумму 192 млрд дол. Если не наращивать размер долга, то осуществлять эти ежегодные процентные платежи приходится из налоговых поступлений. Дополнительные налоговые сборы могут подорвать готовность людей идти на предпринимательский риск, а также стимулы к внедрению технологических и других новшеств, к осуществлению инвестиций, к труду. Таким косвенным образом крупный государственный долг может послужить препятствием на пути экономического роста. Как мы уже говорили, отношение величины процентных платежей к объему ВВП отражает тот уровень налогообложения, который необходим для выплаты процентов по долгу. И некоторые экономисты обеспокоены тем фактом, что за последние два десятилетия этот показатель возрос почти вдвое (столбец 6 табл. 18-1).

Внешний долг

Внешний долг – то есть долговые обязательства США перед иностранными гражданами и институтами – *действительно* представляет собой экономическое бремя для страны. Эта часть государственного долга *не является* «задолженностью самим себе», и фактически выплата процентов и основной суммы такого долга требует передачи части реального продукта страны другим государствам. Объем долговых обязательств США, принадлежащих иностранным держателям, за последние годы увеличился. В 1960 г. на долю иностранных владельцев приходилось лишь 5% государственного долга США; сегодня эта доля составляет 14%. Следовательно, в настоящее время утверждения о том, что «государственный долг – это долг самим себе» и что экономические последствия долга не должны вызывать особых опасений, уже не столь справедливы, как 40 лет назад. Однако следует отметить, что рост иностранной доли государственного долга не является постоянной тенденцией; с 1988 г. эта доля практически не изменилась. *(Ключевой вопрос 3.)*

Ограничение фискальной политики

Крупный и растущий государственный долг затрудняет для политиков применение фискальных мер в периоды спада. Так, в 1991 и 1992 гг. ФРС значительно снизила процентные ставки для стимулирования затухающей экономической активности. Однако политика «дешевых» денег весьма медленно увеличивает объем производства и сокращает занятость. Если бы в процессе исторического развития государственный долг не достиг столь крупных размеров и если бы он не рос и дальше под воздействием уже упомянутого структурного дефицита, то для создания экономических стимулов можно было бы прибегнуть к дефицитной бюджетной политике путем снижения налогов и увеличения государственных расходов. Но «проблема долга», приобретающая все бóльшие масштабы, выбивает почву из-под ног подобной стимулирующей политики. Вообще говоря, крупный и растущий государственный долг ставит политические барьеры на пути применения антикризисных фискальных мер.

Эффект вытеснения и накопление капитала

Обратимся теперь к потенциально более серьезной проблеме. Государственный долг все же может послужить источником реального экономического бремени для грядущих поколений, в частности потому, что под воздействием долга будущие поколения наследуют меньший запас инвестиционных товаров (средств производства), то есть меньшую «национальную фабрику». Такое развитие событий связано с **эффектом вытеснения**, упомянутым в главе 12, который заключается в том, что дефицитное финансирование приводит к росту процентных ставок и сокращению частных инвестиционных расходов. Если это происходит, то будущим поколениям достанется экономика, обладающая меньшим производственным потенциалом, и при прочих равных условиях их уровень жизни окажется ниже, чем в ином случае.

Предположим, что экономика функционирует на уровне производства при полной занятости и что бюджет изначально сбалансирован. Теперь по тем или иным причинам правительство увеличило объем своих расходов. Прирост государственных расходов скажется в первую очередь на тех, кто живет в это время. Вспомним кривую производственных возможностей из главы 2, но только с товарами государственного сектора на одной оси и товарами частного сектора – на другой. В экономике, достигшей полной занятости, увеличение государственных расходов смещает экономику *вдоль* кривой по направлению к оси товаров государственного сектора, что означает сокращение частного производства.

Но в частном секторе производятся как потребительские, так и инвестиционные (капитальные) то-

вары. Если увеличение производства в государственном секторе происходит за счет *потребительских товаров*, то все бремя этого в форме более низкого уровня жизни ляжет на плечи нынешнего поколения, поскольку *не затронет* ни текущий уровень инвестиций, ни, следовательно, размер «национальной фабрики», которую унаследуют грядущие поколения. Если же увеличение производства в государственном секторе ведет к сокращению производства *инвестиционных товаров*, то это никак не отразится на уровне потребления (уровне жизни) нынешнего поколения. Но детям и внукам этого поколения в будущем достанутся меньший запас основных фондов (накопленного капитала) и более низкий доход.

Два сценария. Давайте рассмотрим два сценария развития событий, которые ведут к разным результатам.

Первый сценарий. Допустим, что упомянутое нами увеличение государственных расходов финансируется за счет повышения налогов – скажем, индивидуального подоходного налога. Как известно, бóльшая часть дохода используется на потребление, поэтому потребительские расходы сократятся почти на столько же, на сколько возросли налоги. Таким образом, основное бремя увеличения государственных расходов примет на себя нынешнее поколение: ему достанется меньше потребительских товаров.

Второй сценарий. Теперь предположим, что увеличение государственных расходов финансируется за счет наращивания государственного долга. Это означает, что правительство выходит на денежный рынок и вступает в конкуренцию за финансовые ресурсы с частными заемщиками. При данном уровне предложения денег это увеличение спроса на деньги приведет к росту процентной ставки, то есть «цены», уплачиваемой за пользование деньгами.

Кривая $I_{д1}$ на рис. 18-2 воспроизводит кривую спроса на инвестиции, изображенную на рис. 9-5. (Пока отвлечемся от кривой $I_{д2}$.) Кривая спроса на инвестиции является нисходящей; это означает, что объем инвестиционных расходов изменяется обратно пропорционально процентной ставке. В данном случае дефицитное финансирование государственных расходов ведет к росту процентной ставки и, следовательно, к сокращению частных инвестиций. Если государственные займы поднимут процентную ставку с 6 до 10%, то объем инвестиционных расходов уменьшится с 25 млрд до 15 млрд дол., то есть 10 млрд дол. частных инвестиций окажутся вытеснены.

Вывод: при дефицитном финансировании предполагаемое увеличение производства в государственном секторе скорее всего происходит за счет сокращения частного производства инвестиционных товаров. Вследствие дефицитного финансирования, в отличие от финансирования из налоговых поступлений, грядущим поколениям достанется в наследство «национальная фабрика» меньших размеров, а следовательно, их уровень жизни будет ниже.

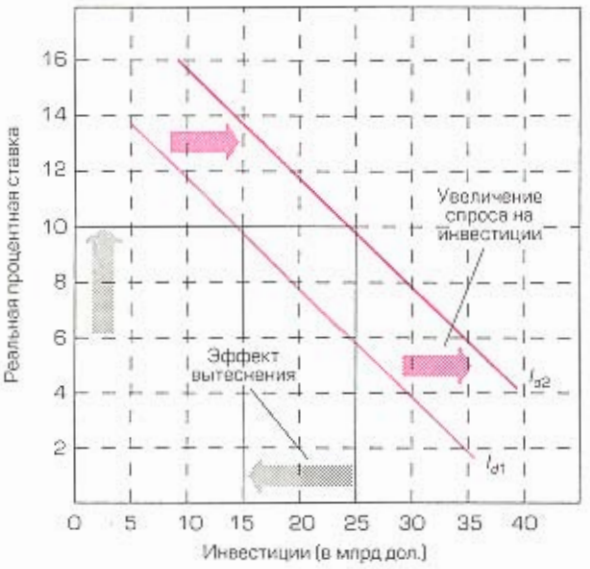


Рисунок 18-2. Кривая спроса на инвестиции и эффект вытеснения

Эффект вытеснения заключается в том, что при фиксированной кривой спроса на инвестиции $I_{д1}$ повышение процентной ставки, вызванное дефицитным финансированием государственных расходов, ведет к сокращению частных инвестиционных расходов и уменьшению размера «национальной фабрики», которая достанется в наследство грядущим поколениям. В данном случае повышение процентной ставки с 6 до 10% вытесняет 10 млрд дол. частных инвестиций. Однако, если изначально экономика переживает спад, то дефицитное финансирование способно породить у предпринимателей благоприятные ожидания будущих прибылей и сместить кривую спроса на инвестиции от $I_{д1}$ к $I_{д2}$. Такой сдвиг кривой может частично или полностью перекрыть эффект вытеснения.

Две оговорки. Но у наших рассуждений есть два ограничения, из-за которых может оказаться, что экономическое бремя, перекладываемое на плечи грядущих поколений, на самом деле куда меньше, если вообще существует.

1. Государственные инвестиции. В наших рассуждениях мы не принимали во внимание характер прироста государственных расходов. Продукция государственного сектора, равно как и продукция частного производства, включает в себя и потребительские, и инвестиционные товары. Если прирост государственных расходов складывается из затрат потребительского характера – субсидий на школьные завтраки или оплаты автомобилей для правительственных чиновников, – тогда вывод из нашего второго сценария, согласно которому в результате роста долга его бремя перекладывается на грядущие поколения, вполне справедлив. Но что, если

правительственные расходы носят инвестиционный характер, например, если это вложения в строительство автострад, портов, систем паводкового контроля или если это инвестиции в «человеческий капитал» — в образование, систему подготовки кадров, здравоохранение?

Как и частные расходы на машины и оборудование, **государственные инвестиции** укрепляют будущий производственный потенциал экономики. Следовательно, в этом случае запас накопленного капитала, который поступит в распоряжение будущих поколений, не должен сократиться, скорее, изменится его структура: увеличится доля государственного капитала и уменьшится доля частного.

2. Безработица. Другое ограничение связано с нашим предположением о том, что первоначально рост государственных расходов происходит в экономике, достигшей полной занятости. И вновь кривая производственных возможностей напоминает нам о том, что *если* экономика не достигла уровня полной занятости, или, графически, соответствует точке на кривой производственных возможностей, то увеличение государственных расходов может переместить экономику ближе к кривой без всякого ущерба для текущего потребления или накопления капитала. Следовательно, если в экономике изначально существует безработица, дефицитное финансирование государственных расходов не обязательно создает бремя для будущих поколений в форме сокращения размеров «национальной фабрики».

Давайте еще раз вернемся к рис. 18-2. Если дефицитное финансирование приведет к росту процентной ставки с 6 до 10%, то произойдет вытеснение 10 млрд дол. инвестиций. Но увеличение государственных расходов окажет на экономику, находящуюся в состоянии спада, стимулирующее воздействие через эффект мультипликатора, формируя у предпринимателей благоприятные ожидания будущих прибылей и смещая спрос на инвестиции вправо к I_{d2}. В подобных обстоятельствах, несмотря на рост процентной ставки до 10%, инвестиционные расходы останутся на уровне 25 млрд дол. Конечно, спрос на инвестиции может увеличиться в меньшей или большей степени, чем это показано на рис. 18-2. В первом случае эффект вытеснения не будет полностью перекрыт; во втором случае он будет перекрыт с избытком. Главное же, что прирост спроса на инвестиции служит противовесом эффекту вытеснения. *(Ключевой вопрос 7.)*

ДЕФИЦИТ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В НЕДАВНЕМ ПРОШЛОМ

В последнее десятилетие дефицит федерального бюджета и растущий государственный долг находились в центре внимания экономистов.

Огромные размеры

Как видно из рис. 18-3, абсолютный размер ежегодного дефицита федерального бюджета в 80–90-х годах значительно возрос. В 70-х годах среднегодовой дефицит был равен примерно 35 млрд дол. В 80-х годах дефицит увеличился в 5 раз, следовательно, государственный долг за то же время утроился (табл. 18-1).

В 1991 г. дефицит федерального бюджета вырос до 269 млрд дол., а в 1992 г. — до 290 млрд дол., в основном потому, что из-за экономического спада 1990–1991 гг. и последовавшего за ним вялого подъема приток налоговых поступлений замедлился. Значительные затраты правительства на «спасение» ссудо-сберегательных ассоциаций также способствовали образованию огромных дефицитов этих лет. Затем в 1993 и 1994 гг., когда развитие экономики ускорилось и администрация Клинтона стала предпринимать усилия по сокращению дефицита, он начал уменьшаться.

Недооценка? Возможно, бюджетный дефицит за большинство последних лет, представленных на рис. 18-3, занижен. В последние годы правительство получало больше средств от взносов в систему социального обеспечения, чем выплачивало в качестве пенсионных пособий нынешним пенсионерам. Цель создания такого излишка — подготовка к будущему, когда начнут уходить на пенсию родившиеся в период пика рождаемости. Некоторые экономисты утверждают, что эти поступления не следует принимать в расчет при оценке текущего дефицита, поскольку они фактически «доллар в доллар» составляют долговые обязательства будущих правительств. При таком подходе излишек, образующийся за счет взносов в систему социального обеспечения, не должен рассматриваться в качестве покрытия *текущих* государственных расходов. Исключив этот излишек из оценки дефицита, мы обнаружим, что его величина возрастает на 60 млрд дол. ежегодно.

Рост процентных платежей. Столбец (4) табл. 18-1 свидетельствует о том, что в 1970 г. процентные платежи по государственному долгу увеличились более чем в 13 раз по сравнению с 1929 г. В 1994 г. процентные платежи составили 192 млрд дол. — величину, превосходящую общий размер дефицита за многие предыдущие годы! Поскольку процентные платежи составляют часть государственных расходов, долг, порождающий эти платежи, «питает сам себя». Процентные платежи по обслуживанию долга — это единственный компонент государственных расходов, которые Конгресс не вправе урезать, поэтому их спиралеобразный рост усложняет контроль за расходами правительства и величиной будущего дефицита.

Неадекватная политика. В отдельные годы бюджетный дефицит формировался в экономике, достиг-

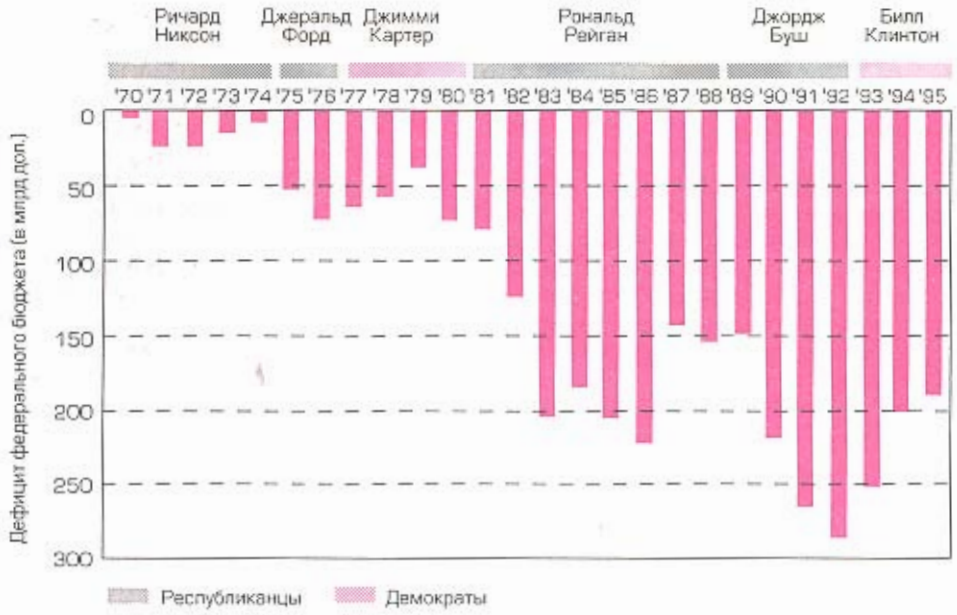


Рисунок 18-3. Ежегодный дефицит федерального бюджета, 1970–1995 гг. (итоги бюджетного года, в млрд дол.)

Размеры ежегодного бюджетного дефицита в 80-х и первой половине 90-х годов существенно возросли в сравнении с 70-ми годами. (*Источник:* Экономический доклад президента, 1995 г. Бюджетный год представляет собой двенадцатимесячный период, который заканчивается 30 сентября, а не 31 декабря, как календарный год. За 1995 г. приводятся оценочные данные.)

шей или весьма близкой к полной занятости. В прошлом дефицит бюджета – особенно крупный – возникал вследствие финансирования военных действий и экономических спадов. И хотя экономические спады 1980–1982 и 1990–1991 гг. способствовали образованию огромных дефицитов, все же стало окончательно ясно, что устойчивый дефицит значительных размеров – это результат снижения налогов и наращивания государственных расходов в 1981 г. Анализируя рис. 12-3, можно сказать, что снижение налогов 1981 г. сместило прямую налоговых поступлений вниз. Тем временем, в основном из-за увеличения расходов на социальные программы, прямая государственных расходов сдвинулась вверх. Таким образом, даже при производстве на уровне полной занятости ($ВВП_2$) сохраняется крупный структурный дефицит.

Во время экономического процветания крупный дефицит вызывает обеспокоенность как возможный источник инфляции спроса. Для противодействия потенциальному росту цен ФРС вынуждена проводить более жесткую кредитно-денежную политику. Политика «дорогих» денег, наряду с высоким спросом на деньги в частном секторе, приводит к росту реальных процентных ставок и сокращению инвестиционных расходов. Бюджетный дефицит порождает наиболее мощный эффект вытеснения, когда экономика достигает полной занятости или близка к ней.

Проблемы внешнеторгового баланса. Наличие крупного бюджетного дефицита весьма затрудняет для страны достижение баланса в международной торговле. Как мы увидим позже, крупный ежегодный бюджетный дефицит способствует расширению импорта и сдерживает экспорт. Кроме того, бюджетный дефицит считается главной причиной двух взаимно связанных явлений: 1) полученного Соединенными Штатами статуса «крупнейшей в мире страны-должника»; 2) так называемой «распродажи Америки» иностранным инвесторам.

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ДЕФИЦИТ ВНЕШНЕТОРГОВОГО БАЛАНСА

Многие экономисты усматривают причинно-следственную связь между дефицитом федерального бюджета и внешнеторговым дефицитом. Рис. 18-4 помогает уяснить логику их рассуждений.

Рост процентных ставок

Взглянув на блоки 1 и 2, мы вновь увидим, что для финансирования бюджетного дефицита правительство должно выходить на денежный рынок и вступать в конкуренцию за привлечение средств с частным сектором. Как мы знаем, это способствует росту

Рисунок 18–4. Бюджетный дефицит и дефицит внешнеторгового баланса

Экономисты утверждают, что крупный бюджетный дефицит может иметь несколько последствий. Дефицит ведет к росту внутренних процентных ставок, в результате чего происходит вытеснение частных инвестиций, а также повышается спрос на американские ценные бумаги. Под воздействием этого последнего явления увеличиваются внешний долг США и спрос на доллары. Высокий спрос на доллары способствует росту международной стоимости доллара, а следствием этого становится удорожание американского экспорта для иностранцев и удешевление импорта для американцев. Таким образом, экспорт сокращается, а импорт расширяется, и, следовательно, образуется внешнеторговый дефицит, который оказывает сдерживающее воздействие на экономику.

процентных ставок, который, в свою очередь, имеет два важных последствия. Как явствует из блока 3, рост процентных ставок подавляет частные инвестиционные расходы; то есть здесь проявляется эффект вытеснения. Когда экономика близка к полной занятости, эффект вытеснения может быть очень значительным. В связи с этим даже те экономисты, кто с готовностью признает за бюджетным дефицитом краткосрочное стимулирующее воздействие на деловую активность, высказывают опасение, что в долгосрочной перспективе дефицит ведет к снижению темпов экономического роста. Они указывают на то, что дефицит используется для финансирования программ социальных льгот и производства в государственном секторе товаров потребительского типа за счет инвестиций в модернизацию предприятий и новое оборудование. По распространенному мнению, дефицит подталкивает экономику на путь замедленного долгосрочного роста.

Удорожание доллара

Второе последствие, показанное в блоке 4, состоит в том, что более высокие реальные процентные ставки по американским государственным и частным ценным бумагам делают финансовые инвестиции в экономику США более привлекательными для иностранцев. И хотя возникающий вследствие этого приток средств из-за рубежа позволяет финансировать и дефицит, и частные инвестиции, блок 5 напоминает нам о том, что такой приток средств представляет собой прирост внешнего долга. Выплата процентов и погашение долгов иностранцам неизбежно означают сокращение будущего реального продукта, доступного внутренней экономике.

Блок 6 показывает, что для приобретения высокодоходных американских ценных бумаг иностранцам сначала нужно купить доллары США за свою национальную валюту. Это увеличивает общемировой спрос на доллары и повышает международную цену, или обменную стоимость, доллара. В качестве иллюстрации допустим, что до образования крупного дефицита в США американский доллар ($) и французский франк (F) обменивались на рынке по курсу $1 = F10. Но затем финансирование крупного дефицита привело к росту процентных ставок в США и, таким образом, к увеличению спроса на доллары, за которые можно приобрести американские ценные бумаги. Предположим, что это повышает курс доллара до $1 = F11.

Внешнеторговый дефицит

Такое удорожание доллара, естественно, оказывает угнетающее воздействие на американский экспорт (блок 7) и ведет к расширению импорта (блок 8), формируя таким образом «неблагоприятный» тор-

говый баланс. Давайте посмотрим, как это происходит. Мы уже знаем, что валютные курсы привязаны к уровням цен в разных странах. Когда стоимость доллара повышается, то есть когда доллар становится для иностранцев дороже, то же самое происходит со всеми американскими товарами.

В нашем примере рост стоимости доллара с $1 = = F10 до $1 = F11 повышает для французов цены всех американских товаров на 10%. Американский товар, который прежде стоил 10 франков, теперь стоит 11 франков. Французы ответят на это приобретением меньшего количества американских товаров; таким образом, произойдет сокращение американского экспорта. А американцы при более высоком валютном курсе, наоборот, смогут получать 11, а не 10 франков за доллар. Следовательно, французские товары станут для американцев дешевле, и те будут покупать больше французских товаров; то есть американский импорт возрастет. Другими словами, если объединить эти два процесса, американский чистый экспорт (экспорт *минус* импорт) сократится и образуется внешнеторговый дефицит (блок 9).

Чистый экспорт представляет собой компонент совокупного спроса. Внешнеторговый дефицит означает, что чистый экспорт – величина отрицательная, и потому оказывает сдерживающее воздействие на экономику. По мере сокращения экспорта в таких экспортно-ориентированных американских отраслях, как сельское хозяйство, самолетостроение и производство компьютеров, возрастет уровень безработицы. Пострадают и конкурирующие с импортом отрасли, в частности, автомобилестроение и черная металлургия. В результате повышения стоимости доллара становится дешевле импортировать эти продукты из Японии и Германии, и в американских автомобильной и сталелитейной отраслях образуются избыточные производственные мощности и лишние рабочие руки.

Все эти рассуждения подкрепляют наш прежний вывод (см. гл. 12) о том, что стимулирующая фискальная политика порой оказывается куда менее действенной для экономики, чем предполагает упрощенный анализ. Стимулирующее воздействие дефицита может быть ослаблено как *эффектом вытеснения* (блок 3), так и отрицательным *эффектом чистого экспорта* (блок 9).

Сопутствующие эффекты

Помимо сказанного выше существуют еще три проблемы.

1. Приток средств из-за рубежа увеличивает объем внутренних финансовых ресурсов и помогает удержать американские процентные ставки на более низком уровне, чем в иных обстоятельствах. Иначе говоря, приток иностранных средств в США ослабляет эффект вытеснения. Но с точки зрения зарубежных стран, переводящих свои средства в США, их внутренние капиталовложения и темпы долгосрочного экономического роста могут из-за этого сократиться.

2. Вызванный дефицитом рост процентных ставок в США возлагает дополнительное бремя на такие развивающиеся страны, отягощенные крупной задолженностью, как Мексика и Бразилия. Обслуживание их долга, выраженного в долларах, американским банкам и банкам других промышленно развитых стран становится намного дороже, когда в США повышаются реальные процентные ставки.

Крупный бюджетный дефицит США представляет своего рода угрозу международной кредитной системе и американским банкам, в первую очередь, из-за своего давления на процентные ставки США, которое заставляет их расти.

3. Внешнеторговый дефицит означает, что объем экспорта недостаточен для оплаты импорта. Эту разницу можно компенсировать двумя способами. Во-первых, можно разместить займы среди частных лиц и организаций в зарубежных странах. В конце 80-х годов, когда Соединенные Штаты испытывали острый внешнеторговый дефицит, они превратились в крупнейшую в мире страну-должника. Во-вторых, можно продать иностранным инвесторам такие активы, как фабрики, торговые предприятия и фермы. США прибегли и к этому способу в конце 80-х – начале 90-х годов. Но затем для выплаты таких долгов и выкупа своих активов нужно, чтобы будущий экспорт превосходил импорт. В перспективе Соединенным Штатам придется потреблять и инвестировать меньше, чем они производят.

Противоположный взгляд: теорема эквивалентности Рикардо

Некоторые экономисты не согласны с теми аргументами, которые мы только что привели. Они стоят на позициях **теоремы эквивалентности Рикардо** (см. гл. 12), согласно которой финансирование дефицита за счет заемных средств оказывает на ВВП то же воздействие, что и финансирование путем повышения существующих налогов. По-видимому, людям известно, что нынешний дефицит так или иначе потребует повышения налогов в будущем для выплаты дополнительных процентов, порождаемых растущим государственным долгом. Поэтому домохозяйства уже сегодня тратят меньше, а сберегают больше в преддверии сокращения своего будущего посленалогового дохода, который можно использовать на потребление. И поскольку увеличение частных сбережений полностью компенсирует увеличение государственных займов, реальная процентная ставка не меняется. Таким образом, бюд-

жетный дефицит не порождает ни эффекта вытеснения, ни внешнеторгового дефицита. Теорема эквивалентности Рикардо нарушает связь между блоками 1 и 2 на рис. 18-4, отрицая все их дальнейшие последствия (блоки 3–9).

Однако большинство экономистов не разделяет эту необычную точку зрения. Они утверждают, что 80-е и начало 90-х годов представили достаточно доказательств отрицательного влияния крупного бюджетного дефицита на внешнеторговый сектор. Взгляните на строку 4 таблицы, помещенной на форзаце этой книги, и вы убедитесь, что значительный внешнеторговый дефицит (отрицательный чистый экспорт) постоянно сопутствовал крупному бюджетному дефициту конца 80-х – начала 90-х годов (см. рис. 18-3). *(Ключевой вопрос 8.)*

Краткое повторение 18–3

- Займы и процентные платежи, связанные с государственным долгом, могут: а) усилить неравенство в доходах; б) потребовать повышения налогов, которое подавляет материальные стимулы; в) ограничить возможности применения антикризисной фискальной политики; г) замедлить рост накопления капитала в стране, если государственный долг вызовет значительное вытеснение частных инвестиций.
- Обеспокоенность дефицитом федерального бюджета последних лет вызвана: а) его огромными размерами; б) возможностью его недооценки; в) ростом общей суммы процентных платежей; г) несоответствием такого дефицита состоянию экономики, достигшей уровня производства при полной занятости или близкой к нему.
- Бюджетный дефицит может быть связан с внешнеторговым дефицитом следующим образом: бюджетный дефицит ведет к росту внутренних реальных процентных ставок; доллар дорожает; американский экспорт сокращается, а американский импорт увеличивается.

Ответные политические меры

Обеспокоенность крупным бюджетным дефицитом и растущим государственным долгом породила несколько ответных политических мер.

Бюджетное законодательство 1990 г. В ноябре 1990 г. Конгресс США активно занялся решением проблемы дефицита, приняв **Закон о пересмотре бюджета 1990 г.** – пакет документов о повышении налогов и уменьшении расходов, направленный на сокращение бюджетного дефицита на 500 млрд дол. в период с 1991 по 1996 г.

Этот закон призван увеличить налоговые поступления посредством: 1) повышения предельных налоговых ставок для состоятельных американцев с 28 до 31%; 2) сокращения допустимых изъятий и вычетов из налогооблагаемой базы состоятельных граждан; 3) увеличения взносов в систему здравоохранения; 4) повышения акцизов на бензин, табак, алкогольные напитки и авиабилеты; 5) введения налога на предметы роскоши – дорогие ювелирные изделия, меха, автомашины, яхты и персональные самолеты. В этом законе также определена цель сократить государственные расходы на 260 млрд дол. в период с 1991 по 1996 г. за счет ассигнований на национальную оборону, сельскохозяйственные программы и федеральные пенсии.

Повышение налогов и сокращение расходов в середине экономического спада противоречит принципам традиционной фискальной политики. Но Конгресс США и администрация Буша рассудили, что сокращение дефицита необходимо для снижения реальных процентных ставок и увеличения инвестиций, то есть для достижения эффекта, противоположного эффекту вытеснения. Они также осознавали, что если не предпринять таких действий, то дефицит возрастет до беспрецедентного уровня, политическая цена которого будет слишком велика.

За Законом о пересмотре бюджета последовал **Закон о соблюдении бюджета 1990 г.**, установивший обязательный порядок утверждения новых расходов или снижения налогов, который условно можно назвать «плати за каждый шаг». В период с 1991 по 1996 г. любой новый законодательный акт, который увеличивает государственные расходы, должен сопровождаться компенсирующим сокращением текущих расходов либо повышением налогов. Точно так же новое снижение налогов должно уравновешиваться повышением других налогов или сокращением государственных расходов. Кроме того, этот закон установил верхнюю границу расходов федерального правительства для каждого года из этого пятилетнего периода (с исключениями для чрезвычайных ситуаций).

Закон о сокращении дефицита 1993 г. К 1992 г. стало ясно, что, несмотря на бюджетное законодательство 1990 г., способствовавшее замедлению роста государственных расходов, ежегодный бюджетный дефицит в размере 175 млрд – 225 млрд дол. сохранился. Подталкиваемый администрацией Клинтона, Конгресс США принял **Закон о сокращении дефицита 1993 г.**, призванный увеличить налоговые поступления на 250 млрд дол. за 5 лет и сократить федеральные расходы на соответствующую сумму.

Повышение налогов затрагивает в основном (хотя и не только) домохозяйства с высокими доходами и осуществляется главным образом путем: 1) увеличения предельной налоговой ставки индивидуального подоходного налога с 31 до 39,6%; 2) повышения налога на прибыль корпораций с 34 до 35%; 3) резкого

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

СОКРАЩАТЬ ДЕФИЦИТ ЗА СЧЕТ СОЦИАЛЬНЫХ ЛЬГОТ?

Расходы на программы, которые дают людям право на получение конкретных трансфертных платежей, быстро растут, способствуя тем самым увеличению дефицита.

Здесь приводятся цифры, характеризующие три компонента, на которые распадаются федеральные расходы, и отражающие тенденции изменения величины этих расходов по отношению к ВВП.

1. *Расходы на выплату процентов* представляют собой процентные платежи федерального правительства по государственному долгу. С 1980 г. объем процентных платежей увеличился с 1,2 до 2,8% ВВП, в основном из-за четырехкратного роста государственного долга.

2. *Дискреционные расходы* связаны с программами, которые регулируются ежегодными законами об ассигнованиях. Конгресс США вправе решать, сколько желательно тратить на эти программы каждый год; суммы таких расходов целиком находятся на его усмотрении. Этот компонент расходов федерального правительства составляют расходы на национальную оборону, транспорт, охрану правопорядка и деятельность правительства. Заметьте, что дискреционные расходы сократились с 13,5% ВВП в 1962 г. до примерно 8% в 1994 г.

3. *Обязательные расходы* – или расходы на «социальные льготы» – составляют пособия в рамках системы социального обеспечения, по программам *Medicare* и *Medicaid*, компенсационные и пенсионные выплаты ветеранам, субсидии сельскому хозяйству, помощь многодетным семьям, платежи по программе дополнительного обеспечения и оплата талонов на питание. Эти расходы носят обязательный характер, согласно принятому ранее законодательству, которое предписывает Конгрессу выплачивать конкретные пособия всем, кто имеет на них право. Расходы на «социальные льготы» растут, когда Конгресс принимает новые программы трансфертных платежей или повышает уровень пособий по уже действующим программам. Эти расходы также возрастают, когда увеличивается численность «льготных» категорий граждан. С 1962 по 1994 г. расходы на «социальные льготы» выросли вдвое – с 6 до 12% ВВП.

Из помещенного ниже графика ясно, что быстрорастущие «социальные льготы» и процентные платежи теснят дискреционные расходы. Предполагается, что к 2015 г. программы льгот и процентные платежи поглотят *все* поступления от федеральных налогов, оставив таким образом федеральное правительство без средств на образование, детские программы, строительство и содержание автомобильных дорог, национальную оборону или без чего-то другого.

Для того чтобы предотвратить этот тревожный сценарий, предлагаются следующие решения:

1) повышение налоговых ставок;

2) отмена некоторых программ социальных льгот;

3) снижение уровня пособий по некоторым или всем подобным программам;

4) исключение относительно обеспеченных граждан из числа тех, кто вправе пользоваться системой социального обеспечения и программой *Medicare*;

5) сокращение пособий на здравоохранение по программе *Medicare*;

увеличения федерального акцизного налога на бензин с 14,1 до 18,4 цента за галлон.

Самое бо́льшое сокращение расходов произойдет, когда все дискрецио́нные (не регулируемые законом) расходы устойчиво вернутся к номинальному уровню 1993 г. Обычно эти расходы растут по крайней мере такими же темпами, что и инфляция. Кроме того, закон предусматривает сокращение расходов за счет оплаты труда врачей и финансирования больниц в рамках государственной системы здравоохранения, отсрочки индексации стоимости жизни для получателей государственных пенсий и программ кредитования студентов.

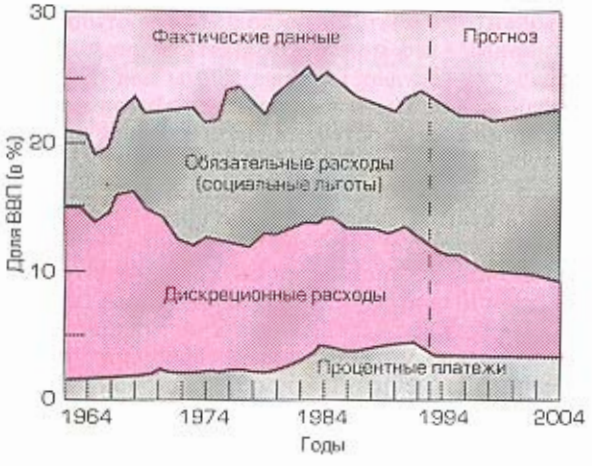
Бюджетное законодательство 1990 г. и Закон о сокращении дефицита 1993 г., несомненно, смогут уменьшить дефицит федерального бюджета и предотвратить очередной спад. Однако экономисты сходятся во мнении, что эти законы едва ли в скором времени сведут бюджетный дефицит к нулю.

Другие предложения. Стремление к сбалансированности бюджета вызвало к жизни и другие предложения по сокращению дефицита.

Поправка к конституции. Самое крайнее предложение – принять конституционную поправку, которая наделяла бы Конгресс правами и обязанностями ежегодно принимать сбалансированный бюджет. Необходимость **поправки о сбалансированном бюджете** объясняется тем, что Конгресс ведет и будет вести себя «безответственно», поскольку рост государственных расходов укрепляет, а повышение налогов ослабляет поддержку государственных деятелей со стороны общественности. Вопреки политической риторике федеральный дефицит якобы сохранится до тех пор, пока конституционная поправка не вынудит сводить бюджет с ежегодным балансом. Критики этого предложения напоминают нам о том, что ежегодно сбалансированный бюджет оказывает проциклическое, или дестабилизирующее, воздействие на экономику.

Вето по строкам и статьям расходов. Право **вето по строкам и статьям расходов** позволило бы президенту налагать запрет на отдельные расходы из законопроекта об ассигнованиях. Типичный подобный законопроект объединяет сотни программ и проектов в единый законодательный акт. Губерна-

Компоненты федеральных расходов как доля ВВП, 1962–2004 гг.



б) налогообложение пособий, получаемых в рамках программ социальных льгот, в полном объеме, как если бы это был обычный доход.

Ни одна из этих мер не снискала популярности среди политиков. *Примерно половина американских семей получают пособия по одной или нескольким из 11 крупнейших программ социальных льгот.* Проведенный недавно опрос общественного мнения выявил, что 61% населения одобряет идею сокращения государственной системы социальных льгот ради обуздания бюджетного дефицита. Но в ответ на вопрос, поддерживают ли они идею сокращения конкретных программ – например, социального обеспечения и *Medicare*, субсидий сельскому хозяйству и т.д., 66% ответили «нет».

Социальное обеспечение и *Medicare* – крупнейшие федеральные программы социальных льгот. В настоящее время система социального обеспечения занимает весьма прочное положение, поскольку собирает больше средств от 110 млн рабочих, чем выплачивает 41 млн получателей пособий. Но в 2029 г. такое самофинансирование закончится, потому что для выплаты социальных пособий поколению, родившемуся в период пика рождаемости, потребуется огромный объем средств. Расходы на *Medicare* – самую быстрорастущую программу – увеличатся еще больше, когда это многочисленное поколение начнет уходить на пенсию.

Под руководством Двухпартийной комиссии Конгресса по реформе системы социальных льгот и налоговой системы политики в настоящее время приступили к решению этой проблемы. Нет никаких сомнений в том, что вопрос о судьбе социальных льгот станет в ближайшем будущем предметом оживленного обсуждения.

Источник: Двухпартийная комиссия по реформе системы социальных льгот и налоговой системы (*The Bipartisan Commission on Entitlements and Tax Reform*); Бюджетное управление Конгресса (*Congressional Budget Office*); средства массовой информации.

торы большинства штатов нынче пользуются правом вето по строкам и статьям расходов в бюджетах своих штатов, но президент США не обладает подобными полномочиями при принятии федерального бюджета. Сторонники такой реформы считают, что она позволит президенту изымать из законов об ассигнованиях популистские проекты, выигрыш от которых на местном или региональном уровне меньше, чем их издержки для налогоплательщиков страны. Вето по строкам и статьям могло бы способствовать сокращению государственных расходов и помочь федеральному правительству сбалансировать свой бюджет. Противники этой меры доказывают, что право вето по статьям и строкам дает президенту слишком много власти, которой, по их мнению, легко злоупотребить ради достижения собственных политических целей.

Позитивная роль долга

Завершая этот обзор воображаемых и реальных проблем, связанных с бюджетным дефицитом и государственным долгом, мы хотим закончить наш разговор на оптимистичной ноте. Долг – и государственный, и частный – играет положительную роль в преуспевающей и растущей экономике. По мере роста доходов растут и сбережения. Макроэкономическая теория и фискальная политика свидетельствуют о том, что для того чтобы совокупный спрос держался на уровне полной занятости, этот возросший объем сбережений или его эквивалент обязательно должен поступить в распоряжение потребителей, предпринимателей и правительства и быть израсходован ими. *Формирование долга* – это и есть процесс, в котором сбережения поступают тем, кто их расходует. Потребители и предприниматели *действительно* заимствуют значительную часть сбережений и расходуют их. Общая сумма частного долга в Соединенных Штатах составляет почти 9 трлн дол.

Но если домохозяйства и фирмы не склонны делать займы и частный долг увеличивается недостаточно быстро, чтобы поглотить растущий объем сбережений, эту задачу должен решить прирост государственного долга, иначе экономика выйдет из состояния полной занятости и не сможет реализовать свой потенциал роста.

РЕЗЮМЕ

1. Бюджетный дефицит представляет собой превышение государственных расходов над доходами; государственный долг – это сумма бюджетных дефицитов и излишков, накопленная с течением времени.

2. Существует несколько концепций бюджета, среди них: ежегодно сбалансированный бюджет; циклически сбалансированный бюджет; функциональные финансы. 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 функциональных финансов, основная цель федеральной финансовой системы – стабилизация экономики, и проблемы, связанные с чередующимися дефицитами и избытками бюджета, имеют второстепенное значение.

3. Исторически основными причинами роста государственного долга служили дефицитное финансирование военных действий и экономические спады. Крупный структурный дефицит последних лет – это в первую очередь результат предпринятого ранее снижения налогов и одновременного расширения программ социальных льгот.

4. Государственный долг США в 1994 г. достиг 4,6 трлн дол.; $^2/_3$ этих долговых обязательств размещены публично, $^1/_3$ находится в собственности правительственных ведомств и Федеральной резервной системы. С 70-х годов сам долг и связанные с ним процентные платежи существенно возросли по отношению к ВВП. Долг также увеличился в расчете на душу населения.

5. Утверждение, будто крупный государственный долг способен привести страну к банкротству, ложно по следующим причинам: а) долг нужно лишь рефинансировать, а не погашать; б) федеральное правительство обладает полномочиями по налогообложению и эмиссии денег.

6. Если отвлечься от эффекта вытеснения, то государственный долг не приводит к перекладыванию экономического бремени на плечи грядущих поколений.

7. С государственным долгом связаны следующие серьезные проблемы: а) выплата процентов по долгу, вероятно, увеличивает неравенство в доходах; б) процентные платежи по долгу требуют повышения налогов, что может подорвать экономические стимулы; в) государственные займы для рефинансирования долга или выплаты процентов по нему могут привести к росту процентных ставок в стране и вытеснению частных инвестиций.

8. В 80-х и 90-х годах дефицит федерального бюджета существенно возрос по сравнению с прошлыми периодами. Многие экономисты полагают, что под воздействием этого сложившегося громадного дефицита процентные ставки в США повысились, что в свою очередь способствовало: а) вытеснению частных инвестиций; б) увеличению спроса на американские ценные бумаги со стороны иностранцев. Этот повышенный спрос на ценные бумаги США привел к росту международной стоимости доллара, который вызвал сокращение американского экспорта и расширение импорта. Образовавшийся вследствие этого внешнеторговый дефицит оказывает сдерживающее воздействие на внутреннюю экономику.

9. Для борьбы с огромным бюджетным дефицитом и государственным долгом предлагаются или уже приняты следующие меры: а) бюджетное законодательство 1990 г., утвердившее повышение налогов и сокращение расходов, а также обязавшее Конгресс уравновешивать введение новых расходов или снижение налогов либо сокращением текущих расходов, либо повышением налогов; б) Закон о сокращении дефицита, который предусматривал сокращение расходов и повышение индивидуального подоходного налога, налога на прибыль корпораций и федерального налога на бензин; в) поправка к конституции о ежегодно сбалансированном бюджете (предложение); г) наделение президента страны правом вето по строкам и статьям бюджетных расходов (предложение).

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Бюджетный дефицит *(budget deficit)*
Государственный долг *(public debt)*
Ежегодно сбалансированный бюджет *(annually balanced budget)*
Циклически сбалансированный бюджет *(cyclically balanced budget)*
Функциональное финансирование *(functional finance)*
Программы социальных льгот *(entitlement programs)*
Внешний долг *(external debt)*
Эффект вытеснения *(crowding-out effect)*
Государственные инвестиции *(public investments)*
Теорема эквивалентности Рикардо *(Ricardo equivalence theorem)*

Закон о пересмотре бюджета 1990 г. *(Budget Reconciliation Act of 1990)*
Закон о соблюдении бюджета 1990 г. *(Budget Enforcement Act of 1990)*
Закон о сокращении дефицита 1993 г. *(Deficit Reduction Act of 1993)*
Поправка о сбалансированном бюджете *(balanced budget amendment)*
Вето по строкам и статьям расходов *(line-item veto)*

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) функциональные финансы.*

2. Каковы основные исторические причины наращивания государственного долга? Почему в 80-х годах сложился столь крупный бюджетный дефицит? Почему дефицит вырос в 1991 и 1992 гг.?

3. ***Ключевой вопрос.*** *Обсудите два способа оценки величины государственного долга. Чем внутренний долг отличается от внешнего долга? Каковы последствия погашения внутреннего долга? А внешнего долга? Объясните различие между погашением и рефинансированием долга.*

4. Объясните и оцените каждое из следующих утверждений.

а. «Национальный долг – это примерно то же самое, что долг левой руки правой руке».

б. «Банкротство федерального правительства представляет собой по крайней мере наименее вероятную проблему из тех, которые может породить государственный долг».

в. «Основная причина роста государственного долга состоит в недостатке политической воли».

г. «Финансовые ресурсы системы социального обеспечения на самом деле не ресурсы, а будущие обязательные расходы, и они лишь маскируют реальный размер дефицита».

5. Когда эффект вытеснения вероятнее всего проявляется с наибольшей силой – в период спада или когда экономика близка к полной занятости? Объясните свой ответ.

6. Некоторые экономисты считают, что количественные параметры государственного долга лучше всего отражает отношение процентных платежей по долгу к ВВП. Можете ли вы это объяснить?

7. ***Ключевой вопрос.*** *Станет ли государственный долг США в размере 4,6 трлн дол. бременем для грядущих поколений? Если это произойдет, то каким образом? Почему дефицитное финансирование государственных расходов с большей вероятностью, чем налоговое финансирование, может привести к сокращению в будущем размера нашей «национальной фабрики»?*

8. ***Ключевой вопрос.*** *Проследите цепочку причинно-следственных связей, через которую крупный бюджетный дефицит может повлиять на внутренние реальные процентные ставки, объем внутренних инвестиций, международную стоимость доллара и внешнеторговый баланс. Прокомментируйте следующее высказывание: «Слишком немногие отдают себе отчет в том, что ослабление позиций США в международной торговле – результат в первую очередь собственной политики Соединенных Штатов, а вовсе не происков иностранцев». Опираясь на теорему эквивалентности Рикардо, выскажите возражения против этого утверждения.*

9. Объясните, каким образом существенное сокращение бюджетного дефицита страны может отразиться на: а) величине ее внешнеторгового дефицита; б) общей сумме долга США иностранцам; в) объеме закупок иностранцами американских активов, таких, как промышленные предприятия или фермы.

10. Каково содержание законов о пересмотре бюджета и о соблюдении бюджета, принятых в 1990 г.? Какие налоги были повышены Законом о сокращении дефицита 1993 г.? Объясните следующее утверждение: «Успех Закона о сокращении дефицита 1993 г. в деле реального уменьшения размера дефицита, вероятно, объясняется тем, что в период 1993–1998 гг. страна не переживала экономических спадов».

11. Одобрите ли вы поправку к конституции, требующую ежегодного принятия сбалансированного федерального бюджета? Почему «да» или почему «нет»? Поддерживаете ли вы идею о предоставлении президенту права вето по строкам и статьям бюджетных расходов? Почему «да» или почему «нет»?

12. («Последний штрих».) Что такое «программы социальных льгот»? Приведите несколько примеров подобных программ. В чем причина быстрого роста таких программ? Каким образом их дальнейший рост может отразиться на будущих поколениях?

19

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

На протяжении текущего столетия экономика Соединенных Штатов росла весьма значительными темпами, за исключением нескольких периодов циклической нестабильности. Реальный продукт увеличился в 15 раз, в то время как численность населения лишь утроилась. Таким образом, сегодня каждому американцу в среднем доступно в 5 раз больше товаров и услуг, чем в 1900 г., к тому же их качество теперь несравнимо выше. Экономический рост создал материальное изобилие, повысил уровень жизни и смягчил проблемы, порождаемые дилеммой между неограниченными потребностями и ограниченными ресурсами.

Но история американского экономического роста – это не только летопись успеха. Начиная с 70-х годов темпы экономического роста в США значительно замедлились по сравнению с более ранними периодами. На протяжении трех последних десятилетий только в 3 из 24 промышленно развитых стран темпы экономического роста были ниже, чем в США.

Мы начнем главу с определения экономического роста, затем проведем анализ этого явления и посмотрим, как можно представить экономический рост с помощью наших графических моделей. Далее мы исследуем количественные показатели экономического роста США в долгосрочной перспективе и различные способствующие ему факторы. Это даст нам возможность проанализировать причины снижения производительности труда, которое началось в 70-х годах. Мы представим и подвергнем критике модели экономической катастрофы, так называемые модели «конца света». И наконец, вкратце рассмотрим различные стратегии правительства, направленные на ускорение темпов экономического роста.

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Теория экономического роста исследует вопрос, почему производственные возможности экономики возрастают с течением времени. Кроме того, эта теория занимается разработкой политики, с помощью которой можно было бы увеличить объем ВВП, производимый в условиях полной занятости.

Два определения

Экономический рост можно определять и оценивать двумя способами:

1) как увеличение реального ВВП за некоторый период времени;

2) как увеличение за некоторый период времени реального ВВП в расчете *на душу населения*.

Для оценки военно-политического потенциала более уместно первое определение. Но для сравнения уровней жизни населения в отдельных странах и регионах куда лучше подходит показатель объема производства на душу населения. Так, сравнение объемов ВВП Индии и Дании дает следующую картину: 215 млрд и 124 млрд дол. соответственно. Однако, если воспользоваться вторым определением, то окажется, что ВВП на душу населения в

Дании составляет 26 тыс. дол., а в Индии – лишь 310 дол.

Обычно, независимо от принятого определения, экономический рост измеряется годовыми *темпами* роста, выраженными в процентах. Например, если реальный ВВП в прошлом году составил 200 млрд дол., а в текущем году – 210 млрд дол., мы можем рассчитать темпы роста, вычтя из величины реального ВВП текущего года величину прошлогоднего реального ВВП и разделив разность на величину реального ВВП за прошлый год. В данном случае темпы роста равны (210 млрд дол. – – 200 млрд дол.) /200 млрд дол., или 5%.

Экономический рост как цель

Экономический рост представляет собой общепризнанную экономическую цель общества. Увеличение объема производства относительно численности населения означает повышение уровня жизни. Рост реального продукта влечет за собой возрастание материального изобилия и помогает хотя бы отчасти справиться с проблемой экономики. *Растущая экономика позволяет более полно удовлетворять потребности людей и легче решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне.* Растущая экономика характеризуется приростом годового реального продукта, который может использоваться для более эффективного удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей.

Увеличение реальных заработков расширяет круг возможностей, доступных любой семье: путешествие по миру, домашний компьютер, высшее образование для каждого ребенка и т.д., – без ущерба для других возможностей и благ. Экономический рост позволяет осуществлять новые программы по борьбе с бедностью и загрязнением окружающей среды, *не затрагивая* текущие уровни потребления, инвестиций и производства общественных благ. *Экономический рост смягчает проблему ограниченности ресурсов.* Растущая экономика, в отличие от застойной, позволяет обществу и потреблять больше, и наращивать свой будущий производственный потенциал. Облегчая бремя, порождаемое ограниченностью ресурсов, то есть раздвигая рамки производственных возможностей экономики, экономический рост позволяет обществу более полно реализовать поставленные экономические цели и осуществлять новые широкомасштабные программы, требующие материальных ресурсов.

Арифметика экономического роста

Почему экономисты так остро воспринимают самые, казалось бы, незначительные изменения в темпах роста? Потому что разница между 4 и 3% экономического роста в самом деле весьма значительна. Для Соединенных Штатов с их реальным ВВП 5342 млрд дол. разница между темпами роста в 3 и 4% выражается суммой около 53 млрд дол. в год. Для населения очень бедной страны снижение темпов экономического роста даже на 0,5% вполне может означать переход от недоедания к голодной смерти.

Кроме того, в течение ряда лет даже небольшие изменения темпов роста могут приобрести очень важное значение, поскольку они накапливаются. Предположим, что две страны – Альфания и Бетания – имеют одинаковые объемы ВВП, но темпы экономического роста в Альфании составляют 4% в год, а в Бетании – всего 2%. В соответствии с «правилом 70» (см. гл. 8) ВВП Альфании удвоится всего за 17,5 лет (70/4); а Бетании для этого понадобится 35 лет (70/2).

Кое-кто из экономистов утверждает, что рост имеет более важное значение для экономики, чем стабильность. Устранение разницы между фактическим и реальным ВВП может единовременно увеличить национальный доход, скажем, на 6%. В то же время экономический рост на 3% в год позволяет увеличить национальный доход на 6% за два года и в дальнейшем обеспечит 6%-ный прирост национального дохода каждые два года в течение продолжительного срока.

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост любой страны определяется шестью основными факторами.

Факторы предложения

Четыре фактора связаны с материальной способностью экономики к росту. К ним относятся: 1) количество и качество природных ресурсов; 2) количество и качество трудовых ресурсов; 3) объем основного капитала; 4) технологии. Эти факторы экономического роста называются **факторами предложения**, они служат материальными агентами расширения производства. Доступность большего количества лучших по качеству ресурсов, включая технологический потенциал, позволяет увеличивать объем реального продукта в экономике.

Факторы спроса и эффективности

Два других фактора способствуют росту. Первый из них – это **фактор спроса**. Для реализации своего растущего производственного потенциала экономике необходимо обеспечить полную занятость все большего количества ресурсов. Это требует постоянного увеличения совокупного спроса.

Факторы предложения и спроса тесно взаимосвязаны в своем влиянии на экономический рост. Безработица и неполное использование ресурсов могут существенно замедлить накопление капитала и прирост расходов на научные исследования и разработки. А низкие темпы технического прогресса и наращивания инвестиций, наоборот, могут вызвать безработицу.

Второй фактор, способствующий росту, – это **фактор эффективности**. Чтобы достичь своего производственного потенциала, экономике необходимо не только обеспечить полную занятость ресурсов, но и добиться от них полной производительности. Для производства наиболее ценимых обществом товаров и услуг нужно использовать дополнительные ресурсы (эффективность распределения) с наименьшими затратами (эффективность производства). Способность наращивать производство недостаточна для получения максимального объема совокупного продукта. Для этого нужно также обеспечить реальную занятость растущего количества ресурсов *и* их эффективное применение в производстве максимального объема полезной продукции.

ГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Истинное представление об этих шести факторах, лежащих в основе экономического роста, позволяют получить кривые производственных возможностей, с которыми мы познакомились в главе 2, и анализ совокупного предложения и совокупного спроса, проведенный в главе 17.

Экономический рост и производственные возможности

Вспомним, что кривая, подобная кривой *AB* на рис. 19-1, отражает наивысшую производительность экономики. Она показывает различные *максимальные* по объему сочетания продуктов, которые экономика способна произвести при заданных количестве и качестве природных, человеческих и капитальных ресурсов и технологическом уровне. Улучшение любого из факторов предложения смещает кривую производственных возможностей выше и правее, например, от *AB* к *CD* на рис. 19-1. А результатом такого сдвига станут увеличение количества или повышение качества ресурсов и технический прогресс.

Но факторы спроса и эффективности напоминают нам, что экономика не обязательно достигнет своего максимального производственного потенциала. Кривая может сдвинуться правее и выше, но экономика при этом останется на более низком уровне, например в точке *a* на кривой *AB*. Поскольку точка *a* расположена внутри новой кривой *CD*, экономика не достигла своего потенциала роста.

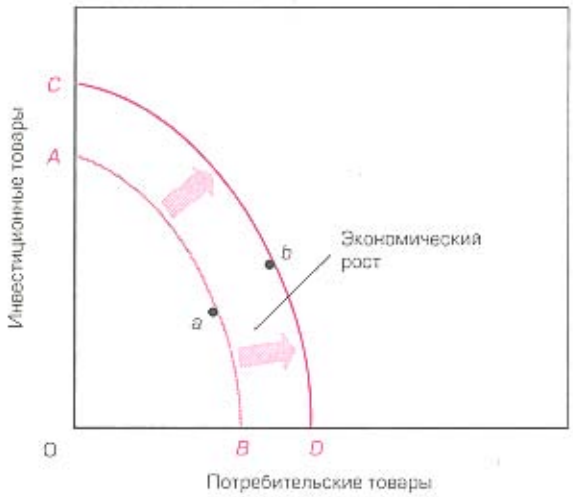


Рисунок 19-1. Экономический рост и кривая производственных возможностей

Экономический рост проявляется в смещении кривой производственных возможностей правее и выше – от *AB* к *CD*. Такой сдвиг становится возможен благодаря увеличению количества и повышению качества ресурсов, а также совершенствованию технологии. Важное значение для осуществления этого сдвига, то есть для перемещения экономики из точки *a* в точку *b*, имеют полная занятость ресурсов и экономическая эффективность.

Прирост производственного потенциала реализуется только при условии, что: 1) совокупный спрос увеличивается в достаточной степени, чтобы соответствовать полной занятости; 2) дополнительные ресурсы используются эффективно, то есть вносят максимальный стоимостный вклад в производство продукции.

Увеличение совокупного спроса должно переместить экономику из точки *a* в какую-то точку на кривой *CD*. Причем для получения наибольшего прироста денежной стоимости производственного продукта, то есть наибольшего прироста реального ВВП, это положение на кривой *CD* должно быть оптимальным. Из главы 2 мы знаем, что «наилучшее положение» устанавливается при наращивании производства каждого товара до тех пор, пока его предельная выгода будет равна его предельным издержкам (см. рис. 2-2). Здесь за оптимальное сочетание инвестиционных и потребительских товаров мы принимаем точку *b*.

Возьмем для иллюстрации такой пример. Чистый прирост рабочей силы в США составляет 2 млн человек в год. Сам по себе этот прирост увеличивает производственную мощность, или потенциал, экономики. Но для того чтобы эти новые 2 млн работников 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 рабочие, производящие продукт с более высокими издержками, чем его предельная выгода. *(Ключевой вопрос 2.)*

Труд и производительность. При всей важности факторов спроса и эффективности основное внимание при обсуждении проблем роста экономисты уделяют предложению. На рис. 19-2 схематично очерчены ключевые вопросы, вокруг которых строится это обсуждение, и показаны два основополагающих способа, какими общество способно добиться увеличения своего реального продукта и дохода: 1) вовлечение в производство большего объема ресурсов; 2) наращивание производительности этих ресурсов. Можно утверждать, что *объем реального ВВП любого года зависит от трудозатрат (измеряемых в отработанных человеко-часах), помноженных на* ***производительность труда*** *(измеряемую почасовой выработкой одного работника).*

Совокупный объем производства = Количество отработанных человеко-часов × Производительность труда.

Приведем такой пример. Предположим, что в хозяйстве занято 10 человек, каждый из которых отрабатывает 2 тыс. часов в год (50 недель по 40 рабочих часов в неделю), так что общее количество отработанных человеко-часов составляет 20 тыс. Если производительность труда, то есть средняя удельная выработка (выработка в расчете на человеко-час) равна 5 дол., то общий объем производства, или реальный ВВП, составит 100 тыс. дол. (20 тыс. × × 5 дол.).

Рисунок 19-2. Факторы, определяющие объем реального продукта

Реальный ВВП можно представить как произведение трудозатрат и производительности труда.

Чем определяется количество отработанных часов? И от чего зависит производительность труда? Рис. 19-2 дает нам некоторые ответы на эти вопросы. Величина трудозатрат зависит от численности занятых и от средней продолжительности рабочей недели. Численность занятых зависит от численности трудоспособного населения и **уровня вовлеченности в состав рабочей силы**, то есть от *доли трудоспособного населения, которое реально представляет рабочую силу.* Средняя продолжительность рабочей недели определяется организационно-правовыми факторами, а также условиями коллективных трудовых соглашений.

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; по мере роста обеспеченности труда машинами, оборудованием и сырьем как в количественном, так и в качественном отношении; по мере совершенствования организации производства и управления им; по мере перераспределения трудовых ресурсов из менее эффективных в более эффективные отрасли.

Модель совокупного спроса – совокупного предложения

Экономический рост можно также рассматривать через призму анализа долгосрочного совокупного предложения и совокупного спроса (см. рис. 17-6 и 17-7). Предположим, совокупный спрос представлен кривой AD_1, а долгосрочное совокупное предложение – кривыми AS_1 и AS'_1, как показано на рис. 19-3. Исходный равновесный уровень цен равен P_1, а реальный объем производства – Q_1.

Вспомним, что восходящий отрезок кривой AS'_1, обозначающий краткосрочное совокупное предложение, показывает, что изменение уровня цен влечет за собой изменение реального объема производства. В долгосрочной перспективе, однако, заработная плата и цены других затрачиваемых ресурсов полностью приспосабливаются к новому уровню цен, в результате чего кривая совокупного предложения принимает вид вертикальной прямой на уровне полной занятости, или потенциальном уровне реального производства. Как и в случае с кривой

производственных возможностей, долгосрочный уровень реального производства при полной занятости определяют реальные факторы предложения – количество и качество ресурсов и технологии. Изменения уровня цен не меняют положения кривой производственных возможностей; не меняют они и положение кривой долгосрочного совокупного предложения.

Сдвиги совокупного предложения. Теперь предположим, что изменение факторов предложения, перечисленных на рис. 19-2, сдвигают кривую долгосрочного совокупного предложения вправо от AS_1 до AS_2. Это означает, что кривая производственных возможностей, изображенная на рис. 19-1, сместилась правее и выше.

Сдвиги совокупного спроса. Если совокупный спрос остается в положении AD_1, увеличение долгосрочного совокупного предложения от AS_1 до AS_2 со временем устранит присущую ценам и ставкам заработной платы негибкость в сторону понижения и приведет к снижению уровня цен. Однако в последние десятилетия экономический рост сопровождался не падением, а подъемом уровня цен. Это означает, что совокупный спрос увеличивался гораздо быстрее, чем долгосрочное совокупное предложение, что показано на рис. 19-3 сдвигом совокупного спроса от AD_1 до AD_2 в результате изменения одной или более детерминант совокупного спроса (см. табл. 11-1).

Сочетание приростов совокупного предложения и совокупного спроса, отраженное на рис. 19-3, вызвало экономический рост от Q_1 до Q_2 и повышение уровня цен от P_1 до P_2. При уровне цен P_2 экономика окажется на новой кривой краткосрочного совокупного предложения AS'_2. (Если вам неясно, почему это происходит, вернитесь к рис. 17-6.)

Кроме того, под воздействием инфляции номинальный ВВП ($= P \times Q$) увеличивается быстрее, чем реальный ВВП ($= Q$). Эта схема выявляет скрытую тенденцию динамики номинального ВВП, реального ВВП и уровня цен в США, удостовериться в существовании которой вы можете, изучив строки 5, 18 и 21 таблицы, помещенной на форзаце этой книги. *(Ключевой вопрос 3.)*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ США

Табл. 19-1 дает представление об экономическом росте США за последние десятилетия с точки зрения обоих определений этого понятия. В столбце (2) экономический рост выражен увеличением реального ВВП, не всегда стабильным, но довольно значительным. *С 1940 г. реальный ВВП возрос почти в 6 раз.* Однако численность населения США также существенно увеличилась. Воспользовавшись вторым определением экономического роста, мы увидим в столбце (4), что *реальный ВВП на душу населения в 1994 г. почти втрое превысил аналогичный показатель 1940 г.*

А что можно сказать о *темпах* роста? Как явствует из раздела «Международный ракурс» 19-1, ежегодные темпы роста реального ВВП США начиная с 1948 г. составляли 3,1%. Не представленный в разделе показатель реального ВВП на душу населения увеличивался в тот же период примерно на 2% в год.

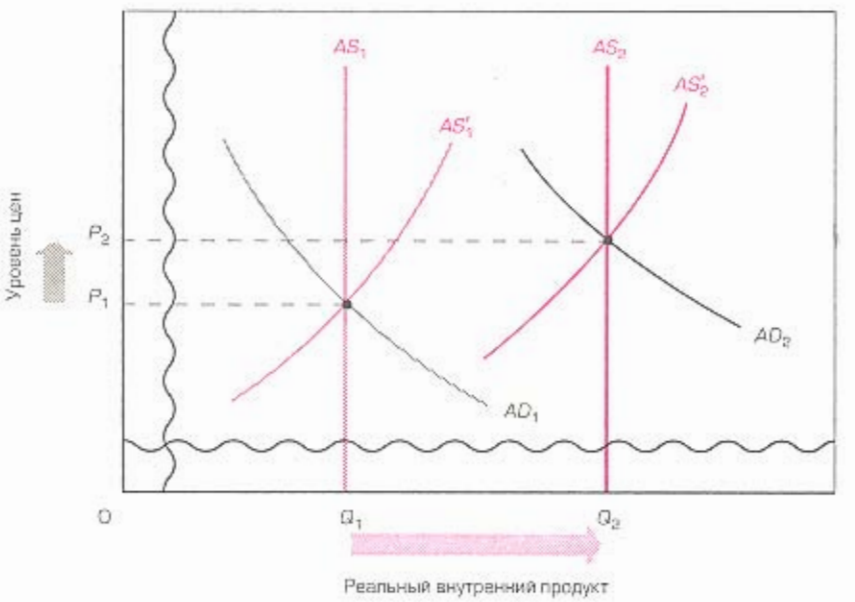


Рисунок 19-3. Экономический рост и модель совокупного спроса – совокупного предложения

Кривые долгосрочного и краткосрочного совокупного предложения со временем смещаются вправо, например, от AS_1 и AS'_2 до AS_1 и AS'_2. Вместе с тем совокупный спрос может сместиться вправо еще быстрее. Результатом такого сочетания сдвигов станет экономический рост (который показан увеличением реального продукта от Q_1 до Q_2), сопровождаемый инфляцией (которая показана повышением уровня цен от P_1 до P_2).

Таблица 19-1. Реальный ВВП и ВВП на душу населения, 1929–1994 гг.

(1) Годы	(2) ВВП (в млрд доп., в ценах 1987 г.)	(3) Численность населения (в млн человек)	(4) ВВП на душу населения (в ценах 1987 г.) (2)/(3)
1929	841	122	6893
1933	592	126	4698
1940	919	132	6962
1945	1615	140	11 536
1950	1428	152	9395
1955	1773	166	10 681
1960	1973	181	10 902
1965	2474	194	12 753
1970	2876	205	14 029
1975	3222	214	15 056
1980	3776	228	16 561
1985	4280	239	17 908
1990	4897	250	19 588
1994	5342	261	20 467

Источник: Economic Report of the President, 1995.

Эти сухие цифры нуждаются в некоторых уточнениях.

1. Повышение качества товаров и услуг. Данные, приведенные в табл. 19-1 и в разделе «Международный ракурс» 19-1, *не полностью* отражают повышение качества товаров и услуг и потому, вероятнее всего, занижают истинный рост благосостояния общества. Количественные показатели сами по себе не позволяют провести точное сравнение эпохи ледников и долгоиграющих пластинок с эрой холодильников и компакт-дисков.

2. Увеличение свободного времени. Рост реального ВВП и ВВП на душу населения, показанный в табл. 19-1, происходил несмотря на значительное увеличение свободного времени. Обычная рабочая неделя, некогда 70-часовая, теперь составляет приблизительно 40 часов. И вновь получается, что оценка экономического благосостояния занижена.

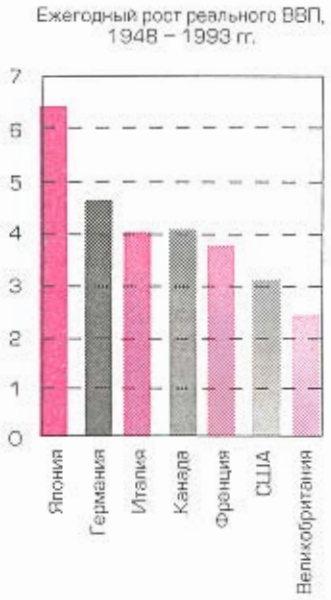
3. Воздействие на окружающую среду. Но количественные показатели не отражают также и того отрицательного воздействия, которое экономический рост оказывает на окружающую среду и качество жизни. Если экономический рост ухудшает состояние природной среды и создает стрессовые нагрузки на производстве, то статистические данные завышают выгоды такого роста.

4. Международные сравнения. Соединенные Штаты имеют куда менее впечатляющие показатели экономического роста, чем некоторые другие промышленно развитые страны. Как явствует из раздела «Международный ракурс» 19-1, темпы экономического роста Японии в последние десятилетия более чем вдвое превосходили темпы роста США. Немудрено, что в США усиливается озабоченность тем, что Япония вот-вот перегонит Америку и займет ее место ведущей индустриальной державы мира.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 19–1

Среднегодовые темпы роста в отдельных странах, начиная с 1948 г.

С 1948 г. реальный ВВП в Соединенных Штатах рос медленнее, чем в некоторых других промышленно развитых странах. Наиболее высокие ежегодные темпы роста в этот период продемонстрировали Япония и Германия.



Источник: Организация экономического сотрудничества и развития.

Краткое повторение 19–1

- Экономический рост можно оценивать как увеличение с течением времени либо реального ВВП в чистом виде, либо реального ВВП в расчете на душу населения.
- В графическом изображении экономический рост выглядит как сдвиг правее и выше кривой производственных возможностей или как одновременный сдвиг вправо кривых совокупного предложения и совокупного спроса.
- Со времени второй мировой войны ежегодные темпы роста реального ВВП в Соединенных Штатах составляли чуть более 3%.

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ РОСТА

Экономист Эдвард Ф. Денисон (*Edward F. Denison*) бóльшую часть своей профессиональной деятельности посвятил количественной оценке относительной значимости различных факторов экономического роста. Его концепция факторов весьма близка к той, что представлена на рис. 19-2. Самые последние оценки Денисона отражены в табл. 19-2. Он рассчитал, что в период 1929–1982 гг. национальный доход увеличивался на 2,9% в год, а затем оценил долевой вклад в этот рост каждого фактора, представленного в таблице.

Затраты ресурсов и производительности труда

Самый очевидный вывод из оценок Денисона состоит в том, что *основным источником роста реального продукта и национального дохода служит повышение производительности труда.* Увеличение трудозатрат (строка 1 табл. 19-2) дает лишь $^1/_3$ прироста реального национального дохода за этот период; остальные $^2/_3$ обеспечивает повышение производительности труда (строка 2).

Трудозатраты

С течением времени численность населения и рабочей силы США существенно увеличилась. Например, за период 1929–1982 гг., рассмотренный Денисоном, население возросло со 122 млн до 232 млн человек, а рабочая сила – с 49 млн до 110 млн человек. Сокращение средней продолжительности рабочей недели перед второй мировой войной привело к уменьшению трудозатрат, но с тех пор рабочая неделя сокращалась весьма незначительно. Из-за падения рождаемости за последние 25 лет в стране произошло замедление демографического роста, которое, однако, отчасти перекрывалось увеличением численности иммигрантов. Но самое главное, что произошло в сфере трудозатрат, – это массовый приток женщин на рынки труда. Главным образом под воздействием этой тенденции численность рабочей силы США за последние 25 лет ежегодно увеличивалась примерно на 2 млн человек.

Таблица 19-2. Источники роста реального национального дохода США, 1929–1982 гг.

Источник роста		*Доля каждого источника (в %)*
(1) Увеличение трудозатрат		32
(2) Повышение производительности труда		68
(3) Технический прогресс	28	
(4) Накопление капитала	19	
(5) Образование и профессиональная подготовка	14	
(6) Эффект масштаба	9	
(7) Совершенствование распределения ресурсов	8	
(8) Правовой, человеческий и прочие факторы	–9	
		100

Источник: Denison E. F. Trends in American Economic Growth, 1929–1982. Washington: The Brookings Institution, 1985. P. 30 [сумма строк может не сходиться с итоговыми результатами из-за округления].

Технический прогресс

Основным двигателем экономического роста служит технический прогресс (строка 3 табл. 19-2), обеспечивший 28% прироста реального национального дохода за 1929–1982 гг.

Понятие «технический прогресс» охватывает не только разработку и внедрение новых производственных технологий, но и появление новых методов управления и новых форм организации бизнеса. Вообще говоря, технический прогресс связан с появлением новых знаний и научных открытий, позволяющих по-новому комбинировать имеющиеся ресурсы заданного объема, с тем чтобы добиться наращивания производства.

Технический прогресс тесно связан с накоплением капитала (инвестициями): зачастую он настоятельно требует вложения капитала в новые машины и оборудование. Закупка новых компьютеров означает не просто увеличение их количества, но более быстрое и энергичное распространение компьютерных технологий. А для внедрения новых методов производства ядерной энергии необходимо строить новые атомные электростанции. Вместе с тем, хотя современный севооборот и контурное земледелие обеспечивают значительный прирост сельскохозяйственного производства, они совсем не обязательно требуют вовлечения новых видов капитального оборудования или увеличения объема имеющегося.

Технический прогресс – процесс стремительный и глубинный. К наиболее важным достижениям прошлого относятся газовые и дизельные двигатели, конвейеры и сборочные линии. Позже новые технологии породили автоматизированное производство и производства, управляемые с одного пульта. Более крупные, быстрые и экономичные коммерческие самолеты, интегральные микросхемы, компьютеры, ксероксы, контейнерные перевозки и ядерная энергия, не говоря уже о биотехнологии, лазерах и сверхпроводимости, – это те современные технологические достижения, которые еще одно-два поколения назад относились к области фантастики.

Накопление капитала

Около 19%, то есть примерно $^1/_5$, ежегодного прироста реального национального дохода в 1929–1982 гг. было обеспечено за счет накопления капитала (строка 4 табл. 19-2). Рабочие, лучше оснащенные средствами производства, трудятся более производительно. А общество накапливает капитал благодаря сбережениям и инвестициям в предприятия и оборудование, создающие возможности для таких сбережений. По оценкам недавних исследований, общий объем производства возрастает примерно на $^1/_4$ процентного пункта от каждого дополнительного процента ВВП, инвестированного в средства производства.

Очень важный фактор производительности труда – объем основного капитала в расчете на *одного рабочего*. Даже если в определенный период времени объем капитала увеличивается, но при этом численность рабочей силы также быстро растет, производительность труда не обязательно повысится, потому что фондовооруженность каждого работника в подобных обстоятельствах может и не возрасти. Именно так развивались события в 70–80-х годах, когда существенное увеличение численности рабочей силы привело к замедлению роста производительности труда в США.

Фондовооруженность в расчете на одного рабочего в Соединенных Штатах повышается. Сегодня на каждого работника приходится около 52 тыс. дол. основного капитала (в форме зданий и оборудования).

Здесь необходимо сделать две оговорки.

1. В последние годы Соединенные Штаты сберегают и инвестируют меньшую долю ВВП, чем большинство других промышленно развитых стран. Это помогает понять причины не слишком внушительного роста экономики США. Объем инвестиций как доля ВВП и темпы роста реального ВВП на душу населения находятся в прямой зависимости (см. «Международный ракурс» 2-1).

2. Инвестиции осуществляет не только частный, но и государственный сектор. Американская инфраструктура – автострады и мосты, общественный транспорт и государственная система очистки сточных вод, муниципальные системы водоснабжения и аэропорты – в последнее время испытывает острые проблемы, связанные с физическим износом, техническим устареванием и нехваткой мощностей для обслуживания дальнейшего экономического роста.

Кроме того, государственный капитал (инфраструктура) и частный капитал взаимно дополняют друг друга. Инвестиции в строительство новых автострад стимулируют частные инвестиции в новые производственные предприятия и предприятия розничной торговли, расположенные вдоль этих автострад. Промышленные центры, строительство которых осуществляют местные власти, привлекают частных производителей. В замедлении развития американской инфраструктуры некоторые экономисты усматривают важнейшую причину сокращения частных инвестиций.

Образование и профессиональная подготовка

Бенджамин Франклин сказал как-то: «Тот, кто приобрел ремесло, приобрел состояние». Он имел в виду, что образование и профессиональная подготовка повышают производительность труда работника и в результате дают ему возможность больше зарабатывать. Инвестиции в человеческий капитал, равно как и инвестиции в материальные активы, – важное средство повышения производительности труда. По оценкам Денисона (см. табл. 19-2), повышение качества рабочей силы (строка 5) обеспечило 14% прироста реального национального дохода США.

Вероятно, самым простым показателем качества рабочей силы является уровень образования. На рис. 19-4 отражены изменения, которые происходили в этой области за последние десятилетия. В настоящее время 80% американской рабочей силы в возрасте не моложе 25 лет имеют по крайней мере среднее образование; из них 22% получили высшее образование (не ниже колледжа). Как видно из рис. 19-4, образование становится доступно все большему числу людей.

Однако качество образования в США вызывает серьезную обеспокоенность. Оценки стандартных

Рисунок 19-4. Изменение уровня образования взрослого населения США

Доля взрослого населения старше 25 лет, закончившего среднюю школу и высшее учебное заведение, за последние десятилетия увеличилась (Statistical Abstract of the United States, 1994. P. 157).

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. У японских детей более продолжительный учебный день, да и учебный год в Японии состоит из 240 дней, по сравнению со 180 днями в США. К тому же американские учебные заведения выпускают все меньше инженеров и ученых, причем истоки этой проблемы кроются все в той же недостаточной подготовке по математике и естественным наукам, которую получают дети в начальной и средней школе. Кроме того, считается, что в Японии и Германии – странах с наиболее высокими темпами роста производительности труда – шире распространена и лучше, чем в США, организована профессиональная подготовка без отрыва от производства.

Распределение ресурсов и эффект масштаба

В табл. 19-2 также показано, что производительность труда увеличивается благодаря эффекту масштаба, то есть экономии, достигаемой за счет масштабов деятельности (строка 6), и более совершенному распределению ресурсов (строка 7).

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 несколько выше. Позже произошел отток трудовых ресурсов уже из обрабатывающей промышленности в еще более высокопроизводительные отрасли сферы услуг – правовых, медицинских, консультационных, финансовых. В результате таких перемещений средняя производительность труда американских рабочих в целом повысилась.

Кроме того, из-за дискриминации на рынке труда женщины и представители социальных меньшинств традиционно практически не имели доступа в высокопроизводительные сферы занятости. Со временем ослабление дискриминации позволило вышеназванным группам населения переместиться из низкопроизводительных профессий в высокопроизводительные, результатом чего стал прирост общей производительности труда и реального ВВП.

Зачастую таможенные тарифы, импортные квоты и другие барьеры международной торговли (см. гл. 6) удерживают ресурсы в относительно непродуктивных сферах занятости, поэтому долгосрочная тенденция к либерализации международной торговли способствует повышению эффективности распределения ресурсов и увеличению реального объема производства.

Эффект масштаба. Эффект масштаба – это те производственные преимущества, которые возникают при увеличении размера предприятия и рынка сбыта его продукции. Так, крупная корпорация, как правило, располагает более широким выбором эффективных производственных технологий, нежели мелкая фирма. 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. Лишь постоянное увеличение масштабов производства (размеров предприятий) и расширение рынков сбыта позволяют внедрять более эффективные методы производства. В свою очередь, это ведет к повышению производительности труда и экономическому росту.

Факторы, сдерживающие экономический рост

Существуют также факторы, которые сдерживают рост реального производства и дохода. В табл. 19-2 они в обобщенном виде представлены правовым и человеческим факторами (строка 8). В период с 1929 по 1982 г. произошли существенные изменения в государственном регулировании промышленности, контроле за загрязнением окружающей среды, охране труда и здоровья и т. д., которые отрицательно сказались на темпах экономического роста. Усиление государственного контроля за загрязнением среды, безопасностью труда и охраной здоровья работающих, а также поддержкой нетрудоспособных и инвалидов привело к увеличению расходов на очистные сооружения, улучшение условий труда и обеспечение нетрудоспособных граждан за счет инвестиций в основной капитал, необходимый для экономического роста. Если фирма должна потратить 1 млн дол. на установку газоочистителя, чтобы выполнить государственные нормативы вредных выбросов, или на создание в своем магазине условий для занятости инвалидов, то она не сможет вложить этот 1 млн дол. в основные средства, которые способствовали бы увеличению реального объема производства. Среди прочих факторов, сдерживающих экономический рост, можно назвать затрату ресурсов на охрану правопорядка, отрицательное воздействие забастовок во время трудовых конфликтов, влияние неблагоприятных погодных условий на сельскохозяйственное производство.

Здесь необходимо отметить, что хотя безопасность труда, чистый воздух и вода, достойная жизнь инвалидов и нетрудоспособных – словом, все, что характеризует общее качество жизни, – достигается за счет экономического роста, но и противоположное утверждение также справедливо. Сам по себе экономический рост не означает автоматического повышения благосостояния общества. Увеличению реального объема производства могут сопутствовать альтернативные издержки других явлений (чистой окружающей среды, справедливого общества), которые общество ценит более высоко. Производительность труда измеряется почасовой выработкой, а *не* общим благосостоянием в течение рабочего часа. Рост реального ВВП не обязательно сопровождается таким же ростом благосостояния. Следовательно, общество может принять взвешенное решение частично «пожертвовать» экономическим ростом ради достижения других целей. *(Ключевой вопрос 5.)*

Прочие факторы

Существуют также факторы, воздействие которых на экономический рост с трудом поддается количественной оценке. Например, богатейшие запасы разнообразных природных ресурсов, которыми располагают США, внесли весомый вклад в экономический рост страны. В США имеется изобилие плодородных земель, здесь благоприятные климатические и погодные условия, вполне достаточные запасы многих минеральных и энергетических ресурсов. США обладают самыми крупными и разнообразными по составу природными ресурсами из всех стран мира, за исключением, возможно, лишь России и Канады.

Хотя обилие природных ресурсов весьма способствует экономическому росту, это вовсе не означает, что страны со скудными запасами обречены на замедленный рост. При том что природные ресурсы Японии чрезвычайно ограничены, ее экономика после второй мировой войны росла весьма заметными темпами (см. «Международный ракурс» 19-1). С другой стороны, некоторые экономически отсталые страны Африки и Южной Америки обладают значительными запасами природных ресурсов.

Кроме того, существуют и такие факторы экономического роста, измерить воздействие которых просто невозможно. В частности, благоприятное влияние на экономический рост США оказала общая социальная, культурная и политическая атмосфера в стране, которая складывается из нескольких взаимосвязанных факторов.

1. В отличие от других стран в США практически не существует социальных или моральных запретов, препятствующих производству и материальному прогрессу. В американской общественной мысли рост материального благосостояния предстает достижимой и чрезвычайно желанной экономической целью. Изобретатель, новатор, бизнесмен пользуются престижем и уважением в американском обществе.

2. Американцам традиционно присуще здоровое отношение к труду и предпринимательскому риску. Американское общество сильно выигрывает от того, что объединяет большое число предпринимателей и людей, желающих работать.

3. Американская рыночная система содержит массу стимулов для людей и фирм, способствующих экономическому росту; американская экономика вознаграждает за любые действия, ведущие к увеличению реального объема производства.

4. Экономика США опирается на устойчивую политическую систему, которой присущи демократические принципы, внутренний порядок, право частной собственности, узаконенный статус предприятий, принцип обязательного соблюдения договоров. Согласно одному из недавних исследований, открытое общество растет в среднем значительно быстрее, чем общество с ограниченными свободами.

Несмотря на сложность количественной оценки всех этих факторов, одно очевидно: они обеспечивают превосходную основу для экономического роста США.

Совокупный спрос, неустойчивость и экономический рост

Как явствует из табл. 19-2, исследование Денисона призвано объяснить рост фактического, а не потенциального (то есть созданного в условиях полной занятости) реального национального дохода. Ежегодный экономический рост на 2,9%, попытка объяснить который предпринята в таблице, отражает и изменения реального ВВП под воздействием колебаний совокупного спроса. Если бы американская экономика из года в год держалась на уровне производства в условиях полной занятости, то ежегодные темпы ее роста в этот период были бы приблизительно на 0,2–0,3 процентных пункта выше. Из-за отклонений от уровня полной занятости, вызванных недостатком совокупного спроса, фактические темпы роста отстают от потенциальных.

Напомним, что, согласно рис. 8-5, фактические результаты экономической деятельности порой падают куда ниже потенциальных результатов. В частности, серьезный удар по долгосрочным показателям экономического роста нанесла Великая депрессия 30-х годов. С 1929 по 1933 г. реальный ВВП США (в ценах 1987 г.) фактически *сократился* с 823 млрд до 587 млрд дол. и вернулся к уровню 1929 г. лишь в 1939 г. (см. строку 18 таблицы, помещенной на первом форзаце этой книги). А глубокий спад 1980–1982 гг. обошелся США более чем в 600 млрд дол. потерянного продукта и дохода.

Таблица 19-3. Рост производительности труда и реального ВВП на душу населения, 1948–1994 гг. (в %)

(1) Период	(2) Ежегодные темпы роста производительности труда	(3) Ежегодные темпы роста реального ВВП на душу населения
1948–1966	3,2	2,2
1966–1973	2,0	2,0
1973–1981	0,7	1,1
1981–1990	1,3	1,8
1990–1994	2,0	1,2

Источник: Economic Report of President, 1988. P. 67. (Данные ссовременены. На конец каждого периода приходится наивысшая точка экономического подъема; 1994 г. составляет исключение.)

Но это лишь часть картины. Циклическая безработица может породить отрицательные побочные эффекты, которые, неблагоприятно сказавшись на других факторах экономического роста, могут отразиться на темпах роста в последующие годы полной занятости. Например, безработица тормозит инвестиции и накопление капитала. Более того, экономический спад может привести к ограничению или даже сокращению расходов на научные исследования и разработки, в результате чего замедлится технический прогресс; жесткое сопротивление совершенствованию технологии могут также оказать профсоюзы и т. д. Все эти факторы несомненно влияют на экономический рост, хотя оценить это влияние довольно сложно.

Краткое повторение 19-2

- Повышение производительности труда обеспечивает $^2/_3$ прироста реального продукта; $^1/_3$ приходится на увеличение трудозатрат.
- Основные факторы экономического роста – это технический прогресс, накопление капитала (рост фондовооруженности), повышение уровня образования и профессиональной подготовки, экономия за счет масштабов деятельности (эффект масштаба) и повышение эффективности распределения ресурсов.
- Неустойчивость темпов экономического роста США объясняется, в частности, колебаниями совокупного спроса.

ЗАМЕДЛЕНИЕ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

В 70-х годах и в несколько меньшей степени в 80-х – начале 90-х годов в США произошло замедление роста производительности труда, которое сразу же привлекло к себе всеобщее внимание и вызвало опасения, что американская экономика вступила в полосу относительного спада. В табл. 19-3 показана динамика производительности труда в США в послевоенный период. Как свидетельствуют данные столбца (2), в течение почти двух десятилетий сразу после второй мировой войны (1948–1966 гг.) производительность труда увеличивалась довольно высокими темпами – в среднем на 3,2% в год. Однако в 1966–1973 гг. эти темпы резко сократились. Далее наступил самый неблагоприятный период в динамике производительности труда (1973–1981 гг.), после которого последовало некоторое оживление. Хотя замедление роста производительности труда происходит во всем мире, в США оно приобрело бóльшие масштабы, нежели в других крупнейших индустриальных странах. Абсолютная удельная выработка (выработка одного работника) в Соединенных Штатах и по сей день выше, чем где бы то ни было, но все же Америка постепенно утрачивает свои преимущества в производительности труда.

Последствия

Замедление роста производительности труда имеет многочисленные последствия.

1. Уровень жизни. Рост производительности труда является основным источником повышения реальной заработной платы и уровня жизни населения. Реальный доход за отработанный человеко-час может увеличиваться лишь в той же степени, в какой возрастает удельная реальная выработка. Чем больше продукции производится за каждый отработанный человеко-час, тем больше реального дохода может быть распределено в расчете на тот же отработанный человеко-час. Классическим является пример с Робинзоном Крузо на необитаемом острове. Количество пойманной в течение часа рыбы и собранных за то же время кокосовых орехов и есть его реальный почасовой доход, или заработок.

Из столбца (3) табл. 19-3 видно, что самый общий показатель уровня жизни – рост реального ВВП на душу населения – следует за динамикой производительности труда. В 1973–1981 гг., когда рост производительности труда практически остановился, реальный ВВП на душу населения увеличивался всего на 1,1% в год по сравнению с 2,2% среднегодового роста в послевоенный период 1948–1966 гг.

О замедлении роста производительности труда свидетельствует и рис. 19-5, где прослеживается динамика среднего реального дохода американских семей начиная с 1947 г. Средний семейный доход в реальном выражении существенно увеличился в период с 1947 по 1973 г., но за 80-е годы он заметно упал, и в настоящее время он лишь немногим выше уровня 1973 г.

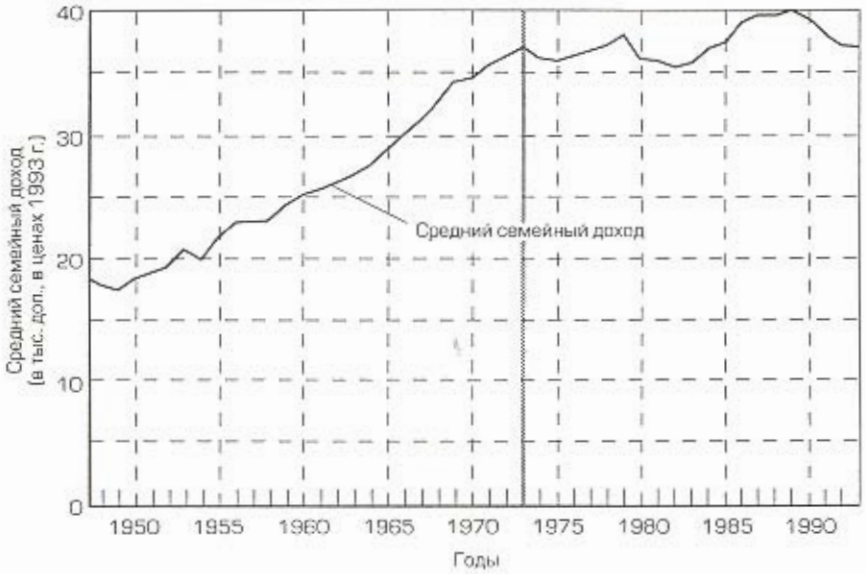


Рисунок 19-5. Средний доход американских семей, 1947–1993 гг.

После второй мировой войны и вплоть до начала 70-х годов средний реальный доход американских семей быстро возрастал. Начиная с 1973 г. в динамике этого показателя наступил застой (Бюро переписи населения).

2. Инфляция. Как мы выяснили в главе 17, повышение производительности труда перекрывает увеличение номинальной заработной платы, тем самым смягчая или даже полностью устраняя последствия инфляции издержек. При прочих равных условиях снижение темпов роста производительности труда влечет за собой возрастание удельных затрат на оплату труда и ускорение инфляции. Многие экономисты считают, что именно замедление роста производительности труда предопределило беспрецедентно высокие темпы инфляции в 70-х годах.

3. Мировой рынок. Отставание США от своих основных торговых партнеров по темпам роста производительности труда при прочих равных условиях ведет к повышению относительных цен на американские товары на мировом рынке, в результате чего конкурентоспособность американских товаропроизводителей и их позиции на мировом рынке ослабляются.

Причины замедления

Среди американских экспертов нет единого мнения о том, почему замедлились темпы роста производительности труда в США и почему США отстали по этому показателю от Японии и Западной Европы. Слишком многие факторы влияют на динамику производительности труда, чтобы можно было дать простое объяснение этому явлению. И все же давайте разберем хотя бы некоторые из возможных причин.

Качество рабочей силы. Одно из возможных объяснений замедленного роста производительности труда – медленное повышение качества рабочей силы. Здесь могут действовать три фактора.

*1. **Утрата трудовых навыков.*** Возможно, рабочая сила отчасти утратила трудовые и профессиональные навыки. Многочисленные работники из поколения, родившегося в период взлета рождаемости, пополнили ряды рабочей силы, не обладая достаточным опытом и профессиональной подготовкой и, следовательно, имея довольно низкую производительность труда. Кроме того, за последние два десятилетия в составе рабочей силы значительно увеличилась доля женщин, многие из которых после замужества нигде не работали, а потому не приобрели необходимого трудового опыта и соответственно тоже демонстрируют низкую производительность труда.

*2. **Менее способная рабочая сила.*** Неуклонное снижение экзаменационных оценок студентов за последние несколько десятилетий, возможно, свидетельствует об общем упадке способностей американской рабочей силы. А если это так, то вот вам еще одна причина замедления роста производительности труда.

*3. **Замедление роста уровня образования.*** Традиционный рост среднего уровня образования населения в последние годы замедлился. Если в 1970 г. на каждого представителя взрослого населения в среднем приходилось 12,1 года обучения, то к 1993 г. этот показатель увеличился лишь до 12,7 года.

Технический прогресс. Технический прогресс, который обычно проявляется в повышении качества инвестиционных товаров и эффективности сочетания ресурсов, возможно, тоже замедлился. Технический прогресс зависит от уровня ассигнований на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). А доля этих расходов в ВВП

США сократилась с максимального значения 3% в середине 60-х годов до примерно 1% в конце 70-х годов и вновь возросла лишь в 80-х годах.

Однако некоторые экономисты считают, что сокращение расходов на НИОКР не принадлежит к числу важных факторов, объясняющих замедление роста производительности труда. По их мнению, сами по себе *расходы* на НИОКР мало что говорят о *результатах* НИОКР. А последние два десятилетия являют нам достаточно убедительные свидетельства продолжения технического прогресса.

Инвестиции. Между долей ВВП страны, которая приходится на накопление капитала, и повышением производительности труда существует тесная прямая зависимость. Рабочий на бульдозере способен за час выкопать гораздо больше земли, чем тот же рабочий, вооруженный лишь лопатой. А инженер выполнит проект куда быстрее с помощью компьютера, чем работая вручную с карандашом и бумагой.

В настоящее время в США инвестируется меньшая доля ВВП, чем прежде. Тому может быть несколько причин.

*1. **Низкая норма сбережений.*** В США сложилась низкая норма сбережений, которая в сочетании с повышенным спросом на заемные средства как в частном, так и в государственном секторах привела к повышению реальных процентных ставок по сравнению с традиционным уровнем. Эти более высокие процентные ставки отрицательно сказываются на инвестиционных расходах.

*2. **Конкуренция со стороны импорта.*** Усиливающаяся иностранная конкуренция, возможно, заставила некоторых американских товаропроизводителей отказаться от новых капиталовложений в основные средства. Они могли предпочесть направить бóльшую часть своих инвестиций за рубеж, в страны с более дешевой рабочей силой.

*3. **Государственное регулирование.*** Усиление государственного регулирования таких сфер деятельности, как охрана окружающей среды, охрана труда и здоровья работающих, поддержка нетрудоспособных и инвалидов, отвлекает некоторую часть инвестиций от вложения в основные средства, от которых зависит увеличение объема производства. Эта часть инвестиций, возможно, увеличивает полезность совокупного продукта, производимого в обществе, но не вносит непосредственного вклада в увеличение его объема. Таким образом, структура инвестиций меняется в пользу их непроизводительного использования.

*4. **Сокращение расходов на инфраструктуру.*** Сокращение расходов на инфраструктуру экономики вполне могло послужить причиной замедления роста производительности труда. Мы уже отмечали, что относящиеся к инфраструктуре государственные инвестиционные товары дополняют частный капитал. Статистические данные свидетельствуют о том, что с 1950 по 1970 г. объем государственного основного капитала, воплощенного в объектах инфраструктуры, увеличивался на 4,1% в год, а производительность труда в тот же период – на 2,0%. Однако в 1971–1985 гг. ежегодные темпы роста инфраструктуры упали до 1,6%, а производительности труда – до 0,8%. Замедление роста государственных инвестиционных расходов может привести к сокращению частных инвестиций и соответственно к снижению темпов роста производительности труда.

Цены на энергоносители. Возможно, самая большая вина за замедление роста производительности труда лежит на двух крупных всплесках цен на нефть, которые произошли в 1973–1975 и 1978–1980 гг. Так, после четырехкратного повышения этих цен в 1973–1975 гг. темпы роста производительности труда резко упали. К тому же стремительный рост цен на энергоносители охватил весь мир, и динамика производительности труда тоже приобрела общемировую тенденцию.

Непосредственным следствием роста цен на нефть стало увеличение издержек функционирования капитального оборудования, что сразу же вызвало «удорожание» капитала относительно рабочей силы. А это, естественно, вынудило производителей переходить на менее продуктивные трудоемкие технологии.

Но, вероятно, сильнее всего производительность труда пострадала от косвенного макроэкономического воздействия скачков цен на энергоносители. Эти два крупных взлета цен на энергоносители породили стагфляцию – экономический спад, сопровождаемый инфляцией. Макроэкономическая политика правительства, направленная на сдерживание инфляции, только усугубила и продлила спад, а также последовавший за ним период замедленного роста. Во время спадов производительность труда, то есть удельная выработка, снижается, поскольку обычно объем производства сокращается быстрее, чем занятость. Длительная недозагрузка производственных мощностей во многих отраслях, скорее всего, также внесла свой вклад в снижение темпов роста производительности труда.

Производственные отношения. Согласно другой точке зрения на причины замедления роста производительности труда, эти причины носят главным образом институциональный характер. Недостатками в формах организации труда, взаимоотношениях и поведении рядовых сотрудников и руководства, распределении властных полномочий в организации приверженцы указанной точки зрения объясняют отставание США от Японии и Западной Европы по показателям производительности труда. Считается, что для производственных отно-

шений, сложившихся в США, характерны недоброжелательство и соперничество между рядовыми работниками и управляющими. Испытывая отчуждение от своих работодателей, трудящиеся не участвуют в принятии каждодневных производственных решений, не идентифицируют свои жизненные и профессиональные цели с целями фирмы, а потому их мотивация работать более интенсивно и производительно весьма слаба. Что касается менеджеров, то критериями оценки их работы, источником вознаграждения и соответственно мотивации для них служат краткосрочные прибыли, поэтому они якобы совершенно не заинтересованы в долгосрочном стратегическом планировании, без которого невозможно добиться высоких темпов роста производительности.

В Японии же дела обстоят совершенно иначе. Большинству наемных работников в японской промышленности предоставлены пожизненные гарантии занятости; трудящиеся здесь вовлечены в процесс принятия производственных решений и участвуют в распределении прибылей, часть которых они получают в качестве заработка или премий, что устанавливает непосредственную связь между экономическими достижениями фирмы и доходом ее сотрудников. Более того, прямая заинтересованность работников в конкурентоспособности и рентабельности своего предприятия сокращает потребность в надсмотрщиках и контролерах, то есть в руководящем персонале среднего звена. В результате между управляющими и рядовыми сотрудниками возникают взаимопонимание и взаимодействие, процесс кадровых перемещений становится более гибким, а рабочие с большей готовностью воспринимают технологические новшества. К тому же система пожизненной занятости побуждает и нанимателей вкладывать средства в подготовку и переподготовку своих работников.

Оживление?

После 1981 г. в динамике производительности труда произошли некоторые улучшения. Как показано в табл. 19-3, в 1981–1990 гг. темпы роста производительности труда повысились до 1,3% по сравнению с 0,7% в 1973–1980 гг. Экономический спад 1990–1991 гг. приостановил эту тенденцию, и темпы роста производительности труда в 1990 г. вновь упали до 0,7%, а в 1991 г. составили лишь 1%. Но уже в 1993 г. этот показатель достиг 3%, и таким образом в течение 1990–1994 гг. в среднем держался на уровне 2%.

Многие факторы, сдерживавшие рост производительности труда, теперь устранены либо стали оказывать противоположное воздействие. Так, цены на энергоносители стабилизировались и стагфляцию удалось преодолеть. После 1977 г. доля расходов на НИОКР в ВВП неизменно увеличивалась. Новые достижения в компьютерных технологиях, телекоммуникациях, производстве промышленных роботов, генной инженерии, технологиях суперпроводимости подстегнули производительность труда. Процентные ставки, хотя и повысились в сравнении с прежними годами, но все же остаются достаточно низкими, чтобы стимулировать закупки капитального оборудования. Заработная плата выпускников высших учебных заведений опередила заработки людей со средним образованием, и эта разница вскоре привлечет в университеты новых студентов.

Многочисленное и необученное поколение всплеска рождаемости, наводнившее рынки труда в 60–70-е годы, к настоящему времени повзрослело, набралось опыта, повысило свою производительность и переместилось в основную категорию рабочей силы – «от 25 до 54 лет». Хотя производственные отношения в США все еще далеки от того «единства взглядов» и взаимодействия, которое отличает отношение между менеджментом и рядовыми работниками в Японии, проблемы, порождаемые экономическим спадом и усиливающейся иностранной конкуренцией, подталкивают американских рабочих и управляющих именно в этом направлении. Так, программы участия работников в принятии решений и участие в прибылях получают в США все более широкое распространение.

Тем не менее пока что совершенно неясно, станет ли начавшееся в последнее время оживление производительности труда явлением постоянным или оно носит временный характер. *(Ключевой вопрос 8.)*

МОДЕЛИ «КОНЦА СВЕТА»

Наблюдая за ежегодным ростом ведущих промышленно развитых стран на 2–7%, причем накапливающихся из года в год, нельзя не задаться вопросами: продолжится ли этот рост и в следующие несколько десятилетий? Продолжится ли он в следующем веке?

Программисты[1] разработали сложные имитационные модели, названные **моделями «конца света»**, согласно которым мировая экономика потребляет ресурсы и вырабатывает отходы в чрезмерных объемах и с высочайшими темпами, которые непомерно перегружают планету. Численность населения и объем промышленного производства растут по экспоненте (2, 4, 16, 256...). Многие современные виды промышленного производства практически полностью опираются на невозобновляемые ресурсы, за-

[1] *Meadows D. H., Meadows D. L., and Randers I.* Beyond the Limits. Post Mills, Vt.: Chelsea Green Publishers, 1992; *Meadows D. L., et al.* The Limits to Growth. Washington: Potomac Associates, 1972.

пасы которых якобы ограниченны. К тому же для захоронения и выброса отходов индустриальные страны используют окружающую среду, поглощающая способность которой тоже небеспредельна. С этой точки зрения человечество неизбежно должно полностью истощить запасы таких природных ресурсов, играющих жизненно важную роль в производственном процессе, как нефть, уголь, медь, плодородные земли. Кроме того, увеличение промышленных и бытовых отходов, непременно сопровождающее экономический рост, обязательно захлестнет всемирную экологическую систему, поглощающая способность которой не в состоянии справиться с таким напором. Загрязнение воздуха, воды, почвы усилится.

Модель «обычного роста»

На рис. 19-6 воспроизведена одна из таких компьютерных имитационных моделей. Согласно принятому здесь сценарию, в том, что касается темпов роста населения и объема промышленного производства, мир продолжает двигаться в своем прежнем историческом русле, без каких-либо политических изменений, а технический прогресс укладывается в обычную схему. На рис. 19-6а видно, что в течение 1900–1990 гг. население, а также промышленное и сельскохозяйственное производство существенно возросли. Но затем в начале XXI в. рост приостанавливается и происходит обвальный спад. Почему?

После 2000 г. загрязнение окружающей среды достигает такого уровня, что плодородие почвы значительно уменьшается и объем сельскохозяйственного производства сокращается. Запасы невозобновляемых ресурсов все сильнее истощаются, а их добыча становится все более дорогостоящей. В результате мировой экономике приходится вкладывать больше капитала в сельское хозяйство и в разведку, добычу и обогащение сырья. В то же время такое перераспределение инвестиций означает обесценение и сокращение промышленного капитала, поскольку его износ опережает приток новых капиталовложений. По мере уменьшения запаса промышленного капитала спад распространяется также на сельскохозяйственный сектор и сферу услуг (включая здравоохранение), поскольку эти отрасли зависят от поставок такой промышленной продукции, как больничное и лабораторное оборудование, удобрения и пестициды. На рис. 19-6 ясно видно, что с сокращением объемов производства продовольствия и медицинских услуг в расчете на душу населения уменьшается и продолжительность жизни, и численность населения.

Другие компьютерные имитационные модели построены на более оптимистичных предпосылках роста численности населения и объема производства, а также темпов технического прогресса. Но хотя время наступления изменений и их степень в разных моделях различаются, основной вывод остается неизменным: рост населения и производства ведет мировую экономическую систему и систему жизнеобеспечения к краху.

Признаки приближения «конца света»

По мнению разработчиков моделей «конца света», жизнь дает немало свидетельств приближения экономической и экологической катастроф. В беднейших странах отчаявшиеся люди вырубают на топливо леса, изменяя местный, а возможно, и глобальный климат. Земледельческие и пастбищные угодья подвергаются чрезмерной эксплуатации, что приводит к опустыниванию земли и снижению способности нашей планеты обеспечивать продовольствием ее население. Во второй половине 80-х годов производство продуктов питания на душу населения сократилось в более чем 90 странах. Объемы рыбного промысла превзошли все возможные пределы: темпы изъятия рыбных ресурсов из мирового океана выше темпов их регенерации.

Цель – устойчивое общество

Мир должен принять жесткие решения, чтобы создать устойчивое общество – общество, «способное сохраняться на протяжении жизни многих поколений, достаточно дальновидное, достаточно гибкое и достаточно мудрое, чтобы не подорвать ни материальную, ни социальную системы собственного жизнеобеспечения»[2]. В качестве конкретных рекомендаций предлагается: 1) замедлить, а в дальнейшем остановить экспоненциальный рост населения и промышленного производства; 2) свести к минимуму использование невозобновляемых ресурсов, таких, как твердое топливо и минералы; 3) привести темпы использования возобновляемых ресурсов, таких, как леса и рыбные ресурсы, в соответствие с темпами их регенерации; 4) ограничить вредные выбросы размерами, которые могут быть поглощены окружающей средой.

Критика

Имитационные модели «конца света» оказались довольно спорными и вызвали ряд серьезных возражений.

1. Игры с цифрами. Разработчики этих моделей *допускали*, что население и объем промышленного производства растут по экспоненте, одновременно *допуская* наличие абсолютных пределов запасов при-

[2] *Meadows, Meadows, and Randers.* Op. cit.

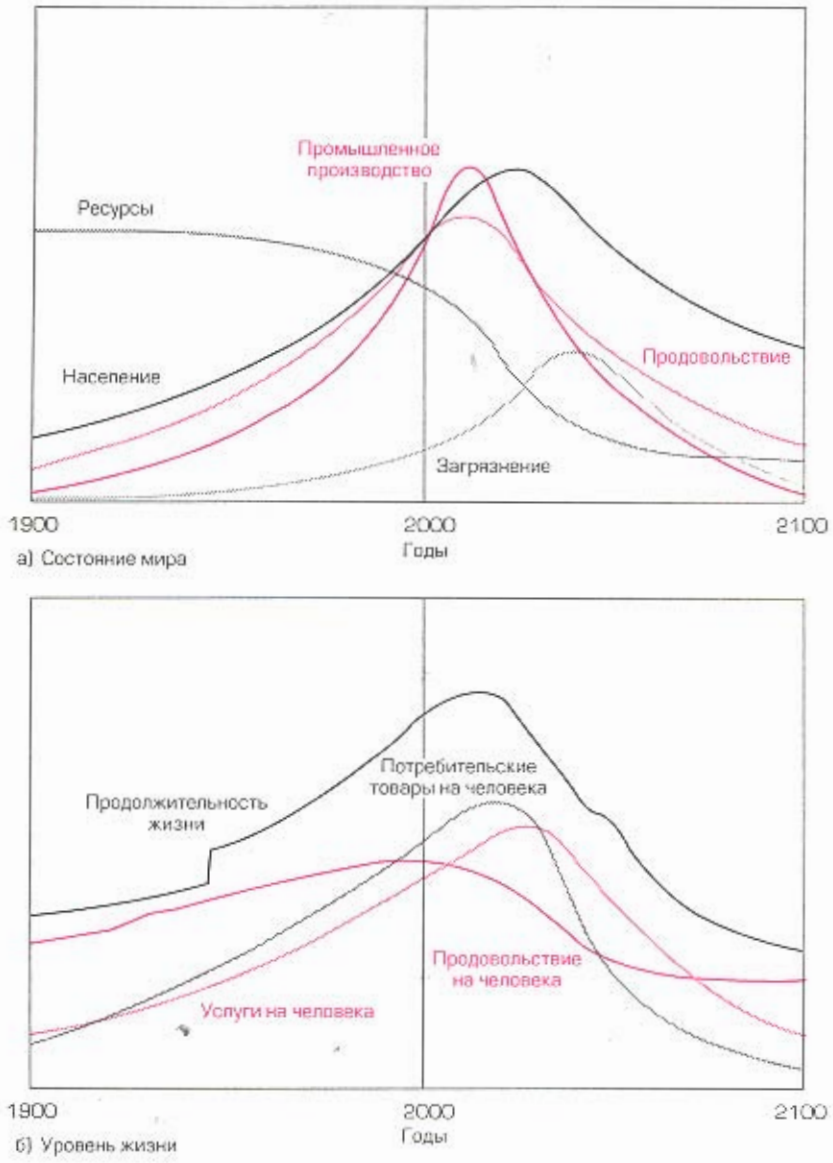


Рисунок 19-6. Экономический рост и экономическая катастрофа: модель «конца света»

Эта компьютерная модель основана на предположении, что «все социально-экономические процессы в мире, пока возможно, развиваются в своем обычном историческом русле, без сколько-нибудь крупных политических перемен. Численность населения и объем производства растут до тех пор, пока ухудшение экологической обстановки в сочетании с нарастающей нехваткой ресурсов не подорвут способность сектора, производящего инвестиционные товары, поддерживать необходимый уровень инвестиций. После этого износ промышленного капитала начинает опережать приток инвестиций, требуемых для его восстановления. По мере сокращения промышленного капитала упадок затрагивает и производство продовольствия, и медицинское обслуживание, что приводит к сокращению продолжительности жизни и увеличению уровня смертности» (*Meadows, Meadows, and Randers.* Op. cit. P. 132–133).

родных ресурсов и технического потенциала. Имитационная модель, основанная на этих допущениях, может дать единственно неизбежное решение. Но реалистично ли оно? Перефразируя старую шутку, скажем, что можно спроецировать темпы воспроизводства аллигаторов и прийти к заключению, что через 50 лет мы утонем в аллигаторах по самую макушку. Дело в том, что другой — настолько же или более правдоподобный — набор допущений дал бы более благоприятную картину будущего человечества.

2. Технология и увеличение ресурсов. Еще одно возражение против рассматриваемых моделей состоит в том, что технический прогресс на самом деле способствует увеличению массы имеющихся ресурсов и созданию новых, а также открывает новые более эффективные способы использования наличных ресурсов и их добычи. Если в 1900 г. промышленная добыча низкоконцентрированных медных руд была экономически целесообразной лишь в 3% случаев, то сегодня технический прогресс довел эту долю до 0,35 всех запасов. Точно так же благодаря усовершенствованным методам разведки и добычи сегодня в мире в несколько раз больше разведанных месторождений нефти, чем одно-два десятилетия назад.

Технология к тому же позволяет нам найти или создать заменители существующих ресурсов и тем самым расширить нашу ресурсную базу. Достиже-

ния в сфере волоконной оптики, например, привели к тому, что одно единственное сверхтонкое волокно может заменить свыше 600 медных проводов, а значит, истощение наших запасов меди становится куда менее вероятным. А разработки в области солнечной, геотермальной и водородной энергетики могут ощутимо пополнить нашу ресурсную базу, избавляя нас от постоянного беспокойства о запасах нефти, угля и природного газа.

Вообще, технический прогресс доказывает ошибочность допущения, что запасы природных ресурсов ограничены некоторыми фиксированными пределами. Скорее, объем этих запасов зависит от наших технических знаний, а поскольку эти знания расширяются, пополняются и имеющиеся в нашем распоряжении ресурсы. Иногда говорят, что запасы ресурсов ограниченны лишь человеческим примитивным мышлением. Как указывают критики моделей «конца света», относительные цены практически на все минеральные ресурсы в действительности *снижаются*, а это говорит о том, что их стало *больше* (или по крайней мере они стали более доступны).

3. Рыночные сигналы. Изменения рыночных цен служат своего рода сигналами, создающими препятствия на пути к экономической катастрофе, которую предрекают модели «конца света». Если запасы меди, алюминия или нефти и в самом деле начнут заметно истощаться, их цены станут подниматься и автоматически вызовут две реакции. Во-первых, у пользователей ресурсов появятся более сильные побуждения либо бережнее относиться к таким ресурсам, либо использовать их заменители (например, вместо медных труб, применяемых в жилищном строительстве, пользоваться пластиковыми материалами), либо внедрять новые ресурсосберегающие технологии (применительно к нефти — более экономичные автомобили и оборудование). Во-вторых, рост цен на ресурсы заставляет их производителей расширять свое производство путем добычи низкоконцентрированных руд и их дальнейшего обогащения, причем при более низких ценах это может оказаться экономически неосуществимо. Короче говоря, ценовой механизм автоматически вызывает реакции, которые помогают справляться с нехваткой ресурсов.

Выводы

Независимо от того, согласны ли вы с пессимистически настроенными разработчиками моделей «конца света» или с их критиками, нельзя не признать, что обсуждение проблемы пределов роста выявляет некоторые серьезные вопросы и выводы. Например, фундаментальная проблема нехватки ресурсов имеет временной аспект. Если мы используем абсолютно невозобновляемые ресурсы сегодня, то завтра у нас их уже не будет. Каков же оптимальный способ распределения таких ресурсов во времени?

В этих дискуссиях также подчеркивается, что экономический рост — не такое уж безобидное явление. При любой оценке будущего роста необходимо принимать во внимание последствия непрерывного расширения производства для окружающей среды и качества жизни.

И наконец, при обсуждении проблем роста отмечалось, что огромное влияние на наше экономическое благополучие оказывают факторы, лишь отчасти связанные с экономикой, в частности рост населения. *(Ключевой вопрос 12.)*

Краткое повторение 19–3

- Экономисты приводят следующие причины замедления роста производительности труда в США за последние 25 лет: а) ухудшение качества рабочей силы; б) замедление технического прогресса; в) сокращение доли инвестиционных расходов ВВП; г) повышение цен на энергоносители; д) сдерживающие рост трудовые отношения.
- Компьютерные программисты разработали имитационные модели, показавшие, что мировая экономика поглощает ресурсы и плодит отходы в неприемлемых для окружающей среды масштабах и неприемлемыми темпами.
- Для предотвращения полнейшего экономического краха авторы модели «конца света» рекомендуют замедлить и со временем прекратить экспоненциальный рост населения и промышленного производства.
- Критики моделей «конца света» утверждают, что: а) технический прогресс расширяет запасы имеющихся ресурсов и создает новые ресурсы, доказывая тем самым ошибочность допущения, согласно которому запасы природных ресурсов ограниченны; б) ценовой механизм автоматически сокращает применение все более истощающихся ресурсов и побуждает к созданию и использованию новых ресурсов.

СТРАТЕГИИ РОСТА

Если согласиться с тем, что экономический рост желателен и приемлем для общества, то возникает вопрос, какая государственная политика наилучшим образом содействует росту. Уже используются или предложены к использованию несколько разновидностей такой политики.

Политика, ориентированная на спрос

Низкие темпы роста часто являются следствием неадекватного совокупного спроса и порождаемого им

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ЖЕЛАТЕЛЕН ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ?

Экономисты обычно не подвергают сомнению, что экономический рост – явление желательное. Так ли это?

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, то они считают, что в США – это 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 считают также, что, хотя рост, возможно, и позволяет нам «жить лучше», он не обеспечивает «хорошую жизнь». Может статься, 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, несет трудящимся новое беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне. И высококвалифицированные, и неквалифицированные работники в равной мере сталкиваются с угрозой, что приобретенные ими ценой больших усилий навыки и профессиональный опыт устареют под натиском технического прогресса. Экономика высоких темпов роста – это экономика сильных стрессов, способных нанести ущерб нашему физическому и душевному здоровью.

Точка зрения сторонников роста. Первейший аргумент в пользу экономического роста состоит в том, что именно он открывает нам путь к материальному изобилию и более высокому уровню жизни. Увеличение объема производства и дохода дает нам:

> «...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. Она также означает больше искусства, музыки, поэзии и театра. И даже, возможно, – больше времени и ресурсов, посвященных духовному росту и развитию личности»*.

* Rivlin A. M. Reviving the American Dream. Washington: Brookings Institution, 1992. P. 36.

разрыва между фактическим и потенциальным ВВП. Цель политики, ориентированной на спрос, – предотвратить или смягчить экономические спады с помощью энергичных фискальных и кредитно-денежных мероприятий. Идея заключается в том, чтобы, используя инструменты государственной политики, увеличивать совокупный спрос надлежащими неинфляционными темпами. Адекватный совокупный спрос не только способствует полной занятости имеющихся ресурсов, но и создает материальные стимулы для расширения производства. В частности, низкие реальные процентные ставки (политика «дешевых» денег) благоприятствуют увеличению инвестиционных расходов, в результате чего происходит накопление капитала и соответственно возрастает производственный потенциал экономики.

Политика, ориентированная на предложение

В такой политике основное внимание уделяется факторам, непосредственно увеличивающим потенциальный объем производства, то есть производство в условиях полной занятости. Цель ее – сместить вправо кривые долгосрочного и краткосрочного совокупного предложения, как показано на рис. 19-3. Эта политика включает в себя налоговые меры, стимулирующие сбережения, инвестиции и предпринимательскую деятельность. Например, снижение ставок или отмена налога на процентный доход по сберегательным счетам повышает отдачу от сбережений и тем самым способствует увеличению объема сбережений. Точно так же снижение уровня или полная отмена допустимых вычетов процентных платежей из индивидуального подоходного налога приведет к сокращению потребления и увеличению сбережений. Некоторые экономисты выступают за введение единого налога на потребление в качестве полной или частичной замены индивидуального подоходного налога. Смысл этого предложения состоит в ограничении потребления и стимулировании сбережений.

Для поощрения инвестиций некоторые экономисты предлагают отменить налог на прибыль корпораций или предоставлять значительные налоговые льготы на инвестиционные расходы. Это пред-

К тому же рост позволяет совершенствовать инфраструктуру страны, усиливать заботу о больных и престарелых, обеспечивать больше возможностей инвалидам и нетрудоспособным, укреплять полицию и пожарную охрану и т. д. Возможно, экономический рост – это единственный реалистичный способ борьбы с нищетой и бедностью, поскольку идея перераспределения дохода находит мало поддержки среди политиков. Экономическое положение бедных слоев населения улучшится, если возрастет общий уровень семейного дохода в результате повышения производительности труда и роста экономики. Кроме того, стратегия нулевого роста в промышленно развитых государствах может послужить серьезным препятствием для экономического роста бедных стран. Из-за неизбежного в этом случае сокращения иностранных инвестиций и зарубежной помощи такие страны надолго останутся в состоянии отсталости и нищеты.

Вопреки утверждениям противников экономического роста, он не делает труд менее привлекательным или более опасным, чем прежде. Новые машины, как правило, безопаснее тех, место которых они занимают. Кондиционированные рабочие помещения куда приятнее душных задымленных цехов. Более того, с какой стати прекращение экономического роста должно ослабить тягу людей к материальным ценностям или уменьшить отчуждение работников? Самые громкие протесты против потребительски-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 размышления и самосовершенствование.

Несет ли экономический рост угрозу окружающей среде? Сторонники роста считают, что его связь с состоянием экологии преувеличена. Ускорение экономического роста не обязательно означает усиление загрязнения окружающей среды. Загрязнение является не столько побочным продуктом роста, сколько «проблемой совместного владения». Большая часть окружающей среды – реки, озера, океаны и воздух – рассматривается как «общая собственность», которой можно пользоваться без всяких ограничений. И это наше совместное владение превратилось в свалку, мы злоупотребили им и привели в негодность. Загрязнение окружающей среды – это проблема побочных эффектов, или издержек «перелива», и ее решение требует законодательного или налогового регулирования (например, введения «платы за стоки и сбросы»), чтобы возместить ущерб, нанесенный окружающей среде.

Конечно, загрязнение окружающей среды – это *действительно* серьезная проблема. Однако ограничение экономического роста не решит ее. 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 людей.

ложение, будучи принятым, приведет к увеличению одновременно и совокупного спроса, и совокупного предложения.

Промышленная и другие виды политики

Экономисты разных теоретических направлений рекомендуют и другие возможные методы стимулирования экономического роста. Некоторые ученые пропагандируют **промышленную политику**, в которой правительство непосредственно взяло бы на себя активную роль по формированию структуры промышленности, благоприятной для экономического роста. Так, правительство может принять меры, ускоряющие развитие высокопроизводительных отраслей и перемещение туда ресурсов из низкопроизводительных отраслей. Кроме того, правительство может увеличить свои расходы на фундаментальные исследования и разработки, стимулируя таким образом технический прогресс. Рост расходов на образование и профессиональную подготовку также может способствовать повышению качества рабочей силы и росту производительности труда.

Хотя дискуссии вокруг политики, стимулирующей экономический рост, имеют довольно длительную и многообразную историю, большинство экономистов согласны в одном: повысить темпы экономического роста страны – чрезвычайно сложная задача.

РЕЗЮМЕ

1. Экономический рост можно определить как: а) рост реального продукта (дохода); б) рост реального продукта (дохода) в расчете на душу населения. Экономический рост облегчает бремя нехватки ресурсов и обеспечивает прирост производства, позволяющий решать внутренние и международные социально-экономические проблемы.

2. Экономический рост определяется следующими факторами предложения: а) количество и качество природных ресурсов страны; б) количество и качество трудовых ресурсов; в) объем накопленного капитала; г) технологии. 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 правее и выше кривой производственных возможностей страны или сдвигом вправо ее кривой совокупного предложения.

4. После второй мировой войны среднегодовые темпы роста реального ВВП в США составляли 3%; реальный ВВП на душу населения увеличивался примерно на 2% в год.

5. Рост реального ВВП в Соединенных Штатах обеспечивается отчасти увеличением трудозатрат, но главным образом повышением производительности труда. Технический прогресс, рост фондовооруженности работников, повышение качества рабочей силы, экономия за счет масштабов деятельности (эффект масштаба), совершенствование распределения ресурсов относятся к наиболее важным факторам роста производительности труда.

6. Темпы роста производительности труда в 70-е годы существенно снизились; в результате замедлился рост уровня жизни и усилились инфляционные процессы. Хотя темпы роста производительности труда в 80-х и начале 90-х годов вновь повысились, они существенно отстают от уровня, достигнутого в первый 20-летний период после второй мировой войны.

7. Среди предполагаемых причин замедления роста производительности труда можно назвать: ухудшение качества рабочей силы; замедление технического прогресса; сокращение доли инвестиционных расходов в ВВП; рост цен на энергоносители и неблагоприятные трудовые отношения.

8. Компьютерные имитационные модели, названные моделями «конца света», показывают, что мировая экономика поглощает ресурсы и плодит отходы такими темпами и в таких масштабах, которые примерно к 2025 г. неизбежно приведут к краху промышленного и сельскохозяйственного производства. Для предотвращения катастрофы, по мнению авторов моделей, мир должен как можно скорее замедлить и в конце концов остановить экспоненциальный рост населения и производства.

9. Критики оспаривают допущение абсолютной ограниченности запасов природных ресурсов, на котором строятся модели «конца света», указывая на то, что технический прогресс расширяет запасы имеющихся ресурсов и способствует созданию новых. Кроме того, критики утверждают, что модели «конца света» не принимают в расчет роль ценового механизма в противодействии экономической катастрофе. Истощение ресурсов влечет за собой рост цен на них, который автоматически сокращает использование более дорогих ресурсов и побуждает к созданию и внедрению новых.

10. К стратегиям стимулирования экономического роста относятся политика, ориентированная на спрос, политика, ориентированная на предложение, а также политика по изменению структуры промышленности.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Факторы предложения, спроса и эффективности, определяющие экономический рост (*supply, demand, and efficiency factors in growth*)
Экономический рост (*economic growth*)
Производительность труда (*labor productivity*)
Уровень вовлеченности в состав рабочей силы (*labor force participation rate*)
Инфраструктура (*infrastructure*)
Модели «конца света» (*doomsday models*)
Промышленная политика (*industrial policy*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каково значение экономического роста? Объясните, почему разница между 2,5 и 3% в ежегодных темпах роста может оказаться весьма существенной?

2. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные источники экономического роста? Объясните смысл утверждения: «На экономический рост воздействуют и факторы спроса, и факторы предложения». Покажите действие обеих групп факторов с помощью кривой производственных возможностей.*

3. ***Ключевой вопрос.*** *Допустим, что реальный ВВП страны составляет 30 тыс. дол. в году 1 и 31,2 тыс. дол. в году 2. Каковы темпы роста ВВП? Предположим, что численность населения возросла со 100 человек в году 1 до 102 человек в году 2. Каковы темпы роста ВВП на душу населения? В 1959–1993 гг. уро-*

вень цен в стране вырос более чем на 285%, в то время как реальный продукт увеличился почти на 66%. Покажите эти процессы графически с помощью модели совокупного спроса – совокупного предложения.

4. Вкратце опишите историю экономического роста в США. Сравните темпы роста реального ВВП и реального ВВП в расчете на душу населения, объясняя различия. Как темпы экономического роста США после второй мировой войны соотносятся с соответствующими показателями Японии и Германии? До какой степени эти данные могут занижать или завышать общий уровень реального благосостояния?

5. ***Ключевой вопрос.*** *В какой мере прирост реального ВВП США обеспечивается увеличением трудозатрат? Повышением производительности труда? Перечислите факторы роста производительности труда в порядке их количественного вклада.*

6. Объясните на конкретных примерах, каким образом изменения в распределении ресурсов воздействуют на производительность труда.

7. Как вы объясните тесную взаимосвязь темпов роста производительности труда и темпов роста реальной заработной платы? Объясните, как рост производительности труда связан с инфляцией.

8. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните, чем вызвано замедление в последние годы роста производительности труда в США. Каковы последствия этого замедления? «Большинство факторов, сдерживавших рост производительности труда в 70-е годы, сейчас уже остались в прошлом и вряд ли проявятся в будущем». Согласны ли вы с этим утверждением?*

9. «Если мы хотим иметь растущую экономику и свободное общество, нам придется смириться с некоторой экономической нестабильностью». Дайте оценку этому высказыванию. Философ Альфред Норт Уайтхед (*Alfred North Whitehead*) однажды заметил, что «искусство прогресса состоит как раз в том, чтобы поддерживать порядок в условиях перемен и перемены в условиях порядка». Что он имел в виду? Имеет ли это утверждение отношение к экономическому росту? Как это может отразиться на государственной политике? Объясните свой ответ.

10. Прокомментируйте следующие утверждения.

а. «Технический прогресс приобретет в будущем гораздо более важное значение для экономического роста, чем он имел в прошлом».

б. «В странах с диктаторским режимом темпы экономического роста в среднем выше, чем в демократических государствах».

в. «Многие государственные инвестиционные товары дополняют частный капитал».

г. «Дискриминация по расовому и половому признаку сдерживает экономический рост».

11. Какое будущее предрекают нашей планете современные компьютерные имитационные модели? На основании каких факторов строятся эти модели?

12. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните следующее утверждение и проиллюстрируйте свой ответ на конкретных примерах: «Многие из наших нынешних экономических ресурсов еще столетие назад не рассматривались в качестве таковых. Равно как и многое из того, что мы сегодня не считаем ресурсами, в будущем может стать ими». Какую роль в этом играет ценовой механизм? Как это соотносится с моделями «конца света»?*

13. Предположим, что вы возглавляете Совет экономических консультантов и вам необходимо разработать комплекс мер по повышению производительности труда американских рабочих как способа повышения темпов экономического роста. Какие меры вы предложите? Какие препятствия могут помешать реализации вашей политики?

14. («Последний штрих».) Считаете ли вы экономический рост желательным? Объясните свою позицию в этом вопросе.

ЧАСТЬ ПЯТАЯ

Микроэкономикс товарных рынков

20

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ: ЭЛАСТИЧНОСТЬ И РЕАЛЬНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

Нехватка ресурсов, неограниченные потребности — вот чем сейчас занимается наука экономикс. Именно из-за неограниченных потребностей мы должны искать все более эффективные методы применения дефицитных ресурсов. Наша экономическая система пытается решить эту проблему двумя путями. Первый — полная занятость всех имеющихся ресурсов — предмет исследований макроэкономики. Второй — эффективное использование занятых ресурсов. На этом сосредоточено внимание микроэкономики.

В распределении ресурсов капиталистические страны полагаются на рыночную систему. Так что начнем с анализа индивидуальных цен и рыночной системы, в частности с того, как действует рыночный механизм и насколько он эффективен в использовании ресурсов в рамках капиталистической экономики. Для оценки этой эффективности мы рассмотрим индивидуальные цены в самых разнообразных рыночных условиях.

В главе 3 мы исследовали методы анализа спроса и предложения. Если вы не очень хорошо запомнили этот материал, вам лучше вернуться к «Кратким повторениям», «Ключевым графикам» и «Резюме» главы 3. В настоящей главе мы постараемся углубить наше понимание спроса и предложения следующим образом:

1) объясним концепцию ценовой эластичности применительно к спросу и предложению и приведем несколько примеров;

2) дополним концепцию ценовой эластичности понятиями перекрестной эластичности спроса и эластичности спроса по доходу;

3) наконец, в качестве примера применения анализа спроса и предложения мы рассмотрим потенциальные последствия государственного регулирования цен на отдельных рынках.

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

Согласно закону спроса, в ответ на снижение цены потребители станут приобретать больше продукта. Однако 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.

Восприимчивость, или чувствительность, потребителей к изменению цены продукта определяется **ценовой эластичностью спроса**. Для спроса на некоторые продукты характерна относительная восприимчивость потребителей к изменениям цены; 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, к изменениям цены на которые потребители относительно невосприимчивы, то есть такие продукты, весьма существенные

изменения цены которых ведут лишь к небольшим изменениям количества покупок. В подобных случаях говорят, что спрос *относительно неэластичный* или просто *неэластичный*.

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, используемые в этой формуле, вычисляются путем деления изменения цены на исходную цену и соответствующего изменения величины спроса на исходную величину спроса. Таким образом, нашу формулу можно представить в следующем виде:

$$E_d = \frac{\text{Изменение величины спроса на продукт } X}{\text{Исходная величина спроса на продукт } X} : \frac{\text{Изменение цены продукта } X}{\text{Исходная цена продукта } X}.$$

Пользуйтесь процентными показателями. Почему для измерения восприимчивости потребителей к изменению цен применяются процентные, а не абсолютные величины? Тому есть две причины.

*1. **Выбор единицы измерения.*** При использовании абсолютных величин наше представление о восприимчивости потребителей попадает в зависимость от произвольного выбора единицы измерения. Покажем это на примере. Если цена продукта X падает с 3 до 2 дол., а потребители в результате увеличивают объем покупок с 60 до 100 фунтов, то может показаться, что потребители весьма чувствительны к изменению цены, и спрос, таким образом, является эластичным. Ведь в конце концов изменение цены на одну единицу привело к изменению величины спроса на 40 единиц. Однако, заменив доллары на центы в качестве единицы измерения (а почему бы нет?), мы обнаружим, что изменение цены на 100 единиц вызвало изменение величины спроса на 40 единиц, 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 дол./3 дол.) или в центах (100 центов/300 центов).

*2. **Сравнение продуктов.*** Пользуясь процентными величинами, мы можем с большей достоверностью сравнивать восприимчивость потребителей к изменению цен на различные продукты. Бессмысленно сравнивать воздействие на величину спроса увеличения на 1 дол. цены автомобиля стоимостью 10 тыс. дол. и равного увеличения цены банки пива стоимостью 1 дол. Цена автомобиля повышается на 0,01%, а цена банки пива – на 100%! Если бы мы увеличили цены обоих товаров на 1% – автомобиля на 100 дол., пива на 1 цент, – наше сравнение восприимчивости потребителей к изменению цен было бы более осмысленным.

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 в любом случае величина *отрицательная*. Так, если цена падает, то величина спроса растет. А это означает, что числитель в нашей формуле имеет положительное, а знаменатель – отрицательное значение, давая в итоге отрицательную величину E_d.

Экономисты, как правило, пренебрегают знаком минус и просто используют *абсолютную величину* коэффициента эластичности, дабы избежать недоразумений, которые могли бы возникнуть в противном случае. Странно было бы утверждать, что коэффициент E_d, равный -4, больше коэффициента E_d, равного -2. 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. Теперь давайте займемся интерпретацией нашей формулы.

*1. **Эластичность.*** Спрос является **эластичным**, когда данное процентное изменение цены вызывает *большее* процентное изменение величины спроса. Например, если снижение цены на 2% приводит к увеличению величины спроса на 4%, то спрос эластичный. В подобных случаях эластичного спроса коэффициент E_d всегда больше единицы; в нашем примере он равен 2.

*2. **Неэластичность.*** Когда данное процентное изменение цены сопровождается относительно *меньшим* изменением величины спроса, спрос является **неэластичным**. К примеру, если снижение цены на 3% ведет к увеличению спроса лишь на 1%, то такой спрос неэластичен. Ясно, что при неэластичном спросе коэффициент E_d всегда меньше единицы. В частности, в данном случае E_d равен 0,33.

*3. **Иные случаи.*** Между эластичным и неэластичным спросом пролегает некая пограничная полоса, куда укладываются ситуации, в которых процентное изменение цены и сопровождающее его про-

центное изменение величины спроса равны друг другу. К этим особым случаям применяется термин **единичная эластичность**, поскольку E_d здесь в точности равен единице.

Говоря о неэластичном спросе, экономисты не имеют в виду абсолютную нечувствительность потребителей к изменению цен. Термином **совершенно неэластичный** спрос обозначается крайний случай, когда изменение цены вообще не приводит ни к какому изменению величины спроса. 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. 20-1.

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, мы называем спрос **совершенно эластичным**. Кривая совершенно эластичного спроса представляет собой прямую линию, параллельную горизонтальной оси координат, подобную D_2 на рис. 20-1. Из главы 23 мы узнаем, что кривая спроса принимает такой вид, когда фирма продает свою продукцию на чисто конкурентном рынке.

Рисунок 20-1. Совершенно неэластичный и совершенно эластичный спрос

Кривая совершенно неэластичного спроса (D_1) изображается в виде прямой линии, параллельной вертикальной оси координат; кривая совершенно эластичного спроса (D_2) параллельна горизонтальной оси.

Следующий шаг: формула центральной точки

С помощью гипотетических числовых данных из табл. 20-1, характеризующих спрос, легко объяснить одну досадную проблему, связанную с применением формулы ценовой эластичности. Как видно из таблицы, в ценовом интервале 5–4 дол. имеются две комбинации цены и величины спроса: 5 дол. – четыре единицы продукта и 4 дол. – 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? Результат расчета зависит от нашего выбора.

Если в качестве отправной точки мы принимаем комбинацию 5 дол. – четыре единицы продукта, то цена меняется с 5 до 4 дол., что составляет 20%, а величина спроса меняется с четырех до пяти единиц продукта, что составляет 25%. Подставив эти значения процентных изменений в формулу, мы получим коэффициент эластичности, равный $^{25}/_{20}$, или 1,25, что указывает на некоторую эластичность спроса.

Если же в качестве отправной точки мы выбираем комбинацию 4 дол. – пять единиц продукта, цена меняется с 4 до 5 дол., так что процентное изменение составляет 25%, а величина спроса меняется с пяти до четырех единиц (процентное изменение 20%). Следовательно, коэффициент эластичности равен $^{20}/_{25}$, или 0,80, что свидетельствует о неэлас-

Таблица 20-1. Ценовая эластичность спроса, оцененная по коэффициенту эластичности и показателю общей выручки

(1) Совокупная величина спроса за неделю (в единицах продукта)	(2) Цена единицы продукта (в дол.)	(3) Коэффициент эластичности, E_d	(4) Общая выручка (в дол.) (1) × (2)	(5) Оценка по показателю общей выручки
1	8	5,00	8	Эластичный
2	7	2,60	14	Эластичный
3	6	1,57	18	Эластичный
4	5	1,00	20	Единичная эластичность
5	4	0,64	20	Неэластичный
6	3	0,38	18	Неэластичный
7	2	0,20	14	Неэластичный
8	1		8	

тичном спросе. Так как же обстоит дело? Эластичен спрос или неэластичен?

Разрешить эту проблему позволяет использование в качестве отправной точки *средних значений* двух анализируемых цен и величин спроса. В ценовом интервале 5–4 дол. такая базовая цена равна 4,50 дол., а базовая величина спроса – четыре с половиной единицы 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 5–4 дол. 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 5–4 дол., 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 дол. – четыре с половиной единицы 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.

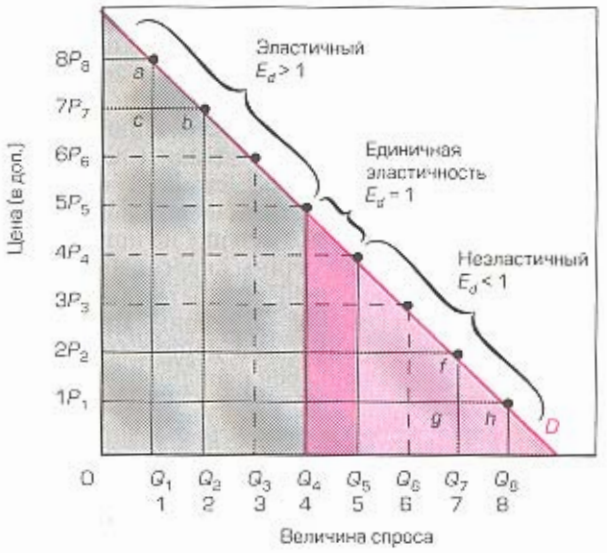
Вы можете сами удостовериться в правильности расчетов эластичности в ценовых интервалах 1–2 и 7–8 дол., приведенных в столбце (3) табл. 20-1. Истолковать значение E_d в ценовом интервале 1–2 дол. можно так, что изменение цены на 1% вызовет изменение величины спроса на 0,20%. В интервале 7–8 дол. изменение цены на 1% приведет к изменению величины спроса на 5%.

Графический анализ

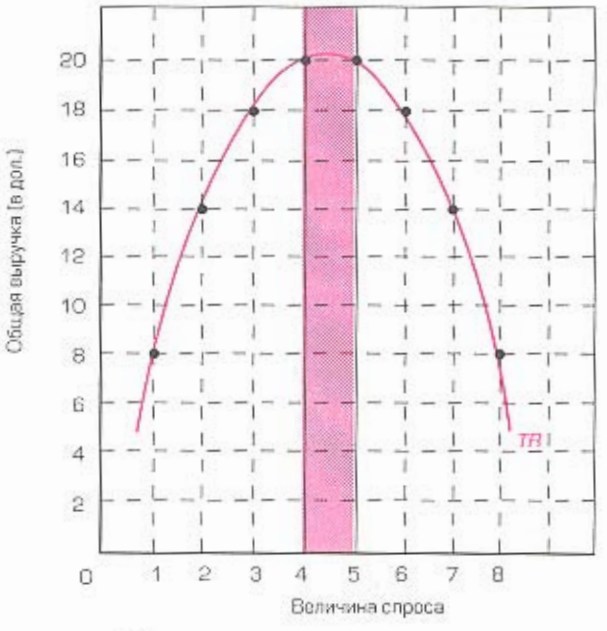
На рис. 20-2а мы построили кривую спроса по данным табл. 20-1. Это графическое изображение отразило два момента.

1. Эластичность спроса и ценовой интервал. 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 спрос более эластичен в верхней левой части (интервал цен 5–8 дол.), чем в нижней правой части (интервал цен 4–1 дол.).

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 выводит-



а) Кривая спроса



б) Кривая общей выручки

Рисунок 20-2. Ценовая эластичность спроса и ее соотношение с общей выручкой

Как показано на рис. а, типичная кривая спроса эластична в высоких ценовых интервалах и неэластична в низких. На рис. б общая выручка на эластичном отрезке кривой увеличивается по мере снижения цены. Там, где эластичность спроса равна единице, изменение цены не влечет за собой изменения общей выручки. На этом отрезке общая выручка максимальна. Снижение цен на неэластичном отрезке кривой спроса ведет к сокращению общей выручки.

ся 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, то есть 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, то есть неэластичный спрос.

Задание: постройте две кривые спроса, имеющие форму прямых, параллельных друг другу. Покажите, что в любом ценовом интервале спрос эластичнее на кривой, более близкой к началу координат.

2. Эластичность и наклон кривой спроса. Внешний вид – наклон – кривой спроса *не дает* оснований судить об эластичности спроса. 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.

Обратите внимание, что на рис. 20-2а наша 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 (8–5 дол.) и неэластична в интервале низких цен (4–1 дол.). *(Ключевой вопрос 2.)*

Краткое повторение 20-1

- Ценовой эластичностью спроса измеряется масштаб изменения количества покупаемого потребителями продукта по мере изменения цены этого продукта.
- Ценовая эластичность спроса – это отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены. Для расчета таких процентных изменений используются средние значения цен и величин спроса.
- Ценовая эластичность больше единицы свидетельствует об эластичном спросе, а 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

Общая выручка определяется умножением цены на величину спроса. Ценовая эластичность представляет собой соотношение относительных изменений цены и величины спроса. Следовательно, эластичность показывает нам, что происходит с общей выручкой. И в самом деле, вероятно, простейший способ определить эластичен или неэластичен спрос – провести **оценку по показателю общей выручки**, то есть понаблюдать за тем, что происходит с общей выручкой – совокупными расходами с точки зрения покупателей – при изменении цены продукта.

1. Эластичный спрос. Если спрос *эластичен, снижение* цены приведет к *увеличению* общей выручки. В этом случае даже при более низкой цене за единицу продукта прирост продаж (измененный в единицах продукта) оказывается более чем достаточным для компенсации потерь от снижения цены. На рис. 20-2а эта ситуация проиллюстрирована в ценовом интервале 8–7 дол. кривой спроса, построенной по данным табл. 20-1. (На время отвлекитесь от рис. 20-2б.) Разумеется, общая выручка равна цене, умноженной на количество купленного продукта (величину спроса). Следовательно, прямоугольником $0P_8aQ_1$ представлена общая выручка (8 дол.) при цене P_8 (8 дол.) и величине спроса Q_1 (одна единица продукта). Когда цена снижается до P_7 (7 дол.), вызывая рост величины спроса до Q_2 (две единицы продукта), размер общей выручки меняется до $0P_7bQ_2$ (14 дол.), что очевидно больше, чем $0P_8aQ_1$. 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 дол. применительно к исходной единице продукта (Q_1) означает потерю 1 дол. Но одновременно это снижение цены ведет к увеличению продаж на одну единицу (с Q_1 до Q_2), что дает прирост выручки на 7 дол. Таким образом, *чистый прирост* общей выручки составляет 6 дол. (7 дол. – 1 дол.).

Те же рассуждения 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). *При эластичном спросе изменение цены меняет размер общей выручки в противоположном направлении.*

2. 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. Как видно

из рис. 20-2а, именно это происходит в ценовом интервале 2–1 дол. нашей кривой спроса. Изначально общая выручка равна $0P_2fQ_7$ (14 дол.) при цене P_2 (2 дол.) и величине спроса Q_7 (семь единиц продукта). Если мы снизим цену до P_1 (1 дол.), величина спроса возрастет до Q_8 (восемь единиц продукта), а размер общей выручки изменится до $0P_1hQ_8$ (8 дол.), что очевидно меньше, чем $0P_2fQ_7$. Выручка сокращается, поскольку *потери* от снижения цены за единицу продукта (площадь P_1P_2fg) *превосходят прирост* поступлений от сопутствующего увеличения продаж (площадь Q_7ghQ_8). Снижение цены каждой из семи единиц продукта (Q_7) на 1 дол. оборачивается потерей 7 дол. выручки. Этому снижению цен сопутствует увеличение продаж на одну единицу продукта (с Q_7 до Q_8), в результате чего выручка возрастает на 1 дол. В конечном итоге *чистое сокращение* общей выручки составляет 6 дол. (= 1 дол. – 7 дол.).

И вновь та же схема действует в противоположном случае: если спрос *неэластичен, повышение* цены *увеличивает* общую выручку. *При неэластичном спросе изменение цены меняет размер общей выручки в том же самом направлении.*

3. Единичная эластичность. В особом случае *единичной эластичности* повышение или снижение цены никак 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 дол. будет продано четыре единицы продукта, что принесет общую выручку в размере 20 дол. По 4 дол. всего будет продано пять единиц продукта, и общая выручка по-прежнему останется 20 дол. Для четырех единиц продукта, которые могли бы быть проданы по 5 дол., снижение цены на 1 дол. за единицу означает потерю 4 дол. выручки. Но это полностью перекрывается приростом выручки на 4 дол. в результате продажи дополнительной единицы продукта по более низкой цене 4 дол.

Графическая иллюстрация. Соотношение ценовой эластичности спроса и величины общей выручки можно представить графически, сопоставив рис. 20-2а и 20-2б. На рис. 20-2б мы нанесли 8 точек, соответствующих комбинациям общей выручки и величины спроса из столбцов (1) и (4) табл. 20-1.

Снижение цены в интервале 8–5 дол. приводит к увеличению общей выручки. Из расчета коэффициента эластичности в табл. 20-1 мы знаем, что спрос на этом интервале *эластичен*, поэтому любое процентное снижение цены вызывает большее по масштабу процентное приращение величины спроса. Снижение цены за единицу продукта с избытком перекрывается увеличением продаж и, следовательно, ростом общей выручки.

Ценовой интервал 5–4 дол. характеризуется *единичной* эластичностью. Здесь процентное снижение цены вызывает равное по масштабам процентное приращение величины спроса. Таким образом, падение цены полностью компенсируется увеличением количества покупок, и поэтому общая выручка остается неизменной.

И наконец, наш расчет E_d говорит о том, что в ценовом интервале 4–1 дол. спрос *неэластичен*, то есть здесь любое процентное снижение цены сопровождается меньшим по масштабам увеличением продаж, в результате чего общая выручка сокращается.

Обратные выводы также справедливы. *Повышение* цены на эластичном ценовом интервале 8–5 дол. сокращает общую выручку. Равным образом *повышение* цены на неэластичном ценовом интервале 4–1 дол. увеличивает общую выручку. *(Ключевые вопросы 4 и 5.)*

Замечание. В табл. 20-2 приведены основные характеристики ценовой эластичности спроса, и потому она заслуживает внимательного изучения.

Факторы ценовой эластичности спроса

Каких-либо строгих правил, касающихся факторов, определяющих эластичность спроса, не существует. Однако важно и полезно знать следующие моменты.

1. Заменяемость. Вообще говоря, чем больше у конкретного продукта хороших заменителей, тем эластичнее спрос на него. В дальнейшем мы увидим, что на чисто конкурентном рынке, где по определению существует огромное количество идеальных заменителей продуктов, предлагаемых любым продавцом, 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 мы могли бы ожидать, что снижение внешнеторговых барьеров увеличит эластичность спроса на большинство продуктов, поскольку приведет к появлению множества доступных их заменителей. Так, в условиях свободной торговли иностранные автомобили «хонда», «тойота», «ниссан», «мазда», «фольксваген» и другие становятся эффективными заменителями отечественных машин. С другой стороны, спрос диабетиков на инсулин или наркоманов на героин в высшей степени неэластичен: у этих продуктов нет близких аналогов.

Эластичность спроса на продукт зависит от того, насколько узко он определяется. Спрос на машинное масло определенной марки (скажем, *Quaker State*),

Таблица 20-2. Ценовая эластичность спроса: обобщение

Абсолютная величина коэффициента эластичности	*Терминология*	*Объяснение понятий*	*Влияние цены на общую выручку (потребительские расходы)*	
			Увеличение цены	*Уменьшение цены*
Больше единицы ($E_d > 1$)	Эластичный или относительно эластичный спрос	Процентное изменение величины спроса превышает процентное изменение цены	Общая выручка сокращается	Общая выручка растет
Равен единице ($E_d = 1$)	Единичная эластичность спроса	Процентное изменение величины спроса равно процентному изменению цены	Общая выручка неизменна	Общая выручка неизменна
Меньше единицы ($E_d < 1$)	Неэластичный или относительно неэластичный спрос	Процентное изменение величины спроса меньше, чем изменение цены	Общая выручка растет	Общая выручка сокращается

несомненно, более эластичен, чем спрос на машинное масло вообще. Масло *Quaker State* легко заменимо маслом многих других марок, в то время как в целом у машинного масла нет хорошего заменителя.

2. Удельный вес в доходе потребителя. При прочих равных условиях, чем большее место занимает цена продукта в бюджете потребителя, тем более эластичен спрос на него. 10%-ный рост цен на карандаши или жевательную резинку выразится всего лишь в нескольких центах и практически не отразится на величине спроса на эти продукты. В то же время 10%-ный рост цен на автомашины или жилые дома составит, скажем, 1,5 тыс. и 10 тыс. дол. соответственно. Подобное повышение цен представляет весьма существенную долю годового дохода многих семей, так что в результате можно ожидать значительного сокращения величины спроса на эти продукты.

3. Предметы роскоши и предметы первой необходимости. Спрос на предметы первой необходимости, как правило, неэластичен; спрос же на предметы роскоши обычно эластичен. Хлеб и электроэнергия – общепризнанные предметы первой необходимости; без них мы долго «не протянем». Повышение цен не приведет 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. Еще более яркий пример: никто не отказывается от операции во время острого приступа аппендицита из-за того, что плата за медицинское обслуживание только что повысилась!

С другой стороны, круиз по Карибскому морю и изумруды являются предметами роскоши, от которых по определению можно отказаться без особых затруднений. Если цены на такие путешествия или изумруды поднимутся, их можно не покупать, и, приняв такое решение, никто не столкнется с большими неудобствами.

Спрос на соль обычно крайне неэластичен по нескольким причинам. Это предмет первой необходимости; хороших заменителей соли мало; и наконец, соль занимает ничтожное место в семейном бюджете.

4. Фактор времени. Обычно спрос на продукт тем эластичнее, чем больше времени имеется у потребителей для принятия решений, поскольку большинство из них – люди привычки. 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, которые они теперь «распробовали». Еще один фактор – это долговечность продукта. Исследования показывают, что краткосрочный спрос на бензин менее эластичен (0,2), чем долгосрочный спрос (0,7). В долгосрочной перспективе крупные пожирающие бензин автомобили изнашиваются и по мере подорожания бензина заменяются меньшими по размеру, более экономичными машинами.

В эмпирическом исследовании системы пригородного железнодорожного сообщения г. Филадельфии утверждается, что долгосрочная эластичность спроса на железнодорожные билеты почти в 3 раза превышает его краткосрочную эластичность. Точнее, краткосрочная реакция пассажиров (то есть реакция, возникающая непосредственно в момент изменения цены билета) неэластична (0,68). Наоборот, долгосрочная реакция (определяемая за четырехлетний период) эластична (1,84). Бóльшая долгосрочная эластичность объясняется тем, что со временем у потенциальных пассажиров железнодорожного транспорта появляется возможность принять необходимые решения о покупке автомобиля, подборе попутчиков для совместных поездок на

Таблица 20-3. Ценовая эластичность спроса на отдельные продукты

Товар или услуга	*Ценовая эластичность спроса*	*Товар или услуга*	*Ценовая эластичность спроса*
Жилье	0,01	Молоко	0,63
Электроэнергия (для бытовых целей)	0,13	Бытовые приборы	0,63
Хлеб	0,15	Кинофильмы	0,87
Телефонные услуги	0,26	Пиво	0,90
Медицинское обслуживание	0,31	Обувь	0,91
Яйца	0,32	Автомобили	1,14
Юридические услуги	0,37	Фарфор, стекло, столовые приборы	1,54
Ремонт автомобилей	0,40	Ресторанное обслуживание	2,27
Одежда	0,49	Баранина	2,65

Основные источники: Houthakker H.S. and Taylor L. D. Consumer Demand in the United States: Analyses and Projections. 2d ed. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1970; George P.S. and King G.A. Consumer Demand for Food Commodities in the United States with Projections for 1980. Berkeley: University of California Press, 1971; Mansur A. and Whalley J. Numerical Specification of Applied General Equilibrium Models: Estimation, Calibration, and Data in: Scarf H. E. and Shoven J. B. Applied General Equilibrium Analysis. New York: Cambridge University Press, 1984.

одном автомобиле или перемене места жительства и работы. Такое различие эластичности привело исследователей к выводу о том, что система пригородного сообщения, обслуживающая около 100 тыс. пассажиров, могла бы немедленно *увеличить* ежедневную выручку на 8 тыс. дол., повысив цену одного билета на 0,25 дол., или примерно на 9%. Почему? Потому что краткосрочный спрос неэластичен. Однако в долгосрочной перспективе те же 9% прироста цены приведут, согласно оценке, к *сокращению* общей выручки более чем на 19 тыс. дол. в день, поскольку спрос эластичен. Общий вывод таков: повышение цены, выгодное в краткосрочной перспективе, чревато финансовыми затруднениями в долгосрочной перспективе[1].

В табл. 20-3 приводятся оценки ценовой эластичности спроса на разнообразные товары и услуги. Попробуйте объяснить и обосновать каждый из этих коэффициентов эластичности, опираясь на только что рассмотренные факторы эластичности. *(Ключевой вопрос 9.)*

Краткое повторение 20-2

- При эластичном спросе изменение цены вызывает противоположное по направленности изменение общей выручки, а при неэластичном спросе – такое же по направленности изменение общей выручки.
- 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) в большей степени продукт принадлежит к предметам роскоши; г) продолжительнее соответствующий период времени.

[1] Voith R. Commuter Rail Ridership: The Long and the Short Haul// Business Review. Federal Reserve Bank of Philadelphia. November–December, 1987. P. 13–23.

Реальные проявления

Как показывают приведенные ниже примеры, концепция ценовой эластичности спроса имеет огромное практическое значение.

1. Небывалый урожай. Спрос на большинство продуктов сельскохозяйственного производства в высшей степени неэластичен (вероятно, не более 0,20–0,25). По этой причине увеличение объема производства таких продуктов, вызванное благоприятными погодными условиями или повышением производительности сельского хозяйства, 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 весьма нежелательным! А для политиков это означает, что увеличение дохода фермеров зависит от ограничения фермерского производства.

2. Автоматизация. Характер воздействия автоматизации, то есть быстрого технологического прогресса, на уровень занятости частично зависит от эластичности спроса на производимый продукт. Предположим, что фирма устанавливает новое трудосберегающее оборудование, и это приводит к технологической безработице, скажем, 500 рабочих. Предположим также, что часть экономии на издержках, полученной благодаря технологическому прогрессу, передается потребителям путем снижения цен. Теперь воздействие снижения цен на объем продаж фирмы, а следовательно, и на количество необходимых ей рабочих будет зависеть от эластичности спроса на продукт. Эластичный спрос мог бы обеспечить такое расширение продаж, что некоторые, все или даже более 500 вытесненных рабочих будут вновь наняты фирмой. Неэластичность спро-

са будет означать, что лишь немногие (либо вообще никто) из уволенных рабочих смогут вновь получить работу, так как прирост объема продаж и производства фирмы будет невелик.

3. Дерегулирование воздушного транспорта. Первым следствием дерегулирования воздушного транспорта в конце 70-х годов было увеличение прибылей многих авиакомпаний. Объяснялось это тем, что отмена государственного регулирования привела к усилению конкуренции между авиакомпаниями и, таким образом, к снижению платы за воздушные перевозки. Более низкие транспортные тарифы в сочетании с эластичным спросом на воздушные путешествия вызвали рост доходов. Поскольку дополнительные издержки, связанные с перелетом целиком заполненного самолета в отличие от частично заполненного, минимальны, рост доходов опережал рост издержек и прибыли увеличивались. Но эта высокая прибыльность продержалась недолго по трем причинам: конкурентная борьба за новые маршруты привела к снижению прибылей; рост цен на топливо увеличил эксплуатационные издержки; длительная «война тарифов» также отрицательно сказалась на прибылях.

4. Акцизный налог. Выбирая, какие товары и услуги обложить акцизом, правительство принимает во внимание эластичность спроса на них. Если на какой-то продукт установлен налог в 1 дол., а объем продаж составляет 10 тыс. единиц, то налоговые поступления составят 10 тыс. дол. Теперь, если налог будет повышен, скажем, до 1,5 дол. и соответственно более высокая цена в силу эластичности спроса приведет к сокращению продаж до 5 тыс. единиц, налоговые поступления *сократятся* до 7500 дол. Повышение налога на продукт, спрос на который является эластичным, повлечет за собой уменьшение налоговых поступлений. Это заставляет законодателей, вводя акцизные налоги, искать такие продукты, спрос на которые неэластичен, например, алкогольные напитки, бензин, сигареты. В 1991 г., пытаясь сократить бюджетный дефицит, федеральное правительство и в самом деле повысило налог именно на эти три категории товаров.

Однако налоговая деятельность правительства не всегда безупречна. В том же 1991 г. Конгресс ввел 10%-ный акциз на яхты стоимостью свыше 100 тыс. дол. Сочтя спрос на яхты неэластичным, Конгресс рассчитывал, что эта мера не окажет сколько-нибудь серьезного воздействия на объем продаж, и надеялся получить за 5 лет прирост налоговых поступлений в размере 1,5 млрд дол. 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 первичные покупатели отказались от своих планов приобретения прогулочных яхт. В южной Флориде объем продаж 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 1991 г. 10%-ный акциз на яхты принес всего 30 млн дол. налоговых поступлений.

Введение этого налога вкупе с экономическим спадом нанесли серьезный удар по производителям яхт. В первый год введения акциза треть яхтостроительных компаний США свернула свое производство и более 20 тыс. рабочих остались без работы. В 1993 г. Конгресс отменил этот налог.

5. Кокаин и уличная преступность. Уверенность в том, что спрос наркоманов на кокаин в высшей степени неэластичен, заставляет общество идти на неуклюжие компромиссы в законодательной борьбе с этим злом. Обычные попытки сократить потребление кокаина сводятся к тому, чтобы ограничить его предложение, то есть сделать наркотик менее доступным, препятствуя его поставкам в США.

Но к чему может привести такая политика в случае ее успеха? При крайне неэластичном спросе «уличная» цена кокаина для наркоманов резко возрастет, тогда как количество приобретаемого наркотика сократится лишь незначительно. Для наркодельцов это означает крупный прирост доходов и прибылей, а для наркоманов – увеличение совокупных расходов на кокаин. Поскольку основную часть дохода, затрачиваемого на кокаин, наркоманы добывают преступным путем – воровством, грабежами, разбоем, проституцией, мошенничеством, – при увеличении совокупных расходов наркоманов на кокаин количество таких преступлений неизбежно возрастет. Таким образом, стремление правоохранительных органов поставить под контроль распространение наркомании может привести к росту преступности среди наркоманов.

В последние годы широко обсуждается вопрос о легализации торговли наркотиками. Сторонники такого шага настаивают на том, что наркотики следует воспринимать так же, как алкоголь; их торговлю и потребление для взрослого населения следует узаконить, обеспечивая контроль за их чистотой и действенностью. Та война с наркотиками, которая ведется сегодня, утверждают они, неэффективна и сопряжена со значительными и постоянно растущими издержками, включая наращивание сил полиции, строительство новых тюрем, перегруженность системы судопроизводства, не говоря уже о непредсказуемых человеческих издержках. По их мнению, легализация торговли наркотиками существенно сократила бы их оборот, поскольку лишила

бы торговцев значительной доли прибыли. Синтетический кокаин, к примеру, дешев в производстве и мог бы продаваться на легальном рынке по низким ценам. А из-за крайне неэластичного спроса потребление этого более дешевого наркотика возрастет весьма незначительно. Объем совокупных расходов наркоманов на кокаин сократится, равно как и уличная преступность, служащая источником средств для этих расходов.

Противники легализации заявляют, что помимо собственно наркоманов, отличающихся неэластичным спросом, существует еще один сегмент рынка наркотиков, где спрос более эластичен. Это случайные (нерегулярные) потребители зелья, «любители побаловаться», и они станут покупать дешевый кокаин, но откажутся от дорогого, заменив его, скажем, алкоголем. При снижении цены кокаина, связанном с легализацией, его потребление в этой группе увеличится, и со временем многие «любители» пополнят ряды настоящих наркоманов. В результате уличная преступность и социальные издержки наркомании возрастут.

6. Минимальная заработная плата. Федеральный закон о минимальной заработной плате запрещает нанимателям платить работникам меньше 4,25 дол. в час. Критики закона утверждают, что минимальная заработная плата, превышающая ее равновесный уровень, смещает спрос нанимателей назад и вверх вдоль нисходящих кривых спроса на труд и приводит к безработице, особенно среди работников моложе 20 лет. С другой стороны, 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 рабочих. Исследования показывают, что спрос довольно неэластичен; коэффициент эластичности, вероятно, не превышает 0,15–0,25. Если эти оценки верны, из них следует, что дополнительный доход, связанный с минимальной заработной платой, превышает потерю дохода. Аргументация критиков минимальной заработной платы была бы убедительнее, если бы спрос на труд молодых работников был эластичным.

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Концепция ценовой эластичности применима и к предложению. Если производители восприимчивы к изменению цен, то предложение эластично; если же они относительно нечувствительны к изменению цен, то предложение неэластично.

Степень ценовой эластичности при неэластичности предложения рассчитывается точно так же, как и в случае со спросом; разница лишь в том, что «процентное изменение величины *спроса*» мы заменяем на «процентное изменение величины *предложения*».

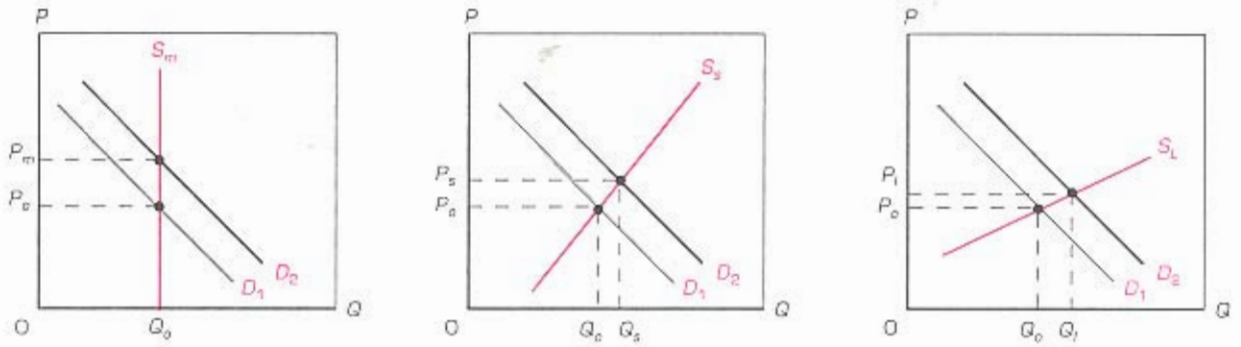
$$E_s = \frac{\text{Процентное изменение величины предложения продукта } X}{\text{Процентное изменение цены продукта } X}$$

Раньше мы уже объяснили, почему для вычисления процентных изменений величины спроса и цены используются центральные точки. Предположим, цена повысилась с 4 до 6 дол., вызвав рост величины предложения с 10 до 14 единиц продукта. Процентное изменение величины предложения составляет $^4/_{12}$, или 33%, а цены – $^2/_5$, или 40%. Подставив эти значения в нашу формулу, мы определим, что эластичность предложения равна $^{40}/_{33}$, или +1,21. Поскольку цена и величина предложения находятся в прямой зависимости, коэффициент E_s всегда имеет положительное значение.

Основной фактор, определяющий **ценовую эластичность предложения**, – это количество *времени*, которым располагает производитель, для того чтобы ответить на данное изменение цены продукта. Вообще говоря, чем больше у производителя времени, для того чтобы приспособиться к конкретному изменению цены, тем большего ответного изменения объема производства и соответственно большей эластичности предложения нам следует ожидать. Реакция фирмы на рост цены продукта X зависит от ее способности перераспределить ресурсы в пользу производства продукта X за счет производства других продуктов (цены которых предполагаются неизменными). А перераспределение ресурсов требует времени: чем продолжительнее время, тем сильнее «подвижность» ресурсов. Следовательно, тем больше изменится объем производства в ответ на изменение цены и тем выше будет эластичность предложения.

Анализируя влияние фактора времени на эластичность предложения, экономисты различают кратчайший рыночный период, краткосрочный и долгосрочный периоды.

1. Рыночный период. Кратчайший **рыночный период** настолько мал, что производители не успевают отреагировать на изменение спроса и цены. Предположим, что мелкий фермер привез на рынок на одном грузовике весь свой урожай помидоров данного сезона. Кривая 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 томатов, чем привез на своем грузовике, даже если цена помидоров превысит его ожидания. Если бы он и захотел предложить больше, ведь томаты невозможно вырастить за ночь. Понадобится целый сельскохозяйственный сезон, чтобы отреагировать на повышение цены производ-



а) Кратчайший рыночный период б) Краткосрочный период в) Долгосрочный период

Рисунок 20-3. Фактор времени и эластичность предложения

Чем больше времени имеется у производителей, для того чтобы отреагировать на изменения спроса, тем сильнее будут соответствующие изменения объема производства. В пределах кратчайшего рыночного периода (рис. а) производителю не хватает времени для того, чтобы изменить объем производства, так что предложение оказывается совершенно неэластичным. В пределах краткосрочного периода (рис. б) производственные мощности остаются неизменными, однако объем производства может быть изменен за счет их более интенсивной нагрузки; предложение поэтому оказывается более эластичным. На протяжении долгосрочного периода (рис. в) могут быть приняты все желательные меры (включая изменение производственных мощностей), направленные на приспособление к изменившемуся спросу, и предложение становится еще более эластичным.

ством большего количества продукции. С другой стороны, поскольку томаты – продукт скоропортящийся, фермер не может изъять его с рынка, даже если цена окажется ниже его ожиданий, – он все равно продаст то, что привез. Издержки производства в этом случае не повлияют на принятое решение. Даже если цена томатов 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 промежутка времени предложение томатов со стороны нашего фермера – величина постоянная: он может предложить лишь столько, сколько привез на грузовике, как бы высока ни была цена; причем угроза порчи вынуждает фермера продать всю продукцию, как бы ни низка была цена.

На рис. 20-3а представлена кривая совершенно неэластичного предложения со стороны фермера в пределах кратчайшего рыночного периода. Заметьте, что этот и другие мелкие фермеры не способны отреагировать на предполагаемое увеличение спроса: им не хватает времени, чтобы расширить предложение. Рост цены с P_o до P_m лишь нормирует потребление фиксированного количества продукта, но никоим образом не ведет к росту его производства[1].

2. 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, однако 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 соответствует в данном случае относительно большее, чем в пределах кратчайшего рыночного периода, изменение величины предложения (с Q_o до Q_s) и относительно меньшее изменение цены (с P_m до P_s). Цена, таким образом, оказывается ниже, чем в кратчайшем рыночном периоде.

3. Долгосрочный период. **Долгосрочный период** достаточно продолжителен для того, чтобы фирмы успели принять все желательные меры по приспособлению своих ресурсов к изменившейся ситуации. Отдельные фирмы могут расширить (или сократить) свои производственные мощности; новые фирмы могут присоединиться к отрасли (а старые – покинуть ее). В «отрасли по производству томатов» наш

[1] Кривая предложения не обязательно должна быть совершенно неэластичной (вертикальной) в пределах данного рыночного периода. Если продукт не является скоропортящимся, то при низких текущих ценах производитель может принять решение придержать часть своей продукции для продажи ее в будущем. В результате кривая рыночного предложения получит некоторый положительный наклон.

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, то есть еще более эластичную кривую предложения S_L. В результате, как показано на рис. 20-3в, следствием увеличения спроса станет незначительное изменение цены (с P_0 до P_1) и крупное изменение объема производства (с Q_0 до Q_1). *(Ключевой вопрос 14.)*

Эластичность предложения не оценивается показателем общей выручки. Между ценой и величиной предложения обнаруживается прямая, или положительная, зависимость; кривая предложения является восходящей. Вне зависимости от степени эластичности или неэластичности предложения цена и общая выручка всегда движутся в одном и том же направлении.

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ

В то время как ценовая эластичность измеряет чувствительность величины спроса или предложения к изменению цены, иногда бывает полезно знать, каким образом на потребление продукта влияет изменение цены сопряженного продукта либо изменение дохода.

Перекрестная эластичность спроса

Предположим, компания *Coca-Cola* рассматривает вопрос о снижении цены на «спрайт». При этом руководство компании интересует не только ценовая эластичность спроса на «спрайт» (увеличится или уменьшится общая выручка в результате снижения цены), но также и то, не нанесет ли увеличение объема продаж «спрайта» ущерба продаже собственно «кока-колы». Насколько чувствительна величина спроса на один продукт («кока-колу») к изменению цены другого продукта («спрайта»)? До какой степени снижение цены и расширение продаж «спрайта» сокращает объем продаж «кока-колы»?

Концепция **перекрестной эластичности спроса** проливает свет на эти вопросы, поскольку позволяет измерить, насколько чувствительно потребление (объем покупок) *одного* продукта (скажем, X) к изменению цены какого-то *другого* продукта (скажем, Y). Перекрестная эластичность спроса рассчитывается 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:

$$E_{xy} = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса на продукт } X}{\text{Процентное изменение цены продукта } Y}.$$

Эта концепция эластичности позволяет количественно оценить и глубже понять взаимозаменяемость и взаимодополняемость товаров, о которых мы говорили в главе 3.

Товары-заменители. Если коэффициент перекрестной эластичности спроса имеет *положительное* значение, то есть если величина спроса на продукт X изменяется прямо пропорционально цене продукта Y, значит, X и Y — взаимозаменяемые товары. Например, рост цены на масло (Y) заставляет потребителей покупать больше маргарина (X). 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 *взаимодополняемые товары*. Так, рост цены фотоаппаратов приведет 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 или являются *независимыми товарами*. Например, едва ли следует ожидать, что изменение цены на масло окажет какое-либо влияние на объем покупок фотопленки.

Эластичность спроса по доходу

Концепция **эластичности спроса по доходу** позволяет измерить процентное изменение величины спроса, обусловленное тем или иным процентным изменением потребительского дохода:

$$E_I = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса}}{\text{Процентное изменение дохода}}.$$

Нормальные товары. Для большинства товаров коэффициент эластичности по доходу имеет *положительное* значение. Еще раз обратившись к главе 3, вспомните, что продукты, приобретение которых растет по мере увеличения доходов, называются *нормальными товарами*, или *товарами высшей категории*. Однако положительные коэффициенты эластичности существенно различаются по величине в зависимости от продукта. Например, эластичность по доходу спроса на автомобили оценивается при-

мерно в +3,00, 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*. Восстановленные автомобильные покрышки, картофель, капуста, автобусные билеты, поношенная одежда и дешевые крепленые вина — наиболее вероятные представители этой категории. Потребители *сокращают* покупки такого рода продуктов по мере *роста* своих доходов.

Практическое применение. Оценки эластичности спроса по доходу могут оказаться полезны и обычным людям, и политическим деятелям. Если вы занимаетесь инвестициями на фондовом рынке, вы, возможно, захотите найти «растущие» отрасли или фирмы, стоимость акций которых со временем должна заметно возрасти. При прочих равных условиях высокая эластичность спроса по доходу указывает на именно такую искомую отрасль, низкая же эластичность говорит о том, что эта отрасль вам не подходит. К примеру, высокий положительный коэффициент эластичности по доходу спроса на автомобили, который мы уже упоминали, свидетельствует о большей вероятности долгосрочного процветания этой отрасли в сравнении с сельским хозяйством, низкая эластичность спроса по доходу на продукцию которого отражает его хронические затруднения.

Для местных властей эластичность по доходу спроса на новую недвижимость может послужить ценным инструментом оценки будущих поступлений от налога на собственность. Если ежегодный рост доходов на местном уровне составляет, скажем, 3%, то повлечет ли это за собой пропорциональное увеличение (или сокращение) покупок нового жилья и, следовательно, расширение налоговой базы?

И наконец, согласно некоторым оценкам, эластичность по доходу спроса на медицинские услуги составляет примерно +1,0, указывая на то, что расходы на здравоохранение растут пропорционально доходу. Исходя из этого реформаторы могут заключить, что необычайный рост расходов на здравоохранение в последние десятилетия был вызван не увеличением доходов, а какими-то иными факторами. *(Ключевые вопросы 16 и 17.)*

Табл. 20-4 содержит удобное обобщенное описание концепций перекрестной эластичности спроса и эластичности спроса по доходу.

ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИЗА СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН

К анализу спроса и предложения и концепции эластичности мы будем обращаться еще не раз. Давайте закрепим наши представления об этих аналитических инструментах и их значимости; для этого мы рассмотрим некоторые последствия государственного регулирования цен на товары.

Время от времени у широкой общественности или правительства складывается впечатление, что механизм спроса и предложения порождает цены либо несправедливо высокие для покупателей, либо несправедливо низкие для продавцов. В таких слу-

Таблица 20-4. Перекрестная эластичность спроса и эластичность спроса по доходу: обобщение

Значение коэффициента	*Объяснение*	*Тип товаров*
Перекрестная эластичность:		
Положительный ($E_{wz} > 0$)	Величина спроса на продукт *W* меняется в том же направлении, что и цена продукта *Z*	Взаимозаменяемые
Отрицательный ($E_{xy} < 0$)	Величина спроса на продукт *X* меняется в направлении, противоположном изменению цены продукта *Y*	Сопутствующие
Эластичность по доходу		
Положительный ($E_i > 0$)	Величина спроса на продукт изменяется в том же направлении, что и доход	Нормальные, или высшей категории
Отрицательный ($E_i < 0$)	Величина спроса на продукт изменяется в направлении, противоположном изменению дохода	Низшей категории

чаях правительство может вмешаться, законодательно установив высший или низший пределы цен.

Потолки цен и дефициты

Потолок цены 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 они не смогли бы купить при равновесных ценах. Примером могут служить контроль за арендной платой и законы о ростовщичестве (определяющие максимальную процентную ставку, которую разрешается взимать с должников). Потолки цен, или общий контроль за ценами, применялись для ограничения инфляционных процессов в экономике. К контролю за ценами пришлось прибегнуть во время второй мировой войны; в меньшей степени он использовался в период корейского конфликта.

Регулирование цен в период второй мировой войны. Давайте вернемся во времена второй мировой войны и проанализируем последствия установления потолка цен, например на масло. В начале 40-х годов экономический подъем, вызванный войной, сместил кривую спроса на масло вправо, так что, как показано на рис. 20-4, равновесная, или рыночная, цена (P) равнялась, скажем, 1,2 дол. за фунт. С одной стороны, быстрое повышение цен на масло способствовало ускорению инфляции, с другой – вытесняло из числа покупателей масла те семьи, чьи денежные доходы не поспевали за быстрым ростом стоимости жизни. Поэтому, чтобы противодействовать инфляции и сохранить масло на столах бедняков, правительство ввело потолок цены (P_c) на уровне, например, 90 центов за фунт. Заметьте, что установление потолка цены имеет смысл при условии, что он *ниже* равновесной цены. Потолок цены, скажем, 1,5 дол. не оказал бы никакого непосредственного воздействия на рынок масла.

Каковы последствия введения этого потолка цен на уровне 90 центов? Способность свободного рынка к нормированию потребления будет парализована. Существование потолка цен создает устойчивый дефицит масла. При цене P_c величина спроса на масло будет равна Q_d, а величина предложения – только Q_s. Следовательно, возникнет устойчивый дефицит, равный разнице между Q_s и Q_d. Величина дефицита находится в прямой зависимости от эластичности спроса и предложения. Чем больше эластичность, тем крупнее дефицит.

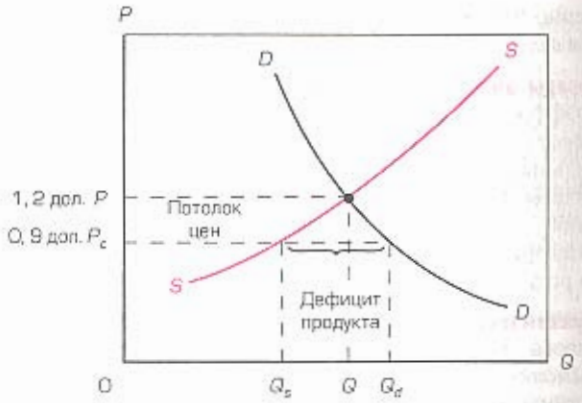


Рисунок 20-4. Введение потолка цен порождает устойчивый дефицит товаров

Поскольку потолок цен – установленная законом максимальная цена, например на уровне P_c, приводит к устойчивому дефициту продукта, обозначенному отрезком Q_sQ_d, для того чтобы добиться равенства в распределении продукта, правительству приходится нормировать его потребление.

Суть здесь 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 не исчезнет при равновесном уровне цены и равновесном объеме производства (P и Q).

Препятствуя саморегуляции рынка, ценовой потолок создает проблемы, порождаемые неравновесием рынка.

1. Проблема нормирования. Как распределить наличное количество продукта Q_s между потребителями, предъявляющими спрос на количество Q_d? Следует ли распределять продукт в порядке очередности, то есть между теми, кто хочет и может стоять в очереди дольше других? Или бакалейщик должен распределять масло, как говорится, по блату? Нерегулируемый дефицит вряд ли отвечает целям справедливого распределения масла. Поэтому во избежание распределения по принципу «кто больше захватит» правительству следует создать некую организационную систему нормирования потребления продукта. Именно так было сделано в период второй мировой войны, когда были выпущены потребительские карточки (талоны) для обеспечения справедливого распределения. Эффективная система нормирования предполагает печатание потребительских карточек, соответствующих Q_s фунтов масла, и их справедливое распределение между потребителями, чтобы, например, и богатая, и бедная семья из четырех человек получила одинаковое количество талонов.

2. «Черный» рынок. Однако использование системы нормирования не предотвращает другой проблемы. В частности, кривая спроса на рис. 20-4 свидетельствует о наличии множества покупателей, стремящихся приобрести масло по цене, превышающей установленный потолок. И конечно, бакалейщикам выгоднее продавать масло по более высокой цене. Поэтому, несмотря на значительное усиление бюрократического аппарата, сопровождавшее введение контроля за ценами во время второй мировой войны, в тот период широко распространились нелегальные *«черные» рынки* — рынки, на которых многое покупалось и продавалось по ценам, превосходящим установленные пределы. Дополнительные трудности были связаны с подделкой потребительских карточек.

Контроль за уровнем арендной платы. Примерно в 200 крупных американских городах, включая Нью-Йорк, Бостон, Сан-Франциско, законодательно введен контроль за уровнем арендной платы (платы за жилье). Это законодательство принято с благими намерениями. Его цель — защитить семьи с низкими доходами от непомерного роста арендной платы, вызванного предполагаемой нехваткой жилья, и сделать жилье более доступным для бедных.

Каков же реальный экономический эффект этой меры? Со стороны спроса, действительно, при арендной плате ниже равновесной больше семей пожелают снять жилье; то есть при более низких ценах величина спроса на арендуемое жилье возрастет. Проблемы возникают со 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 либо обратят 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, обнаруживают, что им выгоднее вкладывать средства в строительство офисных зданий, торговых центров, мотелей, то есть туда, где арендная плата не регулируется.

Короче говоря, 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 для смягчения последствий предполагаемой нехватки жилья, но, по иронии судьбы, на практике именно этот контроль служит основной причиной подобной нехватки.

Поток процентов по кредитным картам. В последние годы в Конгресс было внесено несколько законопроектов об установлении единого для всей страны потолка процентной ставки, взимаемой при расчетах по кредитным карточкам. В нескольких штатах подобные законы уже приняты, в других они находятся на стадии обсуждения. Обычно необходимость введения потолка процентной ставки объясняют тем, что банки и различные магазины, выпускающие кредитные карточки, якобы «надувают» пользователей, особенно имеющих низкие доходы, устанавливая процентные ставки в среднем на уровне 16–17%.

Какой может быть реакция на законодательное введение более низкой, чем равновесная, процентной ставки по кредитным карточкам[3]? Сокращение процентного дохода, связанное с официальным введением потолка процентной ставки, вынудит эмитентов кредитных карточек либо снижать издержки, либо наращивать выручку.

1. Эмитенты кредитных карточек могут ужесточить условия предоставления кредита, с тем чтобы сократить потери от неплатежеспособности клиентов, а также затраты, связанные со сбором платежей. В частности, людям с низким уровнем дохода и молодым людям, еще не обладающим устойчивой кредитоспособностью, станет гораздо труднее приобрести кредитные карточки.

2. Может быть повышен годовой сбор, взимаемый с держателей кредитных карточек, равно как и отчисления с торговцев за продажу товаров по кредитным карточкам. Кроме того, с держателей карточек, возможно, будут взимать плату за каждую сделку.

3. Держателям карточек обычно предоставляется так называемый льготный период, в течение которого кредит является беспроцентным. Вполне возможно, что этот период будет сокращен или даже полностью отменен.

4. Могут быть устранены «дополнительные услуги» по некоторым кредитным карточкам, например дополнительные гарантии на товары, купленные по ним.

5. Наконец, различные магазины, выпускающие кредитные карточки, могут повысить свои отпускные цены, с тем чтобы попытаться компенсировать сокращение процентного дохода. Это означало бы, что покупатели, расплачивающиеся наличными, субсидируют покупателей, использующих кредитные карточки.

Концерты рок-групп. Было бы неверно связывать искусственное занижение цен исключительно с политикой правительства. Звезды рока порой про-

[3] *Canner G. B. and Fergus J. T.* The Economic Effects of Proposed Ceilings on Credit Card Interest Rates//Federal Reserve Bulletin. January, 1987. P. 1–13.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

РЫНОЧНЫЕ СИЛЫ И ЦЕННОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ

Происходивший в последние годы рост доходов работников с высшим образованием по сравнению с доходами менее образованных работников отражает тот факт, что предложение высококвалифицированных кадров на рынке труда не поспевает за стремительно растущим спросом на их квалификацию.

Сравнение реальных средних доходов выпускников колледжей и средних школ показывает, что начиная с 1980 г. разрыв между ними – именуемый «надбавкой за высшее образование» – резко увеличился. Другими словами, ценность образования продолжает расти. Эту все увеличивающуюся разницу в доходах можно также объяснить изменениями спроса и предложения, затрагивающими услуги работников со средним и высшим образованием.

На вертикальной оси графика мы откладываем соотношения среднего дохода выпускников колледжей и среднего дохода выпускников средних школ. Такое соотношение, равное 1,5, указывает на то, что выпускники колледжей зарабатывают на 50% больше, чем выпускники средних школ. Горизонтальная ось показывает долю молодых людей (в возрасте от 25 до 34 лет), не менее 4 лет отучившихся в колледже. Вертикальные (совершенно неэластичные) кривые предложения отражают ситуацию, когда численность выпускников колледжей не слишком быстро реагирует на изменение соотношения доходов. Например, при росте этого соотношения понадобится 4–5 лет, пока дополнительный набор студентов колледжей получит свои дипломы и попадет на рынок труда. Нисходящие кривые спроса показывают, что чем меньше надбавка за высшее образование, тем большее количество выпускников колледжей захотят нанять работодатели.

В 1967 г. мы отмечаем соотношение доходов, близкое к 1,5, а это говорит о том, что в указанном году выпускники колледжей зарабатывали примерно на 50% больше, чем выпускники средних школ. Но к 1987 г. этот разрыв увеличился до 70%. Объясняется это тем, что, несмотря на увеличение предложения выпускников колледжей (с 16,5 до более 24% молодых людей в возрасте от 25 до 34 лет), спрос возрос на относительно большую величину.

Почему? Что касается спроса, то начиная примерно с 1980 г. технический прогресс все больше и больше опирается на квалификацию. Нововведения способствуют росту производительности труда и, следовательно, увеличению спроса на более образованных работников в большей мере, чем росту производительности менее квалифицированных работников. Одной лишь компьютеризацией рабочих мест можно объяснить от $^1/_3$ до $^2/_3$ увеличения отдачи от образования. Это также объясняется более интенсивным использованием в производстве высокотехнологичных средств производства.

Снижение мировых торговых барьеров также повлияло на спрос на рынке труда. Более низкие барьеры привели к увеличению внешнего спроса на экспортируемые высокотехнологичные виды продукции и более квалифицированную рабочую силу, производящую их. И наоборот, более свободная торговля расширила внутренний спрос на недорогие импорт-

---

дают билеты на свои концерты по ценам ниже нормальных рыночных. Билеты, как правило, распределяются посредством живых очередей, и спекуляция ими является обычным явлением. С какой бы стати рок-звездам субсидировать своих поклонников – по крайней мере тех, кому посчастливилось достать билет, – через искусственно заниженные по сравнению с равновесными цены? Почему бы им не повысить цены до нормального рыночного уровня и не получать больше дохода от гастролей?

Ответ заключается в том, что длинные очереди поклонников, часами или даже днями ожидающих дешевых билетов, привлекают внимание прессы так же, как и попытки тех, кому не досталось билета, проникнуть в концертные залы. Бесплатная реклама, реально стоящая миллионы долларов, несомненно, стимулирует продажу кассет и компакт-дисков, которая и является основным источником дохода всякой рок-группы. Так что «подарок» в форме заниженных цен на билеты, который рок-звезда преподносит своим поклонникам, оказывается выгодным для нее самой. Кроме того, этот «подарок» и от поклонников требует определенных издержек, а именно альтернативных издержек в форме времени, затраченного на стояние в очередях за билетами.

Между прочим, в широко распространенной спекуляции билетами на музыкальные и спортивные мероприятия многие люди усматривают своего рода грабеж, где прибыль грабителя (продавца) представляет собой убыток для жертвы (покупателя). Но для большинства экономистов добровольный характер спекулятивных сделок означает, что либо обе стороны – и продавец, и покупатель – получают прибыль (выгоду), либо обмена не происходит. В процессе такого обмена активы (билеты) перераспределяются от тех, кто ценит их меньше, к тем, кто ценит их больше. Кроме того, и концерт, и спортивный матч тоже выигрывают от того, что туда попадает наиболее заинтересованная аудитория (см. «Последний штрих» гл. 3).

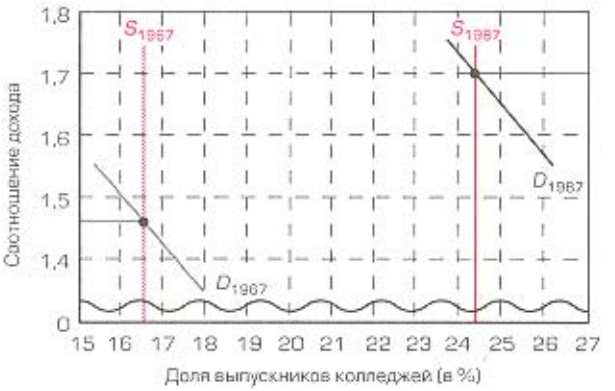
Низшие пределы цен и товарные излишки

Низший предел цены – это *минимальная цена, установленная правительством.* Любая цена выше этого

ные товары, изготовленные менее квалифицированной иностранной рабочей силой. Такой импорт привел к усилению конкуренции, с которой сталкиваются менее квалифицированные рабочие в Соединенных Штатах и которая сдерживает рост их доходов. Приток малоквалифицированной рабочей силы из числа иммигрантов в 80-х годах тоже замедлил рост доходов менее образованной части трудовых ресурсов в США.

Почему же предложение выпускников колледжей на рынке труда не увеличилось больше, чем показано на графике, сдерживая таким образом рост надбавки за высшее образование? В конце концов, поскольку разрыв в доходах стал увеличиваться еще в начале 80-х годов, не способствовало ли это тому, что больше молодежи начало поступать и со временем заканчивать колледжи? Но другие факторы – в частности, повышение реальной стоимости образования в колледже – ограничили рост предложения выпускников колледжей на рынке труда. В 80-х годах стоимость высшего образования в государственных колледжах в 2 раза опережала темпы инфляции, а в частных школах – в 3 раза. В то же время государственные пособия и кредиты студентам отставали от темпов инфляции.

Выводы: растущая экономическая ценность высшего образования объясняется относительным увеличением спроса на выпускников колледжей, что, в свою очередь, определяется ориентацией технического прогресса на квалифицированные трудовые ресурсы, а также усилением свободы в мировой торговле. Отставание предложения выпускников колледжей от спроса на них – результат быстрого роста реальной стоимости высшего образования и сокращения субсидий на образование.



Некоторые последствия. Во-первых, в настоящее время индивидуальное экономическое благосостояние более тесно, чем прежде, связано с уровнем образования человека. Во-вторых, разрыв в заработной плате более и менее образованных работников все время растет и способствует установлению большего неравенства доходов в экономике в целом. В-третьих, процветание любого города, штата или региона все в большей мере зависит от его заботы об образовании.

Источник: Groshen E. L. and Drozdowski C. The Recent Rise in the Value of Education: Market Forces at Work//Economic Commentary. Federal Reserve Bank of Cleveland. 15 August, 1992.

предела или равная ему законна, цена ниже этого предела незаконна. Низший предел цены, 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. Законодательство о минимальном уровне заработной платы и поддержание цен на сельскохозяйственную продукцию – вот два примера установления правительством низшего предела цен. Давайте рассмотрим эту меру применительно к конкретному сельскохозяйственному продукту.

Предположим, текущая рыночная цена кукурузы составляет 2 дол. за бушель, и в результате доходы многих фермеров чрезвычайно низки. Правительство принимает решение помочь им, официально установив низкий предел цены (или «поддержав» цену на уровне) 3 дол. за бушель.

Каковы будут последствия? При любой цене выше равновесной величина предложения превысит величину спроса, то есть возникнет устойчивый избыток предложения, или излишек продукта. Фермеры будут стремиться производить и предлагать на рынке больше продукта, чем захотят приобрести частные покупатели по минимальной цене. Размеры этого излишка пропорциональны эластичности спроса и предложения. Чем больше эластичность спроса и предложения, тем больше возникающий в результате излишек. Так же как и в случае с потолком цен, официальное регулирование низшего предела цены парализует способность свободного рынка к нормированию.

Рис. 20-5 наглядно иллюстрирует эффект введения низшего предела цены. Пускай SS и DD – это кривые предложения кукурузы и спроса на нее. Очевидно, равновесная цена равна P, а равновесное количество продукта – Q. Если правительство установит низший предел 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 низшего предела цен, правительство может двумя путями.

Рисунок 20–5. Установление низшего предела цены приводит к устойчивому избытку продукта

Установление низшего предела цены (официальной минимальной цены), например P_f, ведет к образованию устойчивого излишка продукции, величина которого определяется отрезком Q_dQ_s. Правительство должно либо выкупать этот излишек, либо принимать меры к его устранению, ограничивая предложение продукта или расширяя спрос на него.

1. 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 низшим пределом цены, а следовательно, и величину возникающего в результате излишка.

2. Если эти усилия окажутся не вполне успешными, то правительство должно закупить излишнюю продукцию (тем самым субсидируя фермеров) и заложить ее на хранение либо как-то иначе распорядиться ею (см. гл. 33).

Вывод

Потолки и низшие пределы цен лишают свободные рыночные силы спроса и предложения присущей им способности устанавливать соответствие между решениями производителей о поставках и решениями покупателей о спросе. Свободное ценообразование автоматически нормирует потребление продукта; регулирование цен этого не делает. Соответственно правительству приходится брать на себя решение организационной проблемы нормирования, порождаемой установлением ценовых потолков, а также проблемы закупки или уничтожения излишков, возникающей вследствие введения низших пределов цен. Государственное регулирование цен имеет противоречивые последствия. Предполагаемые выгоды для потребителей и производителей от введения потолков и низших пределов цен следует поэтому сопоставлять с издержками, связанными с вызванными ими дефицитами и излишками продукта.

Более того, наш анализ контроля за ценами в период второй мировой войны, контроля за уровнем арендной платы и последствий установления потолка процентной ставки по кредитным карточкам показывает, что государственное вмешательство в деятельность рынка порой влечет за собой непредсказуемые и нежелательные побочные эффекты. Контроль за уровнем арендной платы может послужить тормозом для жилищного строительства и обновления наличного жилищного фонда. А введение потолка процентной ставки по кредитным карточкам, вместо того чтобы защитить семьи с низкими доходами от необходимости платить высокие проценты, просто лишает их доступа к кредиту.

Краткое повторение 20–3

- Ценовая эластичность предложения представляет собой отношение процентного изменения величины предложения к процентному изменению цены. Эластичность предложения прямо пропорциональна количеству времени, которым располагают производители, для того чтобы ответить на изменение цены.
- Перекрестная эластичность спроса представляет собой отношение процентного изменения величины спроса на один продукт к процентному изменению цены другого продукта. Если коэффициент перекрестной эластичности – величина положительная, значит, два продукта – взаимозаменяемые товары; если же коэффициент перекрестной эластичности имеет отрицательное значение, то эти два продукта – сопутствующие товары.
- Эластичность по доходу 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.
- Государственное регулирование цен – установление потолков и низших пределов цен – лишает цены их нормативной (распределительной) функции и влечет за собой непредвиденные побочные эффекты.

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:

$$E_d = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса на продукт } X}{\text{Процентное изменение цены продукта } Y}$$

При определении процентных изменений цены и величины спроса в качестве отправной точки используются средние значения всех рассматриваемых цен и величин спроса. Если E_d больше единицы, спрос считается эластичным. Если E_d меньше единицы, спрос неэластичен. Единичная эластичность встречается в особом случае, когда E_d равняется единице.

3. Кривая совершенно неэластичного спроса изображается прямой линией, параллельной вертикальной оси; кривая совершенно эластичного спроса – прямой линией, расположенной выше и параллельно горизонтальной оси.

4. В разных ценовых интервалах на кривой спроса эластичность различна; кривая, как правило, эластична в левой верхней части графика и неэластична в его правой нижней части. Об эластичности нельзя судить по степени крутизны или пологости кривой спроса на графике.

5. Если цена и общая выручка изменяются в противоположных направлениях, значит, спрос эластичен. Если цена и общая выручка изменяются в одном и том же направлении, спрос неэластичен. В случае единичной эластичности спроса изменение цены оставляет общую выручку неизменной.

6. Количество доступных товаров-заменителей, удельный вес продукта в бюджете покупателя, его принадлежность к предметам первой необходимости или к предметам роскоши, а также продолжительность анализируемого периода времени – все это факторы, определяющие эластичность спроса.

7. Концепция эластичности применима и к предложению. Эластичность предложения зависит от того, насколько легко перераспределяются ресурсы между альтернативными сферами их использования. В свою очередь, эта мобильность ресурсов прямо пропорциональна количеству времени, которым располагают производители, для того чтобы приспособиться к данному изменению цен.

8. Перекрестная эластичность указывает, насколько чувствителен объем покупок одного продукта к изменению цены другого. Она измеряется путем деления процентного изменения величины спроса на продукт X на процентное изменение цены продукта Y. Положительный коэффициент перекрестной эластичности свидетельствует о взаимозаменяемых товарах, отрицательный – о сопутствующих товарах.

9. Эластичность по доходу отражает восприимчивость объема покупок потребителей к изменению их дохода. Она измеряется делением процентного изменения величины спроса на продукт на процентное изменение дохода. Для нормальных товаров эластичность спроса по доходу положительна, для товаров низшей категории – отрицательна.

10. Государственное регулирование цен лишает равновесные цены способности выполнять нормативную функцию. Установление эффективных 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

Ценовая эластичность спроса (*price elasticity of demand*)
Эластичный и неэластичный спрос (*elastic versus inelastic demand*)
Единичная эластичность (*unit elasticity*)
Совершенно неэластичный спрос (*perfectly inelastic demand*)
Совершенно эластичный спрос (*perfectly elastic demand*)
Оценка по показателю общей выручки (*total-revenue test*)
Ценовая эластичность предложения (*price elasticity of supply*)
Рыночный период (*market period*)
Краткосрочный и долгосрочный периоды (*short run and long run*)
Перекрестная эластичность спроса (*cross elasticity of demand*)
Эластичность спроса по доходу (*income elasticity of demand*)
Потолок цены (*price ceiling*)
Низший предел цены (*price floor*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Повторите вопросы 1, 4 и 8 в конце главы 3.

2. ***Ключевой вопрос.*** *На основе приведенных ниже данных о спросе постройте график, а затем воспользуйтесь формулой центральной точки, чтобы определить ценовую эластичность спроса для каждого из четырех изменений цены. 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 (в дол.)	Величина спроса
5	1
4	2
3	3
2	4
1	5

3. В 1987 г. средняя цена жилого дома поднялась с 97 тыс. дол. в апреле до 106,8 тыс. дол. в мае. Количество проданных домов за тот же период сократилось с 724 тыс. до 616 тыс. Какова эластичность спроса на жилые дома исходя из этих данных, если предположить, что процентная ставка по закладным, а также все прочие факторы, от которых зависит продажа домов, остались неизменными?

4. ***Ключевой вопрос.*** *Вычислите значение показателя общей выручки на основе данных о спросе из вопроса 2. Постройте график общей выручки по вашей кривой спроса. В общем виде сформулируйте, каково соотношение ценовой эластичности и общей выручки.*

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, спросу свойственна единичная эластичность.

6. В некоторых отраслях, например в нефтедобывающей промышленности, производители оправдывают свое нежелание снижать цены тем, что спрос на их продукцию неэластичен. Объясните почему.

7. Представьте, что вы организуете и финансируете концерт рок-музыки на открытой площадке. Основные элементы ваших издержек — оплата музыкантов, арендная плата и страхование — практически не зависят от количества зрителей. Используя концепцию эластичности спроса, объясните, какую цену на билеты следовало бы назначить, чтобы получить наибольшую прибыль.

8. В 70-х годах ОПЕК стала функционировать как картель, который существенно сократил мировое предложение нефти, тем самым значительно увеличив общую выручку и прибыли стран ОПЕК. Что исходя из этого вы можете сказать об эластичности спроса на нефть? Можете ли вы ожидать, что страны, экспортирующие бананы или ананасы, последуют примеру ОПЕК? Объясните ваш ответ.

9. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы основные факторы, определяющие эластичность спроса? Опираясь на эти факторы, оцените эластичность или неэластичность спроса на следующие продукты: а) апельсины; б) сигареты; в) сигареты Winston; г) бензин; д) сливочное масло; е) соль; ж) автомобили; з) билеты на футбольные матчи; и) браслеты с бриллиантами; к) этот учебник.*

10. По данным эмпирических исследований, эластичность спроса на следующие товары и услуги такова: 0,6 — медицинские услуги; 4,0 — зарубежные поездки; 1,2 — радиоприемники и телевизоры. Опираясь на сделанные в настоящей главе выводы о факторах эластичности спроса, объясните каждую из этих причин.

11. Каким образом правило, согласно которому студенты университетов должны проживать в университетских общежитиях, может повлиять на эластичность спроса на жилую площадь в этих общежитиях? Как, в свою очередь, это повлияет на плату за комнату?

12. «Если спрос на продукцию сельского хозяйства отличается значительной ценовой неэластичностью, большой урожай может привести к сокращению доходов фермеров». Оцените это утверждение и проиллюстрируйте его графически.

13. Предположим, вы председательствуете в государственной комиссии по налогообложению, задачей которой является привлечение дополнительных поступлений от акцизных налогов. Насколько важным для вас был бы фактор эластичности спроса при определении конкретных продуктов, которые следует обложить акцизом? Поясните ваш ответ.

14. ***Ключевой вопрос.*** *В мае 1990 г. картина Винсента Ван Гога «Портрет доктора Гаше» была продана на аукционе за 82,5 млн дол. Изобразите эту продажу на графиках спроса и предложения и дайте свою оценку эластичности предложения.*

15. В 50-е годы местный отряд бойскаутов в Джексоне (штат Вайоминг) решил собирать и продавать на аукционе лосиные рога, сбрасываемые тысячами лосей, зимующих в этом районе. Покупателями выступали в основном местные ремеслен-

ники, использовавшие рога для изготовления пряжек для ремней, пуговиц и заколок для галстуков. Цена составляла 6 центов за фунт, и отряд выручал по 500 дол. ежегодно. Но в 70-е годы в Азии получило распространение поверье, согласно которому смолотый в муку и добавленный в пищу лосиный рог якобы способствует повышению половой потенции. В 1979 г. цена лосиного рога на аукционе в Джексоне составила 6 дол. за фунт, и бойскауты заработали 51 тыс. дол.! Покажите графически и объясните на словах эти значительные изменения цены и общей выручки. Предположив, что кривая предложения лосиных рогов осталась неизменной, вычислите коэффициент эластичности предложения с помощью формулы центральной точки.

16. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что 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?*

17. ***Ключевой вопрос.*** *Эластичность по доходу спроса на кинофильмы, услуги зубных врачей и одежду оценивается величинами +3,4, +1,0 и +0,5 соответственно. Объясните смысл этих коэффициентов. Что означает отрицательный коэффициент эластичности спроса по доходу?*

18. Почему желательно, чтобы установление потолка цен сопровождалось государственным нормированием потребления? А установлению низшего предела цен сопутствовали программы закупок излишков продукта, ограничения производства или расширения спроса? Покажите графически, что введение потолка цен вызывает дефицит товаров, а низшего предела цен – их излишек. Каким образом эластичность спроса и предложения влияет на величину этого дефицита или излишка (и влияет ли вообще)? Объясните ваш ответ.

19. «Контроль за арендной платой – это своего рода "палка о двух концах". Он призван предотвратить нехватку жилья, а вместо этого сам создает такую нехватку». Согласны ли вы с этими утверждениями?

20. Для сдерживания стремительного роста расходов на здравоохранение некоторые реформаторы предлагают ввести потолок цен на услуги врачей, к примеру максимальную плату за визит. Каковы наиболее вероятные последствия этой меры?

21. («Последний штрих».) Как за последние годы изменился разрыв в доходах между выпускниками высших учебных заведений и работниками, закончившими лишь среднюю школу? Поясните эти изменения с помощью факторов спроса и предложения.

21

ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И МАКСИМИЗАЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ[1]

Вам, возможно, попадались футболки с надписью «Пройдусь-ка я по магазинам» или «Ходи по магазинам до упаду». Американцы, действительно, – нация покупателей. В 1994 г. американцы истратили на товары и услуги около 4,6 трлн дол. Эти расходы составили примерно 93% общего посленалогового дохода США. В этом же году уровень потребления на душу населения достиг 17 752 дол.

Одна из задач макроэкономики – изучение структуры потребительских расходов. Если бы вам довелось сравнить содержимое тележек двух покупателей, вы бы обнаружили колоссальную разницу. Почему Паула погрузила в свою тележку картофель, пастернак, гранаты и «пепси-колу», а Сэм – сахар, соленья, мыло и «севен-ап»? Почему Паула не купила также свинину и душистый перец, а Сэм, зайдя в бакалейный отдел, не остановил свой выбор на супе и спагетти? Из этой главы мы узнаем, как покупатели распределяют свои денежные доходы на различные доступные им товары и услуги. Почему потребитель покупает именно этот, а не какой-то другой набор товаров? Разбирая и анализируя эти вопросы, мы расширим наше понимание закона спроса.

ДВА ОБЪЯСНЕНИЯ ЗАКОНА СПРОСА

Закон спроса опирается на простой здравый смысл. Высокая цена подавляет желание потребителя совершить покупку, низкая же цена поощряет его приобрести товар. Давайте теперь рассмотрим еще два объяснения нисходящего характера кривой спроса, которые лишь подтверждают правильность наших повседневных наблюдений. (Третье объяснение, основанное на кривых безразличия, в определенном смысле полнее и глубже рассматриваемых здесь; оно разбирается в приложении к этой главе.)

Эффекты дохода и замещения

В главе 3 нисходящий характер кривой спроса объяснялся эффектами дохода и замещения. Снижение цены продукта всякий раз приводит к двум последствиям, которые вызывают изменение величины спроса на этот продукт.

1. Эффект дохода. **Эффект дохода** – это то воздействие, какое изменение цены продукта оказывает на реальный доход потребителей и, следовательно,

[1] Преподаватели при желании могут исключить эту главу из своего учебного курса. Она может быть пропущена без ущерба для логики изложения и понимания смысла последующих глав.

на величину спроса на продукт. Если цена продукта, например говядины, падает, то реальный доход, или покупательная способность, того, кто покупает этот продукт, возрастает. Это увеличение реального дохода проявится в росте объема покупок разнообразных товаров, включая и говядину. Так, при постоянном денежном доходе 20 дол. в неделю вы в состоянии приобрести 10 фунтов говядины по 2 дол. за фунт. Но если цена говядины упадет до 1 дол. за фунт и вы купите те же 10 фунтов, то у вас высвободится еще 10 дол. в неделю, которыми вы сможете воспользоваться для приобретения дополнительного количества говядины или любых других товаров. Снижение цены говядины увеличивает реальный доход потребителя, тем самым позволяя ему или ей покупать большее количество говядины[2]. Это и называется *эффектом дохода*.

2. Эффект замещения. **Эффект замещения** – это то воздействие, какое изменение цены продукта оказывает на его относительную стоимость и, следовательно, на величину спроса на него. Когда цена продукта падает, он становится дешевле по отношению ко всем другим продуктам. И потребители будут стремиться заменить более дешевым товаром другие продукты, которые стали теперь относительно дороже. В нашем примере снижение цены на говядину – при неизменных ценах на все другие продукты – делает ее все более привлекательной для покупателей. При цене 1 дол. за фунт она представляет собой более «удачное приобретение», чем при цене 2 дол. Более низкая цена побуждает потребителя замещать говядиной некоторые другие продукты, ставшие относительно менее привлекательными. Говядина вполне может заменить свинину, телятину, птицу, рыбу и целый ряд других продуктов питания. Снижение цены увеличивает относительную привлекательность продукта, и потребители приобретают его в большем количестве. Это и называется *эффектом замещения*.

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. 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 невелика. Даже самые богатые семьи редко имеют более шести машин, несмотря на то что их доходы позволяют купить и содержать целый автомобильный парк.

Терминология. Экономисты выдвинули идею, согласно которой определенная 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 от них тот, кто их потребляет. На трех особенностях этого понятия следует остановиться особо.

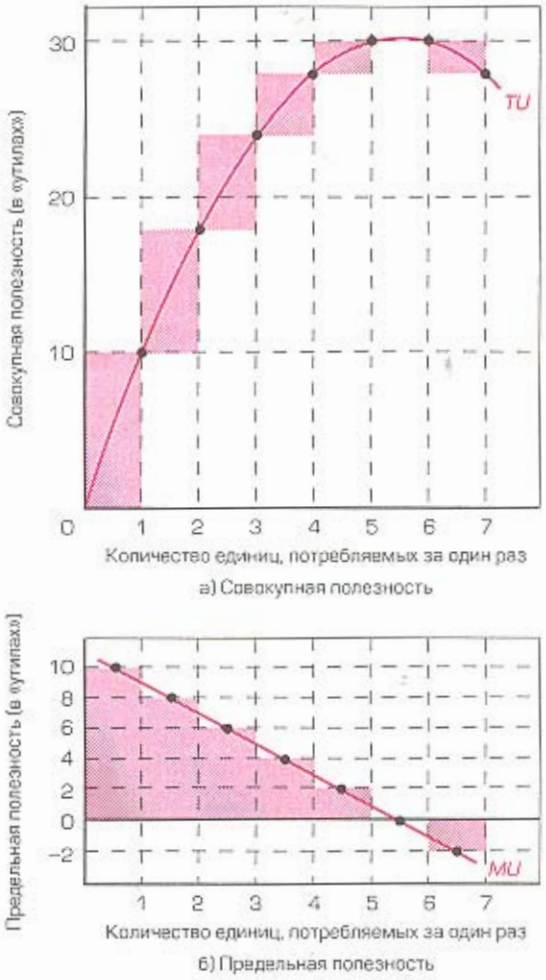
1. «Полезность» и «польза» – ни в коем случае не синонимы. Возможно, картина Пикассо с практической точки зрения совершенно *бесполезна*, однако для знатоков и ценителей искусства она обладает огромной *полезностью*.

2. Предыдущее рассуждение предполагает, что полезность – понятие субъективное. Полезность одного и того же конкретного продукта для разных людей совершенно различна. Так, бутылка дешевого крепленого вина, вполне вероятно, обладает весьма значительной полезностью для опустившегося алкоголика, но нулевой или даже отрицательной полезностью для председателя местного общества трезвости. Для любого, кто страдает сильной близорукостью или дальнозоркостью, очки имеют огромную полезность, однако человек со 100%-ным зрением не обнаружит в них для себя вовсе никакой полезности.

3. 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)*. Эта вымышленная единица измерения степени удовлетворения потребностей – удобный педагогический инструмент, позволяющий нам дать количественную оценку поведения потребителей.

[2] Мы исходим из того, что говядина принадлежит к *нормальным товарам*, или товарам *высшей категории*.

* От utility (лат.) – полезность. – *Прим. ред.*



(1) Количество гамбургеров, потребляемых за один раз	(2) Совокупная полезность	(3) Предельная полезность, Δ (2)
0	0	
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	−2

Рисунок 21-1. Совокупная и предельная полезность

На рис. а мы видим, что с потреблением все большего количества продукта совокупная полезность растет, но замедляющимися темпами, затем достигает максимальной величины и после этого начинает сокращаться. Предельная полезность по определению отражает изменения совокупной полезности. В связи с этим на рис. б мы видим, что предельная полезность по мере роста потребления сокращается, затем в точке, где совокупная полезность достигает максимального значения, становится равной нулю, а с уменьшением совокупной полезности приобретает отрицательное значение.

Совокупная и предельная полезность. Необходимо строго различать совокупную полезность и предельную полезность. **Совокупная полезность** – это общее удовлетворение или удовольствие, которое получает человек от потребления конкретного количества – скажем, 10 единиц – товара или услуги. **Предельная полезность** – это добавочное удовлетворение, извлекаемое потребителем из дополнительной – скажем, 11-й – единицы этого продукта. Другими словами, предельная полезность – это *изменение* совокупной полезности, вызванное потреблением еще одной единицы продукта.

На рис. 21-1а и 21-1б и в сопровождающей их таблице представлено соотношение совокупной и предельной полезности гамбургеров быстрого приготовления. Обратившись для начала к рис. 21-1а, мы увидим, что совокупная полезность первых пяти единиц продукта растет, но замедляющимися темпами. Совокупная полезность достигает максимума к шестой единице, а затем начинает сокращаться (столбец 2 таблицы). Изменение совокупной полезности, сопровождающее потребление каждого дополнительного гамбургера, по определению отражает их предельную полезность (столбец 3 таблицы). Так, на рис. 21-1б обнаруживаем, что предельная полезность вплоть до пятой единицы – величина положительная, но с каждой последующей единицей она уменьшается (так как совокупная полезность растет замедленными темпами). К шестой единице предельная полезность становится равной нулю (поскольку совокупная полезность достигает максимальной величины). Затем, начиная с седьмой единицы, предельная полезность становится отрицательной (потому что совокупная полезность сокращается). Рис. 21-1б и таблица показывают, что каждый последующий гамбургер дает все меньше

добавочной полезности в сравнении с предыдущими, по мере того как потребность человека в гамбургерах все в большей степени приближается к полному удовлетворению[3]. Уменьшение предельной полезности по мере приобретения потребителем дополнительных единиц конкретного продукта называется **законом убывающей предельной полезности.** *(Ключевой вопрос 2.)*

Связь со спросом и эластичностью. 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 выше данные о полезности, купит, скажем, 2 гамбургера по цене 1 дол. Но вследствие убывающей предельной полезности дополнительных единиц продукта он предпочтет больше *не покупать* его по этой цене, так как, тратя деньги (то есть отказываясь от них), он фактически отказывается от других товаров, а значит, и от альтернативных способов получения полезности. Поэтому все следующие гамбургеры будут «недостаточно хороши» до тех пор, пока их цена не снизится. (При отрицательной предельной полезности фирмам *McDonald's* или *Burger King* пришлось бы приплачивать *вам*, чтобы убедить съесть гамбургер!) Если взглянуть на дело со стороны продавца, то убывающая предельная полезность заставляет его 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 от потребления последующей единицы продукта предельная полезность резко падает, то у нас есть основания ожидать, что спрос окажется неэластичным. И наоборот, умеренное сокращение предельной полезности по мере увеличения потребления предполагает эластичный спрос.

[3] Техническое замечание: в течение какого-то времени предельная полезность последующих единиц продукта может расти. Второй стакан лимонада в жаркий день порой дает больше добавочного удовлетворения, чем первый. Но начиная с некоторого момента мы можем ожидать сокращения предельной полезности дополнительных стаканов. Заметьте также на рис. 21-1б, что предельная полезность показана не целыми, а дробными числами. Например, предельную полезность в 4 «утилах» мы отмечаем точкой $3^1/_2$ единицы, потому что эти 4 «утилах» не относятся ни к трем, ни к четырем единицам как таковым, а отражают *добавление* четвертой единицы.

Краткое повторение 21-1

- Закон спроса можно объяснить с помощью понятий «эффект дохода» (снижение цены увеличивает покупательную способность потребителей) и «эффект 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 гласит, что потребление дополнительных единиц конкретного продукта приносит все меньше удовлетворения.
- Убывающая предельная полезность объясняет: а) закон спроса; б) 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 бюджетные ограничения

Положение, в котором оказывается типичный потребитель, можно описать следующим образом.

1. Разумное поведение. Потребитель – это человек разумный, который пытается так распорядиться своим денежным доходом, чтобы извлечь из него наибольшее удовлетворение, или полезность. Потребитель стремится получить за свои деньги «как можно больше», или, пользуясь специальной терминологией, максимизировать совокупную полезность.

2. 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 надумают приобрести.

3. Бюджетные ограничения. В каждый момент времени денежный доход имеет ограниченную величину. Поскольку потребитель вкладывает в свое дело ограниченное количество человеческих и материальных ресурсов, получаемый им или ею денежный доход также оказывается ограниченным. Согласно этой логике, абсолютно все потребители испыты-

вают *бюджетные ограничения*, даже те, кто зарабатывает миллионы долларов ежегодно. Но конечно, типичные потребители со средними доходами сталкиваются с куда более строгими рамками, чем потребители, получающие непомерно высокие доходы.

4. Цены. У всех товаров и услуг есть своя цена. Их количества недостаточно по сравнению со спросом на них. Иначе говоря, в их производстве используются редкие (ограниченные) и, следовательно, ценные ресурсы. В наших примерах мы предполагаем, что цены товаров никак не зависят от количества конкретных продуктов, покупаемых отдельными потребителями: рынок со стороны покупателей, то есть со стороны спроса, является чисто конкурентным.

Если потребитель обладает ограниченным количеством долларов, а продукты, которые он или она 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 нехватки.

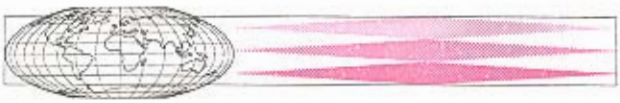
> «Принимая решения, типичный потребитель оказывается в таком же положении, что и золотоискатель... пополняющий свои запасы перед очередным возвращением на прииски и вынужденный из-за условий местности ограничивать свой багаж тем, что можно перевезти на спине одного мула. Если он возьмет с собой много чего-то одного, например сушеной фасоли, то ему неизбежно придется взять меньше чего-то другого, скажем бекона. Его задача заключается в том, чтобы найти такую комбинацию продуктов, которая, с учетом ограничений общего веса, наилучшим образом отвечала бы его нуждам и вкусам»[4].

Потребителю приходится идти на компромиссы; он должен выбирать между альтернативными продуктами, чтобы при ограниченности денежного дохода получить в свое распоряжение наиболее удовлетворяющий его набор товаров и услуг. Причем, как показывает раздел «Международный ракурс» 21-1, такие наборы в разных странах весьма различны.

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?

[4] *Weiler E. T.* The Economic System. New York: Macmillan Company, 1952. P. 89.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 21–1

Доля расходов на питание в семейных бюджетах разных стран

Структуры потребительских расходов различаются не только у разных людей, но и в разных странах. Одна поразительная особенность заключается в том, что хотя в богатых странах домохозяйства тратят на продукты питания больше средств в абсолютном выражении, чем в беднейших странах, но в этих последних расходы на питание занимают значительно бóльшую долю в семейных бюджетах.

Источник: Putnam J.J. and Allhouse J.E. Food Consumption, Prices, and Expenditures, 1970–1992//U.S. Department of Agriculture, 1993. Economic Research Service Statistical Bulletin 867.

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 (или ее) положение ухудшится – совокупная полезность сократится.

Числовой пример. Проиллюстрируем это правило, с тем чтобы лучше понять его смысл. Для простоты ограничимся рассмотрением всего двух продуктов,

хотя те же рассуждения легко применимы к любому количеству товаров. Предположим, что потребительница по имени Холли пытается решить, в какой именно комбинации ей лучше приобрести два товара *A* и *B* на свой ограниченный ежедневный доход, равный 10 дол. 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 применительно к продуктам *A* и *B* представлены в обобщенном виде. Столбец (2а) содержит данные о добавочных, или предельных полезностях, которые Холли извлечет из каждой последующей единицы продукта *A*. В столбце (3а) отражены предпочтения Холли по отношению к продукту *B*. При этом в каждом из двух случаев взаимосвязь количества потребляемых единиц продукта и соответствующей предельной полезности подчиняется закону убывающей предельной полезности. Предполагается, что убывание предельной полезности начинается с первой же 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 потребительницы зависит не только от добавочной полезности, которую приносит каждая последующая единица продукта *A*, но и от того количества долларов (а следовательно, и от количества единиц альтернативного продукта *B*), от какого ей придется отказаться ради приобретения этих дополнительных единиц продукта *A*.

Разумный потребитель обязательно должен сопоставлять добавочную полезность каждого продукта с дополнительными затратами на него (то есть с его ценой). Предположим, вы предпочитаете пиццу, предельная полезность которой равна, скажем, 36 «утилам», просмотру кинофильма, чья предельная полезность для вас составляет 24 «утила». Но если пицца стоит 12 дол., а фильм – лишь 6 дол., то вам следует выбрать кинофильм, а не пиццу! Почему? Потому что предельная полезность кинофильма в расчете на затраченный доллар составит 4 «утила» ($4 = {}^{24}/_{6}$ дол.), а пиццы – лишь 3 «утила» ($3 = {}^{36}/_{12}$ дол.). На те же 12 дол. вы смогли бы купить себе два фильма, так что если предположить, что предельная полезность второго фильма равна, скажем, 16 «утилам», то совокупная полезность будет равна уже 40 «утилам». 40 единиц удовлетворения от двух кинофильмов, очевидно, перевешивают 36 «утилов», которые можно было бы извлечь из тех же 12 дол., 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.* Что и сделано в столбцах (2б) и (3б) табл. 21-1. Эти цифры получены путем деления данных о предельной полезности, содержащихся в столбцах (2а) и (3а), на предполагаемые цены продуктов *A* и *B*, то есть на 1 и 2 дол. соответственно.

Процесс принятия решений. Теперь нам известны потребительские предпочтения Холли и в расчете на единицу продукта, и в расчете на доллар, а также цены товаров *A* и *B*. Каким же образом следует Холли распределять свои 10 дол. между этими продуктами, чтобы добиться наивысшей полезности в пределах тех самых 10 дол., которыми ограничен ее денежный доход? И какая конкретная комбинация продуктов *A* и *B* окажется в ее распоряжении к тому моменту, когда 10 дол. иссякнут?

Внимательно изучив столбцы (2б) и (3б) табл. 21-1, мы обнаружим, что прежде всего Холли следует потратить 2 дол. на покупку первой единицы товара *B*, поскольку ее 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 и той и другой единицы одинакова – 10 «утилов». Предположим, Холли покупает обе: 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. Значит ли это, что данная комбина-

Таблица 21-1. Комбинация продуктов A и B, максимизирующая полезность при доходе в 10 дол.*

(1) Единицы продукта	(2) Продукт A: цена = 1 дол.		(3) Продукт B: цена = 2 дол.	
	(а) Предельная полезность (в «утилах»)	(б) Предельная полезность в расчете на 1 дол. (ПП/цена)	(а) Предельная полезность (в «утилах»)	(б) Предельная полезность в расчете на 1 дол. (ПП/цена)
Первая	10	10	24	12
Вторая	8	**8**	20	10
Третья	7	7	18	9
Четвертая	6	6	16	**8**
Пятая	5	5	12	6
Шестая	4	4	6	3
Седьмая	3	3	4	2

*Здесь предполагается, что предельная полезность дополнительной единицы каждого из двух продуктов не зависит от количества другого продукта. Например, шкала предельных полезностей продукта А не зависит от количества продукта В, приобретаемого потребителем.

Таблица 21-2. Последовательность покупок в процессе достижения потребительского равновесия

	Возможный выбор покупателя	*Предельная полезность в расчете на 1 дол.*	*Решение покупателя*	*Остаток дохода*
1	Первая единица *A* Первая единица *B*	10 12	Первая единица *B* за 2 дол.	8 дол. = 10 дол. – 2 дол.
2	Первая единица *A* Вторая единица *B*	10 10	Первая единица *A* за 1 дол. и вторая единица *B* за 2 дол.	5 дол. = 8 дол. – 3 дол.
3	Вторая единица *A* Третья единица *B*	8 9	Третья единица *B* за 2 дол.	3 дол. = 5 дол. – 2 дол.
4	Вторая единица *A* Четвертая единица *B*	8 8	Вторая единица *A* за 1 дол. и четвертая единица *B* за 2 дол.	0 дол. = 3 дол. – 3 дол.

ция и доставляет максимальную полезность, доступную Холли? Нет, это не так. Этот набор товаров стоит всего 5 дол. (1 × 1 дол. + 2 × 2 дол.). У Холли остается еще 5 дол., потратив которые она сможет получить большую совокупную полезность.

Еще раз взглянув на столбцы (2б) и (3б) табл. 21-1, мы обнаружим, что Холли следует затратить следующие 2 дол. 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 одинаково равна 8 «утилам» для последнего доллара, затраченного на каждый продукт, а 10-долларовый денежный доход Холли полностью исчерпан (2 × 1 дол. + 4 × 2 дол.). *Комбинация товаров, максимизирующая полезность, доступную Холли, представляет собой две единицы продукта A и четыре единицы продукта B*[5]. 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 дол. дохода, потраченные оптимальным образом, приносят ей 96 (18 + 78) «утилов» удовлетворения. В табл. 21-2 процесс максимизации потребительской полезности показан шаг за шагом. Поэтому она заслуживает внимательного изучения.

Неблагоприятный выбор. Потребителю с доходами 10 дол. доступны и другие комбинации товаров *A* и *B*. Однако ни одна из них не обладает столь же высокой совокупной полезностью, как две единицы *A* плюс четыре единицы *B*. Например, за 10 дол. 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 (как 4*A* и 5*B*), либо не полностью исчерпывают ее денежный доход (как 1*A* и 2*B*) и, следовательно, не приносят ей максимальной достижимой полезности.

Вопрос: предположим, что денежный доход Холли составляет не 10, а 14 дол. 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? *(Ключевой вопрос 4.)*

Алгебраическая интерпретация

Суть нашего правила 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 ПП продукта *A*, деленную на цену продукта *A* (столбец 2б табл. 21-1), а предельную полезность в расчете на доллар затрат на продукт *B* — как ПП продукта *B*, деленную на цену продукта *B* (столбец 3б табл. 21-1). Правило максимизации полезности всего лишь требует, чтобы эти соотношения были равны, то есть

[5] Для простоты мы предполагаем, что Холли расходует весь свой доход; она не берет взаймы и не делает сбережений. Вместе с тем сбережения можно рассматривать как товар с определенной полезностью и в таком качестве включить в наш анализ. Именно таким образом они трактуются в вопросе 4 в конце этой главы.

$$\frac{\text{ПП продукта } A}{\text{Цена продукта } A} = \frac{\text{ПП продукта } B}{\text{Цена продукта } B}.$$

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

$$\frac{8}{1} = \frac{16}{2},$$

причем 10 дол. дохода потребителя истрачены полностью.

Если это равенство не соблюдается, то в результате произойдет некоторое перераспределение потребительских расходов между продуктами *A* и *B* в пользу товара с более высокой предельной полезностью в расчете на доллар, что приведет к увеличению совокупной полезности для потребителя. Например, если бы потребитель потратил свои 10 дол. на четыре единицы продукта *A* и три единицы продукта *B*, то оказалось бы, что:

$$\frac{\text{ПП продукта } A \text{ / 6 «утилов»}}{\text{Цена продукта } A \text{ / 1 дол.}} < \frac{\text{ПП продукта } B \text{ / 18 «утилов»}}{\text{Цена продукта } B \text{ / 2 дол.}}.$$

Последний доллар, затраченный на продукт *A*, обеспечивает 6 «утилов» удовлетворения потребности, а последний доллар, затраченный на продукт *B*, — 9 «утилов» ($^{18}/_{2}$ дол.). В расчете на 1 дол. продукт *B* приносит большее добавочное удовлетворение, чем продукт *A*. Следовательно, потребитель увеличит свое совокупное удовлетворение, покупая больше продукта *B* и меньше продукта *A*. По мере перераспределения долларов от *A* к *B* предельная полезность дополнительных единиц *B* будет сокращаться вследствие перемещения *вниз* по кривой убывающей предельной полезности товара *B*, тогда как предельная полезность последующих единиц *A* будет увеличиваться вследствие перемещения *вверх* по кривой убывающей предельной полезности товара *A*. При какой-то новой комбинации продуктов *A* и *B*, в частности, при двух единицах *A* и четырех единицах *B*, равенство соотношений и, следовательно, потребительское равновесие будут достигнуты. Как мы уже знаем, чистый выигрыш полезности составит 3 «утила» (96 – 93).

ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ 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 нашей потребительницы. Давайте по-прежнему считать, что ее денежный доход составляет 10 дол. И, поставив перед собой задачу построить простую кривую спроса на продукт *B*, допустим, что цена продукта *A*, представляющего «все другие товары», равна 1 дол.

Построение кривой спроса. Теперь мы сумеем построить простой график спроса на продукт *B*, рассматривая альтернативные цены, по которым этот продукт мог бы продаваться, и определяя соответствующие им количества товара, которые наша потребительница согласится купить. 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 дол. Теперь предположим, что цена этого продукта упала до 1 дол. Значит, предельная полезность в расчете на 1 дол., показанная в столбце (3б), удвоится, поскольку цена продукта *B* наполовину снизится; новые данные для столбца (3б) окажутся фактически идентичными данным столбца (3а). Теперь уже две единицы продукта *A* и четыре единицы продукта *B* 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*. Мы можем изобразить кривую спроса Холли на продукт *B* по данным табл. 21-3, подтверждающим нисходящий характер кривой спроса.

Вновь 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, мы интуитивно чувствуем, какой вклад вносит каждый из них в увеличение покупок продукта *B*.

Эффект замещения легко понять, обратившись к правилу максимизации полезности. Прежде чем цена товара *B* понизилась, Холли находилась в состоянии равновесия $ПП_A(8)/цена_A(1\text{ дол.}) = ПП_B(16)/цена_B(2\text{ дол.})$, купив две единицы *A* и четыре единицы *B*. Однако, после того как цена товара *B* упала с 2 до 1 дол., ситуация приобрела следующий вид: $ПП_A(8)/цена_A(1\text{ дол.}) < ПП_B(16)/цена_B(1\text{ дол.})$. 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 о том, что для восстановления равновесия не-

Таблица 21-3. Шкала спроса на продукт *B*

Цена единицы продукта B (в дол.)	*Величина спроса (в ед.)*
2	4
1	6

обходимо частично перераспределить расходы от продукта *A* в пользу продукта *B*; то есть 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 дол. 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 дол. на ту же комбинацию продуктов Холли потратит всего 6, а не 10 дол. У нее останутся еще 4 дол. на покупку дополнительного количества продукта *A* или *B* либо и того и другого. Короче говоря, снижение цены товара *B* привело к росту *реального* дохода Холли, так что у нее появилась возможность покупать большее количество продуктов *A* и *B* на те же 10 дол. *денежного* дохода. Увеличение покупок товара *B* на две единицы, вызванное этим ростом реального дохода, и 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.
- Изменение цены продукта в модели поведения потребителей позволяет вывести нисходящую кривую спроса.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ

Теория поведения потребителей объясняет многие явления реальной жизни.

Наступление компакт-дисков

Сегодня трудно себе представить, что первые компакт-диски появились в Америке всего лишь в 1983 г. Компакт-диски произвели переворот во всей системе розничной торговли музыкальными товарами и практически вытеснили из употребления виниловые долгоиграющие пластинки. В 1983 г. в США было продано меньше 1 млн компакт-дисков в сравнении с почти 210 млн долгоиграющих пластинок. Но уже к 1992 г. объем продаж компакт-дисков превысил 407 млн шт., а продажи долгоиграющих пластинок упали ниже 3 млн шт. Что же вызвало столь драматичные перемены?

1. Изменения предпочтений. Массовому сдвигу потребительских предпочтений от долгоиграющих пластинок к компакт-дискам способствовало качество последних. В отличие от пластинок, проигрываемых с помощью граммофонной иглы, компакт-диски считываются лазерными лучами, а потому практически не подвержены царапинам, порче и износу, которые представляют собой бич для виниловых пластинок. Кроме того, компакт-диски обеспечивают более широкий диапазон и бóльшую чистоту звука; к тому же они вмещают свыше 70 минут музыки. Благодаря всем этим качествам большинство потребителей отдает предпочтение компакт-дискам перед виниловыми пластинками.

2. Цены на проигрыватели для компакт-дисков. Если собственно компакт-диски за время своего существования практически не подешевели, то цены на проигрыватели для них снизились весьма существенно. Большинство таких проигрывателей, которые еще 10 лет назад стоили не менее 1000 дол., теперь продаются по ценам в пределах 200 дол. И если компакт-диски и виниловые пластинки являются взаимозаменяемыми товарами, то компакт-диски и проигрыватели для них – это сопутствующие товары. Следовательно, снижение цен на проигрыватели повышает спрос на компакт-диски.

Короче говоря, изменения вкусов потребителей, порожденные техническим прогрессом, в сочетании с заметным падением цен на проигрыватели для компакт-дисков произвели революцию на розничном рынке музыкальных носителей.

Парадокс «бриллианты – вода»

Пока экономисты не уяснили себе разницу между совокупной и предельной полезностью, их 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 превышает спрос на нее, а потому она и стоит дешево. Бриллианты же, напротив, встречаются редко, а их добыча, огранка и шлифовка

обходятся весьма дорого. Их предложение отстает от спроса на них, этим и объясняется их высокая цена.

Кроме того, согласно нашему правилу максимизации полезности, потребителям следует покупать любой товар до тех пор, пока соотношение его предельной полезности и цены остается таким же, как и для всех других товаров. Хотя из-за обилия воды ее *предельная* полезность, вероятно, мала, и стоит она дешево, но *совокупная* полезность воды из-за огромных объемов ее потребления чрезвычайно велика. И наоборот, бриллианты приносят незначительную совокупную полезность, поскольку из-за высокой цены, которая служит отражением их редкости, потребители покупают относительно мало бриллиантов. Короче говоря, совокупная полезность воды относительно велика, а совокупная полезность бриллиантов относительно мала, но цена, которую люди готовы платить за товар, связана с его *предельной* полезностью. Вода дает нам значительно больше совокупной полезности, чем бриллианты, хотя полезность дополнительного галлона воды гораздо меньше полезности дополнительного бриллианта. Общество с готовностью откажется от *всех* бриллиантов мира, если это потребуется для того, чтобы обрести *всю* воду на земле. Но при имеющемся изобилии запасов воды общество скорее предпочтет получить *дополнительный* бриллиант, чем *дополнительный* галлон воды.

Ценность времени

В теории поведения потребителей принимается во внимание экономическая ценность *времени*. И потребление, и производственная деятельность обладают одним общим свойством — они требуют времени. Время представляет собой ценный экономический ресурс; за час работы (то есть затратив час на производственную деятельность) человек в состоянии заработать 6, 10, 50 дол. или 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 дол., которые мог бы заработать за это время.

Представим себе потребителя, который выбирает между игрой в гольф, с одной стороны, и посещением концерта, с другой. Рыночная цена игры в гольф равна 15 дол., а концерта — 20 дол. Но игра в гольф займет больше времени, чем концерт. Предположим, что на гольф вы потратите 4 часа, а на концерт — всего 2. Если ваше время стоит, скажем, 7 дол. в час, поскольку ваша заработная плата составляет именно 7 дол. в час, то «полная цена» игры в гольф для вас равна 43 дол. (15 дол. рыночной цены *плюс* 28 дол. стоимости затраченного времени). Точно так же «полная цена» концерта равна 34 дол. (20 дол. рыночной цены *плюс* 14 дол. 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 первых (15 дол.) ниже вторых (20 дол.). Однако с учетом фактора времени ситуация оказывается как раз противоположной, то есть игры в гольф стоят дороже (43 дол.), чем концерты (34 дол.). Так что потребителю разумнее посещать концерты, чем играть в гольф.

Учет ценности времени позволяет нам понять конкретные наблюдаемые в реальной жизни явления, необъяснимые с помощью традиционной теории. Для неквалифицированного работника или пенсионера, время которых имеет низкую или даже нулевую рыночную ценность, поездка на автобусе из одного города в другой может быть делом вполне разумным. Но управляющему корпорацией, чье время представляет бóльшую ценность, дешевле будет полететь самолетом, даже 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 в изобилии располагающего временем, целесообразно тратить по нескольку часов в день на поиск наиболее дешевых товаров. С точки зрения высокооплачиваемого врача, работающего по 55 часов в неделю, столь же благоразумно регулярно пользоваться услугами больничного буфета и заказывать новый телевизор по телефону.

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 время там 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, каким мы расплачиваемся за те или иные товары и услуги, воздействует на их цену в момент приобретения и тем самым существенно влияет на

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ РОЖДЕСТВЕНСКИХ ПОДАРКОВ

Согласно теории поведения потребителей, всякий потребитель лучше, чем кто бы то ни было, знает свои собственные вкусы и предпочтения. В связи с этим возникает вопрос: а эффективно ли это – когда люди дарят друг другу подарки, то есть когда потребительский выбор делает кто-нибудь другой, а не конечный потребитель?

Недавнее исследование ученого Йельского университета Джоэла Уолдфогеля* показывает, что делать подарки на Рождество неэффективно, в том смысле что эти подарки теряют от $^1/_{10}$ до $^1/_3$ своей стоимости из-за того, что они не соответствуют вкусам получателей. Профессор Уолдфогель провел опрос двух групп своих студентов, попросив их сравнить примерную цену каждого рождественского подарка с той суммой, которую они сами согласились бы заплатить за него. Например, тетушка Фло, возможно, купила компакт-диск Барри Манилова, который она вам подарила, за 13 дол., но вы заплатили бы за него только 6,50 дол. Отсюда потеря стоимости равна 6,50 дол., или 50%.

В одном из студенческих опросов выяснилось, что, хотя семья и друзья на все подарки получателю потратили в среднем 438 дол., сам получатель заплатил бы за них лишь 313 дол., то есть потеря стоимости составила 125 дол. Вывод: стоимость рождественских даров снизилась почти на $^1/_3$.

Исследовались и еще два вопроса. Во-первых, зависит ли величина утраченной стоимости от социальной дистанции между дарителем и получателем? Во-вторых, какие дарители наиболее склонны дарить наличные деньги?

При исследовании первого вопроса выяснилось, что неденежные подарки от более дальних родственников, таких, как дедушки, бабушки, тети и дяди, влекут за собой потерю большей доли стоимости, чем подарки от друзей, родных братьев и сестер, родителей и других близких. Более того, подарки от дедушек, бабушек, тетушек и дядюшек чаще обмениваются. Дело в том, что чем дальше родство, тем более вероятно, что эти родственники незнакомы с потребительскими предпочтениями получателя.

Ответ на второй вопрос в некоторой степени уравновешивает предыдущий вывод. Многие дедушки и бабушки, тети и дяди, по-видимому, понимают, что им не известны вкусы внуков и племянников, и потому они довольно часто дарят наличные деньги. Например, денежные подарки делают около 42% дедушек и бабушек и только 10% родителей и других важных лиц. Подарки, состоящие из наличных денег, могут быть потрачены получателем по собственному усмотрению и в силу этого без какой бы то ни было потери стоимости, или эффективности.

Отметив, что в масштабе всей страны расходы на праздничные подарки в 1992 г. составили приблизительно 38 млрд дол., профессор Уолдфогель оценил связанную с ними потерю эффективности суммой от 4 млрд до 13 млрд дол.

Выводы. Неденежным дарениям сопутствует потеря стоимости, или эффективности. Неденежные подарки от более дальних родственников получателя влекут за собой большую потерю стоимости, чем подарки от близких людей. Но чем бóльшая социальная дистанция отделяет дарителя от получателя, тем более вероятно, что подарок будет сделан в денежной форме, которая позволяет избежать какой бы то ни было потери стоимости.

*Waldfogel J. The Deadweight Loss of Christmas // American Economic Review. December, 1993. P. 1328–1336.

объем наших покупок. Давайте вернемся к табл. 21-1. Предположим, что 1 дол. за продукт *А* – это его действительная цена, то есть альтернативные издержки его приобретения. Но по тем или иным причинам в настоящее время его цена составляет лишь 0,20 дол. Как вы отреагируете на это? Разумеется, купите больше продукта, чем по цене 1 дол.

Возьмем медицинские услуги. Американцы, имеющие медицинскую страховку, раз в месяц платят по ней определенный взнос, покрывающий, скажем, 80% стоимости медицинских услуг. А это значит, что когда вам на самом деле потребуется обратиться к услугам здравоохранения, они вам обойдутся лишь в 20% 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 (см. гл. 35).

Покупка еды 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 и не съесть второй десерт, раз за него уже все равно заплачено!

Пособия и подарки

Государство помогает нуждающимся семьям двумя путями: *денежными пособиями* (в рамках системы социального обеспечения и социальной защиты) и натуральными, или *неденежными, пособиями*, дающими право на приобретение строго определенных благ (талоны на питание, субсидии на оплату жилья или медицинских услуг и т. д.). Большинство экономистов считает неденежные пособия менее эффективными, чем денежные платежи, поскольку

специфическое назначение первых (еда, жилье, медицинское обслуживание) не всегда отвечает предпочтениям получателей. Другими словами, сами потребители лучше чем правительство знают, что им нужно.

Вновь обратимся к табл. 21-1. Допустим, Холли не имеет никакого заработка, то есть ее доход равен нулю, но у нее есть выбор – получать 2 дол. денежного пособия либо неденежное пособие в форме двух единиц продукта *A*. Поскольку две единицы продукта *A* можно купить как раз за 2 дол., эти два вида пособия имеют одинаковую денежную стоимость. Однако потратив 2 дол. *денежного* пособия на первую единицу продукта *B*, Холли может получить 24 «утила» полезности. *Неденежное* же пособие в виде двух первых единиц продукта *A* принесет ей лишь 18 (10 + 8) «утилов» полезности. Вывод: неденежное пособие менее эффективно и обеспечивает меньше полезности, чем денежное пособие.

Как явствует из раздела «Последний штрих» этой главы, те же самые рассуждения применимы к частным подаркам. Исследования показывают, что неденежные подарки, сделанные кому-либо, неизбежно влекут за собой значительную потерю эффективности, или полезности.

РЕЗЮМЕ

1. Закон спроса 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 неизменной величине денежного дохода. Эффект замещения указывает на то, что снижение цены продукта делает его относительно более привлекательным и, таким образом, усиливает склонность потребителя к замещению им других продуктов.

3. Закон убывающей предельной полезности гласит, что, начиная с определенного момента, дополнительные единицы каждого продукта будут приносить потребителю постоянно уменьшающееся добавочное удовлетворение.

4. Мы можем предположить, что типичный потребитель является разумным человеком и действует в соответствии с достаточно четко определенными предпочтениями. Поскольку величина дохода ограниченна, а товары имеют определенные цены, потребитель не в состоянии купить все те продукты, которые ему бы хотелось. 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:

$$\frac{\text{ПП продукта } A}{\text{Цена продукта } A} = \frac{\text{ПП продукта } B}{\text{Цена продукта } B},$$

а доход потребителя израсходован полностью.

6. Правило максимизации полезности и кривая спроса логически согласуются друг с другом. Поскольку предельная полезность сокращается, для того чтобы побудить потребителя покупать больше продукта, требуется снижение его цены.

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)*
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 таблице.*

Количество потребляемых единиц	Совокупная полезность	Предельная полезность
0	0	–
1	8	8
2		10
3	25	
4	30	
5		3
6	34	

3. Миссис Петерсон каждую неделю покупает хлеб и молоко по цене 1 дол. 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, то каким образом ей следует перераспределить свои расходы между этими двумя продуктами?

4. ***Ключевой вопрос.*** *В столбцах (1)–(4) помещенной 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, извлекаемая Рикардо путем сбережения. Предположим, что цены товаров A, B, C и D составляют 18, 6, 4 и 24 дол. соответственно, а денежный доход Рикардо равен 106 дол.*

(1)		(2)		(3)		(4)		(5)	
Количество единиц A	ПП	Количество единиц B	ПП	Количество единиц C	ПП	Количество единиц D	ПП	Количество сбереженных долларов	ПП
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	1/2
7	15	7	2	7	3 1/2	7	4	7	1/4
8	12	8	1	8	3	8	2	8	1/8

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.*** *Представьте себе, что 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 дол., а цены товаров X и Y – соответственно 2 и 1 дол.? Определите величину совокупной полезности, которую вы получите. Теперь предположите, что при прочих равных условиях цена товара X упала до 1 дол. 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	$ПП_x$	Количество единиц Y	$ПП_y$
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. Каким образом в теорию поведения потребителей можно включить фактор времени? Иностранцы часто отмечают, что американцы очень расточительны в отношении еды и других материальных благ, но весьма бережливы и даже чересчур экономны в расходовании времени. Как вы объясните это наблюдение?

7. Объясните смысл следующих утверждений.

а. «Пока не происходил экономический рост, у людей было слишком мало товаров; после начала экономического роста стало слишком мало времени».

б. «Человеку неразумно тратить время на то, чтобы принять абсолютно разумное экономическое решение».

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. «Нет ничего полезнее воды, но на нее едва ли что купишь; вряд ли можно получить хоть что-нибудь в обмен на воду. Бриллиант, напротив, практически не имеет никакой ценности в употреблении, однако зачастую в обмен на него можно приобрести огромное количество товаров»[6]. Объясните это утверждение.

10. Пользуясь теорией поведения потребителей, объясните, каким образом оплата медицинских услуг посредством страховки может привести к их чрезмерному потреблению.

11. Задание повышенной сложности. Пусть $ПП_a = z = 10 - x$, а $ПП_b = z = 21 - 2y$, 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 дол., которые он может потратить на A и B, то есть $x + y = 10$. Каким образом эти 10 дол. лучше всего распределить между продуктами A и B? Какую полезность принесет предельный доллар?

12. («Последний штрих».) Объясните, почему подарком от частных лиц и государства присуща экономическая неэффективность. Отвечая на этот вопрос, проведите различие между денежными и неденежными дарениями.

[6] *Adam Smith*. The Wealth of Nations. New York: Modern Library, Inc. P. 28.

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 *показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при данной величине денежного дохода.* Например, если продукт *A* стоит 1,5 дол., а продукт *B* – 1 дол., то потребитель мог бы приобрести все комбинации продуктов *A* и *B*, перечисленные в табл. 1, при денежном доходе 12 дол. В одном из двух крайних случаев потребитель мог бы затратить весь свой доход на покупку восьми единиц продукта *A*, так что у него не осталось бы денег для приобретения продукта *B*. Или, отказавшись от двух единиц продукта *A* и тем самым «высвободив» 3 дол., он мог бы купить шесть единиц *A* и три единицы продукта *B*. И так далее вплоть до другого крайнего случая, когда потребитель мог бы приобрести 12 единиц продукта *B* по цене 1 дол. каждая, тем самым затратив весь свой денежный доход на продукт *B* и ничего не оставив на покупку продукта *A*.

На рис. 1 бюджетная линия изображена графически. Наклон бюджетной линии зависит от отношения цены товара *B* к цене товара *A*; точнее говоря, абсолютная крутизна наклона равна P_B/P_A = = 1 дол./1,5 дол. = $^2/_3$. Это всего лишь математический способ выражения того факта, что потребителю придется воздержаться от приобретения двух единиц продукта *A* (отложенных на вертикальной оси) ценой 1,5 дол. каждая, чтобы получить в свое распоряжение 3 дол., необходимые 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 дол. каждая) для приобретения трех единиц *B* (по 1 дол. каждая). Это дает наклон, равный $^2/_3$.

Еще два свойства бюджетной линии заслуживают внимания.

1. Изменение дохода. Расположение бюджетной линии зависит от величины денежного дохода. *Увеличение* денежного дохода приводит к смещению бюджетной линии *вправо*; *уменьшение* денежного дохода смещает ее *влево*. Для проверки этого утверждения просто пересчитайте данные табл. 1, исходя из предположения, что денежный доход равен: а) 24 дол. и б) 6 дол., и постройте новые бюджетные линии на рис. 1.

Таблица 1. Бюджетная линия: комбинации продуктов *A* и *B*, доступные покупателю с доходом в 12 дол.

Количество единиц продукта A (цена = 1,5 дол.)	*Количество единиц продукта B (цена = 1 дол.)*	*Совокупные расходы (в дол.)*
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)

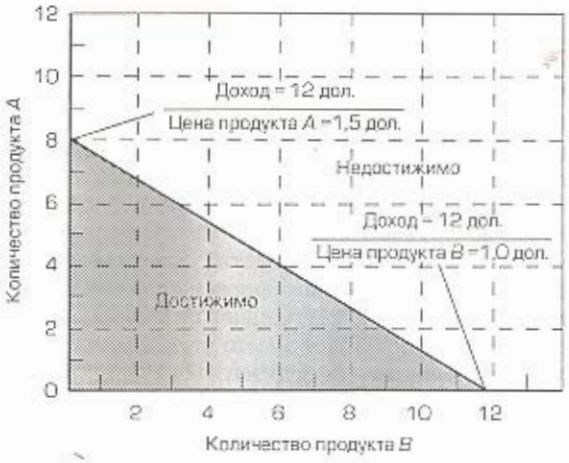


Рисунок 1. Бюджетная линия потребителя

Бюджетная линия показывает все возможные комбинации каждой пары продуктов, которые могут быть приобретены потребителем при данных ценах на продукты и данной величине его дохода.

2. Изменение цены. 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 $P_A = 0{,}75$ дол., а $P_B = 0{,}50$ дол. И наоборот, рост цен на продукты A и B приводит к смещению кривой влево. Допустим, $P_A = 3$ дол., а $P_B = 2$ дол.; переделайте табл. 1 и рис. 1 так, чтобы подтвердить этот вывод.

Обратите особое 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 до 0,5 дол. нижняя часть бюджетной линии сместится вправо. И наоборот, рост P_B, скажем, с 1 до 1,5 дол. 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.

С другой стороны, 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 или она извлекает одинаковую совокупную полезность из любой комбинации A и B, представленной в таблице или на графике; следовательно, потребителю безразлично, какую именно комбинацию продуктов он или она действительно приобретет.

Сказанное важно для понимания нескольких характерных черт кривых безразличия.

1. Нисходящий характер кривой. Кривые безразличия имеют вид нисходящих кривых по той простой причине, что и продукт A, и продукт B обладает полезностью для потребителя. Двигаясь от комбинации j к комбинации k, потребитель приобретает больше продукта B, тем самым увеличивая для себя совокупную полезность. Но поскольку в любой точке кривой совокупная полезность остается одинаковой, любое ее увеличение должно компенсироваться сокращением на равную величину, а для этого потребитель вынужден отказаться от некоторого количества продукта A. Короче говоря, чем больше B, тем меньше A, так что между потребляемыми количествами A и B существует обратная зависимость. А любая кривая, выражающая обратную зависимость переменных, является нисходящей.

2. Выпуклость по отношению к началу координат. Если смотреть на график из начала координат, нисходящая кривая может быть либо вогнутой, либо выпуклой. Наклон вогнутой кривой увеличивается (становится все круче) по мере продвижения вниз по кривой, тогда как наклон выпуклой кривой уменьшается (становится все более пологим). (Вспомните, что кривая производственных возможностей на рис. 2-1 (гл. 2) является вогнутой, что отражает закон возрастающих альтернативных издержек.) Заметим, что на рис. 2 *кривая безразличия выпукла по отношению к началу координат.* Значит, наклон кривой уменьшается, или становится более пологим по мере продвижения от точки j к точкам k, l, m и так далее вниз вдоль кривой. Пользуясь специальной терминологией, скажем, что наклон кривой безразличия отражает **предельную норму замещения** (ПНЗ), поскольку показывает, в какой сте-

Таблица 2. Шкала безразличия

Комбинации	Количество единиц A	Количество единиц B
j	12	2
k	6	4
l	4	6
m	3	8

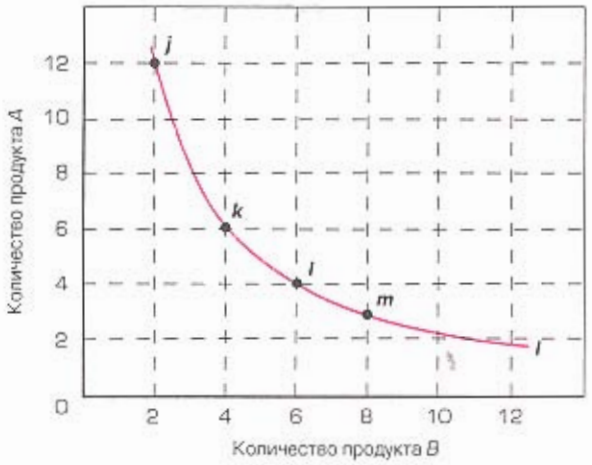


Рисунок 2. Кривая потребительского безразличия

Каждая точка на кривой безразличия представляет одну из комбинаций продуктов *A* и *B*, в равной мере удовлетворяющих потребителя; то есть каждая такая комбинация продуктов *A* и *B* обладает одинаковой совокупной полезностью.

пени («в пределе») потребитель готов заменить один товар другим (товар *A* товаром *B*), чтобы при этом уровень удовлетворения остался прежним. Уменьшающийся наклон кривой безразличия свидетельствует о том, что готовность потребителя к замещению товара *A* товаром *B* *уменьшается* по мере перемещения вниз по кривой.

Выпуклость кривой безразличия, то есть убывание ПНЗ, 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 «в пределе» продукт *B* весьма ценен (то есть имеет высокую предельную полезность), тогда как продукт *A* «в пределе» 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*, то есть ПНЗ 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 ПНЗ 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, ПНЗ падает до $^1/_2$.

В общем, с *увеличением* количества продукта *B* предельная полезность его дополнительных единиц *сокращается*. Точно так же 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, то есть выпуклую по отношению к началу координат. По мере продвижения вправо вниз вдоль кривой безразличия ПНЗ уменьшается.

3. Карта безразличия. Единственная кривая безразличия на рис. 2 соответствует некой постоянной (хотя точно не определенной) величине совокупной полезности, или удовлетворения. В то же время возможно – и, кстати, весьма полезно для нашего анализа – изобразить целую серию кривых безразличия, или **карту безразличия**, как показано на рис. 3. Каждая кривая соответствует своей, отличной от других величине совокупной полезности. Точнее, все кривые, расположенные правее нашей

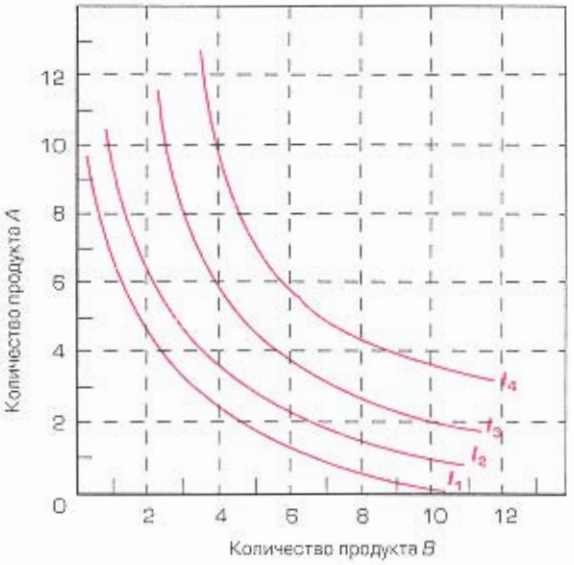


Рисунок 3. Карта безразличия

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*, представленная любой точкой на кривых I_3, I_2 или I_1.

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, мы можем теперь определить **равновесное положение** 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 данных ценах на продукты 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.*

На рис. 4 комбинация, максимизирующая полезность для потребителя, или равновесная комбинация продуктов A и B, окажется в точке X, в которой бюджетная линия *касается* кривой I_3. А почему, скажем, не в точке Y? Потому что точка Y 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.

Ну, 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 ПНЗ, а наклон бюджетной линии равен P_B/P_A, оптимальное, или равновесное, положение достигается при условии, что

$$\text{ПНЗ} = \frac{P_B}{P_A}.$$

Здесь вам следует обратиться к *ключевому вопросу 3 приложения.*

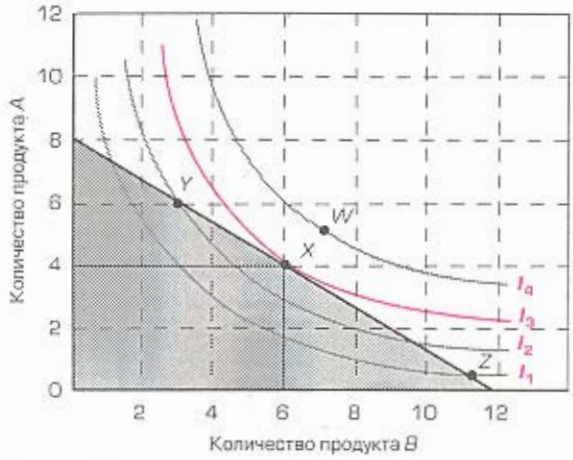


Рисунок 4. Равновесное положение потребителя

Равновесное положение потребителя достигается в точке X, в которой бюджетная линия касается наиболее высокой из всех достижимых кривой безразличия – I_3. В этом случае потребитель, имеющий доход 12 дол., купит четыре единицы продукта A по 1,5 дол. и шесть единиц B по 1 дол. Точки Z и Y также показывают доступные данному потребителю комбинации продуктов A и B, однако последним 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.

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. То есть предполагается, что потребитель способен сказать, *сколько именно* добавочной полезности он или она извлекает из дополнительной единицы продукта A или B. При заданных ценах продуктов A и B потребитель

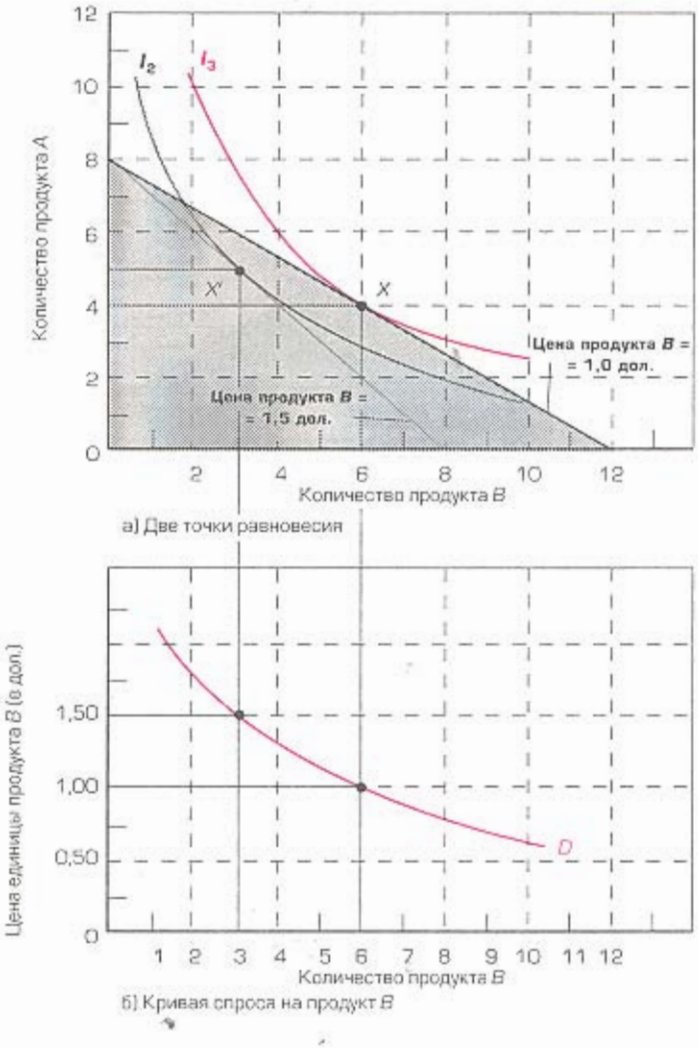


Рисунок 5. Построение кривой спроса

Если цена продукта B повысится с 1 до 1,5 дол (рис. а), равновесное положение переместится из точки *X* в точку *X'*, а величина спроса на продукт *B* сократится с шести до трех единиц. Кривая спроса на продукт *B* строится (рис. б) путем соединения между собой точек, соответствующих этим двум комбинациям цены и количества продукта *B*: 1 дол. – шесть единиц и 1,5 дол. – три единицы.

должен быть в состоянии измерить предельную полезность, извлекаемую из последующих единиц *A* и *B*, чтобы найти максимизирующее полезность (равновесное) положение, которое определяется следующим образом:

$$\frac{\text{Предельная полезность продукта } A}{\text{Цена продукта } A} = \frac{\text{Предельная полезность продукта } B}{\text{Цена продукта } B}.$$

Теория кривых безразличия предъявляет к потребителю гораздо менее строгие требования: ему или ей надо только суметь 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 получит.

Если сопоставить условия равновесия, соответствующие двум рассмотренным подходам, то окажется, что: 1) согласно теории кривых безразличия, ПНЗ равна P_B/P_A; 2) согласно теории предельной полезности, отношение предельных полезностей равно P_B/P_A. Отсюда мы заключаем, что ПНЗ в теории предельной полезности эквивалентна отношению предельных полезностей двух продуктов[7].

[7] Техническое замечание: если мы начнем с правила максимизации полезности – $ПП_A/P_A = ПП_B/P_B$, затем умножим это уравнение на P_B и разделим на $ПП_A$, то получим: $P_B/P_A = ПП_B/ПП_A$. Из анализа кривых безразличия мы знаем, что оптимальное, или равновесное, состояние достигается, если ПНЗ = P_B/P_A. Следовательно, ПНЗ также равна $ПП_B/ПП_A$.

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 рис. 4, где показано первоначальное потребительское равновесие в точке *X*. Бюджетная линия, определяющая это положение равновесия, предполагает, что величина денежного дохода равна 12 дол., а также что $P_A = 1{,}5$ дол. и $P_B = 1$ дол. Давайте посмотрим, что произойдет с положением равновесия, если мы увеличим P_B до 1,5 дол., оставив величину денежного дохода и цену продукта *A* неизменными.

Результат показан на рис. 5а. Нижняя часть бюджетной линии смещается влево, в результате чего устанавливается новое равновесное положение при касании этой линии с более низкой кривой безразличия I_2 в точке *X'*. В точке *X'* 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 дол., причем покупается шесть единиц продукта; в точке равновесия *X'* цена продукта *B* составляет 1,5 дол., причем покупается три единицы.

Эти данные представлены графически 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 мы отложили 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*. Мы 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*.

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 выпуклыми по отношению к началу 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 выберет такую точку на бюджетной линии, которая поставит его на наиболее высокую из всех доступных ему кривую безразличия.

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, УПОТРЕБЛЯЕМЫЕ В ПРИЛОЖЕНИИ

Бюджетная линия *(budget line)*
Кривая безразличия *(indifference curve)*
Предельная норма замещения *(marginal rate of substitution)*
Карта безразличия *(indifference map)*
Равновесное положение *(equilibrium position)*

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ К ПРИЛОЖЕНИЮ

1. Какую информацию несет в себе 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) снизится?

2. Какую информацию несет в себе кривая безразличия? Почему такие кривые являются: а) нисходящими; б) выпуклыми по отношению к началу 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 ПНЗ = P_B/P_A».*

4. Предположим, что 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 дол. соответственно, а мистер Чен располагает 24 дол. на расходы, добавьте к своему графику соответствующую бюджетную линию. В какой именно комбинации купит мистер Чен продукты A и B? Соответствует ли ваш ответ правилу равновесия, согласно которому ПНЗ = P_B/P_A?

Количество единиц A	*Количество единиц B*
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 ПНЗ = P_B/P_A эквивалентно правилу максимизации полезности $ПП_A/P_A = ПП_B/P_B$.

22

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

Цены на продукты устанавливаются в результате взаимодействия спроса и предложения. В предыдущих главах наше внимание было сосредоточено на факторах, определяющих спрос. Как было показано в главе 3, важнейшим фактором, определяющим способность и стремление фирм поставлять продукт на рынок, являются издержки производства. Производство любого товара требует затрат экономических ресурсов, которые в силу своей относительной редкости имеют определенные цены. Количество какого-либо продукта, которое фирма стремится предложить на рынке, зависит от цен (издержек) и эффективности использования ресурсов, необходимых для его производства, с одной стороны, и от цены, по которой товар будет продаваться на рынке, — с другой.

В этой главе речь пойдет об общей природе издержек производства. В нескольких последующих главах будут рассмотрены проблемы ценообразования, а также решения производителей о предложении товаров на рынке.

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 применения.

Такая концепция издержек получила воплощение в кривой производственных возможностей, рассмотренной в главе 2. Так, в точке *C* (см. табл. 2-1) альтернативные издержки производства 100 тыс. шт. *дополнительных* пицц в натуральном выражении равны затратам на производство 3 тыс. шт. промышленных роботов, от которых придется отказаться. Сталь, использованная для производства оружия, оказывается потерянной для изготовления автомобилей или строительства жилых зданий. И если рабочий на конвейере способен производить как автомобили, так и стиральные машины, то издержки, понесенные обществом при использовании этого рабочего на автомобильном заводе, будут равны тому вкладу, который он мог бы в противном случае внести в производство стиральных машин. Издержки, которые вы несете при изучении данной главы, — это альтернативные возможности использования вашего времени, от которых вам придется отказаться ради чтения.

Явные и скрытые издержки

Давайте теперь рассмотрим издержки с точки зрения отдельной фирмы. Опираясь на понятие альтернативных издержек, мы можем сказать, что *экономические издержки – это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые фирма должна обеспечить поставщикам ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от альтернативных вариантов использования*. Эти выплаты, или доходы, могут быть либо явными, либо скрытыми.

Денежные выплаты, то есть денежные расходы фирмы в пользу «посторонних» поставщиков трудовых услуг, 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.

Однако помимо этого фирма может использовать определенные ресурсы, принадлежащие ей самой. Согласно нашей концепции альтернативных издержек, независимо от того, является ли ресурс собственностью предприятия или привлечен со стороны, любое использование этого ресурса связано с некоторыми издержками. Затраты собственных и самостоятельно используемых ресурсов представляют собой неоплачиваемые, **скрытые**, или **условно-расчетные, издержки**. С точки зрения фирмы эти скрытые (вмененные) издержки равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый ресурс при наилучшем из всех возможных способов его применения.

Для примера предположим, что вы зарабатываете 20 тыс. дол. в год, будучи торговым представителем компании, производящей компакт-диски. Вы принимаете решение открыть собственный магазин розничной торговли компакт-дисками. Вы вкладываете 20 тыс. дол. своих сбережений, которые приносили вам 1000 дол. в год (в виде процентов). Вы также решаете отвести под вашу новую фирму принадлежащее вам маленькое торговое помещение, которое вы до этого сдавали в аренду за 5 тыс. дол. в год. Кроме того, для помощи в магазине вы наняли себе одного служащего.

После года работы вы подвели итоги своих операций и обнаружили следующую картину (в тыс. дол.):

Общая выручка от реализации	120
Себестоимость компакт-дисков	40
Жалованье служащего	20
Коммунальные услуги	5
Общие (явные) издержки	65
Бухгалтерская прибыль	55

Но эта бухгалтерская прибыль не в полной мере отражает экономическое положение вашего предприятия, потому что в ней не учтены скрытые издержки. Экономически важным фактором является общее количество использованных вашим предприятием ресурсов (а не сумма потраченных долларов). Предоставляя свой собственный финансовый капитал, помещение и труд, вы несете скрытые издержки (в форме упущенного дохода), состоящие из 1000 дол. процентов, 5 тыс. дол. арендных платежей и 20 тыс. дол. заработной платы. Кроме того, предположим, что ваш предпринимательский талант, приложенный к другим видам бизнеса аналогичных масштабов, стоит 5 тыс. дол. в год. Таким образом (в тыс. дол.):

Бухгалтерская прибыль	55
Упущенные проценты	1
Упущенная арендная плата	5
Упущенная зарплата	20
Упущенный предпринимательский доход	5
Общие скрытые издержки	31
Экономическая прибыль	24

Нормальная прибыль как элемент издержек

Минимальная плата, необходимая для того, чтобы вы посвятили свои предпринимательские способности данному предприятию (в нашем примере – 5 тыс. дол.), называется **нормальной прибылью**. Наряду со скрытой арендной платой и скрытой зарплатой нормальная отдача от выполнения вами предпринимательских функций тоже входит в состав скрытых издержек. Не получая такой минимальной, или нормальной, отдачи, вы не станете заниматься этой деятельностью и направите свои усилия в более привлекательную сферу бизнеса либо даже вовсе откажетесь от стези предпринимателя и будете по-прежнему получать 1000 дол. процентных платежей, сдавать магазин в аренду за 5 тыс. дол. и получать 20 тыс. дол. зарплаты или жалованья.

Экономисты считают издержками все платежи – как явные, так и скрытые, включая нормальную прибыль, – необходимые для того, чтобы привлечь ресурсы в конкретную сферу производства и удержать их здесь.

Экономическая, или чистая, прибыль

Употребляя один и тот же термин «прибыль», экономисты и бухгалтеры придают ему разный смысл. *Бухгалтерская прибыль представляет собой общую выручку фирмы за вычетом явных 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, то это значит, что все явные и скрытые издержки возмещаются, а предприниматель получает такую отдачу, которой едва хватает, чтобы он или она продолжали 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*. Короче говоря:

$$\text{Экономическая прибыль} = \text{Валовой доход} - \text{Альтернативные затраты всех ресурсов}.$$

В нашем примере экономическая прибыль составляет 24 тыс. дол. (120 тыс. дол. – 96 тыс. дол.). Экономическая прибыль не входит в состав издержек, так как по определению она 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 31 тыс. дол. (то есть при экономической прибыли не ниже нуля), вы будете продолжать зарабатывать 5 тыс. дол. нормальной прибыли и торговать компакт-дисками в своем магазине.

Рис. 22-1 отражает соотношения различных видов издержек и прибыли. Впишите в соответствующие блоки различные показатели издержек из нашего примера. *(Ключевой вопрос 2.)*

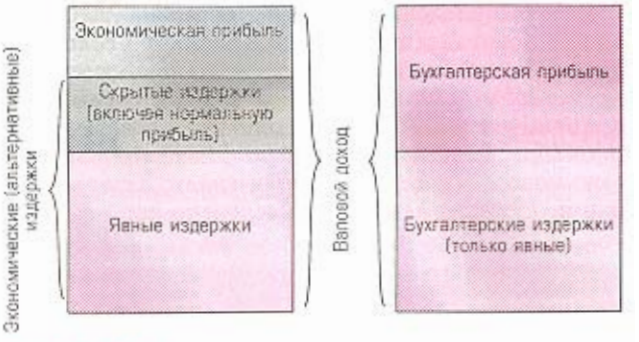


Рисунок 22-1. Экономическая и бухгалтерская прибыль

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

Издержки, которые несет фирма или отрасль при производстве того или иного объема продукции, зависят от возможности менять количество занятых ресурсов. Многие используемые ресурсы – большинство видов трудовых ресурсов, сырья, топлива, энергии – легко и быстро поддаются количественным изменениям. Другие ресурсы требуют для этого большего времени. Так, мощности обрабатывающего предприятия, то есть площадь его производственных помещений и количество машин и оборудования в нем, могут быть изменены лишь в течение значительного периода времени. В некоторых отраслях тяжелой промышленности изменение производственных мощностей предприятия может занять несколько лет.

Краткосрочный период: фиксированные мощности. Этой разницей во времени, которая требуется для изменения количества ресурсов, занятых в производственном процессе, обусловлена необходимость различать краткосрочный и долгосрочный периоды. **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 производства может быть изменен путем применения большего или меньшего количества живого 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* занятых ресурсов, включая и производственные мощности. С точки зрения отрасли долгосрочный период охватывает также достаточно времени, чтобы действующие в ней фирмы могли расформироваться и покинуть отрасль, а новые фирмы – возникнуть и вступить в отрасль. *Если краткосрочный период представляет собой период фиксированных мощностей, то долгосрочный период – это период изменяющихся мощностей.*

Иллюстрации. Если бы завод *General Motors* нанял еще 100 рабочих или даже добавил целую рабочую смену, то 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, то это было бы долгосрочной корректировкой.

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 несколько дополнительных швейных машин. Но в тяжелой промышленности дело обстоит иначе. Строительство нового нефтеперерабатывающего завода компании *Exxon* 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.
- Экономическая прибыль представляет собой общую выручку от продаж (или валовой доход) за вычетом явных и скрытых издержек, включая нормальную прибыль.
- В пределах краткосрочного периода производственные мощности фирмы остаются неизменными (фиксированными); в течение долгосрочного периода фирма способна изменять размер своих предприятий.

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Издержки производства фирмой того или иного объема продукции зависят не только от цен на необходимые ресурсы, но и от технологии – от количества ресурсов, которого требует производство. Именно технологический аспект формирования издержек и интересует нас в данный момент. В течение краткосрочного периода фирма способна менять объем производства, вовлекая в этот процесс дополнительные количества поддающихся изменению ресурсов при том, что производственные мощности остаются неизменными. Но каким образом изменяется объем производства по мере того, как все большее и большее количество переменных ресурсов присоединяется к постоянным ресурсам фирмы?

Закон убывающей отдачи

В самой общей форме ответ на этот вопрос дает **закон убывающей отдачи**, который также называется «закон убывающего предельного продукта», или «закон изменяющихся пропорций». Этот закон гласит, что *при последовательном присоединении переменного ресурса (например, труда) к постоянному (фиксированному) ресурсу фирмы (например, капиталу или земле) добавочный, или предельный, продукт, приходящийся на каждую последующую единицу переменного ресурса, начиная с определенного момента уменьшается.* Если к обслуживанию фиксированного объема средств производства привлекается дополнительное количество рабочих, то в течение краткосрочного периода объем производства будет, очевидно, возрастать все более медленными темпами по мере увеличения численности занятых рабочих.

Логическое объяснение. Допустим, у фермера под зерновые отведены фиксированные земельные площади – 80 акров. Если этот фермер вовсе не занимается культивацией почвы (скажем, борьбой с сорняками), урожай с его полей составит, например, 40 бушелей с акра. При одноразовой обработке почвы урожай может подняться до 50 бушелей с акра. Вторая обработка может увеличить урожай до 57 бушелей с акра, третья – до 61, а четвертая – до 63 бушелей. Дальнейшая же обработка почвы принесет лишь очень малую или даже нулевую прибавку к урожаю. 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 одного только этого, 80-акрового, участка земли. Фактически, если бы не убывающая отдача, весь свет можно было бы накормить урожаем из одного цветочного горшка.

Закон убывающей отдачи действует также и в несельскохозяйственных отраслях. Представьте себе маленькую столярную мастерскую, изготавливающую деревянные рамы. 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 производства и уровень производительности (объем производства 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 машины значительную часть времени простаивали бы без дела. Короче говоря, мастерская оказалась бы недоукомплектованной рабочими, а производство было бы неэффективным из-за избытка капитала по сравнению с трудом.

Эти затруднения исчезли бы при увеличении численности работников. Оборудование при этом 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 недоукомп-

лектованное персоналом предприятие добавочный, или предельный, продукт, производимый каждым следующим рабочим, будет расти вследствие повышения эффективности производства.

Однако это 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; то есть теперь недозагруженными окажутся *рабочие*. Общий объем производства будет расти замедляющимися темпами, так как при фиксированных производственных мощностях по мере найма дополнительных работников на каждого рабочего приходится все меньшее количество оборудования. В результате дальнейшего укомплектования предприятия персоналом добавочный, или предельный, продукт, производимый каждым дополнительным работником, будет сокращаться. Теперь в пропорциях между трудом и фиксированным объемом капитального оборудования доля труда преобладает. При продолжающемся увеличении численности занятых может возникнуть крайняя ситуация, когда рабочие займут все свободное пространство на предприятии, и тогда производство вовсе остановится.

Обратите внимание, что закон убывающей отдачи опирается на предпосылку, согласно которой все единицы переменных ресурсов – в нашем примере рабочие – обладают одинаковым качеством. Предполагается, что каждый последующий рабочий имеет такие же умственные способности, координацию движений, образование, профессиональную подготовку и трудовой опыт, как и остальные. 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.

Числовой пример. Табл. 22-1 представляет собой наглядную числовую иллюстрацию закона убывающей отдачи. В столбце (2) представлены данные о **совокупном продукте**, который может быть произведен в результате сочетания того или иного объема трудовых ресурсов, указанного в столбце (1), с фиксированным объемом средств производства.

Предельный продукт (столбец 3) показывает *изменение* общего объема производства, связанное с вложением каждой дополнительной единицы труда. Обратите внимание, что при отсутствии трудовых затрат объем производства равен нулю; предприятие без людей не производит никакой продукции. Первые два рабочих демонстрируют растущую отдачу, их предельные продукты составляют 10 и 15 единиц соответственно. Но затем, начиная с третьего рабочего, предельный продукт – прирост общего объема производства – последовательно убывает, так что у восьмого рабочего он сводится к нулю, а у девятого приобретает отрицательное значение.

Средний продукт, или объем производства в расчете на одного рабочего (называемый также *производительностью труда*), показан в столбце (4). Он рассчитывается путем деления совокупного продукта (столбец 2) на численность производящих его рабочих (столбец 1).

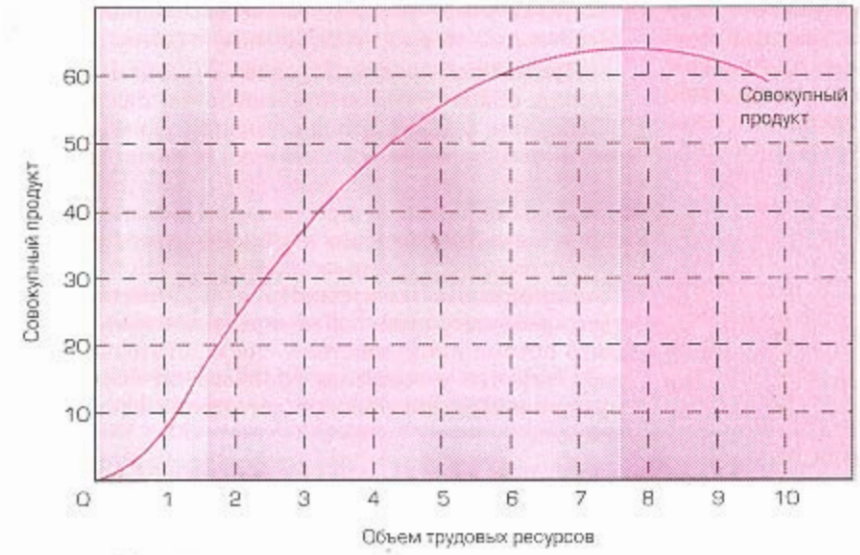
Графическое изображение. Рис. 22-2а и 22-2б иллюстрируют закон убывающей отдачи и помогают глубже разобраться в соотношениях совокупного, предельного и среднего продуктов. Прежде всего заметьте, что динамика совокупного продукта складывается из трех фаз: сначала продукт растет ускоряющимися темпами; затем темпы его роста замедляются; наконец он достигает максимальной величины и начинает сокращаться.

Предельный продукт графически выражен наклоном кривой совокупного продукта. Предельный продукт служит показателем изменения совокупного продукта, связанного с добавлением каждого

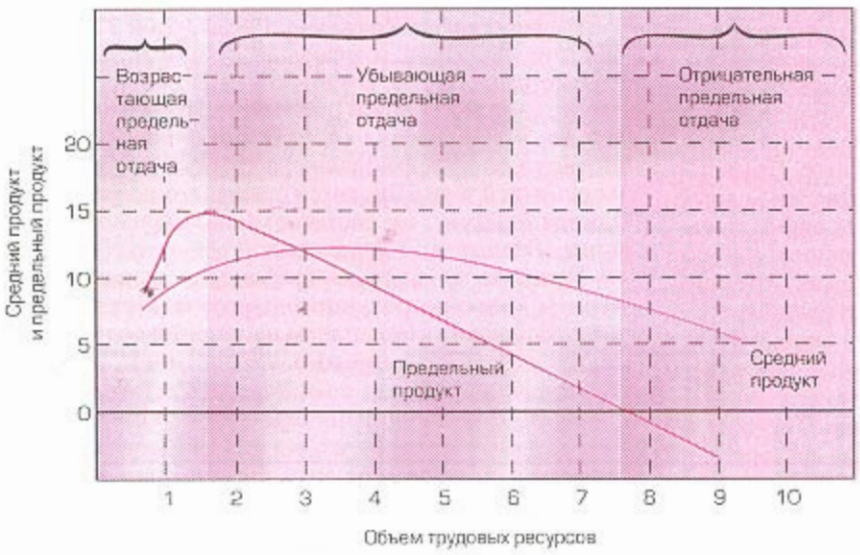
Таблица 22-1. Закон убывающей отдачи

(1) Объем вложенных переменных ресурсов (труда)	(2) Совокупный продукт	(3) Предельный продукт Δ (2)/Δ (1)		(4) Средний продукт (2)/(1)
0	0			–
1	10	10	Возрастающая предельная отдача	10
2	25	15		$12\frac{1}{2}$
3	37	12		$12\frac{1}{3}$
4	47	10	Убывающая предельная отдача	$11\frac{3}{4}$
5	55	8		11
6	60	5		10
7	63	3		9
8	63	0	Отрицательная предельная отдача	$7\frac{7}{8}$
9	62	−1		$6\frac{6}{9}$

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК



а) Совокупный продукт



б) Предельный и средний продукты

Рисунок 22–2. Закон убывающей отдачи

По мере присоединения дополнительного переменного ресурса (труда) к постоянному объему других ресурсов (земли или капитала) производимый в результате совокупный продукт сначала возрастает убывающими темпами, затем достигает своего максимума и начинает уменьшаться (рис. а). Предельный продукт (рис. б) отражает изменения совокупного продукта, связанные с вложением каждой добавочной единицы труда. Средний продукт – это просто объем производства в расчете на одного рабочего. Обратите внимание на то, что кривая предельного продукта пересекает кривую среднего продукта в точке максимального значения последнего.

нового рабочего. 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 рабочие вносят все больший и больший вклад в общий объем производства. Точно так же, когда совокупный продукт растет, но замедленными темпами, предельный продукт имеет положительную величину, но сокращается. Каждый рабочий вносит меньший вклад в общий объем производства по сравнению со своим предшественником. Когда совокупный продукт достигает максимальной величины, предельный продукт становится равным нулю. А когда совокупный продукт начинает сокращаться, предельный продукт приоб-

ретает отрицательное значение.

Динамика среднего продукта отражает ту же самую общую зависимость «рост – максимум – убывание» между переменными вложениями труда и объемом производства, которая характерна для предельного продукта. 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 математически неизбежно. Если к сумме прибавить число, превышающее среднее из составляющих ее величин, то это среднее должно увеличиться. А если число, прибавленное к сумме величин, меньше их среднего значения, то это среднее сокращается. Вы повысите свой средний учебный балл только в том случае, если за дополнительный (предельный) экзамен получите оценку, превышающую среднюю из всех ваших предыдущих оценок. Если же оценка за дополнительный экзамен окажется ниже вашего текущего среднего балла, то она средний балл потянет за собой вниз. В нашем производственном примере до тех пор, пока величина, присоединяемая к совокупному продукту дополнительным рабочим, превосходит средний продукт, или производительность всех уже занятых рабочих, средний продукт будет расти. И наоборот, если дополнительный рабочий добавляет к совокупному продукту величину, которая меньше среднего продукта, то тем самым этот рабочий сокращает средний продукт, то есть снижает производительность.

Закон убывающей производительности проявляется в форме каждой из трех кривых. Однако, как следует из приведенного выше определения этого закона, экономистов прежде всего интересует предельный продукт. Стадии роста, убывания и отрицательного значения предельного продукта (отдачи) представлены на рис. 22-2б. Еще раз взглянув на столбцы (1) и (3) в табл. 22-1, мы заметим, что отдача растет у первых двух рабочих, убывает у рабочих с третьего по восьмого и становится отрицательной начиная с девятого рабочего. (*Ключевой вопрос 4.*)

Постоянные, переменные и общие издержки

Чтобы определить общие и удельные издержки производства различных объемов продукции, к производственным характеристикам, связанным с законом убывающей отдачи, необходимо добавить информацию о ценах на ресурсы. Мы уже знаем, что в течение краткосрочного периода времени некоторые ресурсы, относящиеся к производственным мощностям фирмы, остаются неизменными. Другие же ресурсы поддаются изменению. Отсюда следует, что в пределах краткосрочного периода издержки можно разделить на постоянные и переменные.

Постоянные издержки. **Постоянные издержки** – *это такие издержки, величина которых не меняется с изменением объема производства.* Постоянные издержки связаны с самим существованием производственного предприятия и потому должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит. К постоянным издержкам относятся, как правило, проценты по облигационным займам, арендные платежи, амортизационные отчисления от стоимости зданий и оборудования, страховые взносы, а также жалованье высшего управленческого персонала и ключевых специалистов фирмы. В столбце (2) табл. 22-2 постоянные издержки фирмы условно приняты за 100 дол. Постоянные издержки по определению существуют при любом объеме производства, включая нулевой. В краткосрочной перспективе постоянных издержек не избежать.

Переменные издержки. **Переменные издержки** – *это такие издержки, величина которых меняется с изменением объема производства.* К ним относят затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов и тому подобные переменные ресурсы. В столбце (3) табл. 22-2 мы обнаружим, что общая сумма переменных издержек меняется в прямой зависимости от объема производства. Однако обратите внимание, что *прирост суммы переменных издержек, связанный с увеличением объема производства на единицу продукции, не является постоянным.* В начале наращивания производства переменные издержки *увеличиваются*, но *темпы их роста* со временем *замедляются*. Это продолжается до четвертой единицы производимой продукции, но затем переменные издержки начинают увеличиваться *нарастающими* темпами в расчете на каждую последующую единицу производимой продукции.

Такое поведение переменных издержек обусловлено законом убывающей отдачи. Из-за увеличения предельного продукта для производства каждой последующей единицы продукции какое-то время будет требоваться 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. Сумма переменных издержек, таким образом, будет увеличиваться нарастающими темпами.

Таблица 22-2. Динамика общих, средних и предельных издержек отдельной фирмы в краткосрочном периоде

Показатели общих издержек				Показатели средних издержек (в дол.)			Показатели предельных издержек (в дол.)
(1) Совокупный продукт (Q) (в ед.)	(2) Совокупные постоянные издержки, TFC (в дол.)	(3) Совокупные переменные издержки, TVC (в дол.)	(4) Общие издержки (4)=(2)+(3), $TC = TFC + TVC$ (в дол.)	(5) Средние постоянные издержки (5)=(2)/(1), $AFC = \frac{TFC}{Q}$	(6) Средние переменные издержки (6)=(3)/(1) $AVC = \frac{TVC}{Q}$	(7) Средние общие издержки (7)=(4)/(1) $ATC = \frac{TC}{Q}$	(8) Предельные издержки (8)=изменение (4)/изменение (1) $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$
0	100	0	100				
1	100	90	190	100,00	90,00	190,00	90
2	100	170	270	50,00	85,00	135,00	80
3	100	240	340	33,33	80,00	113,33	70
4	100	300	400	25,00	75,00	100,00	60
5	100	370	470	20,00	74,00	94,00	70
6	100	450	550	16,67	75,00	91,67	80
7	100	540	640	14,29	77,14	91,43	90
8	100	650	750	12,50	81,25	93,75	110
9	100	780	880	11,11	86,67	97,78	130
10	100	930	1030	10,00	93,00	103,00	150

Общие издержки. **Общие издержки** *представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при любом объеме производства.* В табл. 22-2 они показаны в столбце (4). При нулевом объеме производства общие издержки равны постоянным издержкам фирмы.

На рис. 22-3 данные о постоянных, переменных и общих издержках из табл. 22-2 представлены графически. Обратите внимание, что совокупные переменные издержки изменяются по вертикали 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 бизнесмена. Переменные издержки – это издержки, которыми предприниматель в состоянии управлять, то есть изменять их величину в течение краткосрочного периода времени путем изменения объема производства. Постоянные издержки, напротив, не подвержены текущему контролю со стороны руководства фирмы; такие издержки в краткосрочной перспективе неизбежны и должны быть оплачены независимо от объема производства.

Удельные, или средние, издержки

Производителей, разумеется, заботят их общие издержки, однако они не меньше беспокоятся и *об удельных,* или *средних, издержках.* В частности, имен-

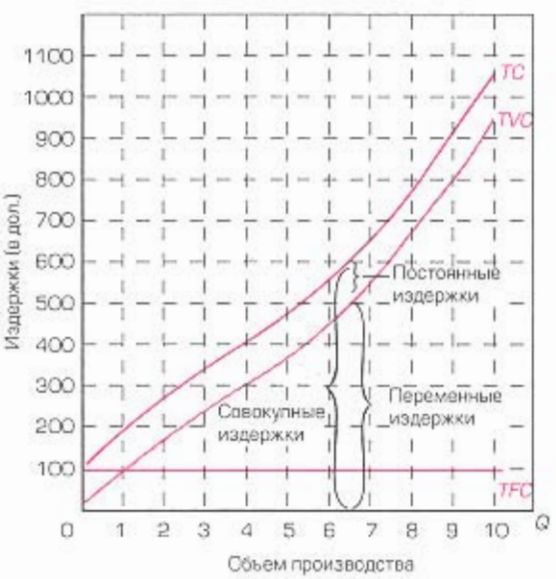


Рисунок 22-3. Общие издержки как сумма постоянных и переменных издержек

Совокупные переменные издержки меняются параллельно изменению объема производства. Величина постоянных издержек не зависит от объема производства. Общие издержки производства любого количества продукции представляют собой сумму постоянных и переменных издержек, соответствующих данному объему производства (на графике эта сумма указана по вертикали).

но показатели средних издержек более целесообразно использовать для сравнения с ценой продукта, которая всегда устанавливается на единицу продукции. Средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки показаны в столбцах (5), (6) и (7) табл. 22-2. Давайте посмотрим, каким образом рассчитываются значения удельных издержек и как они изменяются в зависимости от изменения объема производства.

1. Средние постоянные издержки (*AFC*) любого объема производства определяются путем деления совокупных постоянных издержек на соответствующее количество произведенной продукции:

$$\text{Средние постоянные издержки} = \frac{\text{Совокупные постоянные издержки}}{\text{Совокупный продукт}}.$$

Поскольку совокупные постоянные издержки по определению не зависят от объема производимой продукции, средние постоянные издержки сокращаются по мере наращивания производства. С ростом объема производства совокупные постоянные издержки, составляющие, допустим, 100 дол., распределяются на 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 дол. Но при производстве двух единиц совокупные постоянные издержки в размере 100 дол. означали бы, что на единицу продукта приходится 50 дол. постоянных издержек; далее, при распределении 100 дол. на три единицы продукта мы получим 33,3 дол. в расчете на единицу; при производстве четырех единиц — 25 дол. и т. д. Это называют «распределение накладных расходов». На рис. 22-4 мы обнаружим, что кривая средних постоянных издержек непрерывно понижается по мере роста объема производства.

2. Средние переменные издержки (*AVC*) любого объема производства определяются путем деления совокупных переменных издержек на соответствующее количество произведенной продукции:

$$\text{Средние переменные издержки} = \frac{\text{Совокупные переменные издержки}}{\text{Совокупный продукт}}.$$

Средние переменные издержки первоначально сокращаются, пока не достигнут своего минимума, а затем начинают расти. Графически это проявляется в вогнутой дугообразной форме кривой средних переменных издержек, которая показана на рис. 22-4.

Поскольку совокупные переменные издержки подчиняются закону убывающей отдачи, постольку 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 убывание отдачи порождает необходимость во все большем количестве переменных ресурсов для производства каждой дополнительной единицы продукта.

Проще говоря, при малых объемах выпуска производственный процесс относительно неэффективен и дорог, поскольку имеющееся у фирмы оборудование оказывается недогруженным. С оборудованием фирмы соединяется недостаточное количество переменных ресурсов, эффективность производства чрезвычайно низка, а переменные издержки в расчете на единицу продукции соответственно относительно высоки. Однако по мере расширения производства более высокий уровень специализации рабочих и более полное использование капитального оборудования фирмы обеспечат 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 всту-

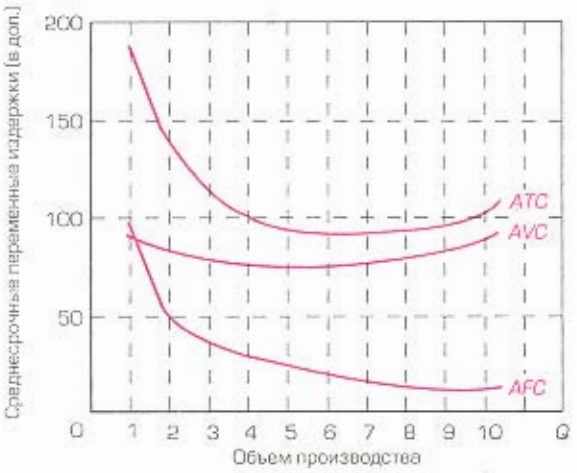


Рисунок 22-4. Кривые средних издержек

Средние постоянные издержки (*AFC*) понижаются, по мере того как данная сумма постоянных издержек распределяется на все большее и большее количество единиц производимой продукции. Средние переменные издержки (*AVC*) первоначально 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.

пает в действие закон убывающей отдачи. С этого момента капитальное оборудование фирмы используется настолько интенсивно, что каждая добавочная единица переменных ресурсов увеличивает объем производства на меньшую величину, чем предыдущая. Значит, средние переменные издержки начинают возрастать.

Вновь обратившись к табл. 22-1, вы можете удостовериться в том, что кривая средних переменных издержек имеет форму вогнутой дуги. Предположим, что цена труда составляет, скажем, 10 дол. за единицу. Разделив величину среднего продукта (производительность одного рабочего) на 10 дол. (оплату труда одного рабочего), вы получите трудовые издержки на единицу продукта. Поскольку в нашем примере мы исходили из того, что труд является единственным переменным ресурсом, постольку трудовые издержки на единицу продукта равнозначны переменным издержкам в расчете на единицу продукта, то есть 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. Заглянув немного вперед, на рис. 22-6, вы найдете этому графическое подтверждение.

3. Средние общие издержки (*ATC*) любого объема производства рассчитываются путем деления общих издержек на соответствующее количество произведенной продукции либо путем сложения средних постоянных и средних переменных издержек того или иного объема производства:

$$\text{Средние общие издержки} = \frac{\text{Общие издержки}}{\text{Совокупный продукт}} =$$

$$= \text{Средние постоянные издержки} + \text{Средние переменные издержки.}$$

Значения этого показателя приводятся в столбце (7) табл. 22-2. 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 производства.

Предельные издержки

Теперь нам остается рассмотреть еще одну очень важную концепцию издержек производства – концепцию предельных издержек. **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, вызванному производством этой единицы:

$$\text{Предельные издержки} = \frac{\text{Изменение общих издержек}}{\text{Изменение совокупного продукта}}.$$

Поскольку в нашем примере «изменение совокупного продукта» всегда равно единице, постольку мы и определили предельные издержки как издержки производства еще *одной* единицы продукта.

Расчеты. Из столбца (4) табл. 22-2 видно, что в результате производства первой единицы продукта общие издержки возрастают со 100 до 190 дол. Поэтому добавочные, или предельные, издержки производства этой первой единицы равны 90 дол. (столбец 8). Предельные издержки производства второй единицы составляют 80 дол. (270 дол. – 190 дол.); предельные издержки производства третьей единицы – 70 дол. (340 дол. – 270 дол.) и т. д. Предельные издержки производства каждой из 10 единиц 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 дол.). 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, 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 производства на эту последнюю единицу. Показатели средних издержек *не дают* такой информации. Например, представьте себе, что руководство фирмы колеблется в принятии решения о том, следует ли производить три или четыре единицы продукта. Табл. 22-2 показывает, что при производстве четырех единиц средние общие издержки равны 100 дол., но это не значит, что фирма увеличит свои издержки на 100 дол. в случае производства четвертой еди-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

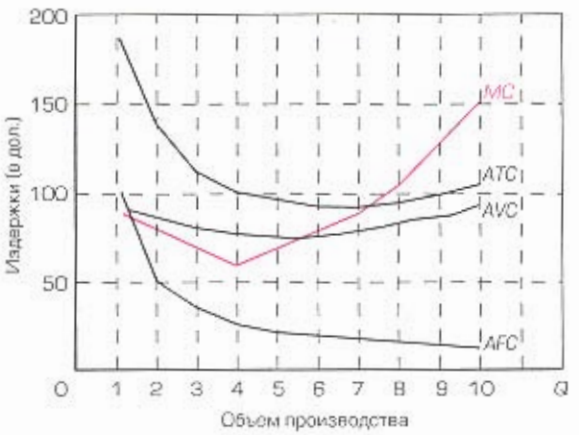


Рисунок 22-5. Соотношение предельных, средних общих и средних переменных издержек

Кривая предельных издержек (*MC*) пересекает кривые средних общих (*ATC*) и средних переменных издержек (*AVC*) в точках минимального значения каждой из них. Объясняется это тем, что пока добавочная, или предельная, величина, присоединяемая к общим (или переменным) издержкам, остается меньше средней величины этих издержек, среднее значение издержек обязательно уменьшается. И наоборот, когда предельная величина присоединяется к общим (или переменным) издержкам и превосходит их среднюю величину, то среднее значение издержек должно возрастать.

ницы или, наоборот, «сэкономит» 100 дол., отказавшись от ее производства. На самом деле изменение издержек в данном случае составит только 60 дол., как ясно видно из столбца предельных издержек табл. 22-2.

Решения об объеме производства обыкновенно опираются на предельные показатели, то есть 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.

Графическая иллюстрация. На рис. 22-5 *(Ключевой график)* изображена кривая предельных издержек. Обратите внимание на то, что она круто опускается вниз, достигает своего минимума и затем довольно круто идет вверх. Это отражает тот факт, что переменные издержки, а следовательно, и общие издержки сначала растут убывающими, а затем нарастающими темпами (см. рис. 22-3 и столбцы 3 и 4 табл. 22-2).

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 заглянув в 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 (постоянная) цена за, или затраты на, привлечение дополнительного рабочего, деленная на предельный продукт его производства. Например, анализируя данные табл. 22-1, предположим, что каждого рабочего можно нанять за 10 дол. Поскольку предельный продукт первого рабочего равен 10 единицам, а оплата труда этого рабочего увеличивает издержки фирмы на 10 дол., предельные издержки производства каждой из этих дополнительных единиц продукта составят 1 дол. (10 дол./10 ед.). Наем второго рабочего также увеличивает издержки фирмы на 10 дол., но его предельный продукт равен 15 единицам, так что предельные издержки каждой из этих 15 дополнительных единиц продукта составляют 0,67 дол. (10 дол./15 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 третьего рабочего), предельные издержки начинают возрастать. Так, для третьего рабочего предельные издержки равны 0,83 дол. (10 дол./12 ед.), для четвертого – 1 дол., для пятого – 1,25 дол. и т.д. *При постоянной цене (затратах) на переменные ресурсы растущая отдача (то есть прирост предельного продукта) выражается в падении предельных издержек, а убывающая отдача (то есть сокращение предельного продукта) – в росте предельных издержек.* Кривая предельных издержек представляет собой зеркальное отражение кривой предельного продукта. Еще раз взгляните 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 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 один гейм в первых трех геймах, в которых он подавал. Уменьшится или увеличится его средний результат в четвертом (предельном) гейме, будет зависеть от того, превысит ли количество пробежек, вызванных его подачами в этой дополнительной игре, среднее значение 3 или не достигнет его. Если он допустит в четвертом гейме меньше трех пробежек – скажем, одну, – то 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 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: там, где кривая предельных издержек расположена ниже кривой средних общих издержек, последние снижаются, а там, где 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, то 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;

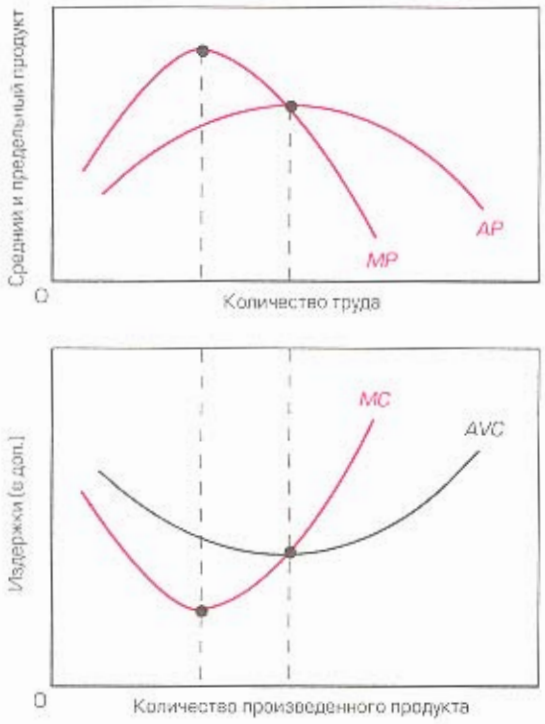


Рисунок 22-6. Соотношение кривых производительности и издержек

Кривые предельных издержек (*MC*) и средних переменных издержек (*AVC*) представляют собой зеркальное отражение кривых предельного продукта (*MP*) и среднего продукта (*AP*) соответственно. Если предположить, что труд является единственным элементом переменных издержек, а цена труда (ставка заработной платы) остается постоянной, предельные издержки можно подсчитать путем деления ставки заработной платы на величину предельного продукта. Следовательно, когда предельный продукт растет, предельные издержки сокращаются; когда предельный продукт достигает максимума, предельные издержки принимают минимальное значение; а когда предельный продукт уменьшается, предельные издержки растут. Аналогичное соотношение связывает средний продукт и средние переменные издержки.

показатель предельных издержек отражает только те изменения издержек, которые вызываются колебаниями объема производства, тогда как постоянные издержки по определению независимы от объема производства. *(Ключевой вопрос 7.)*

Смещение кривых издержек

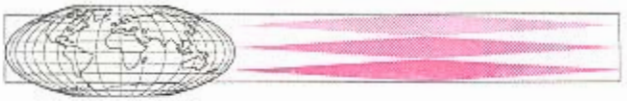
К смещению кривых издержек приводят изменения либо цены на ресурсы, либо технологии производств. Например, если бы постоянные издержки были выше, чем это предполагается в табл. 22-2, и составляли бы, скажем, 200 дол. вместо 100 дол., то кривая средних постоянных издержек на рис. 22-5 сместилась

бы вверх, а поскольку эти издержки представляют собой компонент средних общих издержек, то и кривая этих последних также помещалась 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 на 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 снизились бы все значения издержек, представленные в табл. 22-2. Например, если труд – единственный переменный ресурс, заработная плата равна 10 дол. в час, а средний продукт – 10 единицам, то средние переменные издержки составят 1 дол. Но если вследствие усовершенствования технологии производства средняя производительность труда вырастет до 20 единиц продукта, то средние переменные издержки снизятся до 0,5 дол. Вообще говоря, сдвиг вверх кривых производительности, изображенных в верхней части рис. 22-6, означает сдвиг вниз кривых издержек, изображенных в нижней части этого рисунка (см. «Международный ракурс» 22-1).

Краткое повторение 22-2

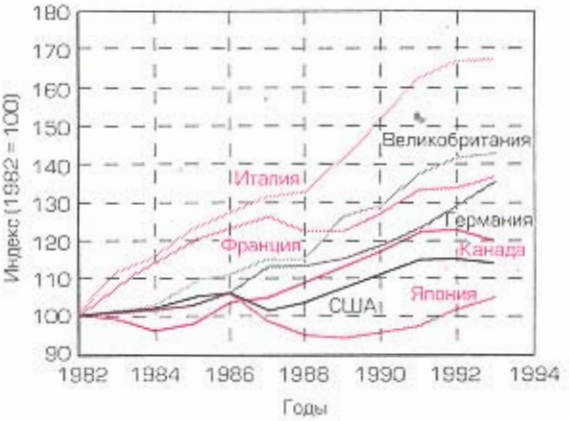
- Закон убывающей отдачи гласит, что по мере присоединения переменного ресурса (труда) к постоянному ресурсу (капиталу) достигается некоторая точка, сверх которой объем производства начинает расти убывающими темпами.
- В краткосрочном периоде общие издержки при любом объеме производства представляют собой сумму постоянных и переменных издержек.
- 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, 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.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 22-1

Удельные трудовые издержки в обрабатывающей промышленности отдельных стран

Трудовые издержки – заработная плата работников – составляют значительную долю средних общих издержек большинства фирм. В обрабатывающей промышленности США средние трудовые издержки растут, во многих случаях сдвигая кривые средних общих издержек вверх. Но в других странах трудовые издержки растут еще более быстрыми темпами.



Источник: Federal Reserve Bank of Cleveland. Economic Frends. November, 1994. P. 19.

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

В течение достаточно продолжительного периода времени и отрасль в целом, и входящие в нее отдельные фирмы способны внести все желательные изменения в структуру используемых ресурсов. Фирма в состоянии изменить производственные мощности своих предприятий: она 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 – покинуть ее. 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, ко-

торые предпринимает самостоятельная 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 себе промышленное предприятие с одним заводом, поначалу весьма скромных размеров, которое 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.

Рис. 22-7 наглядно описывает эту ситуацию применительно к пяти различным размерам предприятия. Кривая 1 отражает средние общие издержки самого маленького из пяти предприятий, а кривая 5 — самого большого. Строительство все более крупных заводов ведет к снижению минимальных удельных издержек вплоть до третьего по размеру предприятия. Однако дальнейшее расширение производственных мощностей сверх этой точки повлечет 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 себе возможно более низкие издержки в расчете на единицу продукта. При любом объеме производства меньше 20 единиц минимальные удельные издержки достигаются на предприятии 1. Однако, если объем продаж фирмы возрос сверх 20 единиц, но меньше 30 единиц, 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 единиц наименьшие удельные издержки обеспечивает предприятие 3. При объеме производства от 50 до 60 единиц для достижения наименьших удельных издержек следует строить более крупный завод — предприятие 4. А при объеме производства, превышающем 60 единиц, этой цели отвечает предприятие 5.

Наблюдая за этими приспособительными изменениями, можно заключить, что кривая долгосрочных средних общих издержек отдельной фирмы состоит из участков кривых краткосрочных средних общих издержек, соответствующих различным размерам предприятий, которые могут быть построе-

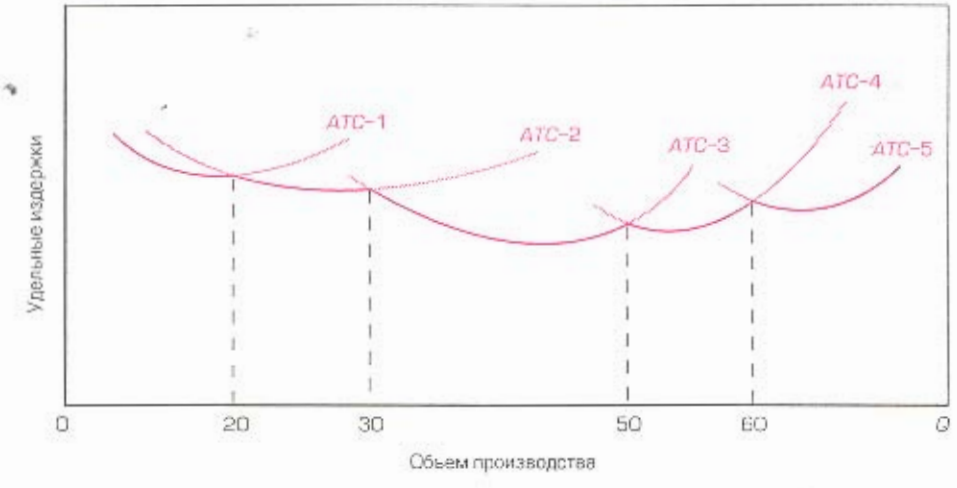


Рисунок 22-7. Кривая долгосрочных средних общих издержек: пять возможных размеров предприятия

Кривая долгосрочных средних общих издержек складывается из нескольких участков кривых краткосрочных издержек (1, 2 и т.д.) предприятий разных размеров, которые может выбрать для себя фирма. Каждая точка этой ломаной кривой показывает наименьшую величину удельных издержек для любого объема производства при условии, что фирма располагает достаточным временем, чтобы осуществить все желательные изменения производственных мощностей.

ны. *Кривая долгосрочных средних общих издержек показывает наименьшие удельные издержки для любого объема производства 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 часто называют, кривая выбора (или плановая кривая).

В большинстве видов производства возможности выбора размеров предприятия куда шире, чем предполагает наш пример: во многих отраслях они практически неограничены. А это значит, что самые малые изменения объема выпускаемой продукции (или объема продаж) со временем ведут к изменению размеров предприятия. Графически это выражается в бесконечном количестве кривых краткосрочных средних общих издержек, что показано на рис. 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.

Положительный и отрицательный эффекты масштаба

До сих пор мы исходили из того, что последовательное увеличение размеров предприятия в течение какого-то времени влечет за собой снижение удельных 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 надо подчеркнуть, что закон убывающей отдачи в данном случае *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. Тогда в чем же дело? Дугообразную форму кривой долгосрочных средних издержек можно объяснить тем, что экономисты называют положительным и отрицательным эффектами масштаба.

Положительный эффект масштаба. **Положительный эффект масштаба, или экономия за счет масштабов деятельности** (это явление еще называют *эффектом массового производства*), объясняет нисходящую часть кривой долгосрочных средних общих издержек (рис. 22-9а). По мере роста размеров предприятия вступает в действие ряд факторов, ведущих к снижению средних издержек производства.

1. Специализация труда. Расширение размеров предприятия способствует усилению специализации труда. Наем дополнительных работников означает, что функции могут быть поделены между ними все более и более дробно. Вместо того чтобы выполнять одновременно по нескольку различных производственных операций, каждый рабочий может теперь ограничиться одной-единственной функцией. В течение всего рабочего дня он может быть занят

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

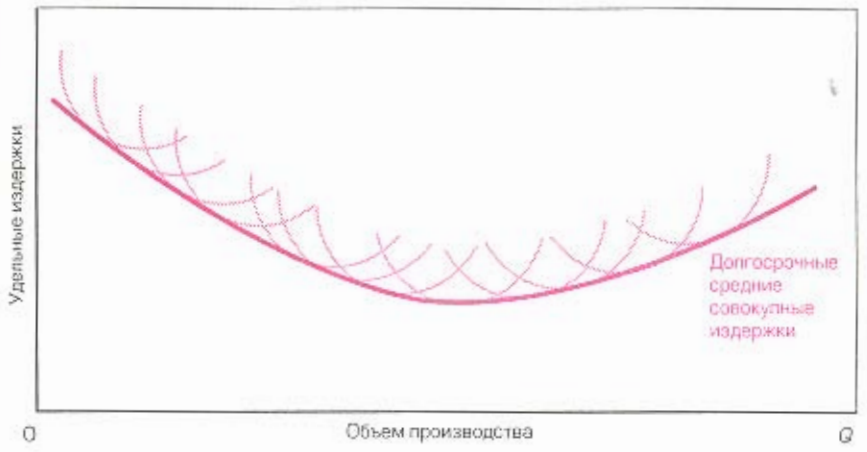


Рисунок 22-8. Кривая долгосрочных средних издержек: неограниченное количество размеров предприятия

Если число возможных размеров предприятия очень велико, то кривая долгосрочных средних издержек оказывается практически плавной. Вогнутая дугообразная форма кривой объясняется тем, что положительный эффект масштаба сменяется отрицательным эффектом масштаба.

именно той операцией, для выполнения которой наилучшим образом подходят его квалификация и навыки. На маленьких предприятиях квалифицированные работники нередко тратят до половины своего времени на выполнение заданий, не требующих никакой квалификации, что, разумеется, сопряжено с более высокими издержками производства.

Кроме того, возможность разделения трудовых операций, которую обеспечивает крупномасштабная деятельность, позволяет работникам достичь высокого профессионализма в выполнении возложенных на них функций. «Мастер на все руки», обремененный пятью или шестью трудовыми операциями, едва ли сумеет в полной мере освоить каждую из них. 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.

2. Специализация управленческого персонала. Крупномасштабное производство позволяет также лучше использовать труд управляющих благодаря его более глубокой специализации. Руководитель, способный управлять 20 рабочими, окажется недозагружен на малом предприятии, располагающем всего десятком работников. 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-управленца надлежащим образом. На маленьком предприятии специалист по сбыту может оказаться вынужденным делить свое время между различными областями управленческой деятельности – например, маркетингом, управлением трудовыми ресурсами и финансами. Расширение масштаба операций означает, что специалист по маркетингу сможет полностью посвятить себя контролю за сбытом и распределением продукции, тогда как для выполнения других управленческих функций будут дополнительно привлечены соответствующие специалисты. В конечном счете это приведет к повышению эффективности и снижению удельных издержек производства.

3. Эффективное использование капитала. Малые фирмы зачастую неспособны применять наиболее эффективное с технологической точки зрения производственное оборудование. Станки для производства многих видов продукции предлагаются на продажу лишь в очень крупных и крайне дорогостоящих комплектах. Более того, эффективное использование этого машинного оборудования требует значительных объемов производства. Значит, только крупные производители могут позволить себе приобрести и эффективно эксплуатировать лучшее оборудование.

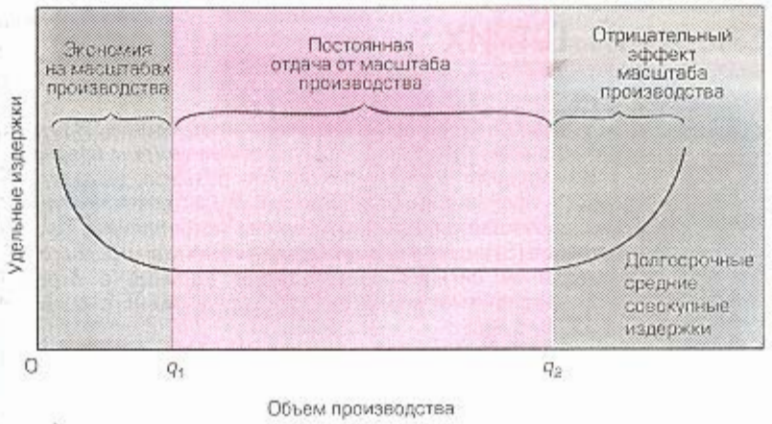
Так, в автомобилестроении наиболее совершенные методы производства предполагают использование на сборочных линиях робототехники и сложнейшего оборудования. Эффективная эксплуатация этого оборудования требует, по некоторым оценкам, объема производства от 200 тыс. до 400 тыс. автомобилей в год (см. гл. 26). Только очень крупные производители обладают возможностями купить и достаточно эффективно использовать такое оборудование. Мелкие же производители мечутся между двух огней. Производство автомобилей на другом оборудовании неэффективно и, следовательно, сопряжено с более высокими удельными издержками. Однако и альтернативный вариант – приобретение наиболее эффективного оборудования и недозагрузка его из-за малого объема производства – также неэффективен и дорогостоящ.

4. Производство побочных продуктов. Крупный производитель располагает более широкими возможностями для производства побочной продукции, чем малая фирма. Большой мясокомбинат изготавливает клей, удобрения, лекарственные препараты и множество других продуктов из тех отходов, которые более мелкий производитель выбросил бы за ненадобностью.

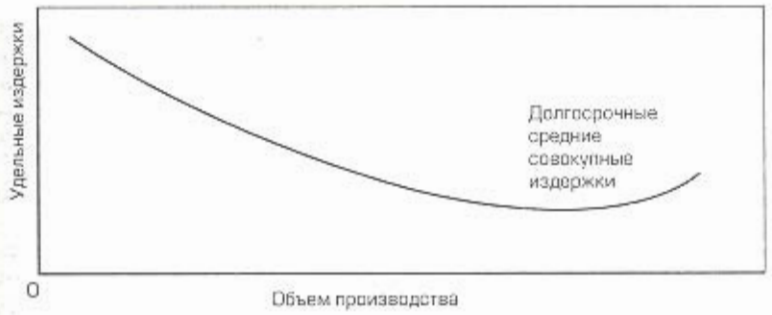
5. Другие факторы. Производство многих продуктов требует затрат на их проектирование, конструирование и разработку, а также некоторых иных «пусковых» затрат, которые приходится нести безотносительно к предполагаемым продажам. Эти затраты в расчете на единицу продукции сокращаются по мере расширения производства. Точно так же расходы на рекламу в расчете на один автомобиль, компьютер, музыкальный центр или ящик пива снижаются с увеличением выпуска этих продуктов.

Все эти технологические факторы – более высокий уровень специализации производственного и управленческого труда, возможность использовать наиболее эффективное оборудование и производить побочную продукцию и др. – способствуют снижению удельных издержек у тех производителей, которые способны расширять масштабы операций. К этому можно подойти и иначе: увеличение количества *всех* занятых ресурсов, скажем, на 10% повлечет за собой более чем пропорциональный прирост производства – допустим, на 20%. А это неизбежно приведет к снижению средних общих издержек.

В большинстве обрабатывающих отраслей США экономия за счет масштабов деятельности 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 большие производственные издержки и постоянно пребывают на грани разорения, а то и вовсе прекратили свое существование.



а)



б)

в)

Рисунок 22–9. Различные кривые долгосрочных средних издержек

а. Если положительный эффект масштаба исчерпывается довольно быстро, а отрицательный не проявляется до достижения чрезвычайно больших объемов производства, то долгосрочные средние общие издержки остаются неизменными на весьма продолжительном интервале горизонтальной оси, отражающей объем производства.

б. Если положительный эффект масштаба относительно устойчив и продолжителен, а отрицательный – отложен во времени, то кривая средних общих издержек понижается на продолжительном интервале горизонтальной оси, отражающей объем производства.

в. Если положительный эффект масштаба быстро исчерпывается и незамедлительно сменяется отрицательным эффектом, то минимальные удельные издержки достигаются при относительно малом объеме производства.

Отрицательный эффект масштаба. Однако со временем расширение предприятия *может* привести к увеличению затрат и, следовательно, к росту удельных издержек производства.

Основная причина **отрицательного эффекта масштаба** кроется в проблемах управления, связанных с организацией эффективной системы контроля и координации операций фирмы, когда она становится крупным производителем. На малом предприятии один-единственный руководитель в состоянии принимать все основные деловые решения. Благодаря небольшому размеру фирмы такой руководитель тесно связан непосредственно с производственным процессом, хорошо знаком со всеми операциями фирмы в целом, с легкостью воспринимает текущую информацию, полученную от подчиненных, и на этой основе способен принимать четкие и эффективные решения.

Однако эта благополучная картина меняет свои очертания по мере увеличения размеров фирмы. Между руководством и непосредственным производственным процессом возникает множество новых

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА И КОНЦЕНТРАЦИЯ В ОТРАСЛИ

Объяснима ли рыночная концентрация положительным эффектом масштаба?

Некоторые считают, что высокий уровень концентрации в отрасли – господство на том или ином рынке всего нескольких фирм – полностью объясняется положительным эффектом масштаба. Если кривая долгосрочных средних издержек фирмы понижается на значительном интервале объемов производства, то совокупное потребление продукта может обеспечить существование всего нескольких эффективных производителей (с минимальными удельными издержками). Эту ситуацию описывает рис. 22-9а.

Но результаты исследований свидетельствуют о том, что в большинстве случаев существующий уровень отраслевой концентрации *не* обеспечивается экономией за счет масштаба.

Для ряда отраслей, 12 из которых перечислены в приведенной ниже таблице, был определен минимальный эффективный размер предприятия, то есть наименьший размер, при котором удельные издержки будут минимальными. В столбце (2) объем производства, соответствующий каждому минимальному эффективному размеру, соотносится с объемом внутреннего потребления каждого продукта, что позволяет определить процентную долю совокупного потребления, которую обеспечивает самостоятельное предприятие минимального эффективного размера. Так, производитель сигарет минимального эффективного размера в состоянии обеспечить примерно 6,6% их внутреннего потребления.

Разделив совокупное внутреннее потребление (100%) на долю в этом потреблении, создаваемую каждым предприятием минимального эффективного размера, вы получите число эффективных предприятий, существование которых поддерживается данным уровнем потребления. Так, из столбца (3) видно, что имеющемуся объему внутреннего потребления сигарет соответствует наличие в отрасли 15 предприятий минимального эффективного размера (100%/6,6%).

В результате всего в нескольких отраслях – в производстве небольших дизельных двигателей, турбогенераторов, электромоторов и холодильников – для достижения экономии за счет масштабов деятельности требуется определенный уровень концентрации. В большинстве же представленных отраслей минимальные эффективные размеры предприятий весьма невелики по сравнению с величиной внутреннего рынка каждого продукта. Это означает, что положительный эффект масштаба *не может* служить основанием или оправданием высокого уровня концентрации в большинстве изученных отраслей. Тот факт, что 4 крупнейшие фирмы по производству пива в действительности обеспечивают 87% всего внутреннего потребления пива, а 4 крупнейших производителя сигарет контролируют 92% внутреннего рынка сигарет (см. табл. 26-1), оказывается необъяснимым только в рамках концепции положительного эффекта масштаба.

К анализу следует привлечь еще несколько факторов. Данные, приведенные в таблице, имеют отношение к экономии исключительно в сфере *производства*. Между тем существование фирм, владеющих несколькими предприятиями, и, следовательно, более высокий уровень промыш-

---

уровней управления, так что высший менеджмент все больше отдаляется от реальной повседневной деятельности фирмы. На крупномасштабном предприятии один человек уже не в состоянии собрать, усвоить и обобщить всю информацию, необходимую для принятия толковых и обоснованных решений. Руководителю приходится передавать властные полномочия бесконечному числу вице-президентов, вторых вице-президентов и дальше – на более низкие уровни. Разрастание управленческой иерархии вширь и вглубь порождает трудности обмена информацией, проблемы координации различных направлений деятельности, бюрократические препоны и весьма реальную вероятность того, что решения, принимаемые управляющими разных уровней, будут противоречить друг другу. 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. А в результате страдает эффективность и растут средние общие издержки.

Кроме того, на 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 – куда шире на крупном предприятии, чем на малом. И там, где условия благоприятствуют такому отчуждению и уклонению от работы, может потребоваться дополнительный персонал для надзора за работниками, что, разумеется, ведет к увеличению издержек.

И опять, иным образом это можно выразить так: увеличение объема *всех* занятых ресурсов, скажем, на 10% приведет к непропорциональному росту производства, скажем, на 5%, вследствие чего средние общие издержки повысятся. Отрицательный эффект масштаба отражает восходящая часть кривой долгосрочных издержек на рис. 22-9а.

Постоянная отдача от роста масштаба. В некоторых случаях интервал между объемом производства, при

Доля внутреннего производства, обеспечиваемая предприятием минимального эффективного размера

(1) Отрасль	(2) Доля предприятия минимального эффективного размера во внутреннем потреблении (в %)	(3) Число эффективных предприятий относительно внутреннего потребления
1. Производство дизельных двигателей (малого размера)	25,5	4
2. Производство турбогенераторов	23,0	4
3. Производство электромоторов	15,0	7
4. Производство холодильников	14,1	7
5. Производство синтетического вискозного волокна	11,1	9
6. Производство пассажирских автомобилей	11,0	9
7. Производство коммерческих самолетов	10,0	10
8. Производство сигарет	6,6	15
9. Производство типографской бумаги	4,4	23
10. Пивоварение	3,4	29
11. Производство велосипедов	2,1	48
12. Производство нефтепродуктов	1,9	53

Источник: Scherer F.M. Industrial Market Structure and Economic Perfomance. 2d ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1980. P. 96–97.

ленной концентрации по сравнению с представленным в столбце (3) таблицы, может быть оправдано иными преимуществами. К примеру, крупная фирма, объединяющая несколько предприятий, имеет возможность сэкономить на содержании аппарата управления, используя один и тот же штат бухгалтеров, юристов и финансистов для обслуживания всех своих предприятий. Точно так же фирма, в которую входит несколько предприятий, в состоянии обеспечить себе экономию в сфере рекламы, мобилизации денежного капитала и сбыта продукции. Вместе с тем правомерно допустить, что с некоторыми другими сторонами деятельности фирм, владеющих несколькими предприятиями, могут быть связаны излишние затраты, то есть отрицательный эффект масштаба. В любом случае, даже с учетом всех этих факторов, общий вывод остается прежним: уровень экономической концентрации во многих отраслях не поддается объяснению только экономией, обусловленной масштабами деятельности.

котором исчерпывается положительный эффект масштаба, и объемом производства, когда вступает в силу отрицательный эффект масштаба, бывает довольно значительным. Графически это показывает отрезок, соответствующий **постоянной отдаче от роста масштаба,** на протяжении которого средние долгосрочные издержки остаются неизменными. На рис. 22-9а – это отрезок q_1q_2 на горизонтальной оси, отражающей объем производства. В его пределах определенное увеличение объема *всех* занятых ресурсов – скажем, на 10% – вызывает пропорциональный прирост производства на те же 10%, то есть средние общие издержки не изменяются.

Пояснения и примеры. Жизнь дает немало примеров, иллюстрирующих и поясняющих положительный и отрицательный эффекты масштаба.

Учебники. Когда вы будете покупать себе учебники к следующему семестру, задержитесь в книжном магазине и сравните цены на базовые учебники (для начинающих) с ценами специальных книг, предназначенных для углубленного изучения того или иного предмета. Вас, возможно удивит, что учебник по основам экономики, рассчитанный на два семестра, стоит немногим дороже, а порой и дешевле, чем углубленный сложный учебник, рассчитанный на один семестр. Однако это истинная правда, несмотря на то что первый может оказаться страниц на 200 толще, да к тому же еще и многоцветным, а второй – средним по объему черно-белым изданием. В этом проявляется положительный эффект масштаба. Затраты на оформление, редактирование, печать при издании вводного и углубленного учебников мало чем различаются по величине – печатается ли 5 тыс. экземпляров (специальный учебник) или 100 тыс. экземпляров (вводный курс). Но затраты на базовый учебник распределяются на значительно большее число произведенных единиц, а это означает более низкие удельные издержки и относительно низкую цену одной книги.

Бомбардировщики Stealth. Понятие «эффект масштаба» затрагивалось даже при обсуждении ассигнований на национальную оборону США. Когда

Пентагон выступил с предложением создать флот из 132 бомбардировщиков *Stealth* модели B-2, издержки в расчете на один самолет оценивались в 580 млн дол. Но встречное предложение министра обороны о сокращении количества бомбардировщиков до 75 единиц привело к резкому удорожанию каждого самолета – до 800 млн дол. Это увеличение удельных издержек объясняется утратой экономии за счет масштабов производства, вызванной сокращением заказа. Большинство весьма значительных по размеру затрат на проектирование, конструирование, испытания самолета неизбежно сопутствуют разработке новой модели и не зависят от числа производимых единиц. И совершенно очевидно, что эти издержки в расчете на один самолет будут существенно ниже при крупных объемах производства.

General Motors. Руководители крупных корпораций говорят о реальных проявлениях отрицательного эффекта масштаба. Бывший президент *General Motors* (*GM*) подтверждает это на примере отделения компании, производящего модель «шевроле»:

> «*Chevrolet* – это такое гигантское чудовище, что вы можете сколько угодно месяцев держать его за хвост, но еще многие месяцы на другом его конце ничего не произойдет. Оно настолько огромное, что по-настоящему управлять им нет никакой возможности. Вам остается только следовать за ним по пятам».

Об аналогичном наблюдении «изнутри» рассказал и бывший вице-президент *General Motors:*

> «Одну из основных... проблем составляла деятельность производственного персонала. Он был задавлен многослойным аппаратом управления. Директор завода отчитывался перед управляющим на уровне города, который отчитывался перед региональным управляющим, который отчитывался перед управляющим всеми заводами компании, который отчитывался уже только передо мной, генеральным директором. В результате директор одного из заводов *Chevrolet*, расположенного в ближайшей ко мне восточной части Детройта, всего в нескольких милях от моего офиса, оказывался от меня на расстоянии нескольких световых лет, если судить по протяженности каналов управленческой отчетности».

Исследование автомобильной промышленности, предпринятое У. Адамсом и Дж. Броком[1] показало, что иерархическая и бюрократическая система управления, присущая крупным фирмам, подрывает эффективность их деятельности. По наблюдению исследователей, многие крупные и диверсифицированные фирмы в 80-х годах стали избавляться от своих отделений и филиалов именно для того, чтобы обеспечить эффективность управления, то есть устранить отрицательный эффект масштаба.

В последние годы *General Motors* – крупнейшая в мире корпорация – столкнулась с сокращением своей доли рынка и острой проблемой роста издержек (в сравнении с конкурентами). Затраты на оплату труда в *GM* в расчете на один автомобиль почти на 800 дол. больше, чем у компании *Ford*, и на 500 дол. превышают соответствующие издержки *Chrysler*. Для преодоления отрицательного эффекта масштаба *GM* предоставила каждому из своих отделений (*Chevrolet, Buick, Pontiac, Oldsmobile* и *Cadillac*) значительно бóльшую самостоятельность в принятии решений в области дизайна, проектирования и инженерной разработки, а также маркетинга своей продукции. Цель этой меры – сократить число звеньев в цепочке управления, через которую должно проходить каждое решение, с тем чтобы отделения могли быстрее и более точно реагировать на изменения технологии и потребительских вкусов. Для производства новой модели «сатурн» *GM* создала специальную компанию. А в конце 1994 г. *GM* объявила об организации групп по производству автомобилей разных типов – малолитражек, машин средних классов, автомобилей «люкс»; этот шаг был предпринят ради снижения издержек и максимального сокращения времени, необходимого для поставки на рынок новых автомобилей.

Слияния банков. Иногда случается так, что ожидаемого эффекта масштаба достичь не удается. Именно это сопутствовало многочисленным слияниям коммерческих банков в 80-х годах. Согласно распространенному мнению, консолидация банков, особенно тех, чьи рынки отчасти пересекаются, должна обеспечивать значительную экономию издержек. В этом случае некоторые отделения можно закрыть, а сэкономленные на их содержание средства использовать для объединения вспомогательных служб, таких, как компьютерная обработка данных, реклама, аудит, правовое обеспечение. Однако недавние исследования показали, что слияния банков в целом не повлекут за собой значительного сокращения издержек. Одно из возможных объяснений этому состоит в том, что долгосрочные издержки в банковской индустрии имеют такой же характер, какой показан на рис. 22-9а. А это означает, что по достижении банком средних размеров дальнейшее расширение не дает сколько-нибудь существенной экономии. В банковской сфере «больше» не обязательно значит «лучше» с точки зрения издержек.

[1] *Adams W. and Brock J. W.* The Bigness Complex. New York: Pantheon Books, 1986. Chap. 3 (две приведенные выше цитаты взяты из этой же книги).

Минимальный эффективный размер фирмы и структура отрасли

Положительный и отрицательный эффекты масштаба – важнейшие факторы, определяющие структуру отрасли. Понять это помогает концепция **минимального эффективного размера**, представляющего собой наименьший объем производства, при котором фирма в состоянии минимизировать свои долгосрочные средние издержки. На рис. 22-9а это $0q1$ единиц продукта. Из-за значительной протяженности интервала, на котором отдача от роста масштаба остается неизменной, фирма способна вновь достичь минимально возможных средних издержек, уже производя существенно больший объем продукции. Собственно, на отрезке q_1q_2 все фирмы показывают одинаковую эффективность. Поэтому нас не должно удивлять, что отрасль с подобным характером издержек «населяют» фирмы весьма разных размеров. В качестве примеров таких отраслей можно назвать индустрию моды, обработку и расфасовку мяса, производство мебели, деревообработку, производство мелких бытовых приборов и некоторые другие. 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.

Теперь сравните это 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 издержек понижается на протяжении значительного отрезка горизонтальной оси (соответствующего интервалу в объемах производства). Такова ситуация в автомобилестроительной, алюминиевой, сталелитейной и многих других отраслях тяжелой промышленности. Это означает, что при данном объеме потребительского спроса эффективное производство доступно лишь совсем немногим промышленным гигантам. Малые фирмы не в состоянии обеспечить минимального эффективного размера производства и потому нежизнеспособны. В крайней ситуации положительный эффект масштаба может оказаться достижим лишь вне размеров существующего рынка, что ведет к образованию так называемой естественной монополии (см. гл. 24). **Естественная монополия** – это такая рыночная ситуация, в которой удельные издержки сводятся к минимуму лишь тогда, когда данный продукт или услугу производит одна-единственная фирма.

Когда же положительный эффект масштаба непродолжителен, а отрицательный возникает очень быстро, то минимальный эффективный размер – это относительно небольшой объем производства, как показано на рис. 22-9в. 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 таких отраслях совсем маленькие фирмы оказываются столь же или даже более эффективными, чем крупные производства.

Из сказанного выше следует, что форма кривой долгосрочных средних издержек, которая определяется положительным и отрицательным эффектами масштаба, порой имеет решающее значение для структуры и уровня конкурентности данной отрасли. Является ли отрасль «конкурентной» (состоящей из относительно большого количества мелких фирм) или «концентрированной» (подчиненной господству нескольких крупных производителей) – это в некоторых случаях зависит от применяемой в отрасли технологии и, следовательно, от формы кривой средних долгосрочных издержек.

Однако, утверждая это, нужно проявлять осмотрительность, так как структура отрасли зависит не только от характера 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. В частности, раздел «Последний штрих» настоящей главы содержит эмпирические свидетельства того, что многие отрасли на самом деле гораздо больше концентрированны, то есть гораздо менее конкурентны, чем можно заключить исходя из концепции эффекта масштаба. *(Ключевой вопрос 10.)*

Краткое повторение 22–3

- Кривые долгосрочных средних издержек большинства фирм имеют вогнутую дугообразную форму, в которой проявляются положительный и отрицательный эффекты масштаба.
- Положительный эффект масштаба (экономия за счет масштабов деятельности) возникает вследствие большей специализации труда и управления, применения более эффективного оборудования и производства побочных продуктов из отходов основного производства.
- Отрицательный эффект масштаба порождают проблемы координации деятельности и обмена информацией, возникающие в крупных фирмах.
- Минимальный эффективный размер – это наименьший объем производства, при котором долгосрочные средние общие издержки фирмы минимальны.

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 самостоятельно используемые предприятием собственные ресурсы. Одним из элементов внутренних издержек является нормальная прибыль предпринимателя.

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 производства 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 производства; переменные же издержки изменяются параллельно с объемом производства. Общие издержки любого объема производства 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. Величина средних постоянных издержек непрерывно уменьшается по мере роста объема производства, поскольку фиксированная сумма издержек распределяется на все большее и большее число единиц продукта. Кривая средних издержек имеет вогнутую дугообразную форму, 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. 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 начале расширения малой фирмы действует положительный эффект масштаба. Более высокий уровень специализации труда и управления, возможность применения более производительного оборудования и более полная утилизация отходов в результате производства побочной продукции – все эти факторы содействуют получению экономии за счет масштабов деятельности. Отрицательный эффект масштаба возникает из-за сложности управления крупномасштабным производством. Относительная значимость для отрасли положительного и отрицательного эффектов масштаба нередко оказывает определяющее воздействие на ее структуру.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономические (альтернативные) издержки *(economic (opportunity) cost)*
Явные и скрытые (условно-расчетные) издержки *(explicit and implicit costs)*
Нормальная и экономическая прибыль *(normal and economic profits)*
Краткосрочный и долгосрочный периоды *(short run and long run)*

Закон убывающей отдачи *(law of diminishing returns)*
Совокупный, предельный и средний продукт (производительность) *(total, marginal and average product)*
Постоянные издержки *(fixed costs)*
Переменные издержки *(variable costs)*
Общие издержки *(total costs)*
Средние постоянные издержки *(average fixed costs)*
Средние переменные издержки *(average variable costs)*
Средние общие издержки *(average total costs)*
Предельные издержки *(marginal costs)*
Положительный эффект масштаба (экономия за счет масштабов деятельности) *(economies of scale)*
Отрицательный эффект масштаба *(diseconomies of scale)*
Постоянная отдача от роста масштаба *(constant returns of scale)*
Минимальный эффективный размер *(minimum efficient scale)*
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 по производству керамических изделий. Он нанимает одного помощника за 12 тыс. дол. в год, ежегодно платит по 5 тыс. дол. за аренду своей мастерской, да еще сырье ему обходится в 20 тыс. дол. в год. В производственное оборудование (гончарный круг, печь для обжига и проч.) Гомес вложил 40 тыс. дол. собственных средств, которые при ином размещении могли бы приносить ему 4 тыс. дол. годового дохода. Конкурент Гомеса предлагал ему рабочее место гончара с оплатой 15 тыс. дол. в год. Свой предпринимательский талант Гомес оценивает в 3 тыс. дол. годовых. Суммарный ежегодный доход от продажи керамики составляет 72 тыс. дол. Подсчитайте бухгалтерскую и экономическую прибыль фирмы Гомеса.*

3. Какие из перечисленных ниже изменений в составе производственных ресурсов относятся к краткосрочным, а 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? Постарайтесь ответить конкретно. «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 занятых (человек)	Совокупный продукт (в дол.)	Предельный продукт	Средний продукт
0	0	_____	_____
1	15	_____	_____
2	34	_____	_____
3	51	_____	_____
4	65	_____	_____
5	74	_____	_____
6	80	_____	_____
7	83	_____	_____
8	82	_____	_____

5. Почему в краткосрочном периоде все издержки делятся на постоянные и переменные? Определите, к какой категории издержек относятся следующие виды затрат: затраты на рекламу продукции; 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 не существует постоянных издержек; все издержки оказываются переменными». Объясните это утверждение.

6. Перечислите постоянные и переменные издержки, связанные с эксплуатацией собственного автомобиля. Предположим, что 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 дол., а переменные – показаны в приведенной ниже таблице. Заполните всю таблицу. Закончив работу, проверьте вычисления, обратившись к вопросу 4 в конце главы 23.*

Совокупный продукт (в ед.)	Общие постоянные издержки (в дол.)	Общие переменные издержки (в дол.)	Общие издержки (в дол.)	Средние постоянные издержки (в дол.)	Средние переменные издержки (в дол.)	Средние общие издержки (в дол.)	Предельные издержки (в дол.)
0		0					
1		45					
2		85					
3		120					
4		150					
5		185					
6		225					
7		270					
8		325					
9		390					
10		465					

а. Постройте кривые постоянных, переменных и общих издержек. Объясните, каким образом закон убывающей отдачи воздействует на форму кривых переменных и общих издержек.

б. Постройте кривые средних постоянных, средних переменных, средних общих и предельных издержек. 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 пересекает кривые средних переменных и средних общих издержек в точках их минимума.

в. Объясните, как изменится положение каждой из этих четырех кривых, если:

1) общие постоянные издержки составят не 60, а 100 дол.; 2) если общие переменные издержки окажутся на 10 дол. меньше при любом объеме производства.

8. Укажите, каким образом каждое из следующих событий повлияет на расположение: а) кривой предельных издержек; б) кривой средних переменных издержек; в) кривой средних постоянных издержек; г) кривой средних общих издержек промышленной фирмы (в каждом случае укажите направление сдвига на графике):

а) снижение налогов на имущество;

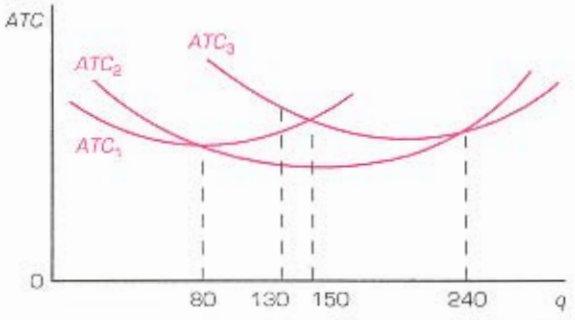
б) повышение номинальной заработной платы производственных рабочих;

в) снижение тарифов на электроэнергию;

г) повышение взносов за страхование производственного оборудования;

д) рост транспортных издержек.

9. Предположим, фирме доступны лишь три из возможных размеров предприятия (см. приведенный ниже график). Какой из этих размеров выберет фирма для производства: а) 50; б) 130; в) 160; г) 250 единиц 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».) Пользуясь концепцией минимального эффективного размера, объясните, какое количество жизнеспособных и эффективных фирм в состоянии «поддержать» та или иная отрасль? Можно ли объяснить рыночную концентрацию – наличие в отрасли малого числа фирм – положительным эффектом масштаба?

23

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА – ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Предыдущие главы (20–22) вооружили нас основными инструментами анализа, без которых невозможно понять, как определяется цена и объем производства продукта. Но решения фирм о ценообразовании и объеме производства во многом различаются в зависимости от характера отрасли, в которой действуют эти фирмы. Не существует такого понятия, как «средняя» или «типичная» отрасль. Предпринимательский сектор демонстрирует едва ли не бесконечное множество различных рыночных ситуаций, и здесь не встретишь двух одинаковых отраслей. На одном полюсе мы видим единственного производителя, господствующего на рынке; на другом обнаруживаем тысячи фирм, каждая из которых обеспечивает незначительную часть совокупного предложения на конкретном рынке. Между этими крайностями располагается почти безграничное число разных рыночных структур.

ЧЕТЫРЕ МОДЕЛИ РЫНКА

Любая попытка исследовать каждую отдельную отрасль экономики была бы невыполнимой задачей. Мы ставим перед собой более реалистичную цель – определить и обсудить несколько основных рыночных структур, или моделей. Таким образом, мы познакомимся с общим способом определения цены и объема производства, применимым к большинству типов рынка, которые характеризуют современную экономику.

Экономисты различают четыре довольно несхожие ситуации на рынке: 1) чистую конкуренцию; 2) чистую монополию; 3) монополистическую конкуренцию; 4) олигополию. В таком порядке мы и рассмотрим их в этой и следующих трех главах. Эти четыре модели рынка различаются, во-первых, числом фирм в отрасли, во-вторых, тем, какая продукция производится – стандартизированная или многообразная, и, в-третьих, тем, легко ли или трудно новым фирмам вступить в отрасль.

Сейчас мы вкратце перечислим основные характеристики этих четырех моделей (см. также табл. 23-1), а в дальнейшем подробно проанализируем каждую.

1. В условиях **чистой конкуренции** в отрасли одновременно действует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или арахис). Новые фирмы могут легко войти в отрасль.

2. На другом полюсе – **чистая монополия** (см. гл. 24), которая представляет собой рынок, где одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (такова, например, местная энергетическая компания). Проникновение в отрасль других фирм заблокировано, так что существующая там фирма и составляет всю отрасль. Поскольку в отрасли производится только один продукт, очевид-

но, что здесь отсутствует дифференциация продукции.

3. Монополистическая конкуренция (см. гл. 25) характеризуется сравнительно большим числом продавцов, которые производят многообразные продукты (женскую обувь, мебель, книги). Дифференциация служит основой для успешного продвижения товаров на рынок и обновления ассортимента. Вступить в отрасль с монополистической конкуренцией довольно просто.

4. Олигополия (см. гл. 26) отличается небольшим числом продавцов, и эта «немногочисленность» означает, что решения отдельных фирм о ценообразовании и определении объемов производства являются взаимозависимыми. Каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых ее конкурентами, и должна учитывать эти решения в своем собственном поведении, устанавливая цены и планируя производство. В подобных отраслях могут выпускаться стандартизированные (например, сталь или алюминий) или многообразные продукты (автомобили и компьютеры). Как правило, вступление в олигополистические отрасли – дело очень сложное.

Запомните эти характеристики, они приведены в табл. 23-1; к ним придется постоянно обращаться, когда мы займемся подробным изучением каждой модели.

На наш взгляд, полезно время от времени проводить различие между свойствами чисто конкурентного рынка и особенностями других основных рыночных структур – чистой монополии, монополистической конкуренции и олигополии. Для облегчения таких сравнений мы будем использовать термин **несовершенная конкуренция** в качестве общего определения всех рыночных структур, которые отклоняются от чисто конкурентной модели рынка.

ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ПОНЯТИЕ И СФЕРА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Давайте сосредоточим наше внимание на чистой конкуренции и начнем с определения.

1. Очень большое число фирм. Основной чертой чисто конкурентного рынка является наличие огромного множества независимо действующих продавцов, обычно предлагающих свои продукты на высокоорганизованном рынке. Примером служат рынки сельскохозяйственной продукции, фондовая биржа и рынок иностранных валют.

2. Стандартизированный продукт. Конкурирующие фирмы производят стандартизированную, или однородную, продукцию. При данной цене потребителю безразлично, у какого продавца покупать продукт. На конкурентном рынке продукты фирм *B*, *C*, *D*, *E* и т.д. рассматриваются покупателем как точ-

Таблица 23-1. Характерные черты четырех основных моделей рынка

	Модели рынка			
Признаки	*Чистая конкуренция*	*Монополистическая конкуренция*	*Олигополия*	*Чистая монополия*
Число фирм	Очень много	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальная, нет близких заменителей
Контроль над ценой	Отсутствует	Возможен, но в довольно узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью, значительной при тайном сговоре	Значительный
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, препятствия отсутствуют	Сравнительно легкие	Существенно затруднены	Блокировано
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Значительный упор на рекламу, товарные знаки, торговые марки и т.д.	Очень распространена, особенно при дифференциации продукта	Главным образом реклама и отношения с общественностью
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, автомобилей, сельскохозяйственного инвентаря, многих бытовых электроприборов	Местные предприятия коммунального хозяйства

ные аналоги продукта фирмы *A*. Вследствие стандартизации продукции отсутствуют основания для *неценовой конкуренции*, то есть конкуренции на базе различий в качестве продукции, рекламе или стимулировании сбыта.

3. Принимающие цену. На чисто конкурентном рынке *самостоятельным фирмам* доступен весьма незначительный контроль над ценой своего продукта. Это свойство – следствие двух предшествующих. В условиях чистой конкуренции каждая фирма производит настолько небольшую часть общего объема продукции, что ее увеличение или уменьшение не окажет ощутимого влияния на совокупное предложение и, следовательно, цену продукта.

Допустим, в отрасли действуют 10 тыс. конкурирующих фирм, каждая из которых выпускает по 100 единиц продукта. Совокупное предложение, таким образом, составляет 1 млн единиц. Теперь предположим, что одна из этих 10 тыс. фирм сокращает свое производство до 50 единиц. Скажется ли это на цене? Нет. И причина ясна: сокращение выпуска одной фирмой оказывает почти незаметное воздействие на совокупное предложение – точнее, общая величина предложения уменьшается с 1 млн до 999 950 единиц. Это очевидно недостаточное изменение совокупного предложения, для того чтобы заметно повлиять на цену продукции. Короче говоря, самостоятельный конкурирующий производитель выступает в роли **принимающего цену**; конкурентная фирма не в состоянии устанавливать рыночную цену, она может только приспосабливаться к ней.

Это означает, что отдельный конкурирующий производитель находится во власти рынка; цена продукта есть заданная величина, на которую производитель не оказывает никакого влияния. Фирма продаст свой продукт по одной и той же цене как при большем, так и при меньшем объеме производства. Запрашивать цену выше существующей рыночной бесполезно: покупатели ничего не купят у фирмы по цене 2,05 дол., если ее 9999 конкурентов продают идентичный продукт или его точный заменитель по 2 дол. за единицу. И наоборот, поскольку фирма *A* в состоянии продать сколько угодно своей продукции по 2 дол. за единицу, у нее нет никаких причин назначать более низкую цену, например 1,95 дол., ведь, поступи она так, это привело бы к сокращению ее прибылей.

4. 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 сбыту их продукции на конкурентных рынках.

Уместность. Чистая конкуренция на практике встречается довольно редко. Это не означает, однако, что анализ конкурентного рынка – неуместное логическое упражнение.

1. Существует несколько отраслей, более близких к конкурентной модели, чем любой другой рыночной структуре. Например, многие особенности американского сельского хозяйства легче понять, зная, как функционируют конкурентные рынки.

2. Чистая конкуренция представляет собой простейшую ситуацию, к которой применимы понятия «доход» и «издержки», введенные в предыдущих главах. Чистая конкуренция служит ясной многозначной отправной точкой для любого обсуждения вопросов ценообразования и определения объема производства.

3. Функционирование чистой конкурентной экономики дает нам образец, или стандарт, с которым можно сравнивать и по которому можно оценивать эффективность реальной экономики.

Короче говоря, чистая конкуренция – это модель рынка, которая помогает понять и оценить значение явлений реальной жизни.

Наш анализ чистой конкуренции преследует четыре важнейшие цели. Сначала мы изучим спрос с точки зрения конкурентного продавца. Затем мы рассмотрим, как конкурентный производитель приспосабливается к рыночной цене в краткосрочном периоде. Далее, исследуем природу долгосрочных изменений и приспособлений в конкурентной отрасли. Наконец, мы дадим оценку эффективности конкурентных отраслей с точки зрения общества в целом.

СПРОС НА ПРОДУКТ КОНКУРЕНТНОГО ПРОДАВЦА

Поскольку доля каждой конкурентной фирмы в общем объеме предложения незначительна, отдельная фирма неспособна ощутимо воздействовать на рыночную цену, которая устанавливается на основе взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения. Конкурентный производитель *не имеет* собственной ценовой политики, то есть возможности регулировать цену. Он скорее может лишь приспосабливаться к рыночной цене, которую вынужден рассматривать как заданную величину, определяемую рынком. Конкурентный продавец выступает в роли *принимающего цену*, а не того, кто формирует цены.

Совершенно эластичный спрос

Подчеркнем особо, что кривая спроса на продукт отдельного конкурентного производителя *совершенно эластична*. Данные столбцов (1) и (2) табл. 23-2

Таблица 23-2. Спрос на продукт самостоятельной фирмы и ее доход в условиях чистой конкуренции

Спрос на продукт фирмы и средний доход		*Доход (в дол.)*	
(1) Цена продукта (средний доход) (в дол.)	*(2) Величина спроса (продано продукта) (в ед.)*	*(3) Валовой доход*	*(4) Предельный доход*
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	131

описывают кривую совершенно эластичного спроса при рыночной цене, равной 131 дол. Фирма не в состоянии добиться более высокой цены, ограничивая объем выпуска; не нуждается она и в более низкой цене для увеличения объема продаж.

Мы отнюдь *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-то деле кривые совокупного спроса на большинство сельскохозяйственных продуктов совершенно не эластичны, даже несмотря на то, что сельское хозяйство – наиболее конкурентная отрасль американской экономики. Тем не менее кривая спроса на продукцию *самостоятельной фирмы* в чисто конкурентной отрасли совершенно эластична.

Различие объясняется следующим образом. Для отрасли, то есть для всех фирм, производящих определенный продукт, объем продаж может быть увеличен только путем снижения цены этого продукта. Все фирмы, действуя независимо, но одновременно, могут повлиять – и действительно влияют – на общий объем предложения и, следовательно, на рыночную цену. Однако это не относится к самостоятельной фирме. Если *один-единственный* производитель увеличивает или сокращает выпуск при неизменных объемах производства у всех других конкурирующих фирм, это не оказывает сколько-нибудь существенного влияния на общий объем предложения и рыночную цену. Следовательно, кривые спроса и продаж самостоятельной фирмы совершенно эластичны, как показано на рис. 23-1 и 23-7а. Вот реальный пример неправомерного обобщения: то,

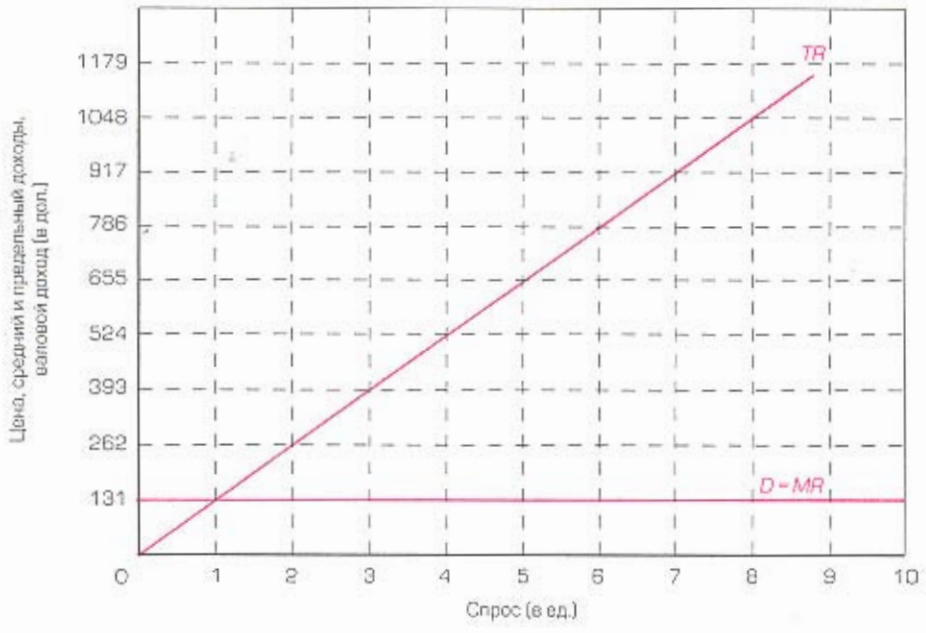


Рисунок 23-1. Спрос на продукт фирмы, ее предельный и валовой доходы в условиях чистой конкуренции

Поскольку фирма в состоянии продавать дополнительные единицы продукта по неизменной цене, кривая ее предельного дохода (*MR*) в условиях чистой конкуренции совпадает с кривой ее совершенно эластичного спроса (*D*). Кривая валового дохода фирмы (*TR*) имеет вид восходящей прямой.

что верно для отрасли или группы фирм (нисходящая, менее эластичная, чем совершенно эластичная кривая спроса), *неверно* для самостоятельной фирмы (совершенно эластичная кривая спроса).

Средний, валовой и предельный доход

Очевидно, что кривая спроса на продукцию фирмы является в то же время кривой дохода. То, что в столбце (1) табл. 23-2 обозначено как цена на единицу продукта для покупателя, представляет собой выручку от продажи единицы продукта, или **средний доход** продавца. Утверждение о том, что покупатель должен заплатить цену 131 дол. за единицу продукта, тождественно следующему тезису: выручка от продажи единицы продукта, или средний доход, полученный продавцом, составляет 131 дол. Цена и средний доход – это одно и то же, но с разных точек зрения.

Валовой доход при любом объеме продаж можно легко определить путем умножения цены на соответствующее количество продукции, которое фирма способна продать. Умножьте данные столбца (1) на данные столбца (2) и получите результат, помещенный в столбце (3). В данном случае валовой доход увеличивается на постоянную величину – 131 дол. – с каждой дополнительной единицы продаж. Каждое проданное изделие прибавляет к валовому доходу свою цену.

Всякий раз, когда фирма планирует какое-либо изменение объема производства, ее интересует, как *изменится* доход в результате этого сдвига в выпуске. Каким будет дополнительный доход от продажи еще одной единицы продукта? **Предельный доход** есть изменение валового дохода, то есть добавочный доход, который является результатом продажи еще одной единицы продукта. Как показано в столбце (3) табл. 23-2, валовой доход равен нулю, когда продано нуль единиц продукта. Первая проданная единица увеличивает валовой доход с нуля до 131 дол. Предельный доход – увеличение валового дохода в результате продажи первой единицы продукта – составляет, следовательно, 131 дол. Вторая проданная единица увеличивает валовой доход со 131 до 262 дол., то есть предельный доход опять составит 131 дол. В столбце (4) вы заметите, что предельный доход есть постоянная величина, равная 131 дол., поскольку именно на такую неизменную величину возрастает валовой доход по мере каждой дополнительной единицы продукта.

В условиях чистой конкуренции цена продукта для отдельной фирмы является постоянной; добавочные единицы, следовательно, могут быть проданы без понижения цены. Это означает, что каждая дополнительная единица продаж присоединяет к валовому доходу свою цену – в данном случае 131 дол., и предельный доход представляет собой это приращение валового дохода. Предельный доход в условиях чистой конкуренции постоянный просто потому, что дополнительные единицы продукта могут быть проданы по неизменной цене. *(Ключевой вопрос 3.)*

Графическая иллюстрация

Кривая спроса на продукт конкурентной фирмы и кривые ее валового и предельного доходов изображены графически на рис. 23-1. Кривая спроса, или среднего дохода, является совершенно эластичной. Кривая предельного дохода совпадает с кривой спроса, потому что цена продукта для конкурентной фирмы – величина постоянная. Каждая добавочная единица продаж увеличивает валовой доход на 131 дол. Графически он принимает форму прямой, идущей вправо вверх. Наклон этой прямой постоянен, поскольку постоянен предельный доход.

Краткое повторение 23-1

- Чисто конкурентная отрасль состоит из большого числа фирм, производящих однородный продукт, и никаких существенных препятствий для вступления в такую отрасль не существует.
- Кривая спроса на продукт конкурентной фирмы совершенно эластична по отношению к рыночной цене.
- Кривые предельного и среднего доходов конкурентной фирмы в точности совпадают с кривой спроса на ее продукт; валовой доход увеличивается на цену продукта с каждой дополнительно проданной единицей.

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ: ДВА ПОДХОДА

В краткосрочном периоде производственные мощности конкурентной фирмы фиксированы, и она может максимизировать свои прибыли (или минимизировать убытки), лишь изменяя количество используемых переменных ресурсов (материалов, труда и т.п.). Ее экономическая прибыль определяется как разность между валовым доходом и общими издержками. Это, по сути, и указывает нам направление дальнейшего исследования. Для того чтобы установить объем производства фирмы, максимизирующий ее прибыль, нужно свести воедино данные о доходе из предыдущего раздела этой главы и данные об издержках из главы 22.

Существуют два подхода к определению объема производства, 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. Чтобы лучше понять, как определяется объем производства в условиях чистой конкуренции, мы разберем оба подхода, уделяя основное внимание второму из них. А для большей наглядности мы проиллюстрируем и тот и другой подходы в табличной и графической формах.

Принцип сопоставления валового дохода с общими издержками

Сталкиваясь с 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, то в каком количестве? 3. Какую прибыль (или убыток) это принесет?

На первый взгляд, ответ на вопрос 1 кажется очевидным: «Производить следует, если это сулит прибыль». Но на практике дело обстоит куда сложнее. В краткосрочном периоде общие издержки фирмы делятся на постоянные и переменные. Постоянные издержки должны быть полностью оплачены даже в том случае, когда фирма уже прекратила свое существование. И если фирма ничего не производит, то в краткосрочном периоде она несет убытки, равные ее постоянным издержкам. Это означает, что, хотя фирма, возможно, не в состоянии получить прибыль ни при каком объеме выпуска, она все же могла бы заниматься производством, если бы ей удалось нести меньшие убытки, чем те постоянные издержки, которые ей так или иначе пришлось бы возмещать в случае закрытия. Таким образом, правильный ответ на вопрос: «Следует ли вообще что-либо производить?» – должен звучать так: *«В краткосрочном периоде фирме следует заниматься производством, если она способна: 1) либо получать прибыль; 2) либо нести убыток ниже ее постоянных издержек»*.

Итак, допустим, фирма *будет* что-либо производить. Тогда уместно задать второй вопрос: «Сколько продукта должно быть произведено?» Ответ здесь совершенно очевиден: *«В краткосрочном периоде фирме следует производить такой объем продукции, при котором она максимизирует прибыли или минимизирует убытки»*.

Теперь давайте исследуем три случая, которые демонстрируют истинность этих двух выводов, и ответим на наш третий вопрос, показывая, как можно вычислить прибыли и убытки. В первом случае фирма максимизирует свои прибыли посредством производства. Во втором – фирма таким же образом минимизирует свои убытки. В третьем случае фирма минимизирует убытки путем закрытия. Во всех трех случаях мы воспользуемся одними и теми же данными об издержках в краткосрочном периоде и исследуем производственные решения фирмы, сталкивающейся с тремя различными ценами на продукт.

Случай максимизации прибыли. Нам уже знакомы данные об издержках, на которых строятся эти примеры. Столбцы (2)–(4) табл. 22-3 воспроизводят данные о постоянных, переменных и общих издержках, рассчитанные в табл. 22-2. Допустив, что рыночная цена составляет 131 дол., мы можем вывести валовой доход для каждого объема производства, просто умножая его на цену, как мы делали в

Таблица 23-3. Объем производства, максимизирующий прибыль фирмы в условиях чистой конкуренции: принцип сопоставления валового дохода с общими издержками (при ценах 131, 81, 71 дол.)

				Цена 131 дол.		Цена 81 дол.		Цена 71 дол.	
(1) Совокупный продукт (в ед.)	(2) Совокупные постоянные издержки (в дол.)	(3) Совокупные переменные издержки (в дол.)	(4) Общие издержки (в дол.)	(5) Валовой доход (в дол.)	(6) Прибыль (в дол.)	(7) Валовой доход (в дол.)	(8) Прибыль (в дол.)	(9) Валовой доход (в дол.)	(10) Прибыль (в дол.)
0	100	0	100	0	−100	0	−100	0	**−100**
1	100	90	190	131	− 59	81	−109	71	−119
2	100	170	270	262	− 8	162	−108	142	−128
3	100	240	340	393	+ 53	243	− 97	213	−127
4	100	300	400	524	+124	324	− 76	284	−116
5	100	370	470	655	+185	405	− 65	355	−115
6	100	450	550	786	+236	486	**− 64**	426	−124
7	100	540	640	917	+277	567	− 73	497	−143
8	100	650	750	1048	+298	648	−102	568	−182
9	100	780	880	1179	**+299**	729	−151	639	−241
10	100	930	1030	1310	+280	810	−220	710	−320

табл. 23-2. Эти данные представлены в столбце (5). Затем в столбце (6) приводятся значения прибыли или убытка при каждом объеме производства, вычисленные путем вычитания общих издержек (столбец 4) из валового дохода (столбец 5). Теперь у нас есть все данные, необходимые для ответа на три вопроса.

Следует ли фирме производить продукт? Да, поскольку таким образом она может получить прибыль. Сколько продукта нужно производить? Девять единиц, так как столбец (6) сообщает нам, что при таком объеме производства экономическая прибыль достигает максимального значения. Таким образом, какой будет величина прибыли в **случае максимизации прибыли**? Ответ: 299 дол.

На рис. 23-2а сопоставление валового дохода с общими издержками представлено графически. Валовой доход изображен в виде прямой, поскольку в условиях чистой конкуренции производство (продажа) каждой дополнительной единицы продукта добавляет к валовому доходу одну и ту же величину – цену этой единицы (см. табл. 23-2).

Общие издержки возрастают с ростом производства: его расширение требует большого количества ресурсов. Но темпы увеличения общих издержек различаются в зависимости от уровня эффективности фирмы. В частности, данные об издержках отражают действие закона убывающей отдачи, описанного в главе 22. С течением времени темпы роста общих издержек постепенно замедляются, если фирма использует свои постоянные ресурсы более эффективно. Потом, через некоторое время, валовые издержки начинают увеличиваться ускоренными темпами вследствие неэффективности, которая сопутствует чрезмерной эксплуатации оборудования фирмы.

Сравнивая общие издержки с валовым доходом на рис. 23-2а, мы отмечаем, что **точка безубыточности** (нормальной прибыли) соответствует производству примерно двух единиц продукта. И если бы наши данные охватывали более 10 единиц продукта, то другая такая же точка оказалась бы там, где общие издержки вновь сравняются с валовым доходом, как показано на рис. 23-2а. Любое производство за пределами этих точек принесет экономическую прибыль. Максимальная прибыль достигается там, где разница (по вертикали) между валовым доходом и валовыми издержками наиболее велика. Для наших конкретных данных – это производство девяти единиц продукта, а соответствующая максимальная прибыль равна 299 дол.

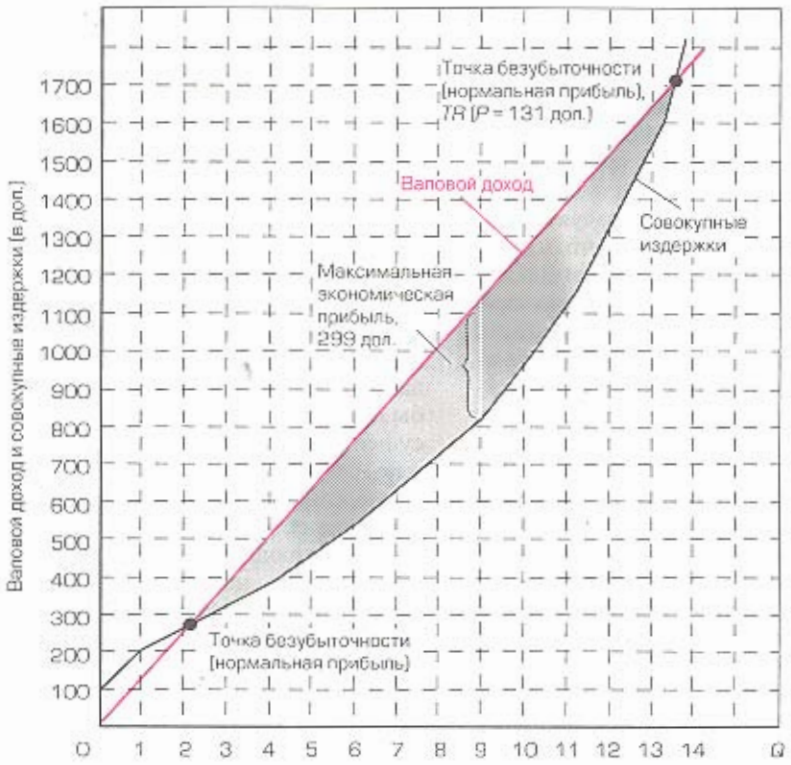
Случай минимизации убытков. Если издержки остаются неизменными, фирма может не суметь получить экономическую прибыль, когда рынок устанавливает цену значительно ниже 131 дол. Предположим, рыночная цена равна всего 81 дол. Как показано в столбце (8) табл. 23-3, при этой цене производство любого объема повлечет за собой убытки. Но фирма не прекратит свою деятельность, потому что, продолжая производство, она может понести значительно меньший убыток, чем потеря 100 дол. постоянных издержек, которая была бы неизбежна при закрытии фирмы, то есть при нулевом объеме производства. В частности, в этом **случае минимизации убытков** производство шести единиц продукта обеспечит фирме наименьший убыток в размере 64 дол., что, очевидно, выгоднее утраты 100 дол. при нулевом производстве – закрытии фирмы. Производя 6 единиц продукта, фирма получает 486 дол. валового дохода – вполне достаточно для того, чтобы покрыть свои переменные издержки (450 дол.) и существенную долю – 36 дол. – постоянных издержек, равных 100 дол.

Вообще говоря, всегда, когда валовой доход превосходит совокупные переменные издержки, фирма будет продолжать производство, поскольку может оплатить некоторую часть своих постоянных издержек из этого дохода. В случае же закрытия фирмы все ее постоянные издержки предпринимателю придется оплачивать из собственного кармана. При производстве хоть какого-то количества продукции убытки фирмы будут меньше ее постоянных издержек. Обратите внимание на то, что подобная ситуация складывается при нескольких разных объемах производства, но лишь выпуск 6 единиц продукта сводит убытки к минимуму.

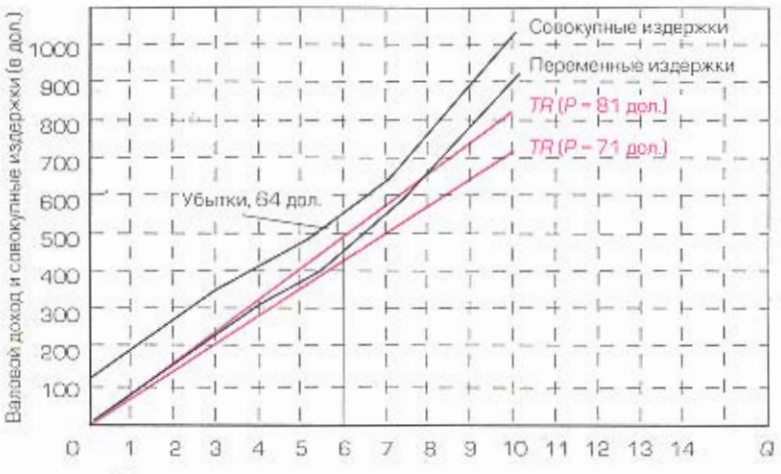
Случай закрытия. Предположим, наконец, что рыночная цена составляет ровно 71 дол. Как ясно показывает столбец (10) табл. 23-3, при данных издержках в краткосрочном периоде производство любого объема сопряжено с убытками, превышающими 100 дол. постоянных издержек, которые фирма потеряет, прекратив свое существование. Из этого следует, что **в случае закрытия** фирма минимизирует свои убытки путем остановки производства, то есть при нулевом выпуске.

На рис. 23-2б случаи минимизации убытков и закрытия представлены графически. В случае минимизации убытков линия валового дохода *TR* (цена $P = 81$ дол.) превышает совокупные переменные издержки на максимальную величину при производстве 6 единиц продукта. Здесь валовой доход равен 486 дол., и фирма покрывает все свои переменные издержки в размере 450 дол., а также 36 дол. постоянных издержек. Минимальный убыток фирмы, составляющий 64 дол., очевидно, предпочтительнее потери 100 дол. постоянных издержек в случае закрытия.

В случае закрытия линия валового дохода *TR* (цена $P = 71$ дол.) расположена ниже кривой совокупных переменных издержек во всех точках, то есть не существует объема производства, при котором



а) Случай максимизации прибыли



а) Случай максимизации прибыли

Рисунок 23-2. Случаи максимизации прибыли, минимизации убытков и закрытия фирмы, показанные с применением принципа сопоставления валового дохода с общими издержками

Прибыли фирмы достигают максимального значения на рис. а при таком объеме производства, когда валовой доход превышает общие издержки на максимальную величину. Фирма минимизирует свои убытки на рис. б, производя такой объем продукции, при котором общие издержки превосходят валовой доход на наименьшую величину. Однако, если не существует такого объема производства, при котором валовой доход превышает совокупные переменные издержки, фирма сводит свои убытки к минимуму, в краткосрочном периоде прекращая свою деятельность (закрываясь).

могут быть покрыты переменные издержки. Следовательно, занимаясь производством, фирма несла бы убытки сверх своих постоянных издержек. Лучший выбор фирмы в подобных обстоятельствах – закрыться и оплатить потерю 100 дол. постоянных издержек из собственного кармана.

Краткое повторение 23-2

- В краткосрочном периоде фирме следует заниматься производством, если она в состоянии получать прибыль или нести убыток, меньший по величине, чем ее совокупные постоянные издержки.
- Прибыль достигает максимального значения, когда валовой доход превосходит общие издержки на наибольшую величину.
- Убытки минимизируются, когда общие издержки превышают валовой доход на минимальную величину, которая несколько меньше совокупных постоянных издержек.
- Если убытки при всех объемах производства превосходят совокупные постоянные издержки, то в краткосрочном периоде фирме следует прекратить свою деятельность (закрыться).

Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками

Альтернативный подход, используемый для принятия решений о том, какой объем продукции конкурентная фирма должна предложить на рынке по любой возможной цене, состоит в определении и сравнении величин, которые каждая *дополнительная* единица продукта добавляет к валовому доходу и общим издержкам. Иначе говоря, фирме следует сопоставлять *предельный доход (MR)* и *предельные издержки (MC)* производства каждой последующей единицы продукта. Любую единицу продукта, предельный доход от которой превышает связанные с ней предельные издержки, следует производить, поскольку от продажи каждой такой единицы фирма получает больше дохода, чем добавляет к издержкам, производя эту единицу. Следовательно, такая единица продукта увеличивает совокупные прибыли или сокращает убытки. Точно так же, если предельные издержки производства единицы продукта превышают порождаемый ею предельный доход, фирме следует отказаться от выпуска этой единицы. Она добавит больше к издержкам, чем к доходу; такая единица продукта не окупит себя.

Правило равенства дохода и предельных издержек. 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 относительно велик, растущие предельные издержки со временем превзойдут предельный доход. Очевидно, что для максимизации прибыли следует избегать производства продукта в таких объемах, которые попадают в этот интервал.

Разделяет эти два интервала в объемах производства особая точка, где предельный доход равен предельным издержкам. Эта точка – ключ к определению объема производства: *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 производства, при котором предельный доход и предельные издержки были бы в точности равны. В подобных обстоятельствах фирме следует производить последнюю целую единицу продукта, для которой предельный доход больше предельных издержек.

Три отличительные черты. Три отличительные черты этого правила заслуживают внимательного изучения.

1. Правило основано на предпосылке, что фирма предпочтет производить, нежели закрыться. Короче говоря, мы заметим, что предельный доход должен быть равен средним переменным издержкам или превышать их, в противном случае фирма сочтет более предпочтительным закрыться, чем производить объем продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

2. Правило равенства предельного дохода и предельных издержек является точным ориентиром максимизации прибыли всех фирм, независимо от того, являются ли они чисто конкурентными, монополистическими, монополистически конкурентными или олигополистическими. Применение правила *не ограничивается* особым случаем чистой конкуренции.

3. Применительно к чисто конкурентной фирме правило равенства предельного дохода и предельных издержек можно сформулировать в несколько иной форме. Цена продукта определяется рыночными силами предложения и спроса; и, хотя при данной цене конкурентная фирма может продавать сколь угодно много или сколь угодно мало, она не в состоянии манипулировать самой ценой. Пользуясь специальной терминологией, можно сказать, что кривая спроса на продукт конкурентного продавца или его продаж совершенно эластична к текущей рыночной цене. Вследствие этого цена продукта и

Таблица 23-4. Объем производства, максимизирующий прибыль фирмы в условиях чистой конкуренции: принцип равенства предельного дохода и предельных издержек при цене 131 дол.

(1) Совокупный продукт (в ед.)	(2) Средние постоянные издержки (в дол.)	(3) Средние переменные издержки (в дол.)	(4) Средние общие издержки (в дол.)	(5) Предельные издержки (в дол.)	(6) Цена = Предельный доход (в дол.)	(7) Общая экономическая прибыль (+) или убыток (–) (в дол.)
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

предельный доход равны; то есть каждая проданная дополнительно единица продукта добавляет свою цену к валовому доходу, как показано в табл. 23-2 и на рис. 23-1. Таким образом, в условиях чистой конкуренции – и *только* при чистой конкуренции – на место предельного дохода в правиле равенства мы можем подставить цену, так что оно будет звучать следующим образом: *чтобы максимизировать прибыли или минимизировать убытки, конкурентной фирме следует придерживаться такого объема производства, при котором цена равна предельным издержкам (P = MC)*. Это **правило равенства цены и предельных издержек** *(P = MC)* представляет собой просто частный случай правила равенства предельного дохода и предельных издержек *(MR = MC)*.

Теперь давайте применим правило равенства предельного дохода и предельных издержек, или, поскольку мы рассматриваем чистую конкуренцию, правило равенства цены и предельных издержек, используя те же три цены, как и при сопоставлении валового дохода с общими издержками.

Случай максимизации прибыли. Табл. 23-4 воспроизводит данные об удельных и предельных издержках из табл. 22-2. Данные о предельных издержках приведены в столбце (5) табл. 23-4, и мы сравниваем их с ценой (равной предельному доходу) для каждой единицы продукта. Предположим для начала, что рыночная цена и, следовательно, предельный доход равны 131 дол., как показано в столбце (6).

Каков максимизирующий прибыль объем производства? Легко увидеть, что каждая единица продукта до девятой включительно добавляет к валовому доходу больше, чем к валовым издержкам. Так что цена, или предельный доход, превосходит предельные издержки для всех первых девяти единиц продукта. Следовательно, каждая из этих единиц, наращивает прибыли фирмы, и ее следует производить. Однако десятая единица не будет произведена, потому что она добавила бы больше к издержкам (150 дол.), чем к доходу (131 дол.).

Исчисление прибыли. Уровень экономических прибылей, полученных фирмой, можно легко подсчитать на основе данных об удельных издержках. Умножая цену (131 дол.) на объем производства (9 ед.), мы находим, что валовой доход составляет 1179 дол. Общие издержки, равные 880 дол., вычисляются путем умножения средних общих издержек (97,78 дол.) на объем производства (9 ед.)[1]. Разность в размере 299 дол. (1179 дол. – 880 дол.) и составляет экономическую прибыль.

Иначе экономическую прибыль можно вычислить, определив прибыль *на единицу продукта* путем вычитания средних общих издержек (97,78 дол.) из цены продукта (131 дол.), а затем умножив эту разность (прибыли на единицу в размере 33,22 дол.) на объем производства (9 ед.) Проверяя числовые значения, помещенные в столбце (7) табл. 23-4, вы обнаружите, что каждый объем производства, отличный от того, который признан наиболее прибыльным на основе равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек, либо сопряжен с убытками, либо обеспечивает прибыли ниже 299 дол.

[1] В большинстве случаев данные об удельных издержках округляются. Следовательно, экономические прибыли, вычисленные на их основе, как правило, на несколько центов отличаются от прибылей, определенных на базе принципа сопоставления валового дохода с общими издержками. Здесь мы игнорируем эту разницу в несколько центов, и потому наши ответы в точности совпадают с результатами, полученными на основе принципа сопоставления валового дохода с общими издержками.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

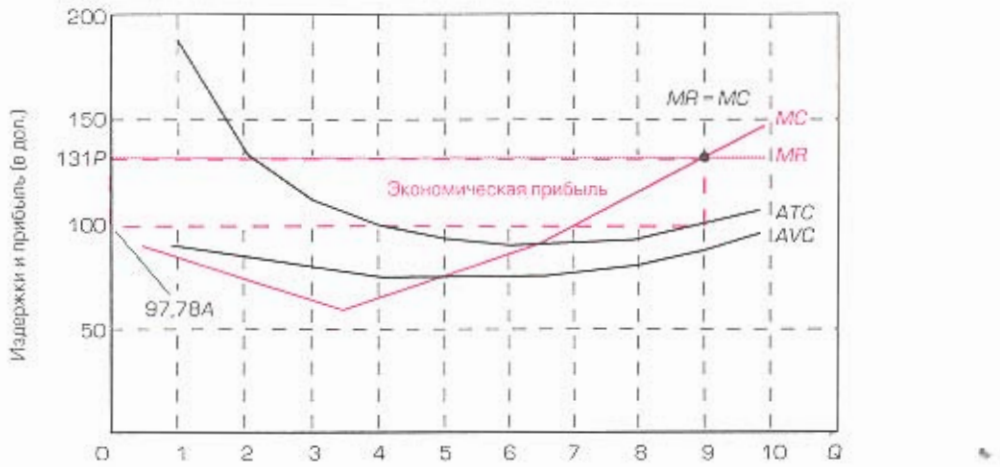


Рисунок 23-3. Краткосрочное положение, максимизирующее прибыль чисто конкурентной фирмы

Объем производства, при котором цена равна предельным издержкам, позволяет конкурентному производителю максимизировать прибыли или минимизировать убытки. В данном случае цена превышает средние общие издержки при производстве 9 единиц продукта. В расчете на единицу продукта появляется экономическая прибыль в размере *AP*; совокупная экономическая прибыль обозначена прямоугольником с соответствующим наименованием.

Графическая иллюстрация. На рис. 23-3 *(Ключевой график)* сравнение цены с предельными издержками представлено графически. Экономическая прибыль в расчете на единицу продукта обозначена здесь отрезком *AP*. Умножив эту величину на 9 единиц продукта (объем производства, максимизирующий прибыль), мы получаем совокупную экономическую прибыль, которая показана прямоугольником.

Обратите внимание на то, что фирма стремится максимизировать именно свою *совокупную* прибыль, а не прибыль в расчете *на единицу* продукта. Последняя достигает наибольшей величины при производстве семи единиц продукта, когда цена превосходит средние общие издержки на 39,57 дол. (= 131 дол. – 91,43 дол.). Но, выпуская лишь семь единиц, 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.

Случай минимизации убытков. Теперь давайте предположим, что рыночная цена составляет не 131, а 81 дол. Следует ли фирме производить продукт? Если да, то в каком количестве? И что она получит в результате – прибыли или убытки? Ответы на эти вопросы таковы: «Да», «Шесть единиц», «Убытки в размере 64 дол.».

В столбце (6) табл. 23-5 указана новая цена (равная предельному доходу) при тех же самых данных об удельных и предельных издержках, с которыми мы знакомы по табл. 23-4. Сравнивая столбцы (5) и (6) табл. 23-5, мы обнаруживаем, что производство первой единицы продукта добавляет 90 дол. к общим издержкам, но всего лишь 81 дол. к валовому доходу. Возможно, кто-то сделает из этого такой вывод: «В подобных обстоятельствах лучше 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 и в силу этого предельные издержки необычайно высоки. С расширением производства соотношение цены и предельных издержек становится более благоприятным. У следующих пяти единиц продукта – со второй по шестую – цена превышает предельные издержки. Каждая из этих пяти единиц добавляет больше к доходу, чем к издержкам, более чем компенсируя «убыток», нанесенный на первой единице. Однако при объеме свыше шести единиц предельные из-

Таблица 23-5. Объем производства, минимизирующий убытки фирмы в условиях чистой конкуренции: принцип равенства предельного дохода и предельных издержек (при ценах 81 и 71 дол.)

(1) Совокупный продукт (в ед.)	(2) Средние постоянные издержки (в дол.)	(3) Средние переменные издержки (в дол.)	(4) Средние общие издержки (в дол.)	(5) Предельные издержки (в дол.)	(6) Цена 81 дол. = предельный доход (в дол.)	(7) Прибыль (+) или убыток (–) при цене 81 дол. (в дол.)	(8) Цена 71 дол. = предельный доход (в дол.)	(9) Прибыль (+) или убыток (–) при цене 71 дол. (в дол.)
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	86,67	97,78	130	81	–151	71	–241
10	10,00	93,00	103,00	150	81	–220	71	–320

держки превышают предельный доход (равный цене). Следовательно, фирме следует производить шесть единиц продукта. Вообще говоря, производитель, стремящийся к прибыли, должен всегда сопоставлять предельный доход (или – в условиях чистой конкуренции – цену) с *восходящим* участком кривой предельных издержек.

Исчисление убытков. Будет ли производство в подобных условиях прибыльным? Нет, поскольку при выпуске шести единиц продукта средние общие издержки составляют 91,67 дол. и, таким образом, превосходят цену, равную 81 дол., на 10,67 дол. в расчете на единицу. Умножив эту величину на шесть единиц продукта, мы найдем совокупный убыток фирмы в размере 64 дол. То же самое можно сделать иначе: сравнив валовой доход в размере 486 дол. (6 × 81 дол.) с общими издержками, равными 550 дол. (6 × 91,67 дол.), мы также увидим, что убыток фирмы составляет 64 дол.

Но тогда зачем заниматься производством? Затем, что этот убыток будет меньше 100 дол. постоянных издержек фирмы, то есть 100 дол., которые фирма потеряла бы в краткосрочном периоде, если бы прекратила свое существование. Фирма получает достаточный доход, чтобы покрыть свои средние переменные издержки в размере 74 дол., и у нее остается еще по 6 дол. в расчете на единицу продукта, или в общей сложности 36 дол., для частичного возмещения постоянных издержек. Таким образом, убытки фирмы составляют всего 64 дол. (100 дол. – 36 дол.), а не 100 дол.

Графическая иллюстрация. Этот случай изображен графически на рис. 23-4. В любой точке, где цена превышает среднюю минимальную величину

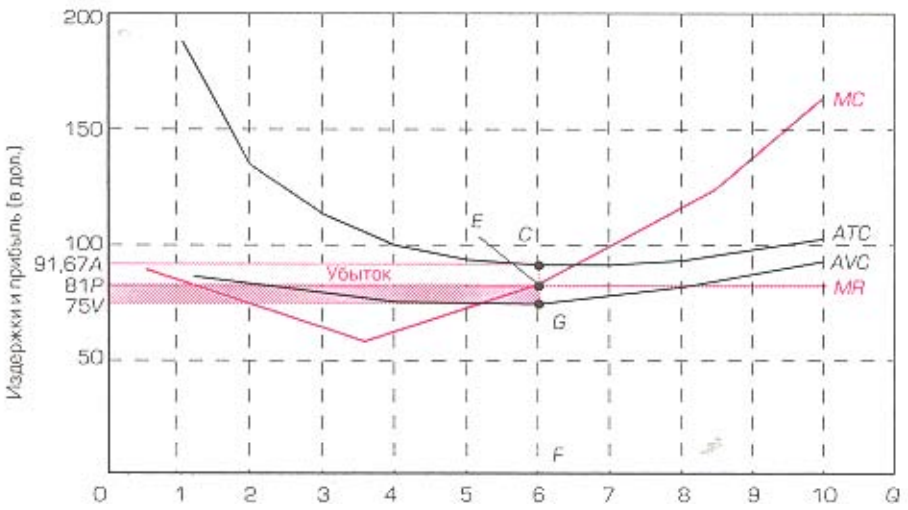


Рисунок 23-4. Краткосрочное положение, минимизирующее убытки чисто конкурентной фирмы

Если цена продукта превосходит минимальную величину средних переменных издержек, то остается меньше средних общих издержек и производство шести единиц продукта, когда цена равна предельным издержкам, позволяет фирме свести свои убытки к минимуму. В данном случае убытки в расчете на единицу продукта равны *AP*, а совокупные убытки представлены областью *PACE*.

средних переменных издержек, но не достигает средних общих издержек, фирма, занимаясь производством, в состоянии частично, хотя и не полностью, оплачивать свои постоянные издержки. В этом примере совокупные переменные издержки представлены областью $0VGF$. Однако валовой доход – область $0PEF$ – превосходит совокупные переменные издержки на величину $VPEG$. Это превышение дохода над переменными издержками может быть использовано для покрытия совокупных постоянных издержек, представленных областью $VACG$. Если фирма производит шесть единиц продукта, то ее убытки ограничиваются лишь областью $PACE$, при закрытии же убытки фирмы были бы равны ее постоянным издержкам, обозначенным более обширной областью $VACG$.

Случаи закрытия. Предположим теперь, что рынок устанавливает цену на уровне лишь 71 дол. В данном случае фирме будет выгоднее закрыться, то есть ничего не производить, поскольку при этой цене не существует такого объема производства, при котором фирма могла бы покрыть свои средние переменные издержки, значительно уступающие по величине ее средним общим издержкам. Другими словами, наименьший убыток, какой она может понести, продолжая производство, превосходит 100 дол. постоянных издержек, которые она потеряет, закрывшись. Таким образом, разумнее всего в этих обстоятельствах было бы закрыть производство.

В этом легко убедиться, сравнив данные столбцов (3) и (8) табл. 23-5 и изучив рис. 23-5. Цена наиболее близка к тому, чтобы покрыть средние переменные издержки, когда предельный доход (цена) равен предельным издержкам – при производстве пяти единиц продукта. Но даже здесь цена, или доход в расчете на единицу, ниже средних переменных издержек на 3 дол. (74 дол. – 71 дол.). Производя такой объем продукции, при котором соблюдается равенство предельного дохода (цены) и предельных издержек, фирма потеряла бы 100 дол. постоянных издержек *плюс* 15 дол. (3 дол. на каждой из пяти единиц) переменных издержек; а в целом убыток составил бы 115 дол. Это, очевидно, менее предпочтительно для фирмы, чем потерять 100 дол. постоянных издержек в случае закрытия, то есть при нулевом объеме производства. Короче говоря, фирме выгоднее прекратить свое существование, чем что-то производить по цене 71 дол. или ниже средних переменных издержек в размере 74 дол.

Случай закрытия вынуждает нас несколько видоизменить правило равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек. *Конкурентная фирма максимизирует свои прибыли или минимизирует убытки в краткосрочной перспективе, производя такой объем продукта, когда предельный доход (цена) равен предельным издержкам, но при условии, что цена превосходит минимальную величину средних переменных издержек.*

Предельные издержки и кривая краткосрочного предложения

Как вы видели, 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. Эти сведения – о цене продукта и соответствующей величине предложения – формируют кривую предложения конкурентной фирмы.

В табл. 23-6 собраны данные, характеризующие кривую предложения при трех избранных нами ценах – 131, 81 и 71 дол. Воспользуйтесь правилами

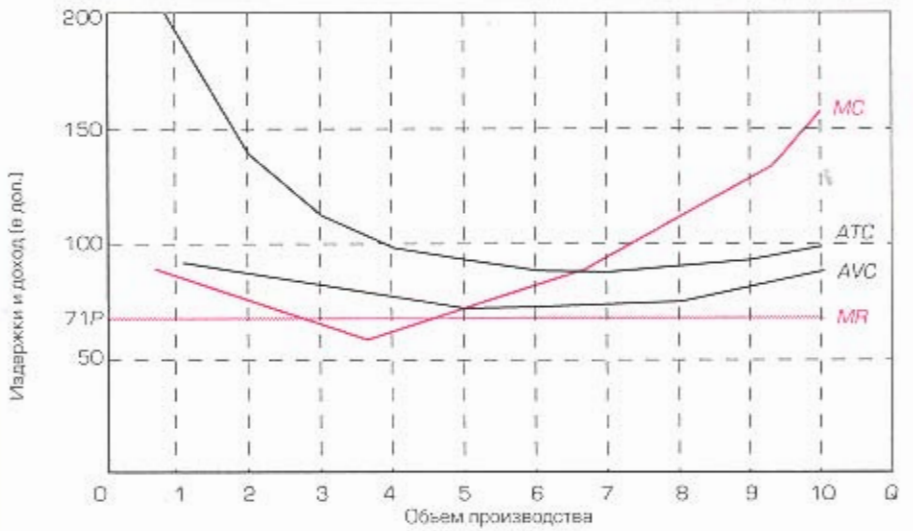


Рисунок 23-5. Краткосрочное положение, ведущее к закрытию чисто конкурентной фирмы

Если цена ниже минимальной величины средних переменных издержек, то конкурентная фирма минимизирует свои издержки в краткосрочной перспективе, прекратив свое существование, то есть закрывшись. В данном случае не существует такого объема производства, при котором фирма могла бы нести убытки ниже своих совокупных постоянных издержек.

Таблица 23-6. Данные о кривой предложения конкурентной фирмы, несущей издержки, представленные в табл. 23-4

Цена (в дол.)	*Величина предложения (в ед.)*	*Максимальная прибыль (+) или минимальный убыток (-) (в дол.)*
151	10	
131	9	+299
111	8	
91	7	
81	6	- 64
71	0	-100
61	0	

равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек (и его разновидностью для случая закрытия), с тем чтобы проверить помещенные в таблице значения величины предложения для цен 151, 111, 91 и 61 дол., а также вычислить соответствующие им прибыли и убытки.

Мы утверждаем, что кривая предложения является восходящей. В данном случае цена должна достичь 74 дол. (минимальной величины средних переменных издержек) или превысить этот уровень, прежде чем на рынке будет предложен хоть какой-то объем продукта. А поскольку предельные издержки производства последующих единиц увеличиваются, фирме нужно такое же последовательное повышение цен на них, чтобы выпуск этих дополнительных единиц приносил ей прибыль.

Обобщенная графическая иллюстрация. На рис. 23-6 *(Ключевой график)* обобщено применение правила равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек. Здесь представлены соответствующие кривые издержек, а от ряда точек вертикальной оси, указывающих возможные цены, которые рынок может установить для фирмы, отложены прямые предельного дохода. Критическое значение здесь имеют цены P_2 и P_4.

Случай закрытия напоминает нам, что при любой цене *ниже* P_2 – то есть ниже цены, равной минимальной величине средних переменных издержек, – фирме следует прекратить деятельность и ничего не предлагать на рынок. В самом деле, производя Q_2 единиц продукта *по цене* P_2, фирма лишь покрывает свои переменные издержки, и ее убытки в этом случае равны ее постоянным издержкам. Таким образом, фирме безразлично – закрыть производство *или* производить Q_2 единиц продукта. Но при любой цене *ниже* P_2, например при цене P_1, фирма закроется и ее предложение будет равно нулю.

Цена P_4 играет стратегическую роль, поскольку как раз при этой цене, согласно правилу равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек, фирма достигает безубыточности – зарабатывает нормальную прибыль, – производя Q_4 единиц продукта. В данном случае валовой доход покрывает общие издержки (включая нормальную прибыль).

При цене P_3 фирма предлагает на рынок Q_3 единиц продукта и таким образом минимизирует свои убытки. При всех других ценах в интервале между P_2 и P_4 фирма минимизирует свои убытки, производя любой объем продукта вплоть до точки, где предельный доход (цена) равен предельным издержкам.

При всякой цене выше P_4 фирма максимизирует свою экономическую прибыль, также производя вплоть до точки, где соблюдается равенство между предельным доходом (ценой) и предельными издержками. Так, при цене P_5 фирма добьется наивысших прибылей, предлагая на рынок Q_5 единиц продукта.

Таблица 23-7. Общие принципы определения конкурентного объема производства в краткосрочном периоде

Вопросы	*Сопоставление валового дохода с общими издержками*	*Сопоставление предельного дохода с предельными издержками*
Следует ли фирме что-либо производить?	Да, если валовой доход превышает совокупные издержки или если совокупные издержки превышают валовой доход на некоторую величину, которая меньше совокупных постоянных издержек.	Да, если цена равна минимальной величине средних переменных издержек или выше ее.
Сколько фирме следует производить для максимизации прибыли?	Производить следует в таком объеме, при котором валовой доход превышает совокупные издержки на максимальную величину или совокупные издержки превышают валовой доход на минимальную величину (меньше, чем совокупные постоянные издержки).	Производить следует в таком объеме, при котором предельный доход (или цена) равен предельным издержкам.
Обеспечит ли производство экономическую прибыль?	Да, если валовой доход превышает совокупные издержки. Нет, если совокупные издержки превышают валовой доход.	Да, если цена превышает средние совокупные издержки. Нет, если средние совокупные издержки превышают цену.

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

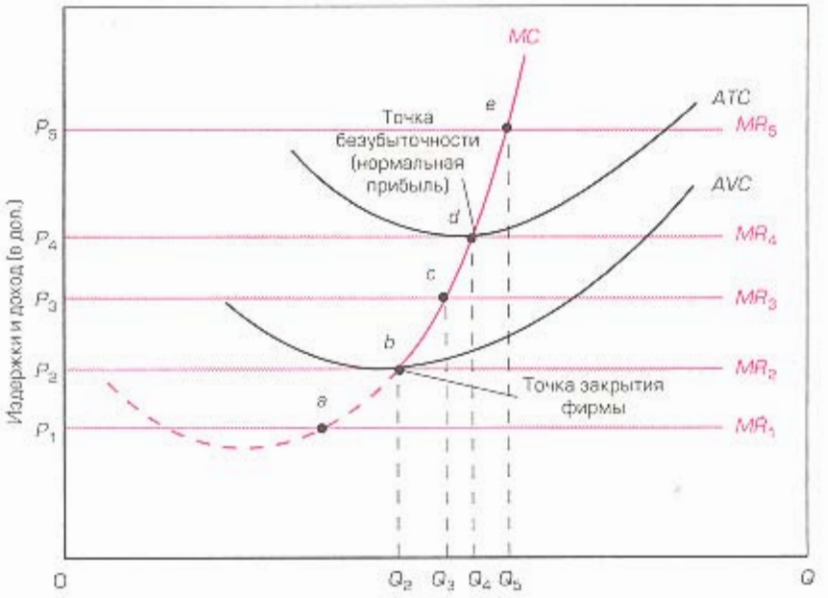


Рисунок 23-6. Правило равенства цены и предельных издержек и кривая краткосрочного предложения конкурентной фирмы

Применение правила равенства цены и предельных издержек, а также его разновидности для случая закрытия показывают, что (непрерывный) участок кривой предельных издержек фирмы, который расположен выше кривой ее средних переменных издержек, – это и есть кривая краткосрочного предложения фирмы. Говоря точнее, при цене P_1 цена равна предельным издержкам в точке *a*, но здесь фирма ничего не производит, поскольку P_1 меньше минимальной величины средних переменных издержек. 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 производства 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 производства Q_4 цена равна средним переменным издержкам. При цене P_5 фирма достигает состояния равновесия в точке *e* и максимизирует свою экономическую прибыль, производя Q_5 единиц продукта.

Суть здесь в том, что все точки пересечения, где предельный доход (цена) равен предельным издержкам, обозначенные на рис. 23-6 как *a*, *b*, *c*, *d*, *e*, указывают возможную цену продукта (на вертикальной оси) и соответствующий объем продукта, который стремящаяся к получению прибыли фирма должна предложить по этой цене на рынке (на горизонтальной оси). Этими точками определяется расположение кривой предложения конкурентной фирмы. Поскольку при любой цене ниже минимальной величины средних переменных издержек вообще не следует производить продукцию, из этого можно заключить, что *участок кривой предельных издержек фирмы, расположенный выше кривой ее средних переменных издержек, представляет собой* ***кривую краткосрочного предложения фирмы***. На рис. 23-6 кривая краткосрочного предложения – это участок кривой предельных издержек, который обозначен непрерывной линией. В этом и состоит взаимосвязь издержек производства и предложения в краткосрочном периоде.

Сдвиги кривой предложения. Как мы видели в главе 22, изменения таких факторов, как цены используемых переменных ресурсов или технология производства, смещают кривую предельных издержек, или краткосрочного предложения, фирмы. Например, рост заработной платы сместил бы кривую предложения на рис. 23-6 вверх, если считать от горизонтальной оси (и влево, если считать от вертикальной оси), что привело бы к сокращению предложения. Точно так же технологический прогресс, который повышает производительность труда, сдвинул бы кривую предельных издержек, или предло-

жения, вниз по отношению к горизонтальной оси (и вправо по отношению к вертикальной оси). Такой сдвиг отражает рост предложения. Попробуйте теперь самостоятельно определить, каким образом сместится кривая предложения в результате: 1) введения специального налога на продукт; 2) предоставления субсидии на производство единицы этого продукта.

Краткое повторение 23-3

- Прибыли достигают максимальной величины, а убытки минимизируются при таком объеме производства, когда предельный доход (или цена – в условиях чистой конкуренции) равен предельным издержкам.
- При любой цене ниже минимальной величины средних переменных издержек фирма минимизирует свои убытки путем закрытия, то есть прекращая свою деятельность.
- Участок кривой предельных издержек фирмы, расположенный выше кривой ее средних переменных издержек, представляет собой кривую краткосрочного предложения фирмы.
- В табл. 23-7 предложена удобная форма проверки для определения объемов производства, обеспечивающего конкурентной фирме максимальную прибыль, на основе двух подходов – сопоставления валового дохода с общими издержками и правила равенства предельного дохода и предельных издержек.

Фирма и отрасль: равновесная цена

Теперь, когда мы определили кривую краткосрочного предложения конкурентной фирмы, применив правило равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек, нам осталось найти, какая из различных возможных цен на самом деле является равновесной.

Из главы 3 мы знаем, что в условиях чистой конкуренции равновесная цена определяется соотношением *совокупного*, или рыночного, предложения и совокупного спроса. Для того чтобы построить кривую совокупного предложения, нужно объединить кривые предложения отдельных конкурентных продавцов. Так, в столбцах (1) и (3) табл. 23-8 воспроизведены данные, характеризующие предложение конкурентной фирмы, из табл. 23-6. 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. Исходя из этого, мы можем вычислить величину совокупного, или рыночного, предложения (столбцы 2 и 3), умножив показатели предложения отдельной фирмы (столбец 1) на 1000.

Рыночная цена и прибыль. Для того чтобы определить равновесную цену и равновесный объем производства, показатели совокупного предложения нужно сопоставить с показателями совокупного спроса. Предположим, совокупный спрос характеризуется данными, представленными в столбцах (3) и (4) табл. 23-8. Сравнив величины совокупного предложения и совокупного спроса при семи возможных ценах, мы установим, что равновесная цена равна 111 дол., а равновесный объем производства – 8 тыс. единиц для отрасли в целом, то есть семь единиц для каждой из 1000 одинаковых фирм.

Обеспечивает ли подобное соотношение рыночного спроса и предложения процветание данной отрасли или нет? Умножая цену продукта (111 дол.) на объем производства (8 ед.), мы находим, что валовой доход каждой фирмы составляет 888 дол. Общие издержки равны (750 дол.), что легко обнаружить, умножив средние общие издержки в размере 93,75 дол. на 8 или просто заглянув в столбец (4) табл. 23-3. Разность в 138 дол. есть экономическая прибыль каждой фирмы.

Другой способ вычисления экономической прибыли – определение прибыли на единицу продукта путем вычитания средних общих издержек (93,75 дол.) из цены продукта (111 дол.) и умножения разности (то есть удельной прибыли в размере 17,25 дол.) на равновесный объем производства фирмы (8 ед.). Для отрасли в целом совокупная экономическая прибыль составляет 138 тыс. дол. Следовательно, это – процветающая отрасль.

Графическая иллюстрация. На рис. 23-7 этот анализ представлен графически. Кривые индивидуального предложения каждой из 1000 индивидуальных фирм – одна из которых на рис. 23-7а обозначена буквой S – суммированы по горизонтали, и таким образом получена кривая совокупного предложения S, изображенная на рис. 23-7б. При данной величине совокупного спроса, D, равновесная цена составляет 111 дол. и равновесный объем производства для отрасли – 8 тыс. единиц. Эта равновесная цена для отдельной фирмы является заданной извне и неизменной, то есть кривая спроса на продукт фирмы при равновесной цене совершенно эластична, как показывает кривая d. Поскольку цена для отдельной фирмы дана и постоянна, кривая предельного дохода совпадает с кривой спроса. Эта цена – 111 дол. – превышает средние общие издержки при равновесном объеме производства фирмы, когда соблюдается равенство предельного дохода (цены) и предельных издержек, и таким образом обеспечивает экономическую прибыль, то есть создает ситуацию, сходную с уже описанной на рис. 23-3.

Таблица 23-8. Фирма и рыночные предложения и спрос

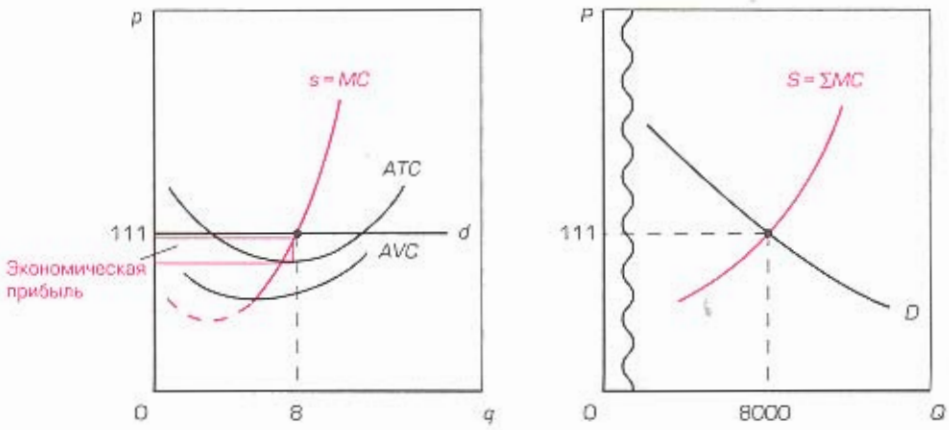
(1) Величина предложения, одна фирма (в ед.)	(2) Величина совокупного предложения, 1000 фирм (в ед.)	(3) Цена продукта (в дол.)	(4) Величина совокупного спроса (в ед.)
10	10 000	151	4000
9	9000	131	6000
8	**8000**	**111**	**8000**
7	7000	91	9000
6	6000	81	11 000
0	0	71	13 000
0	0	61	16 000

При условии, 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 производства. Заметьте также, что повышение высоких удельных и предельных издержек, с одной стороны, или ослабление рыночного спроса – с другой, могли бы создать ситуацию убытков, схожую с той, что изображена на рис. 23-4. Попробуйте объяснить, опираясь на рис. 23-7, каким образом более высокие издержки и менее благоприятный спрос могли бы создать положение краткосрочного равновесия с неизбежными убытками.

Фирма и отрасль. Рис. 23-7 подтверждает сделанный ранее вывод: цена продукта – заданная величина для *самостоятельной* конкурентной фирмы, но в то же время планы предложения всех конкурентных производителей *как группы* – основная детерминанта цены продукта. Если мы вспомним о неправомерном обобщении, то здесь мы не обнаружим противоречия. Хотя верно, что каждая фирма, обеспечивающая лишь незначительную часть совокупного предложения, неспособна воздействовать на цену, верно также и то, что сумма кривых предложения всего множества фирм в отрасли составляет кривую отраслевого предложения, а эта кривая оказывает существенное воздействие на цену. *В условиях конкуренции цена равновесия является заданной величиной для конкретной фирмы и одновременно – результатом решений о производстве (предложении) всех фирм, взятых как группа. (Ключевой вопрос 4.)*

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

В долгосрочном периоде фирмы способны осуществлять изменения в своей деятельности, недоступные в краткосрочном периоде. В краткосрочном периоде в отрасли действует определенное число фирм, каждая из которых имеет постоянные, неизменные производственные мощности. В самом деле, фирмы могут закрыться в том смысле, что они будут производить нуль единиц продукции в кратко-



а) Единичная фирма б) Отрасль

Рисунок 23-7. Краткосрочное конкурентное равновесие для фирмы и для отрасли

Сложение по горизонтали кривых предложения 1000 фирм *(s)* определяет кривую отраслевого предложения *(S)*. При данном отраслевом спросе *(D)* равновесные цена и объем производства в краткосрочном периоде для отрасли составляют 111 дол. и 8 тыс. единиц продукта. Принимая цену равновесия как данную величину, типичная фирма определяет для себя максимизирующий прибыль объем производства в восемь единиц и получает экономическую прибыль, в данном случае представленную соответствующим прямоугольником на рис. а.

срочном периоде; но у них недостаточно времени, чтобы ликвидировать свои активы и выйти из бизнеса. Напротив, в долгосрочном периоде фирмы, уже находящиеся в отрасли, располагают достаточным временем, чтобы либо расширить, либо сократить свои производственные мощности. Кроме того, важно, что число фирм в отрасли может либо увеличиваться, либо уменьшаться по мере того, как новые фирмы вступают в отрасль или существующие фирмы ее покидают. Давайте посмотрим, как эти долгосрочные приспособления меняют наши выводы, касающиеся определения объема производства и цены в краткосрочном периоде.

Допущения

Сделаем для простоты три допущения, ни одно из которых не повлияет на справедливость наших выводов.

1. Вступление и отток. Предположим, что единственным долгосрочным изменением является вступление фирм в отрасль или их массовый отток из нее. Более того, не будем принимать во внимание уже проанализированные краткосрочные изменения, чтобы яснее понять природу долгосрочных конкурентных приспособлений.

2. Одинаковые издержки. Условимся также, что 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.

3. Постоянные отраслевые издержки. Мы будем рассматривать отрасль с постоянными издержками. Это просто означает, что вступление и массовый выход фирм не влияют на цены ресурсов, или, следовательно, на расположение кривых удельных издержек отдельных фирм.

Цель

Наша цель – описать долгосрочные конкурентные приспособления к изменяющимся условиям, как словесно, так и графически. Основной вывод, который мы стремимся здесь объяснить, таков: *после завершения всех долгосрочных приспособлений цена продукта и объем производства будут в точности соответствовать каждой точке минимума средних общих издержек фирмы.*

Этот вывод следует из двух основных факторов: 1) фирмы стремятся к прибылям и остерегаются убытков; 2) в условиях 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. Но 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 фирм из отрасли. В результате совокупное предложение сократится, что приведет к росту цены до минимальной величины средних общих издержек.

Модель с нулевой экономической прибылью

Допустим, что средняя, или типичная, фирма в чисто конкурентной отрасли изначально пребывает в состоянии долгосрочного равновесия. Это показано на рис. 23-8а, где цена и минимальная величина средних общих издержек равны, скажем, 50 дол. Экономическая прибыль здесь нулевая; следовательно, отрасль находится в равновесии, или «в покое», поскольку фирмы не проявляют склонности вступать в отрасль или покинуть ее. Существующие в отрасли фирмы зарабатывают только нормальные прибыли, которые входят в состав их издержек. Рыночная цена определяется совокупными, или отраслевыми, спросом и предложением, как показывают кривые D_1 и S_1 на рис. 23-8. (Кривая рыночного предложения, между прочим, – это *краткосрочная кривая;* кривую долгосрочного отраслевого предложения мы выведем в ходе дальнейших рассуждений.) Рассматривая оси, где указаны объемы производства на обоих графиках рис. 23-8, мы обнаруживаем, что если все фирмы одинаковы, то для достижения отраслью равновесного объема производства в 100 тыс. единиц продукта отрасль должна состоять из 1000 фирм, каждая из которых производит 100 единиц продукта.

Вступление в отрасль ликвидирует экономические прибыли

Давайте теперь нарушим долгосрочное равновесие на рис. 23-8 и проследим последующие приспособления к изменениям. Предположим, что изменения покупательских вкусов увеличивают спрос на продукт с D_1 до D_2. Этот благоприятный сдвиг в спросе породит экономические прибыли; новая цена 60 дол. превышает средние общие издержки, составляющие 50 дол.; таким образом, возникает экономическая прибыль в размере 10 дол. *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 цену

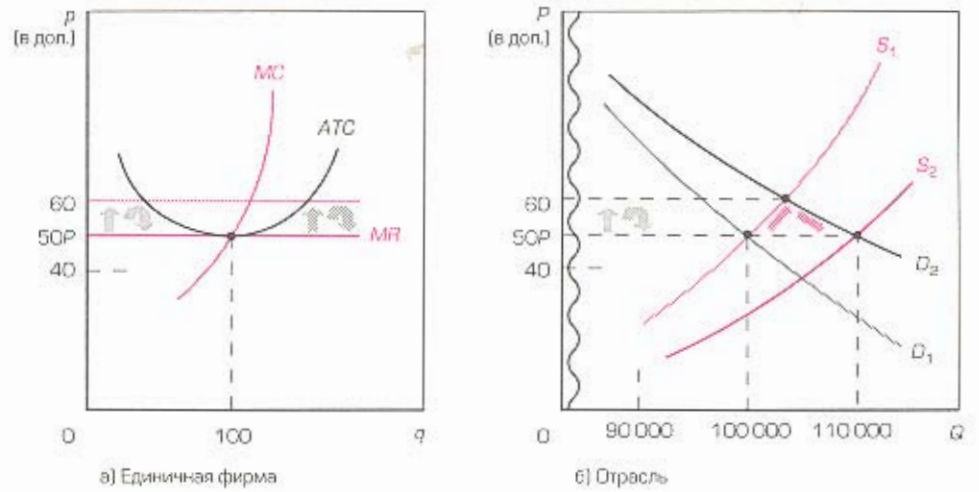


Рисунок 23-8. Временные прибыли и восстановление долгосрочного равновесия фирмы и отрасли

Благоприятный сдвиг в спросе (от D_1 до D_2) нарушит первоначальное равновесие и создаст экономические прибыли. Но эти прибыли привлекут в отрасль новые фирмы, что приведет к увеличению предложения (с S_1 до S_2) и снижению цены продукта до тех пор, пока экономические прибыли вновь не сведутся к нулю.

продукта с 60 дол. до более низкого уровня. Экономические прибыли сохранятся, а следовательно, и фирмы продолжат вступать в отрасль до тех пор, пока краткосрочное рыночное предложение не возрастет до S_2. В этой точке цена снова равна минимальной величине средних общих издержек (50 дол.). Экономические прибыли, вызванные повышением спроса, конкуренция сводит к нулю, и в результате существовавший ранее побудительный мотив для многих фирм войти в отрасль исчезает. Долгосрочное равновесие в этой точке восстанавливается.

Рис. 23-8 показывает, что после восстановления долгосрочного равновесия отраслевой объем производства составляет 110 тыс. единиц продукта и что каждая фирма в расширившейся теперь отрасли производит 100 единиц продукта. Мы можем, следовательно, заключить, что отрасль теперь состоит из 1100 фирм, то есть в нее вошли 100 новых фирм.

Массовый отток фирм ликвидирует убытки

Чтобы лучше разобраться в том, что представляет собой долгосрочное конкурентное равновесие, давайте проанализируем противоположную ситуацию. На рис. 23-9 цена 50 дол., а также кривые S_1 и D_1 отражают долгосрочное равновесие, которое служило точкой отсчета в наших предыдущих рассуждениях.

Теперь предположим, что покупательский спрос падает с D_1 до D_3. Это ведет к снижению цены до 40 дол., делая производство неприбыльным. *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 оттока фирм, отраслевое предложение будет уменьшаться, смещаясь от S_1 до S_3. Цена при этом начнет расти с 40 до 50 дол. Убытки заставят фирмы покидать отрасль до тех пор, пока предложение не сократится до S_3, причем до той точки этой кривой, где цена составляет ровно 50 дол., в точности совпадая с минимальной величиной средних издержек. Массовый отток фирм продолжится до тех пор, пока убытки не будут устранены и долгосрочное равновесие не восстановится вновь.

Обратите внимание на рис. 23-9, где величина совокупного предложения составляет 90 тыс. единиц и каждая фирма производит 100 единиц продукта. Это означает, что в отрасли теперь только 900, а не 1000 фирм, как это было первоначально. Убытки вынудили 100 фирм выйти из бизнеса.

Как вы, наверное, заметили, мы обошли вопрос о том, какие именно фирмы покинут отрасль, когда возникнут убытки, исходя из предпосылки, что все фирмы имеют одинаковые кривые издержек. В действительности же предпринимательские способности настолько различны, что даже при абсолютно одинаковых для всех фирм ценах на ресурсы и производственных технологиях худшие предприниматели несут большие издержки и потому первыми

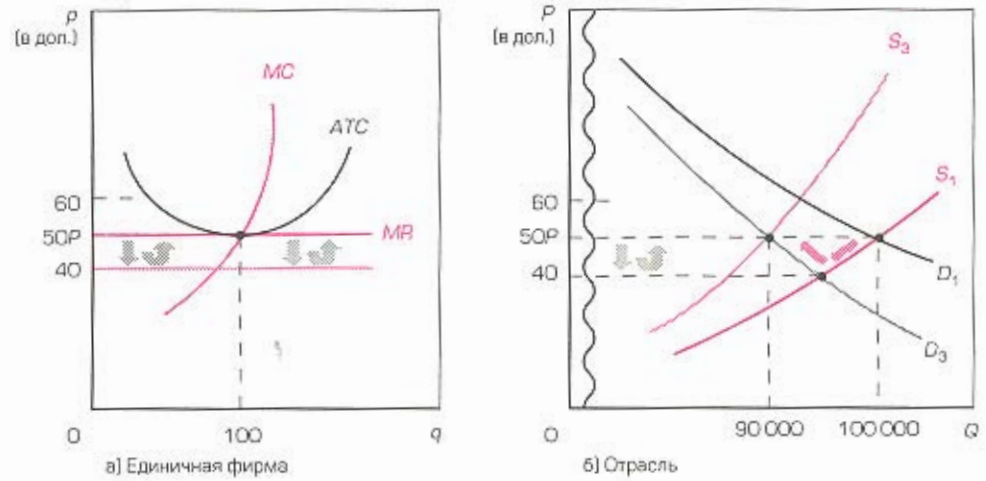


Рисунок 23-9. Временные убытки и восстановление долгосрочного равновесия фирмы и отрасли

Неблагоприятный сдвиг в спросе (от D_1 к D_3) нарушит первоначальное равновесие и повлечет за собой убытки. Но эти убытки подтолкнут к выходу из отрасли, что приведет к сокращению предложения (с S_1 до S_2) и повышению цены продукта до тех пор, пока убытки не будут ликвидированы.

покидают отрасль, когда спрос на их продукт начинает сокращаться. Другие ресурсы также бывают весьма разнородными, что тоже порождает различия в издержках. Например, фирмы, использующие низкопроизводительную рабочую силу, скорее всего, окажутся высокозатратными производителями и станут первыми кандидатами на отток из отрасли при уменьшении спроса на ее продукт.

Сделанный нами ранее вывод теперь подтверждается. Конкуренция, которая проявляется во вступлении фирм в отрасль и выходе из нее, в конце концов уравнивает цену с минимальной величиной средних общих издержек производства, и каждая фирма производит такой объем продукта, который соответствует точке минимума долгосрочной кривой средних общих издержек. Заметьте также, что эти примеры расширения и сужения отрасли объясняют, каким образом проявляется на практике диктат потребителя, который мы обсуждали в главе 4.

Долгосрочное предложение отрасли с постоянными издержками

Каков характер **кривой долгосрочного предложения**, которую можно вывести в результате этого анализа расширения или сужения конкурентной отрасли? Хотя наши рассуждения относятся к долгосрочному периоду, мы заметили, что кривые рыночного предложения на рис. 23-8б и 23-9б – это кривые краткосрочного отраслевого предложения. Тем не менее наше исследование позволяет нам наметить контуры кривой долгосрочного предложения конкурентной отрасли. Решающим фактором в определении формы кривой долгосрочного отраслевого предложения является влияние (если таковое имеется), которое оказывает изменение числа фирм в отрасли на издержки самостоятельных 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 оттока 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. В каких случаях такое возможно? Как правило, когда отраслевой спрос на ресурсы невелик по сравнению с совокупным спросом на эти ресурсы. А подобная ситуация чаще всего складывается тогда, когда отрасль использует неспециализированные ресурсы, на которые предъявляют спрос и многие другие отрасли. Короче говоря, когда спрос определенной отрасли на ресурсы составляет незначительную долю совокупного спроса, отрасль способна расширяться или сужаться без существенного влияния на цены ресурсов и издержки производства.

Совершенно эластичное предложение. Как будет выглядеть кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками? Ответ содержится в наших предыдущих рассуждениях о долгосрочных приспособлениях для достижения равновесия, по-

будительными мотивами для которых служат прибыли и убытки. Мы предполагали, что вступление в отрасль или отток фирм из нее не оказывает влияния на издержки. В результате вступление фирм в отрасль или их массовый отток изменяют отраслевой объем производства, но всегда возвращают цену продукта к первоначальному уровню 50 дол., то есть к уровню, где она просто соответствует неизменному минимуму средних общих издержек производства. В частности, мы обнаружили, что отрасль может предложить на рынок 90 тыс., 100 тыс. или 110 тыс. единиц продукта, все по цене 50 дол. за единицу. *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, что первоначально отраслевой спрос – D_1, отраслевой объем производства – Q_1 (100 тыс. ед.), а цена продукта – Q_1P_1 (50 дол.). Эта ситуация, изображенная на рис. 23-8, представляет собой положение долгосрочного равновесия. Теперь условимся, что спрос увеличивается до D_2, нарушая это равновесие. Возникающие в результате экономические прибыли привлекут в отрасль новые фирмы. Поскольку эта отрасль с постоянными издержками, вхождение в нее новых фирм будет продолжаться и отраслевое производство будет расширяться до тех пор, пока цена вновь не понизится до неизменного минимального уровня средних общих издержек. Это произойдет при цене Q_2P_2 (50 дол.) и объеме производства Q_2 (110 тыс. ед.).

Наш анализ, теперь опирающийся на исходный рис. 23-9, применим к противоположному случаю. Сокращение в краткосрочном периоде спроса на продукт отрасли с D_2 до D_3 вызовет массовый отток фирм из нее и в конечном счете приведет к восстановлению равновесия при цене Q_3P_3 (50 дол.) и объеме производства Q_3 (90 тыс. ед.). Линия, соединяющая все точки, подобные тем трем, что обозначены на рисунке, показывает различные сочетания цен и величины предложения продукта, которые были бы наиболее прибыльными, если бы фирмы располагали достаточным временем для того, чтобы осуществить все желательные приспособления к предполагаемым изменениям на отраслевой продукт. По определению, эта линия и есть кривая долгосрочного отраслевого предложения. В отрасли с постоянными издержками, как мы замечаем на рис. 23-19, эта кривая *(S)* совершенно эластична.

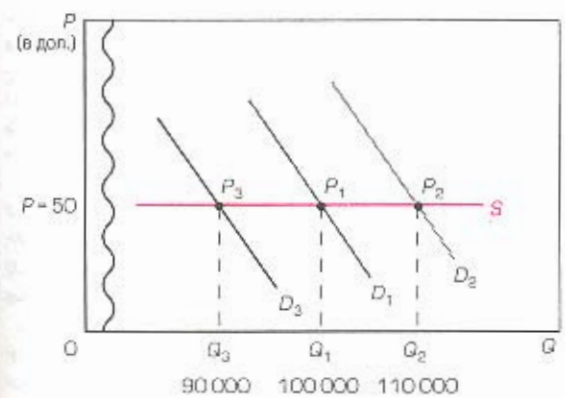


Рисунок 23-10. Кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками совершенно эластична.

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 ($Q_1P_1 = Q_2P_2$). 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 ($Q_1P_1 = Q_3P_3$). Это означает, что кривая долгосрочного отраслевого предложения *(S)* совершенно эластична.

Долгосрочное предложение отрасли с возрастающими издержками

Но отрасли с постоянными издержками – редкий случай. Большинство отраслей являются **отраслями с возрастающими издержками**, то есть кривые их средних общих издержек сдвигаются вверх по мере расширения и вниз – по мере сокращения отрасли. В большинстве случаев вступление в отрасль новых фирм подталкивает вверх цены ресурсов и, следовательно, удельные издержки самостоятельных фирм в отрасли. Когда отрасль использует значительную долю какого-то ресурса, совокупное предложение которого с трудом поддастся увеличению, вступление в нее новых фирм приведет к росту спроса на ресурс по сравнению с его предложением и повышению цены на него. Именно это происходит в отраслях, где используются специализированные ресурсы, 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 типичной фирмы.

Таким образом, при увеличении спроса на продукт, которое порождает экономические прибыли, привлекающие в отрасль новые фирмы, возникает двоякое давление на эти прибыли, в конце концов уничтожающие их. С одной стороны, вступление в отрасль новых фирм ведет к росту рыночного предложения и снижению цены продукта, а с другой – кривая средних общих издержек 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 в долгосрочном периоде цена продукта должна покрывать эти издержки. Увеличение объема производства произойдет при более высокой цене, или, если пользоваться специальной терминологией, кривая отраслевого предложения отрасли с возрастающими издержками является восходящей. В отличие от ситуации, когда производство 90 тыс., или 100 тыс., или 110 тыс. единиц продукта достижимо при той же самой цене 50 дол., в отрасли с возрастающими издержками 90 тыс. единиц могли бы быть получены по цене 45 дол., 100 тыс. – 50 дол., а 110 тыс. единиц – по цене 55 дол. Более высокая цена требуется, чтобы стимулировать увеличение производства, поскольку по мере расширения отрасли удельные издержки растут.

Графически это показано на рис. 23-11. Первоначальный рыночный спрос, отраслевое производство и цена составляют D_1, Q_1 (100 тыс. ед.) и Q_1P_1 (50 дол.) соответственно. Увеличение спроса до D_2 нарушает это равновесие и ведет к возникновению экономических прибылей. По мере вступления в отрасль новых фирм: 1) растет отраслевое предложение, подталкивая цену продукта вниз до минимальной величины средних общих издержек; 2) повышаются цены ресурсов, вызывая рост средних общих издержек производства. Вследствие такого увеличения средних общих издержек новая долгосрочная цена равновесия установится на некотором уровне выше первоначальной цены, например на уровне Q_2P_2 (55 дол.).

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 их цен, а следовательно, и средних общих издержек производства. Новая равновесная цена установится на некотором уровне *ниже* первоначальной цены, например Q_3P_3 (45 дол.). Соединив эти три точки равновесия, мы получим восходящую кривую долгосрочного предложения, такую, как кривая S на рис. 23-11.

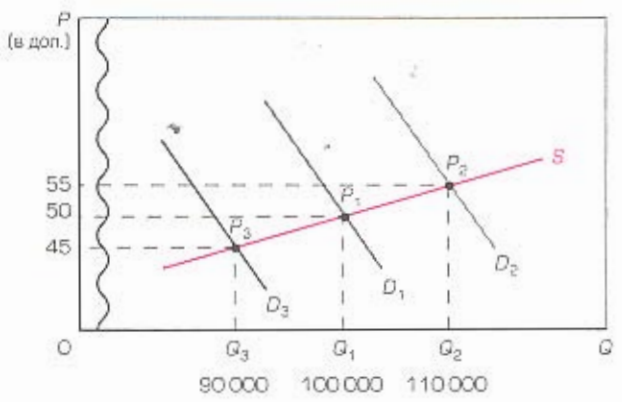


Рисунок 23-11. Кривая долгосрочного предложения отрасли с возрастающими издержками является восходящей

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 производства увеличится (с Q_3 до Q_1 и до Q_2) только при более высоких ценах на продукт ($Q_2P_2 > Q_1P_1 > Q_3P_3$). Следовательно, кривая долгосрочного предложения отрасли (S) является восходящей.

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. Вот классический пример подобной ситуации: при увеличении числа шахт в конкретной местности затраты каждой фирмы на откачку грунтовых вод сократятся. Чем больше шахт занимается осушением, тем меньше воды с поверхности проникает в каждую из них и тем, соответственно, ниже затраты на откачивание. Более того, при наличии в районе всего нескольких шахт отраслевой объем производства, вероятно, окажется настолько мал, что для его обслуживания будут доступны лишь весьма примитивные и в силу этого относительно дорогостоящие транспортные средства. Но увеличение числа фирм и наращивание отраслевого производства может побудить крупную железнодорожную компанию к строительству здесь местной ветки, что существенно сократит транспортные расходы фирм.

Обратитесь еще раз к рис. 23-11 и попробуйте воспроизвести лежащий в его основе ход рассуждений, чтобы доказать, что кривая долгосрочного предложения отрасли с сокращающимися издержками является нисходящей. *(Ключевой вопрос 8.)*

ЧИСТАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Независимо от того, к числу каких отраслей относится чисто конкурентная отрасль – с постоянными, возрастающими или сокращающимися издержками, – окончательное положение долгосрочного равновесия каждой входящей в нее фирмы имеет одни и те же основные характеристики. Как явствует из рис. 23-12 (*Ключевой график*), цена (и предельный доход) установится на уровне, где она равна минимальной величине средних общих из-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

Рисунок 23-12. Положение долгосрочного равновесия конкурентной фирмы: Цена = Предельные издержки = = Минимум средних общих издержек

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.

держек. Однако в главе 22 мы выяснили, что кривая предельных издержек пересекает кривую средних общих издержек в точке минимума последней, то есть в этой точке предельные и средние общие издержки равны между собой. Таким образом, в положении равновесия «все пребывает в равенстве»: Предельный доход MR (P = цена) = Предельные издержки MC = Минимум средних общих издержек 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, она зарабатывает только нормальную прибыль. Кроме того, из этого тройного равенства следуют некоторые выводы об эффективности чисто конкурентной экономики – выводы, имеющие важное общественное значение.

Экономисты придерживаются единого мнения, что при определенных оговорках (которые мы вкратце разберем ниже) чисто конкурентная экономика представляет собой наиболее эффективный способ использования ограниченных (редких) ресурсов общества. *В экономике конкурентных цен ограниченный объем ресурсов, которым располагает общество, распределяется таким образом, чтобы максимально удовлетворить потребности потребителей.* Эффективное использование ограниченных ресурсов требует соблюдения двух условий: эффективности распределения ресурсов и эффективности производства.

Первое: для достижения **эффективности распределения ресурсов** они должны быть распределены 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.

Второе: **эффективность производства** требует, чтобы каждый товар, входящий в этот оптимальный ассортимент продуктов, производился наименее дорогостоящим способом. Чтобы лучше понять, как эти условия выполняются при чистой конкуренции, давайте рассмотрим сначала второе из них.

1. Эффективность производства: цена P = минимум средних общих издержек ATC. В долгосрочной перспективе конкуренция вынуждает фирмы производить такой объем продукта, который приходится на точку минимума средних общих издержек производства, и устанавливать такую цену, которая соответствует этим издержкам. 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 единиц продукта, используя ресурсы стоимостью 500 дол. (50 дол. средних общих издержек умножить на 100 ед.). Если бы тот же самый объем производства был достигнут с общими издержками, скажем в 7 тыс. дол., ресурсы

использовались бы неэффективно. Общество понесло бы чистый убыток в 2 тыс. дол. стоимости альтернативных продуктов. Заметьте также, что потребители выигрывают и от наиболее низкой цены продукта, которая возможна при издержках, преобладающих в настоящее время. Наконец, в каждом из наших примеров речь идет только о тех издержках, которые играют важную роль непосредственно в производстве продукта. Поскольку продукты в конкурентных отраслях специализированы, в их стоимости отсутствуют торговые и рекламные издержки, которые обычно добавляются к издержкам производства при определении цены продукта.

2. Эффективность распределения ресурсов: цена P = = предельные издержки MC. Но конкурентное производство *любого набора* товаров не обязательно означает эффективное распределение ресурсов. Производство должно не только быть технологически эффективно, но и создавать «подходящие товары», то есть товары, в которых потребители больше всего нуждаются. Конкурентная рыночная система содействует такому распределению ресурсов, чтобы состав совокупного продукта наилучшим образом соответствовал предпочтениям потребителей.

Нам в первую очередь нужно понять, какое общественное значение имеют конкурентные цены на продукт и ресурсы. *Денежная цена любого продукта – продукта X – есть общественная мера, или показатель, относительной предельной ценности этого продукта.* Другими словами, цена отражает предельную выгоду, извлекаемую из продукта. Точно так же, вспомнив понятие альтернативных издержек, можно сказать, что *предельные издержки производства продукта X служат мерой стоимости, или относительной ценности, других продуктов, которые можно было бы произвести из ресурсов, использованных на изготовление дополнительной единицы продукта X.* Короче говоря, ценой продукта оценивается предельная выгода, или удовлетворение, которые общество получает от дополнительной единицы X, а предельные издержки производства продукта X показывают, каким количеством других продуктов жертвует общество, используя ресурсы для получения дополнительного количества продукта X (то есть каковы общественные издержки такого использования ресурсов).

Недостаточное распределение ресурсов: цена больше предельных издержек ($P > MC$). В условиях конкуренции производство любого продукта осуществляется до того уровня, пока не достигает точки, где цена равна предельным издержкам (рис 23-12). Стремящийся к прибыли конкурентный производитель извлекает максимально возможную прибыль, только соблюдая равенство цены и предельных издержек. Производство, объем которого не достигает точки этого равенства, для самостоятельной фирмы означает получение прибыли ниже максимальной, а для общества – *недостаточное* распределение ресурсов на этот продукт. Цена, превышающая предельные издержки, свидетельствует о том, что общество оценивает дополнительные единицы X выше, чем альтернативные продукты, которые можно было бы произвести из соответствующих ресурсов.

Проиллюстрируем это на примере. Если цена рубашки, то есть предельная выгода от нее, составляет 20 дол., а предельные издержки ее производства – 16 дол., то изготовление дополнительной рубашки вызовет чистый прирост совокупного продукта на 4 дол. Общество «выигрывает» рубашку стоимостью 20 дол., а жертвует ради нее альтернативными продуктами лишь на 16 дол., направляя ресурсы на производство рубашки. Всякий раз, когда общество способно получить какую-либо выгоду на 20 дол., отказываясь при этом от чего-то стоимостью 16 дол., ресурсы первоначально были распределены неэффективно.

Чрезмерное распределение ресурсов: цена меньше предельных издержек ($P < MC$). По схожим причинам производство продукта X не должно превосходить уровень, при котором цена равна предельным издержкам. Производство сверх этого объема для производителя означало бы получение прибыли ниже максимальной, а для общества – *чрезмерное* распределение ресурсов на продукт X. Производить продукт X в количестве, соответствующем какой-либо точке, где предельные издержки превосходят цену продукта, или предельную выгоду от него, – значит использовать на него ресурсы в ущерб альтернативным продуктам, которые общество ценит выше, чем дополнительные единицы X.

К примеру, если цена рубашки равна 20 дол., а связанные с ней предельные издержки – 26 дол., то сокращение производства на одну рубашку вызовет чистый прирост совокупного продукта общества на 6 дол. Общество теряет рубашку стоимостью 20 дол., но, перераспределяя высвободившиеся ресурсы в область их наилучшего использования, тем самым наращивает производство некоторых других товаров на 26 дол. И вновь, всегда, когда общество в состоянии отказаться от чего-либо стоимостью 20 дол. в обмен на что-то другое стоимостью 26 дол., первоначальное распределение ресурсов было неэффективным.

Эффективное распределение ресурсов. Наш вывод состоит в том, что *в условиях чистой 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 в условиях конкуренции ресурсы распределяются эффективно.* Каждый товар производится до точки, в которой издержки последней единицы равны из-

держкам альтернативных товаров, которыми пожертвовали, осуществляя его производство. Изменение объема производства X обязательно уменьшило бы удовлетворение потребителей. При производстве X сверх точки, где цена равна предельным издержкам, пришлось бы пожертвовать альтернативными товарами, ценность которых для общества превышает ценность дополнительных единиц X. А при производстве X ниже точки, где цена равна предельным издержкам, пришлось бы отказаться от тех единиц X, которые общество оценивает выше, чем альтернативные товары.

Динамические приспособления. Еще одно свойство рынков с чистой конкуренцией состоит в способности восстанавливать эффективность использования ресурсов, когда ее нарушают динамические изменения в экономике. В конкурентной экономике любые изменения в потребительских вкусах, предложении ресурсов или технологии производства автоматически вызывают соответствующее перераспределение ресурсов. Как мы уже объяснили, увеличение потребительского спроса на продукт X повышает его цену. Это ведет к нарушению равновесия, так как при текущем объеме производства цена продукта X теперь превышает связанные с ним предельные издержки, что создает экономические прибыли в отрасли X и стимулирует ее расширение. Прибыльность позволяет отрасли переманить ресурсы из тех областей, где они в настоящее время не столь остро нужны. Расширение этой отрасли закончится только тогда, когда цена товара X вновь будет равна его предельным издержкам, то есть когда стоимость последней произведенной единицы снова будет равна стоимости альтернативных товаров, от которых общество отказывается ради получения этой последней единицы X.

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 экономика с чистой конкуренцией, достигается потому, что фирмы и поставщики ресурсов свободно стремятся к достижению личной выгоды. В конкурентной рыночной системе действует «невидимая рука» (см. гл. 4). В конкурентной экономике фирмы используют ресурсы до тех пор, пока дополнительные или предельные издержки производства не оказываются равными цене продукта. Это не только максимизирует прибыли самостоятельных производителей, но и одновременно создает такую структуру распределения ресурсов, которая максимизирует удовлетворение потребителей. Конкурентная рыночная система приводит частные интересы продавцов в полное соответствие с интересами общества в том, что касается эффективного использования ограниченных (редких) ресурсов. *(Ключевой вопрос 10.)*

Краткое повторение 23–4

- В долгосрочном периоде вступление фирм в отрасль порождает конкуренцию, которая сводит на нет прибыли, а массовый отток фирм из отрасли устраняет убытки; поэтому цена равна минимальной величине средних общих издержек.
- Кривые долгосрочного предложения отраслей с постоянными, возрастающими и сокращающимися издержками – это совершенно эластичная, восходящая и нисходящая кривые соответственно.
- В долгосрочной перспективе на чисто конкурентных рынках достигается как эффективность производства (цена равна минимуму средних общих издержек), так и эффективность распределения ресурсов (цена равна предельным издержкам).

Некоторые оговорки

Наш вывод о том, что конкурентная рыночная система в конечном итоге обеспечивает и эффективность производства, и эффективность распределения ресурсов требует нескольких уточнений.

Проблема распределения дохода. Когда говорят о том, что в условиях чистой конкуренции ресурсы распределяются эффективно, в этом утверждении в качестве исходной предпосылки заложена некая определенная структура распределения денежного дохода. Денежный доход распределяется между домохозяйствами особым образом, а в результате формируется конкретная структура спроса. Затем конкурентная рыночная система осуществляет эффективное распределение ресурсов, говоря иначе, обеспечивает производство товаров и услуг в таком сочетании, которое максимально удовлетворяет этот конкретный потребительский спрос.

А если в распределении денежного дохода произошли изменения, отразившиеся на структуре спроса, станет ли конкурентная рыночная система приспосабливаться к ним новым распределением ресурсов? Да, рыночная система перераспределит ресурсы и таким образом изменит структуру производства, чтобы максимально удовлетворить этот

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

«СОЗИДАТЕЛЬНОЕ РАЗРУШЕНИЕ» КАК КОНКУРЕНТНАЯ СИЛА

Известный австрийский – а впоследствии американский – экономист Йозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter; 1883–1950) полагал, что рыночные модели, подобные модели чистой конкуренции, не отвечают своему предназначению, поскольку рынки рассматриваются в них в статичном, «сиюминутном» состоянии. Шумпетер считал технический прогресс куда более важной динамичной формой конкуренции, которая действует на протяжении продолжительных периодов времени.

Шумпетер рассматривал конкуренцию как динамический процесс, охватывающий разработку и создание новых продуктов и рынков, новых производственных и транспортных технологий и даже новых форм организации бизнеса. Подобные нововведения Шумпетер называл «созидательным разрушением», поскольку создание новых продуктов и методов производства одновременно подрывает рыночные (зачастую монопольные) позиции фирм, приверженных существующим продуктам и старым методам ведения бизнеса. По словам Шумпетера:

> «В капиталистической действительности... конкуренция... возникает на почве новых товаров, новых технологий, новых источников предложения, новых типов организации (например, укрупнения управленческих подразделений) – конкуренция, которая определяет решающие преимущества в сфере издержек и качества и которая угрожает не прибылям или производству нынешних фирм, но самим основам их существования. Этот тип конкуренции... настолько... важен, что уже не так существенно, более или менее исправно действует конкуренция в обычном смысле этого понятия; во всяком случае, этот могучий рычаг, который в долгосрочной перспективе увеличивает производство и сбивает цены, сделан из совсем другого материала»*.

История знает множество примеров «созидательного разрушения», действующего как конкурентная сила. Так, в 1800-х годах железные дороги вступили в конкуренцию за грузовые перевозки с фургонами, судами и баржами, но лишь затем, чтобы впоследствии уступить завоеванные ведущие позиции на этом рынке грузовым автомобилям, а чуть позже самолетам. Точно так же стремительное развитие производства обезвоженной и быстрозамороженной пищи в период второй мировой войны обострило конкуренцию, в ходе которой бумажные и пластиковые упаковки стали постепенно вытеснять жестяные консервные банки. Кинематограф, успешно конкурировавший с театром, в свою очередь столкнулся с серьезным соперничеством со стороны телевидения. Производители пишущих машинок испытывают острую конкуренцию из-за развития текстовых редакторов и персональных компьютеров. Кабельное телевидение наступает на традиционные телесети; факсовые аппараты приходят на смену почте; крупные универмаги со сниженными ценами, такие, как *Wal-Mart*, теснят *Sears* и *Montgomery Ward*; персональные компьютеры бросают вызов ЭВМ. Современные методы глазной хирургии конкурируют с очками и контактными линзами в лечении близорукости и астигматизма.

После второй мировой войны ацетатные пластинки для граммофонов со скоростью 78 оборотов в минуту уступили место виниловым долгоиграющим дискам, которые затем столкнулись с конкуренцией со стороны магнитофонных кассет, а сейчас вытесняются бурно развивающимися компакт-дисками. В 1983 г., когда компакт-диски только появились, звукозаписывающие компании продали свыше 295 млн долгоиграющих пластинок и только 800 тыс. компакт-дисков. А уже в 1992 г. было выпущено всего 3 млн долгоиграющих пластинок в сравнении с 407 млн компакт-дисков. Такое же конкурентное давление последние оказывают и на магнитофонные кассеты, продажи которых сократились с 450 млн в 1988 г. до 360 млн в 1991 г.

Самое важное здесь состоит в том, что конкуренцию следует определять шире, чем просто вступление новых фирм в существующие прибыльные отрасли. Технический прогресс – фундаментальная конкурентная сила, способная со временем разрушить существующие отрасли, даже монополии, и уничтожить любые доступные им экономические прибыли.

*Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. 3d ed. New York: Harper & Row, Publishers, Inc., 1950. P. 84–85.

новый набор потребительских нужд. Вопрос здесь в том, какой из этих двух вариантов «эффективного» распределения ресурсов «самый эффективный»? Какой из них приносит наибольшее удовлетворение обществу в целом?

Научного ответа на этот вопрос не существует. Если бы все люди были совершенно одинаковыми по своей способности удовлетворять потребности с помощью дохода и по своему вкладу в общественное производство, экономисты могли бы рекомендовать равное распределение дохода и утверждать, что тот вариант распределения ресурсов, который соответствует *такому* распределению дохода, и есть «наилучший» и «наиболее эффективный». Однако люди различаются между собой образованием, производительностью труда, жизненным опытом и окружением, не говоря уже об унаследованных умственных и физических особенностях. Такие различия могут служить аргументами в пользу неравного распределения дохода.

На самом деле распределение дохода, связанное с действием чисто конкурентной рыночной системы, весьма неравномерно (см. гл. 34), а в силу этого может вести к производству безделушек для бо-

гатых и в то же время отказу бедным в их основных нуждах. Многие экономисты считают, что распределение дохода, которое обеспечивает свободная конкуренция, следовало бы изменить силами общества. По их мнению, эффективное распределение ресурсов едва ли можно расценивать как достоинство, коли это всего лишь ответ на распределение дохода, подрывающее основные нормы справедливости и равенства.

Сбои рыночного механизма: «переливы» и общественные блага. В условиях конкуренции каждый производитель исходит только из тех издержек, которые он обязан оплатить. Это вполне естественно предполагает, что в некоторых сферах производства возникают весьма значительные издержки, которых производители могут избежать и в самом деле избегают; обычно это связано с загрязнением окружающей среды. Вспомните из главы 5, что эти издержки, от которых бегут предприниматели, ложатся на плечи общества и метко названы *побочными издержками, или издержками «перелива»*. С другой стороны, потребление некоторых товаров и услуг, например таких широко распространенных, как образование и прививки от кори и свинки, приносит удовлетворение, или выгоды, всему обществу. Удовлетворение таких потребностей называют *побочными выгодами, или выгодами «перелива»*.

Направленная на извлечение прибыли деятельность производителей обеспечивает эффективное с точки зрения общества распределение ресурсов только тогда, когда предельные издержки включают в себя *все издержки*, которые порождает производство, а цена продукта в точности отражает *все выгоды*, которые получает от него общество. Только и исключительно в этом случае конкурентное производство в точке, где предельный доход (цена) равен предельным издержкам, уравновешивает *совокупные* потери (жертвы) и выгоды (удовлетворение) для общества и ведет к эффективному распределению ресурсов. Если цена и предельные издержки не в полной мере воплощают в себе все потери и все удовлетворение – иначе говоря, если существуют крупные побочные издержки и выгоды, – то производство в точке, где соблюдается равенство предельного дохода (цены) и предельных издержек, *не означает* эффективного распределения ресурсов.

Вспомним также смысл примера с маяком из главы 5: рыночная система не обеспечивает общественных, или государственных, благ (товаров), то есть благ, к которым *неприменим* принцип исключения. Обладая многими достоинствами, система конкурентных цен тем не менее полностью упускает важную группу товаров и услуг – таких, как национальная оборона, системы паводкового контроля и т.д., – которые могут приносить и приносят удовлетворение потребителям, но не поддаются оценке и продаже через рыночную систему.

Производственные технологии. Чисто конкурентные рынки не всегда предлагают обязательное применение наиболее эффективных технологий производства, а также их совершенствование и разработку новых технологий. Это порождает критику как со статической («сиюминутной»), так и с динамической («перспективной») точек зрения.

Естественные монополии. Со статической точки зрения высвечивается проблема *естественной монополии*, с которой мы познакомились в главе 22. В некоторых сферах производства существующие технологии таковы, что фирма должна быть очень крупным массовым производителем, чтобы суметь добиться наиболее низких удельных издержек производства. При данном потребительском спросе это означает, что для эффективного ведения производства нужно относительно небольшое количество крупных производителей. Экономия за счет массового производства, которой сейчас пользуются такие отрасли, была бы утрачена, если бы они состояли из множества мелких производителей, как того требует чистая конкуренция.

Технический прогресс. Критика с перспективной точки зрения относится к готовности и способности чисто конкурентных фирм осуществлять технический прогресс. Прогрессивность чистой конкуренции служит примером спора среди экономистов. Некоторые авторитетные специалисты полагают, что чисто конкурентная экономика не содействует очень быстрым темпам технического прогресса. Они утверждают, во-первых, что в условиях чистой конкуренции стимул к техническому прогрессу довольно слаб, поскольку прибыль, выпадающая на долю фирмы-новатора в результате внедрения более экономичного (сокращающего затраты) технического усовершенствования, быстро сводится на нет конкуренцией со стороны других фирм, которые с готовностью перенимают новую технику. Во-вторых, небольшой размер типичной конкурентной фирмы и тот факт, что она стремится к «безубыточности» в долгосрочной перспективе, ставит под большое сомнение способность таких производителей финансировать крупные программы научных исследований.

Диапазон потребительского выбора. Экономика чистой конкуренции может и не обеспечить достаточный диапазон потребительского выбора и не содействовать разработке новых продуктов. Это критическое замечание, как и предыдущее, имеет и статический и динамический аспект. Чистая конкуренция приводит к стандартизации продуктов, тогда как другие рыночные структуры – например, монополистическая конкуренция и (часто) олигополия – порождают широкий набор типов, стилей и оттенков качества любого продукта. Такая дифференциация продукции расширяет диапазон свободного

выбора потребителей и одновременно позволяет наиболее полно удовлетворить их предпочтения. Критики чистой конкуренции также указывают, что поскольку конкуренция, скорее всего, не способствует прогрессу в развитии новых производственных технологий, постольку эта рыночная структура не благоприятствует совершенствованию имеющихся продуктов и созданию новых.

В последующих трех главах мы постоянно будем возвращаться к вопросу о прогрессивности различных рыночных структур и в области производственных технологий, и в разработке новых продуктов[2].

РЕЗЮМЕ

1. Рыночные модели: а) чистой конкуренции; б) чистой монополии; в) монополистической конкуренции; г) олигополии – это классификация, под которую достаточно точно подпадает большинство отраслей.

2. Отрасль с чистой конкуренцией состоит из большого количества независимых фирм, производящих стандартизированный продукт. Чистая конкуренция предполагает, что фирмы и ресурсы могут легко перемещаться между отраслями.

3. Ни одна фирма в конкурентной отрасли 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 предельный анализ. Фирма максимизирует свои прибыли, производя такой объем продукта, при котором валовой доход превышает общие издержки на наибольшую величину. Убытки минимизируются при таком объеме, когда превышение общих издержек над валовым доходом минимально и меньше, чем совокупные постоянные издержки.

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, чем средние переменные издержки, фирма минимизирует свои убытки, закрывшись. 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 производства, при котором цена равна предельным издержкам, обеспечивает фирме максимум экономических прибылей.

6. Применение правила равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек при различных возможных рыночных ценах приводит к выводу о том, что участок кривой краткосрочных предельных издержек фирмы, расположенный над кривой средних переменных издержек, есть кривая краткосрочного предложения фирмы.

7. В долгосрочном периоде конкурентная цена равна минимальной величине средних общих издержек производства, поскольку экономические прибыли побуждают фирмы вступать в конкурентную отрасль до тех пор, пока конкуренция не сводит эти прибыли на нет. И наоборот, убытки вызовут массовый отток фирм из отрасли до тех пор, пока цена продукта снова не будет покрывать удельных издержек.

8. Кривая долгосрочного предложения отрасли с постоянными издержками совершенно эластична, отрасли с возрастающими издержками – восходящая, а отрасли с сокращающимися издержками – нисходящая.

9. Долгосрочное равенство цены и минимальной величины средних общих издержек указывает на то, что конкурентные фирмы используют наиболее эффективную из известных технологий и назначают самую низкую цену с учетом своих издержек производства.

10. Равенство цены и предельных издержек указывает на то, что ресурсы распределяются в соответствии с потребительскими вкусами. Конкурентная система цен перераспределяет ресурсы в ответ на изменение потребительских вкусов, технологии производства или предложения ресурсов, постоянно поддерживая эффективность распределения ресурсов.

11. Экономисты называют четыре возможных фактора, препятствующих эффективности распределения ресурсов в конкурентной экономике: а) в конкурентной рыночной системе отсутствуют причины для оптимального распределения доходов; б) при распределении ресурсов конкурентная модель не допускает побочных издержек и выгод или производства общественных благ; в) в отрасли с чистой конкуренцией могут возникать препятствия применению лучшей из известных производственных технологий и факторы, способствующие замедлению темпов технического прогресса; г) конкурентная система не обеспечивает ни широкого диапазона выбора продуктов, ни условий для разработки новых продуктов.

[2] Преподавателям, которые хотят рассмотреть сельское хозяйство как конкретный пример чистой конкуренции, следует сразу перейти к главе 33.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Чистая конкуренция *(pure competition)*
Чистая монополия *(pure monopoly)*
Монополистическая конкуренция *(monopolistic competition)*
Олигополия *(oligopoly)*
Несовершенная конкуренция *(imperfect competition)*
Принимающий цену *(price taker)*
Средний, валовой и предельный доходы *(average, total, and marginal revenue)*
Случай максимизации прибыли *(profit-maximizing case)*
Точка безубыточности *(break-even point)*
Случай минимизации убытков *(loss-minimizing case)*
Случай закрытия *(close-down case)*
Правило равенства предельного дохода (цены) и предельных издержек *(MR (=P) = 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 распределения ресурсов *(allocative efficiency)*
Эффективность производства *(productive efficiency)*

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Укажите основные характеристики чистой конкуренции, чистой 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 вашу классификацию.

2. Строго говоря, чистая 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 (в дол.)	Величина спроса (в ед.)	Валовой доход (в дол.)	Предельный доход (в дол.)
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? Объясните 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». Вы согласны? Объясните свой ответ устно и графически, используя данные таблицы.

4. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что мы имеем следующие данные об удельных издержках производителя, действующего в условиях чистой конкуренции.*

Совокупный продукт (в ед.)	Средние постоянные издержки (в дол.)	Средние переменные издержки (в дол.)	Средние общие издержки (в дол.)	Предельные издержки (в дол.)
0				45
1	60,00	45,00	105,00	40
2	30,00	42,50	72,50	35
3	20,00	40,00	60,00	30
4	15,00	37,50	52,50	35
5	12,00	37,00	49,00	40
6	10,00	37,50	47,50	45
7	8,57	38,57	47,14	55
8	7,50	40,63	48,13	65
9	6,67	43,33	50,00	75
10	6,00	46,50	52,50	

а. При цене продукта 32 дол. будет ли данная фирма заниматься производством в краткосрочном периоде? Почему да или почему нет? Если да, то каков будет объем производства, 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 – 41 дол.

в. Ответьте на вопрос а) при условии, что цена продукта – 56 дол.

г. Заполните шкалу краткосрочного предложения фирмы и укажите прибыль или убыток для каждого объема производства (столбцы 2–4).

(1) Цена (в дол.)	(2) Величина предложения, одна фирма (в ед.)	(3) Прибыль (+) или убытки (–) (в дол.)	(4) Величина предложения, 1500 фирм (в 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 графически.

е. Теперь предположим, что конкурентная отрасль состоит из 1500 одинаковых фирм, то есть существуют 1500 фирм, каждая из которых несет те же самые издержки. Рассчитайте шкалу отраслевого предложения (столбец 4).

ж. Предположим, что данные о рыночном спросе на продукт следующие:

Цена (в дол.)	Величина совокупного спроса (в ед.)
26	17 000
32	15 000
38	13 500
41	12 000
46	10 500
56	9500
66	8000

Какова в этом случае равновесная цена? Каков равновесный объем производства 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 существенным для максимизации прибыли во всех рыночных структурах? Объясните, почему в правиле равенства предельного дохода и предельных издержек предельный доход может быть заменен ценой, если отрасль является чисто конкурентной.

6. Объясните утверждение: «Конкурентный производитель должен учитывать средние переменные издержки, определяя производить или нет в краткосрочном периоде, предельные издержки, принимая решение о наилучшем объеме производства, и средние общие издержки, вычисляя прибыли или убытки». Почему в краткосрочном периоде фирма может вести производство при убытках, вместо того чтобы закрыться?

7. Многие городские бакалейные магазины в настоящее время работают 24 часа в сутки даже несмотря на то, что по ночам у них довольно мало клиентов. Проведя различие между постоянными и предельными издержками, объясните, каким образом подобная стратегия позволяет максимизировать прибыли фирм.

8. ***Ключевой вопрос.*** *На графиках отрасли и типичной фирмы покажите положение долгосрочного равновесия. Предположив, что издержки неизменны, используйте оба графика, чтобы проиллюстрировать, каким образом: а) увеличение; б) сокращение рыночного спроса нарушает это долгосрочное равновесие. Опишите графически и на словах процесс приспособлений, который приводит к восстановлению долгосрочного равновесия. Теперь воспроизведите ваш анализ применительно к отраслям с возрастающими и сокращающимися издержками, а затем сравните все три кривые долгосрочного предложения.*

9. Предположим, что конкурентная отрасль с растущими издержками столкнулась с сокращением спроса на ее продукт. Сравните цену продукта и отраслевой объем производства после завершения всех долгосрочных приспособлений к этому изменению с теми, что существовали первоначально.

10. ***Ключевой вопрос.*** *При долгосрочном равновесии цена = минимум средних общих издержек = предельные издержки. 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.*

11. Объясните, почему некоторые экономисты считают, что неравное распределение дохода может подорвать эффективность распределения ресурсов в конкурентной рыночной системе. Какие еще критические замечания может вызвать чисто конкурентная экономика?

12. («Последний штрих».) В чем заключается процесс, названный Шумпетером «созидательным разрушением»? Какова его роль в качестве конкурентной силы?

24

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА: ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ

Все мы ежедневно имеем дело с монополиями – единственными продавцами продуктов и услуг. Например, посылая письмо, пользуемся услугами Почтовой службы США – монополии, спонсором которой выступает правительство. Когда мы звоним по местному телефону, включаем свет или становимся абонентом кабельного телевидения, мы также поддерживаем монополии.

Давайте рассмотрим признаки, основы и поведение чистой монополии в области цен и производства (см. табл. 23-1) и ее приемлемость с точки зрения общества. Для этого надо ответить на следующие вопросы: как определяется чистая монополия? Какие условия лежат в основе ее существования? Как поведение монополии в области цен и производства выглядит в сравнении с поведением в этой же области чисто конкурентной отрасли? Иначе говоря, достигают ли монополисты эффективности размещения ресурсов и производственной эффективности как и при чистой конкуренции? Если нет, то существует ли политика, посредством которой государство может улучшить поведение чистого монополиста в области цен и производства?

ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ: ВВЕДЕНИЕ

Абсолютная, или **чистая, монополия** существует, когда *одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей.* Давайте сначала рассмотрим признаки чистой монополии, а затем приведем несколько примеров.

Характерные черты

1. Единственный продавец. Чистый, или абсолютный, монополист – это отрасль, состоящая из одной фирмы, которая является единственным производителем данного продукта или единственным поставщиком услуги; следовательно, в данном случае слова «фирма» и «отрасль» – синонимы.

2. Нет близких заменителей. Продукт монополии уникален в том смысле, что не существует хороших или близких заменителей. С точки зрения покупателя, это означает, что нет приемлемых альтернатив. Покупатель вынужден приобретать продукт у монополиста или обходиться без него.

3. «Диктующий цену». Отдельная фирма, действующая в условиях чистой конкуренции, не оказывает влияния на цену продукта, а «соглашается с ценой». Это связано с незначительностью ее доли совокупного предложения. Чистый монополист, напротив, «диктует цену», поскольку он контролирует общий объем предложения данного продукта. При нисходящей кривой спроса на свой продукт монополист может изменить его цену, манипулируя количеством предложенного продукта.

4. Заблокированное вхождение. Чистый монополист не имеет конкурентов по определению. Но в чем же причина отсутствия конкурентов? Оказывается, возникновение монополии обусловлено существованием барьеров для вхождения в отрасль. Причем барьеры могут быть экономическими, техническими, юридическими и т.д. Определенные препятствия позволяют монополии удерживать конкурентов от вхождения в отрасль, другими словами, в условиях чистой монополии вхождение в отрасль заблокировано.

5. Реклама. Как же отсутствие заменителей продукции монополистов отражается на их рекламной деятельности? В зависимости от типа предлагаемого продукта или услуги монополист может рекламировать их, а может и отказаться от рекламы. Например, чистый монополист, продающий такой предмет роскоши, как бриллианты, мог бы разместить рекламу во многих изданиях, чтобы увеличить спрос. В результате некоторые люди, вместо того чтобы поехать в отпуск, купили бы разрекламированные бриллианты. Коммунальные предприятия, напротив, не видят смысла в широкой рекламе своих услуг и продуктов, поскольку люди, которым нужна вода, газ, электричество или телефонная сеть, знают, к кому обращаться.

Примеры

В большинстве городов принадлежащие государству или регулируемые им предприятия коммунального обслуживания – газовые и электрические компании, водопроводные компании, компании кабельного телевидения и телефонные компании – являются монополиями, поскольку нет близких заменителей их услуг и продуктов. Конечно, почти всегда существует *некоторая* конкуренция. Например, свечи и керосиновые лампы являются заменителями электричества, однако очень несовершенными; телефон может быть заменен телеграммами, письмами и услугами посыльных, но такие заменители либо дороги, либо неудобны и непривлекательны.

Классическим примером частной нерегулируемой монополии является корпорация *De Beers*, которая эффективно контролирует от 80 до 90% мирового предложения алмазов («Последний штрих»). Хотя монополий в чистом виде в американской промышленности нет, существует ряд фирм, приближающихся к монополии по типу.

> «...Монополии как единственного продавца практически нет ни в одной отрасли обрабатывающей промышленности США, достигшей сколько-нибудь значительного размера. Темпы исчезновения почти сформировавшихся монополий намного превысили темпы появления новых. В 1962 г. компания *Gillette* произвела 70% поступивших на внутренний рынок лезвий, но ее положение на рынке стало менее прочным сначала из-за появления лезвий марки *Wilkinson* из нержавеющей стали, а потом из-за агрессивного вторжения на рынок одноразовых лезвий – продукции компании *Bic*. В 80-х годах компании *Eastman Kodak*, имевшей 90%-ную долю рынка по любительским пленкам и 65% от продаж всех типов пленок, включая пакеты фотобумаги для моментального фотографирования, бросила резкий вызов конкурирующая японская фирма *Fuji*. Доля *General Motors* в продаже дизельных локомотивов продолжает оставаться на уровне около 75%. На протяжении десятилетий компания *Western Electric* поставляла примерно 85% американского телефонного оборудования, но быстро начала терять свое положение после наступления эпохи технического прогресса в 70-х годах и вызванного антитрестовским законом отделения в 1984 г. части собственности ее филиала – компании *Bell Telephone*, которой принадлежала местная телефонная сеть. Все это привело к созданию рынка, находящегося под контролем другой отрасли. В 60-х годах доля рынка цифровых компьютеров, составлявшая от 72 до 82% и принадлежавшая компании *IBM*, снижалась по мере того, как рынок захватывали новые конкуренты – мини- и микрокомпьютерные приложения. Колебавшаяся между 75 и 80% доля рынка электростатических копировальных машин компании *Xerox* стала падать по мере ослабления ее патентного положения в 70-х годах... Большую часть 60–70-х годов компания *Boeing* контролировала примерно $^2/_3$ заказов на реактивные авиалайнеры в западном мире. В конце 80-х годов с появлением и становлением Европейского консорциума аэробусов доля *Boeing* упала до 50%»[1].

Профессиональные спортивные лиги также обладают монопольной властью. Лиги предоставляют клубам-членам права быть единственными поставщиками их услуг в определенных географических районах. За исключением Чикаго, Нью-Йорка и одного или двух других больших городских конгломератов, крупные города США обслуживаются одной профессиональной бейсбольной, футбольной, хоккейной или баскетбольной командой. Если вы хотите увидеть живую игру в баскетбол профессионалов высшей лиги в Фениксе или Сиэтле, то должны оказать финансовую поддержку соответственно командам *Suns* или *Sonics*.

Монополия может также иметь географическое измерение. Небольшой город подчас обслуживается только одной авиалинией или железной дорогой. Местный банк, кинотеатр или книжный магазин может относиться к монополии в маленьком и географически изолированном населенном пункте.

---

[1] *Scherer F. M. and Ross D.* Industrial Market Structure and Economic Performance, 3d ed. Chicago: Rand McNally College Publishing Company, 1990. P. 82.

Значение

Анализ чистой монополии важен, по крайней мере, по двум причинам.

1. Немалый объем экономической деятельности — 5 или 6% ВВП — осуществляется в условиях, которые приближаются к чистой монополии.

2. Изучение чистой монополии полезно и с той точки зрения, что оно дает возможность понять более реальные рыночные структуры монополистической конкуренции и олигополии, которые будут рассматриваться в главах 25 и 26. Эти две рыночные ситуации сочетают в различной степени черты чистой конкуренции и чистой монополии.

БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВХОЖДЕНИЯ В ОТРАСЛЬ

Отсутствие конкурентов, которое характеризует чистую монополию, в значительной степени объяснимо с точки зрения барьеров для вхождения в отрасль, то есть препятствий, которые мешают другим фирмам войти в отрасль. **Барьеры для вхождения в отрасль** также имеют отношение к объяснению существования олигополии или монополистической конкуренции между такими рыночными крайностями, как чистая конкуренция и чистая монополия.

В случае чистой монополии барьеры для вхождения в отрасль достаточно высоки, чтобы полностью блокировать всю потенциальную конкуренцию. Несколько менее внушительные барьеры допускают существование олигополии, то есть рынка, подвластного нескольким фирмам. Еще меньшие барьеры приводят к наличию довольно большого числа фирм, характерного для монополистической конкуренции. Фактическое отсутствие таких барьеров помогает объяснить наличие очень большого числа конкурирующих фирм, которое является основой чистой конкуренции. Важный момент заключается в следующем: барьеры для вхождения в отрасль имеют отношение не только к крайнему случаю чистой монополии, но также и к «частичным монополиям», которые характерны для американской экономики.

Эффект масштаба

Современная технология в некоторых отраслях такова, что эффективное малозатратное производство может быть достигнуто, только если производители являются чрезвычайно крупными как в абсолютном выражении, так и относительно доли рынка. Там, где эффект масштаба производства очень значителен, кривая средних издержек фирмы будет понижаться на протяжении большого отрезка в сторону горизонтальной оси объема производства (см. рис. 22-9б). При данном рыночном спросе достижение низких затрат на единицу продукции и, следовательно, низкой цены единицы продукции для потребителей зависит от существования небольшого числа фирм или, в крайнем случае, только одной фирмы.

В анализе нам поможет рис. 24-1. На нем представлен эффект масштаба, то есть снижающиеся средние совокупные издержки, во всем диапазоне производства. В результате любой конкретный объем продукции может быть произведен с наименьшими издержками, когда имеется единственный производитель — монополия. Заметьте, что монополия могла бы произвести 200 единиц при издержках 10 дол. на единицу продукции и совокупных издержках 2 тыс. дол. Если бы в отрасли было две фирмы и каждая из них производила бы 100 единиц, издержки в расчете на единицу продукции составили бы 15 дол., а совокупные издержки выросли бы до 3 тыс. дол. (200 × 15 дол.). Еще более острая конкурентная ситуация с четырьмя фирмами, где каждая производила бы по 50 единиц, способствовала бы резкому увеличению издержек на единицу продукции и совокупных издержек до 20 дол. и 4 тыс. дол. (200 × 20 дол.) соответственно. Вывод: чтобы производить любой объем продукции с минимальными общими издержками, используя наименьшее количество ресурсов, отрасль должна быть чистой монополией.

Если чистая монополия существует изначально, легко увидеть, почему эффект масштаба будет функционировать в качестве барьера, защищающего эту фирму от конкуренции. Вновь создающиеся фирмы, старающиеся попасть в эту отрасль в качестве мелких производителей, будут иметь очень мало шансов на выживание и развитие. Новые фирмы — мелкие производители — не смогут производить с такой же экономией издержек, как и монополист, и поэтому не смогут добиться прибыли, необходимой для выживания и роста.

Другой вариант — «начать, уже достигнув внушительного размера», то есть войти в отрасль крупномасштабным производителем. Однако новому предприятию очень трудно найти денежные средства для приобретения большого объема капитального оборудования, необходимого для обеспечения эффекта масштаба во всем диапазоне производства. Финансовые барьеры для упомянутого выше варианта в большинстве случаев настолько велики, что как бы кладут запрет на этот вариант. Масштаб производства объясняет, почему желание войти в такую отрасль, как автомобилестроение, производство алюминия и стали, проявляется чрезвычайно редко.

Все изложенные нами обстоятельства определяют *естественную монополию*, которая имеет место в

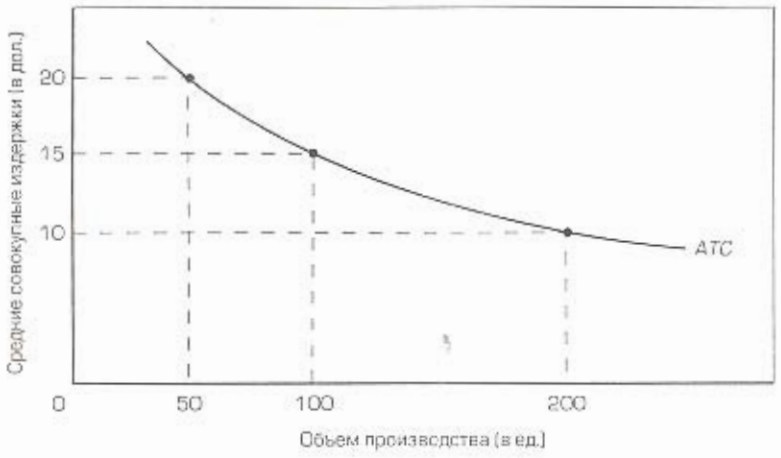


Рисунок 24–1. Эффект масштаба: пример естественной монополии

Если в долговременном периоде средние совокупные издержки сокращаются, добиться производства с наименьшими издержками можно лишь тогда, когда производитель всего один. Именно это и определяет естественную монополию.

том случае, когда масштаб производства настолько велик, что товар или услуга могут быть произведены одной фирмой при более низких средних совокупных издержках, чем если бы их производили две фирмы или более.

Наше рассуждение подразумевает, что более низкие издержки на единицу продукции у монополии позволяют ей назначать и более низкую цену, чем если бы отрасль была более конкурентоспособной. Но этого может не произойти. Как мы увидим позже, чистая монополия может назначать намного более высокие цены, чем издержки на единицу продукции, и получать значительную экономическую прибыль. У чистой монополии преимущество в издержках может материализоваться в виде прибыли для компании, а не в виде более низких цен для потребителя. По этой причине правительство обычно регулирует деятельность естественных монополий, оговаривая цену, которую они могут назначить.

Большая часть предприятий коммунального обслуживания – электрические и газовые компании, автобусные фирмы, местные компании по водоснабжению и телефонной связи – примеры регулируемых естественных монополий. Было бы пустой тратой средств, если бы местное население снабжали водой и электричеством несколько компаний. В этих отраслях технология такова, что на генераторы, насосные станции, очистительные установки, сеть водопроводных труб и линии передач требуются огромные капитальные затраты. Эта проблема усугубляется еще и потому, что капитальное оборудование должно иметь запас прочности, чтобы выдерживать пиковые нагрузки в жаркие летние дни, когда поливаются лужайки и работают кондиционеры.

Поэтому единственным производителям правительство выдает эксклюзивные разрешения. Однако в обмен на эксклюзивное право заниматься снабжением электричеством, водой или автобусным обслуживанием конкретной географической местности правительство резервирует за собой право регулировать цены и услуги, чтобы не допустить злоупотреблений властью, которой оно наделило монополии. Некоторые проблемы, связанные с регулированием, будут рассмотрены позже в данной главе и главе 32.

Легальные барьеры: патенты и лицензии

Мы уже отмечали, что правительство зачастую предоставляет естественным монополиям исключительные привилегии. Государство создает также легальные барьеры для вхождения в отрасль, выдавая патенты и лицензии.

Патенты. Предоставляя изобретателю исключительное право контролировать рынок продукта в течение 17 лет, американские патентные законы нацелены на защиту изобретателя от незаконного захвата продукта или технологического процесса конкурирующими предприятиями, которые не участвовали в расходах времени, усилий и денег, потраченных на его разработку. К тому же патенты могут обеспечивать изобретателя монопольным положением на время их действия.

Патентный контроль сыграл заметную роль в росте многих современных индустриальных гигантов, таких, как *National Cash Register, General Motors, Xerox, Polaroid, General Electric, Du Pont*. Деятельность компании *United Shoe Machinery* – ярчайший пример того, как можно злоупотребить патентным контролем, чтобы достигнуть монопольной власти. Компания *United Shoe* стала исключительным поставщиком некоторых важнейших станков для изготовления обуви благодаря патентному контролю. Она распространила свою монопольную власть на другие типы сапожного оборудования, требуя от пользователей ее патентованных машин подписывать соглашение, по которому производители обу-

ви должны также брать в аренду все другое сапожное оборудование у компании *United Shoe*. Это позволило ей монополизировать рынок, пока правительство не предприняло в 1955 г. антитрестовские расследования, имевшие некоторый эффект.

В основе разработки пригодной для патентования продукции лежат научные исследования. Фирмы, которые достигают монопольной власти путем собственной научно-исследовательской деятельности или путем покупки патентов других фирм, находятся в выгодном положении, усиливают свою рыночную позицию. Прибыли, обеспеченные одним важным патентом, могут быть использованы для того, чтобы финансировать научно-исследовательскую деятельность, необходимую для разработки новой пригодной для патентования продукции. Монопольная власть, достигнутая благодаря патентам, вполне может усиливаться.

Лицензии. Вхождение в отрасль или род деятельности может быть ограничено государством путем выдачи лицензий. Например, на государственном уровне Федеральная комиссия по коммуникациям выдает лицензии радио- и телевизионным станциям. Во многих крупных городах нужно получить муниципальную лицензию, чтобы водить такси. Общепризнано, что ограничение вследствие этого лицензирования предложения такси приводит к возникновению монопольных доходов владельцев и шоферов такси. В некоторых случаях государство может выдать лицензию себе на снабжение каким-нибудь продуктом и тем самым создать государственную монополию. Например, продажа алкогольных напитков в ряде штатов осуществляется только через принадлежащие государству розничные магазины. Многие штаты фактически «выдали» себе лицензию на проведение лотерей.

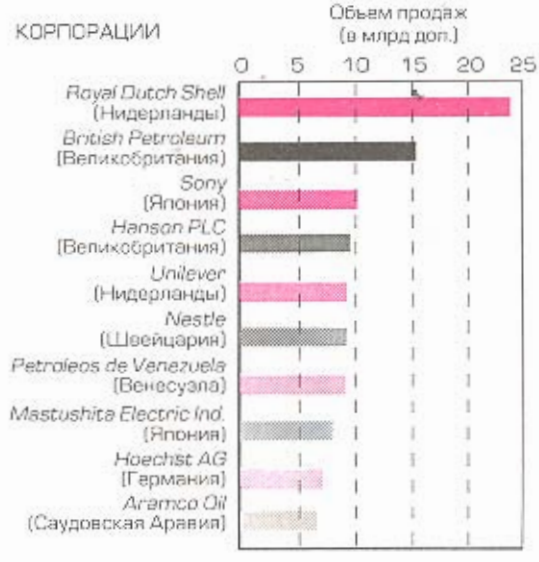
Собственность на важнейшие виды сырья

Институт частной собственности может быть использован монополией как средство создания эффективной преграды для потенциальных конкурентов. Фирма, контролирующая сырье, которое является необходимым в процессе производства, может препятствовать созданию конкурирующих фирм. Существует несколько классических примеров этого. Так, *Aluminum Company of America* удерживала свое монопольное положение в алюминиевой отрасли многие годы благодаря контролю над всеми основными источниками бокситов – главного сырья, используемого в алюминиевой промышленности. Одно время *International Nickel Company of Canada* (называемая теперь *Inco*) контролировала приблизительно 90% известных мировых запасов никеля. В разделе «Последний штрих» данной главы показано, что большинство из известных мировых алмазных рудников принадлежит или находится под эффективным контролем корпорации *De Beers* из ЮАР. Также очень трудно развиваться новым профессиональным спортивным лигам, когда существующие лиги имеют контракты с лучшими игроками и договоры об аренде главных стадионов и арен.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 24–1

Конкуренция с иностранными многонациональными корпорациями

Влияние американских фирм на рынок уменьшается из-за конкуренции иностранных корпораций, действующих в пределах США. Таблица показывает 10 крупнейших корпораций обрабатывающей промышленности, выбранных по объему продаж на внутреннем рынке США. Иностранные многонациональные компании произвели примерно 20% продукции в 1993 г. по сравнению с 4% в 1977 г. На их предприятиях занято около 12% рабочей силы американской промышленности.



Источник: Wall Street Journal, 2 December, 1994 (данные предоставлены Wharton School, University of Pennsylvania).

Два условия

При рассмотрении барьеров для вхождения в отрасль при монополии обратите внимание на два важных момента.

1. Относительная редкость. Барьеры для вхождения в отрасль не являются абсолютно непреодолимы-

ми, поскольку чистая монополия встречается относительно редко. При том что научно-исследовательская деятельность и научно-технический прогресс могут усилить рыночную позицию фирмы, они могут также подорвать монопольную власть. (Вспомните «Последний штрих» гл. 23.) С течением времени создание новых технологий может уничтожить существующие позиции монополии. Развитие систем курьерской доставки писем, внедрение факсов и электронной почты подорвали монопольную власть почтовой службы. Монополии кабельного телевидения ослаблены внедрением новых технологий, позволяющих телефонным компаниям передавать аудио- и видеосигналы, что дает возможность потребителям смотреть программы в любое удобное для них время.

Аналогичным образом преимущества обладателей патентов можно обойти с помощью разработки новых, отличных от существующих продуктов, являющихся тем не менее их заменителями. Кроме того, могут быть найдены новые источники стратегического сырья. Можно также сказать, что монополия с одной фирмой в отрасли может функционировать сверх отпущенного ей времени только при поддержке правительства, например монополия почтовой службы на доставку специальной почты.

2. Приемлемость. Ранее мы предположили, что монополии могут быть приемлемы или неприемлемы с точки зрения экономической эффективности. В некоторых случаях (на предприятиях коммунального обслуживания и в отраслях массового производства) может возникнуть ситуация, когда рыночный спрос и особенности технологии обусловят необходимость существования монополий, что обеспечит эффективное производство с низкими издержками. Однако наши выводы относительно происхождения монополии (собственность на сырье, патенты, лицензирование и нечестная конкуренция) указывают скорее на нежелательность монополии.

МОНОПОЛЬНЫЙ СПРОС

Прежде чем начать анализ поведения чистой монополии в отношении цен и объема производства, сделаем три допущения.

1. Статус монополии гарантирован патентами, эффектом масштаба или собственностью на ресурсы.

2. Фирма *не регулируется* правительством.

3. Фирма является ценовым монополистом, то есть назначает одну и ту же цену на все единицы выпуска.

Решающее различие между чистым монополистом и чисто конкурентным продавцом лежит на стороне рыночного спроса. Мы помним из главы 23, что в условиях чистой конкуренции продавец встречается с совершенно эластичным спросом при рыночной цене, определенной отраслевым предложением и спросом. Конкурирующая фирма «соглашается с ценой» и может продать так много или так мало, как она хочет, по текущей рыночной цене. Отсюда следует, что каждая дополнительно проданная единица продукции будет добавлять постоянную величину – свою цену – к валовому доходу фирмы. Другими словами, для конкурентного продавца предельный доход является постоянным и равным цене продукции. Это значит, что валовой доход увеличивается на постоянную величину, то есть на постоянную цену каждой проданной единицы продукции. (Обращение к табл. 23-2 и рис. 23-1 освежит в вашей памяти взаимосвязи цены, предельного дохода и валового дохода для фирмы, действующей в условиях чистой конкуренции.)

Кривая спроса монополиста (на самом деле кривая спроса любого действующего в условиях несовершенной конкуренции продавца) имеет разные черты. Так как чистый монополист – это отрасль, его кривая спроса, или продаж, представляет собой кривую отраслевого спроса[2]. Кривая отраслевого спроса не является совершенно эластичной, а, напротив, представляет собой нисходящую кривую. Это иллюстрируется столбцами (1) и (2) табл. 24-1.

Нисходящая кривая спроса имеет три характеристики, которые мы сейчас рассмотрим.

Цена превышает предельный доход

Нисходящая кривая спроса означает, что чистая монополия может увеличить продажи, только назначая более низкую цену на единицу продукции. *Тот факт, что монополист должен понизить цену, чтобы повысить продажи, является причиной того, что предельный доход становится меньше, чем цена (средний доход) для каждого уровня производства, кроме первого.* В чем же причина? Снижение цены будет относиться не только к дополнительно проданной продукции, но также и *ко всем другим* единицам продукции, которые иначе могли бы быть реализованы по более высокой цене. Каждая дополнительно проданная единица будет добавлять к валовому доходу свою цену – меньшую, чем сумма снижений цены, которая должна быть получена от всех предшествующих единиц продукции.

Для рис. 24-2 мы выбрали две комбинации цены и количества на кривой спроса монополиста: 142 дол. – три единицы и 132 дол. – четыре едини-

[2] Вспомните, что в главе 23 мы показали отдельные графики для чисто конкурентной отрасли и для одной фирмы в этой отрасли. Поскольку при чистой монополии фирма и отрасль – это одно и то же, нам нужен только один график.

Таблица 24-1. Доход и издержки производителя в условиях чистой монополии

Доход				*Издержки*			
(1) Объем производства (в ед.)	*(2) Цена (средний доход) (в дол.)*	*(3) Валовой доход (в дол.)*	*(4) Предельный доход (в дол.)*	*(5) Средние валовые издержки (в дол.)*	*(6) Валовые издержки (в дол.)*	*(7) Предельные издержки (в дол.)*	*(8) Прибыль (+) или убыток (–) (в дол.)*
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	93,73	750	130	–14
9	82	738	–18	97,78	880	150	–142
10	72	720		103,00	1030		–310

цы. Понизив цену со 142 до 132 дол., монополист может продать еще одну единицу продукции и, таким образом, получить в качестве дохода цену четвертой единицы в 132 дол. Этот прирост обозначен вертикальным прямоугольником на рис. 24-2. Но чтобы продать четвертую единицу за 132 дол., монополист должен понизить цену на первые три единицы со 142 до 132 дол. Это 10-долларовое снижение при трех единицах вызывает 30-долларовую потерю, что показано горизонтальным прямоугольником на рис. 24-2. Общее изменение валового дохода, или предельный доход от продажи четвертой единицы, составляет 102 дол.: прирост в 132 дол. минус потери в 30 дол.

Из табл. 24-1 мы также видим, что предельный доход от второй единицы продукции составляет 142 дол., а не равен ее цене в 152 дол., потому что цена должна быть снижена на 10 дол. по сравнению с ценой первой единицы, чтобы увеличить продажи с одной до двух единиц. Таким образом, чтобы продать три единицы, фирма должна понизить цену со 152 до 142 дол. Получаемый в результате предельный доход составит только 122 дол. – увеличение на 142 дол. валового дохода за счет продажи третьей единицы за вычетом 10 дол. из цен первых двух единиц продукции. Именно это является причиной, объясняющей, почему значения предельного дохода в столбце (4) табл. 24-1 ниже цены продукции в столбце (2) для всех уровней производства, за исключением первого. Так как предельный доход – это, по определению, прирост валового дохода, связанный с каждой дополнительной единицей продукции, снижающиеся величины предельного дохода означают, что валовой доход будет расти замедляющимся темпом, как показано в столбце (3) табл. 24-1.

Зависимости между кривыми спроса, предельного дохода и валового дохода, описанные в главе 20, графически изображены на рис. 24-3а и 24-3б. Рисуя эти графики, мы по-прежнему исходили из того, что при последовательных сокращениях цены на 10 дол. будет продаваться одна дополнительная единица (столбцы 1–4 табл. 24-1), то есть 11 единиц могут быть проданы по 62 дол., 12 – по 52 дол. и т.д.

Кроме того что кривая предельного дохода лежит *ниже* кривой спроса, обратите внимание на определенную связь между валовым доходом и предельным доходом. Поскольку предельный доход, по определению, является изменением в валовом доходе, мы замечаем, что до тех пор, пока валовой доход увеличивается, предельный доход положителен. Когда валовой доход достигает максимума, предельный доход равен нулю. А когда валовой доход уменьшается, предельный доход становится отрицательным.

«Диктующий цену»

На всех несовершенных конкурентных рынках, имеющих нисходящую кривую спроса, и при чистой монополии, и при олигополии, и при монополистической конкуренции, фирмы проводят ценовую политику. Их возможность влиять на совокупное предложение приводит к тому, что при принятии решений об объеме производства эти фирмы определяют цену продукта.

Особенно это присуще чистой монополии, при которой одна фирма контролирует совокупный про-

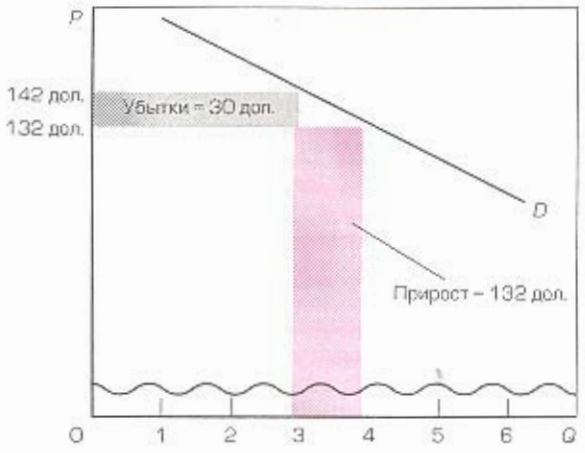


Рисунок 24-2. Цена и предельный доход в условиях чистой монополии

Чистый монополист или фактически любой производитель в условиях несовершенной конкуренции с нисходящей кривой спроса 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 дол., монополист получает от продажи четвертой единицы продукции 132 дол. Но из этого прироста нужно вычесть 30 дол., которые представляют собой потерю из-за снижения цены каждой из первых трех единиц продукции на 10 дол. Следовательно, предельный доход четвертой единицы составляет 102 дол. (132 дол. – 30 дол.), то есть он значительно меньше ее цены в 132 дол.

дукт. При нисходящей кривой спроса, когда каждый объем производства связан с некоторой особенной ценой, монополист неизбежно определяет цену, решая, какой объем продукции произвести. Монополист одновременно выбирает и цену, и объем производства. В столбцах (1) и (2) табл. 24-1 мы видим, что монополист может продать только одну единицу по цене 162 дол., только две единицы по цене 152 дол. за штуку и т.д.

Но это не означает, что монополист «свободен» от рыночных сил в установлении цены и объема производства или что покупатель находится полностью во власти монополиста. В частности, нисходящая кривая монополистического спроса означает, что высокие цены связаны с низкими объемами продаж и, наоборот, низкие цены – с большими объемами производства. Поскольку кривая спроса монополиста зафиксирована, он не может повысить цену без потери продаж или увеличить продажи без назначения более низкой цены.

Ценовая эластичность

Проверка валовым доходом ценовой эластичности спроса является основой для нашего третьего вывода. Вспомните из главы 20, что тест на валовой доход показывает следующее: когда спрос эластичен, уменьшение цены будет увеличивать валовой доход. Когда спрос неэластичен, падение цены будет уменьшать валовой доход. Отметьте, что, начиная с верхнего конца кривой спроса на рис. 24-3, для всех сокращений цены со 172 дол. до приблизительно 82 дол. валовой доход увеличивается (и, следовательно, предельный доход является положительным). Это означает, что спрос эластичен в данном ценовом диапазоне. Напротив, при падении цены ниже 82 дол. валовой доход уменьшается (предельный доход является отрицательным), что указывает на неэластичность спроса.

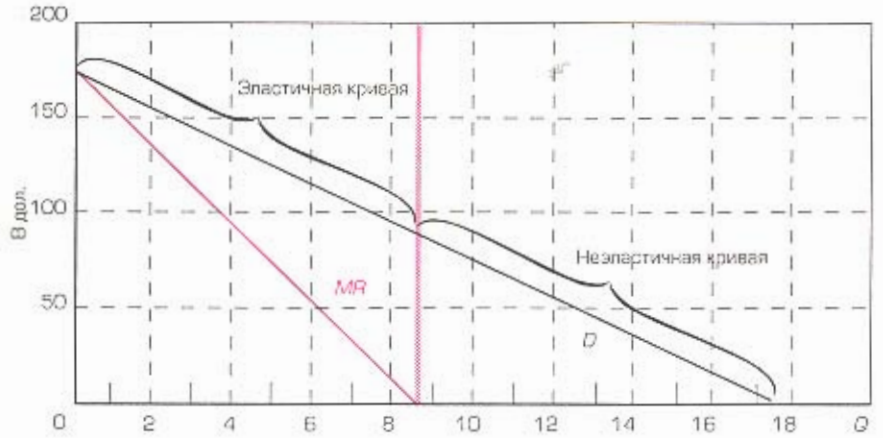
Общее правило, вытекающее из этих наблюдений, состоит в следующем: монополист никогда не выберет такую комбинацию цены – количества, при которой валовой доход уменьшается (предельный доход является отрицательным). Иначе говоря, *максимизирующий прибыль монополист будет всегда стремиться избегать неэластичного отрезка его кривой спроса в пользу некоторой комбинации цены – количества на эластичном отрезке.* При понижении цены до неэластичной области валовой доход будет уменьшаться. Но более низкая цена связана с большим объемом продукта и, следовательно, с увеличившимися валовыми издержками. Более низкий доход и более высокие издержки означают уменьшение прибыли. (*Ключевой вопрос 4.*)

Краткое повторение 24-1

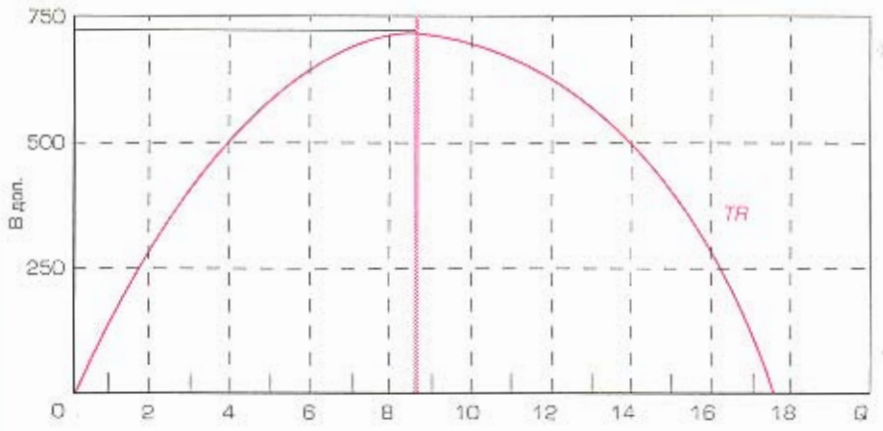
- Чистая монополия – это единственный поставщик товара или услуги, для которых нет близких заменителей.
- Монополии существуют из-за наличия барьеров для вхождения в отрасль других фирм, таких, как эффект масштаба, патенты и лицензии, а также право собственности на необходимые ресурсы.
- Кривая спроса у монополии идет наклонно вниз, сдвигая вниз кривую предельного дохода.
- Идущая наклонно вниз кривая спроса означает, что монополия диктует цену.
- Пока фирма находится в неэластичном сегменте своей кривой спроса, она может увеличить совокупный доход и сократить совокупные издержки, поднимая цену и тем самым увеличивая прибыль.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОДУКТА

Какую конкретную комбинацию цены и количества на своей кривой спроса выберет монополия? Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны к наше-



а) Кривые спроса и предельного дохода



б) Кривая валового дохода

Рисунок 24-3. Спрос, предельный доход и валовой доход фирмы в условиях несовершенного конкурентного рынка

Так как фирма должна снизить цену, чтобы увеличить продажи, кривая ее предельного дохода (*MR*) в условиях несовершенной конкуренции лежит ниже ее понижающейся кривой спроса (*D*). Валовой доход (*TR*) увеличивается снижающимся темпом, достигает максимума и затем уменьшается. Обратите внимание на то, что, поскольку *MR* есть изменение в *TR*, существует особенная связь между *MR* и *TR*. При движении вниз по эластичному отрезку кривой спроса *TR* возрастает и, следовательно, *MR* равен нулю. И при движении вниз по неэластичному отрезку кривой спроса *TR* снижается так, что *MR* становится отрицательным. Монополист или другой продавец, действующий в условиях несовершенной конкуренции, никогда не захочет понижать цену на неэластичном отрезке своей кривой спроса, потому что, поступая так, он одновременно будет сокращать валовой доход и увеличивать издержки производства, таким образом, понижая прибыли.

му пониманию спроса монополии добавить понятие издержек производства.

Данные об издержках

Предположим, что, хотя фирма является монополистом на рынке продукта, она приобретает ресурсы на конкурентной основе и использует такую же технологию, что и конкурентная фирма, рассмотренная в предыдущей главе. Это позволит нам использовать данные об издержках, полученные в главе 22 и примененные в главе 23, и облегчит сопоставление решений о цене и производстве чистой монополии с решениями чистого конкурента. Столбцы (5)–(7) табл. 24-1 просто повторяют соответствующие данные об издержках табл. 22-2.

Уравнивание предельного дохода и предельных издержек

Стремящийся к прибыли монополист 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 бо́льший прирост валового дохода, чем увеличение валовых издержек. Точнее говоря, фирма будет наращивать производство продукции до такого объема, при котором предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$).

Сравнение столбцов (4) и (7) табл. 24-1 показывает, что максимизирующий прибыль объем продукта составляет пять единиц; пятое изделие является

последней единицей продукции, чей предельный доход 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 дол.

Графически этот анализ представлен на рис. 24-4 (*Ключевой график*), где данные о спросе, предельном доходе, средних валовых издержках взяты из табл. 24-1. Сравнение предельного дохода и предельных издержек снова показывает, что максимизирующий прибыль объем продукта составляет пять единиц, или количество Q_m. Единственная цена, при которой Q_m может быть продано, определяется путем восстановления перпендикуляра вверх от максимизирующей прибыль точки на оси продукта и затем под прямым углом от точки, в которой он достигает кривой спроса, до вертикальной оси. Найденная цена равна P_m. Чтобы назначить цену выше, чем P_m, монополист должен сдвинуться вверх по кривой спроса; это означает, что продажи опустятся ниже максимизирующего прибыль уровня Q_m. Если монополист назначит цену меньше, чем P_m, это вызовет рост объема продаж сверх максимизирующего прибыль уровня.

Столбцы (2) и (5) табл. 24-1 показывают, что при пяти единицах продукции цена продукта — 122 дол. — превышает средние валовые издержки в 94 дол. Экономическая прибыль, следовательно, равна 28 дол. на единицу продукции; валовая экономическая прибыль тогда составит 140 дол. (5 × 28 дол.). На рис. 24-4 прибыль на единицу продукции показана отрезком AP_m, а совокупная экономическая прибыль вычисляется путем умножения прибыли на единицу продукции на максимизирующий прибыль объем производства Q_m.

Максимизирующая прибыль комбинация производства и цены может быть определена путем сравнения валового дохода и валовых издержек, имеющих место при каждом возможном уровне производства. Используя данные столбцов (3) и (6) табл. 24-1, читатель может проверить все выводы, к которым мы пришли, проводя анализ на основе сопоставления предельного дохода с предельными издержками. Аналогично построение графика зависимости валового дохода и валовых издержек от объема продукта также покажет, что максимальная прибыль достигается при пяти единицах. (*Ключевой вопрос 5.*)

Монополия не имеет кривой предложения

Вспомним, что кривая предложения чисто конкурентной фирмы — это та часть кривой предельных издержек, которая лежит над средними переменными издержками (см. рис. 23-6). Кривую предложения определяют, применяя правило максимизации прибыли $P = MC$. При любой данной цене, установленной рынком, чисто конкурентный продавец максимизирует прибыль, уравнивая эту цену (а она равна предельному доходу) с предельными издержками. Когда рыночная цена поднимается или падает, конкурентная фирма будет двигаться вверх или вниз по кривой предельных издержек, потому что ей выгодно производить больший или меньший объем продукции. Мы считаем, что каждая цена имеет свою уникальную связь с конкретным объемом производства, которая определяет кривую предложения.

На первый взгляд кажется, что кривая предельных издержек чистой монополии будет одновременно и ее кривой предложения. Но это *неверно. У чистой монополии нет кривой предложения.* Причина состоит в том, что отношение между ценой и предлагаемым объемом продукции может быть различным. Цена и предлагаемый объем зависят от расположения кривой спроса и, следовательно, от расположения кривой предельного дохода. 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 различные условия спроса приведут к различным максимизирующим прибыль ценам для того же объема продукции. Чтобы убедиться в этом, обратитесь к рис. 24-4 и нанесите карандашом более крутую (менее эластичную) 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 более крутой кривой спроса это новое количество $MR = MC$ даст более высокую цену. Вывод: не существует единственной, уникальной цены, связанной с объемом произведенной продукции Q_m, и поэтому у чистой монополии нет кривой предложения.

Неправильные представления о монополистическом ценообразовании

Наше исследование разрушает некоторые распространенные заблуждения относительно поведения монополий.

1. Не самая высокая цена. Поскольку монополист может манипулировать объемом продукта и ценой, бытует мнение, что монополист «будет назначать наивысшую цену, которую он может получить». Это мнение явно вводит в заблуждение. Существует много значений цены выше P_m (рис. 24-4), но монополист избегает их, потому что они влекут за собой прибыль, меньшую, чем максимальная. *Совокупная* прибыль представляет собой разницу между *совокупным* доходом и *совокупными* издержками. И то и другое в равной степени зависит от продан-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

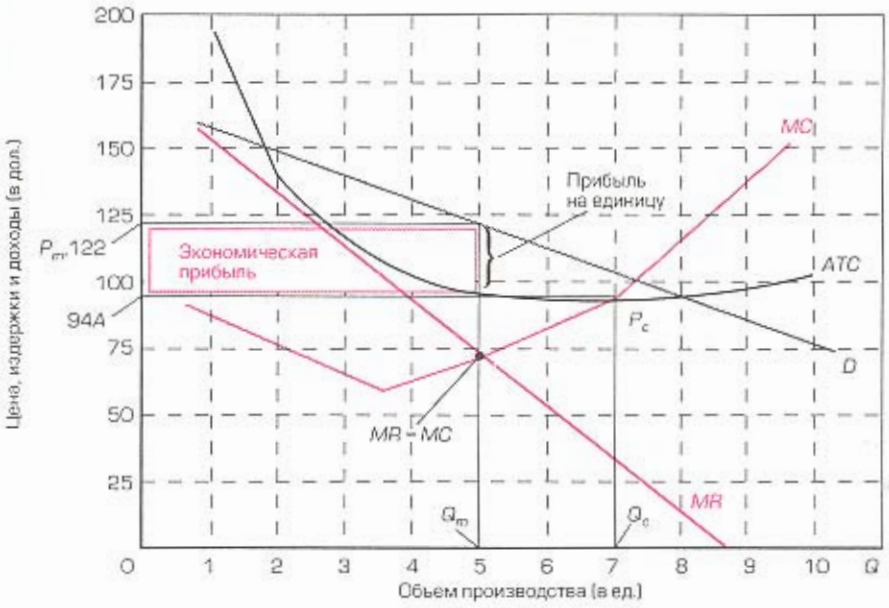


Рисунок 24-4. Максимизирующее прибыль положение фирмы в условиях чистой монополии

В условиях чистой монополии производитель максимизирует прибыль, производя объем продукции, при котором $MR = MC$. В этом случае прибыль составляет AP_m на единицу продукции, а совокупные прибыли измеряются белым прямоугольником.

ного количества продукции, цены и издержек на единицу продукции.

2. Прибыли совокупные, а не на единицу продукции. Монополист стремится к максимальной совокупной 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 проще увидеть в табл. 24-1, где прибыль на единицу составляет 32 дол. (132 дол. –100 дол.) при четырех единицах продукции в сравнении с 28 дол. (122 дол. – 94 дол.) при максимизирующем прибыль объеме в пять единиц. 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 стал бы продавать пять единиц, приносящих прибыль в 28 дол. на единицу продукции (ради совокупной прибыли в 140 дол.), чем четыре единицы, приносящие прибыль в 32 дол. на единицу (ради совокупной прибыли только в 128 дол.).

3. Убытки. Нужно также подчеркнуть, что чистая монополия не гарантирует экономических прибылей. Правда, вероятность получения экономических прибылей больше у чистой монополии, чем у чисто конкурентного производителя. В долговременном периоде при возможности свободного и легкого вхождения новых фирм в отрасль чистый конкурент будет получать нормальную прибыль, в то время как барьеры для вхождения позволяют монополисту сохранять экономические прибыли в долговременном периоде[3]. В отличие от ситуации конкуренции барьеры для вхождения не пускают потенциальных участников отрасли, которые увеличили бы предложение, вызвали снижение цены и ликвидировали экономическую прибыль.

Конечно, как и чистый конкурент, монополист не будет постоянно действовать с убытком. Столкнувшись с убытками, владельцы фирм предпочтут переместить свои ресурсы в альтернативные отрас-

[3] Кроме того, разница между краткосрочным и долгосрочным периодом менее важна в условиях монополии, чем в условиях чистой конкуренции. При чистой конкуренции вхождение или выход фирм гарантирует, что экономические прибыли будут нулевыми в долговременном периоде. Но при чистой монополии барьеры для вхождения препятствуют ликвидации экономической прибыли новыми фирмами в ходе конкуренции.

ли, которые дают более высокие доходы. Таким образом, мы можем ожидать, что монополист получит нормальную или более высокую прибыль в долгосрочном периоде. Но если ситуация со спросом и издержками, с которой сталкивается монополист, не так благоприятна, как показанная на рис. 24-4, то возникнут убытки в краткосрочном периоде. Несмотря на свое господство на рынке, монополист, как показано на рис. 24-5, из-за низкого спроса и относительно высоких издержек несет убытки в краткосрочном периоде. Тем не менее он продолжает действовать до тех пор, пока его совокупный убыток меньше постоянных издержек. Точнее, при Q_m цена продукта монополиста P_m превышает его средние переменные издержки. Однако правительственная корпорация *AMTRAK*, обладающая монополией на перевозки пассажиров на поездах дальнего следования, постоянно работает с убытком. Это относится и к почтовой службе.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ МОНОПОЛИИ

Давайте теперь оценим чистую монополию с точки зрения общества в целом. Наше обсуждение будет касаться: 1) цены, объема производства и эффективности; 2) распределения дохода; 3) некоторых неопределенностей, связанных с проведением сравнений издержек между конкурирующими и монополистическими фирмами; 4) технологического прогресса.

Цена, объем производства и эффективность

В главе 23 мы сделали вывод, что результатом чистой конкуренции может быть и производственная эффективность, и эффективность размещения ресурсов. Производственная эффективность достигается потому, что свободное вхождение и массовый выход фирм заставили бы их работать при оптимальной норме выработки, когда удельные издержки производства были бы минимальными. Цена продукта тогда находилась бы на низшем уровне, согласующемся со средними валовыми издержками. На рис. 24-4 показано, что конкурирующая фирма продала бы Q_c единиц продукции по цене P_c.

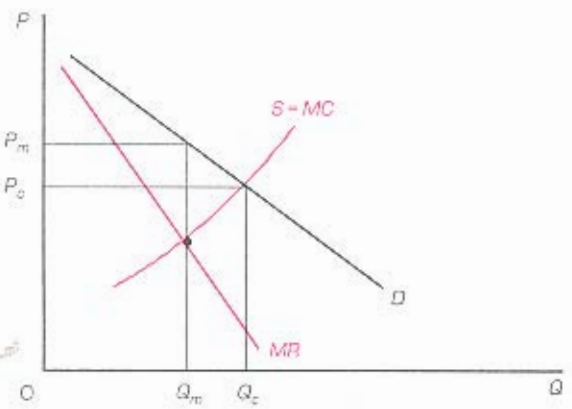
Эффективность размещения ресурсов отражается в том, что производство в условиях конкуренции происходило бы до той точки, в которой цена (мера стоимости продукта для общества) была бы равна предельным издержкам (мере альтернативной продукции, от которой отказалось общество, производя любой данный товар).

Рис. 24-4 показывает, что *при тех же издержках* фирма, действующая в условиях чистой монополии, достигнет намного менее желательных результатов. Как мы уже обнаружили, чистый монополист будет максимизировать прибыли, производя объем продукции Q_m и назначая цену P_m. Можно легко увидеть, что *монополист сочтет выгодным продавать меньший объем продукции и назначать более высокую цену, чего не сделал бы конкурирующий производитель*[4]. Выпуск Q_m не доходит до точки Q_c, в которой минимизируются средние валовые издержки (точки пересечения *MC* и *ATC*). В столбце (5) табл. 24-1 мы видим, что *ATC* при пяти единицах выпуска монополиста составляют 94,00 дол. по сравнению с 91,43 дол., которые были бы результатом в условиях чистой конкуренции. Более того, при Q_m цена намного больше, чем предельные издержки. Это означает, что общество оценивает дополнительные единицы монополизированного продукта более высоко, чем альтернативную продукцию, которую можно было бы произвести из тех же ресурсов. Другими словами, максимизирующий прибыль объем продукта монополиста приводит к недораспределению ресурсов; монополист считает выгодным ограничение объема и, следовательно, использование меньшего количества ресурсов, чем оправданно с точки зрения общества. Таким образом, ни производственная эффективность, ни эффективность размещения ресурсов недостижимы на монополистических рынках.

Распределение дохода

В большинстве случаев монополии в бизнесе способствуют неравенству в распределении дохода. Пользуясь своей властью над рынком, монополии назначают более высокие цены, чем назначила бы чисто конкурентная фирма, имеющая те же издерж-

[4] На рис. 24-4 сравнение цены и объема продукции у монополии и чистой конкуренции дается аналогично случаю с одной чисто конкурентной фирмой (см. рис. 23-7а). Однако анализ также можно начать с чисто конкурентной отрасли (см. рис. 23-7б, который воспроизведен ниже). Вспомните, что кривая предложения конкурентной *отрасли S* является горизонтальной суммой кривых предельных



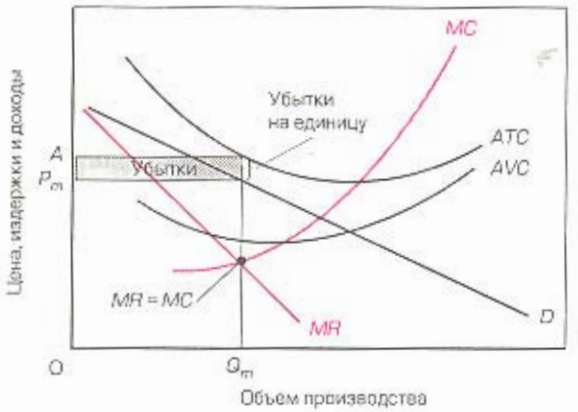


Рисунок 24–5. Минимизирующее убытки положение фирмы в условиях чистой монополии

Если спрос D низок, а издержки высоки, производитель в условиях чистой монополии может не получить прибыль. Поскольку P_m превышает AVC в точке Q_m, он будет минимизировать убытки в краткосрочном периоде, производя такой объем продукции, для которого $MR = MC$. Убыток на единицу продукции равен AP_m, а совокупные убытки обозначены закрашенным прямоугольником.

ки производства; они также могут наложить на потребителей «частный налог» и получить значительную экономическую прибыль. Эта прибыль монополий распределяется среди узкого круга владельцев акций корпораций, которые, как правило, относятся к группе с высокими доходами. Таким образом, владельцы монополистических предприятий обогащаются за счет остальных слоев общества.

Исключение: если покупатели продукции монополии богаче, чем ее владельцы, монополия может *сократить* неравенство доходов. Несомненно, некоторые монополии, производящие продукцию, имеющую международный спрос, такую, как металлы, бананы и кофе, перераспределяют мировой доход, забирая что-то у богатых потребляющих стран для более бедных развивающихся стран. Но, как правило, монополия способствует неравенству распределения доходов.

Сложности определения издержек

Оценка чистой монополии привела нас к заключению о том, что при *одинаковых издержках* чисто монополистическая фирма сочтет выгодным назначать более высокую цену, производить меньший объем продукции и будет благоприятствовать размещению экономических ресурсов, худшему, чем у фирм в условиях чистой конкуренции. Эти различающиеся результаты коренятся в барьерах для вхождения, которые присущи монополии.

Теперь мы должны усложнить условия, признав, что издержки могут быть неодинаковыми для чисто конкурентного и монополистического производителей. Издержки на единицу продукции, которые несет монополист, могут быть либо больше, либо меньше, чем издержки, с которыми встречается фирма, действующая в условиях чистой конкуренции. Существует несколько потенциально противоречивых соображений: 1) эффект масштаба; 2) понятие «X-неэффективность»; 3) издержки сохранения монополии; 4) «очень долгосрочная» перспектива, которая предусматривает технологический прогресс. Первые два вопроса рассматриваются в этом разделе, а технологический прогресс – в следующем.

Повторное рассмотрение эффекта масштаба. Допущение, что издержки на единицу продукции у фирм, действующих в условиях чистой конкуренции и чистой монополии, одинаковы, может не иметь силы на практике. При данной технологии производства и, следовательно, издержках производства потребительский спрос может быть недостаточным, чтобы поддерживать большое количество конкурентных фирм, производящих такой объем продукции, который позволяет каждой из них реализовать весь *существующий* эффект масштаба. В таких случаях фирма должна быть большой по отношению к рынку, то есть она должна быть монополистической, чтобы эффективно производить (при низких издержках на единицу продукции). Это ситуация естественной монополии, обсуждавшаяся ранее.

Большинство экономистов считают, что для естественных монополий или предприятий коммунального обслуживания такая ситуация не является достаточно значимой, чтобы разрушить наши общие выводы относительно ограничительной приро-

---

издержек всех фирм в отрасли. Сравнивая ее с отраслевым спросом D, мы получаем чисто конкурентную цену и объем продукта P_c и Q_c. Теперь предположим, что эта отрасль становится чистой монополией в результате всеобщего слияния или выкупа одной фирмой всех ее конкурентов. Примем также, что никаких изменений в издержках или рыночном спросе после этой значительной перемены в отраслевой структуре не происходит. То, что было раньше, скажем, 100 конкурирующими фирмами, является уже чистым монополистом, состоящим из 100 филиалов.

Кривая отраслевого предложения – теперь просто кривая предельных издержек монополиста – это совокупность кривых MC ее многих филиалов. Важное изменение, однако, происходит на стороне рыночного спроса. С точки зрения каждой отдельной конкурирующей фирмы спрос был совершенно эластичным, и предельный доход был, следовательно, равен цене. Каждая фирма уравнивала MC с MR (и, следовательно, с P), максимизируя прибыли (см. гл. 23). Но отраслевой спрос и индивидуальный спрос одинаковы для чистого монополиста, когда фирма является отраслью и, таким образом, монополист правильно представляет себе нисходящую кривую спроса D. Это значит, что предельный доход MR будет меньше, чем цена; графически кривая MR лежит ниже кривой спроса. Выбирая положение $MC = MR$, максимизирующее прибыль, монополист выбирает объем продукта Q_m, меньший, чем цена P_m, которая больше, чем в том случае, если бы отрасль была организована на конкурентной основе.

ды монополии. Факты говорят о том, что крупные корпорации, действующие во многих обрабатывающих отраслях, обладают большей монопольной властью, чем может быть оправдано на том основании, что они просто получают выгоду от эффекта масштаба. Вспомните, что в разделе «Последний штрих» главы 22 приводятся факты, которые говорят о том, что большинство отраслей могли быть вполне конкурентными при малых размерах без принесения в жертву эффекта масштаба.

X-неэффективность. В то время как эффект масштаба *может* свидетельствовать в защиту монополии лишь в немногих случаях, понятие X-неэффективности показывает, что издержки монополии могут быть *выше* издержек, присущих более конкурентным отраслям. Что же такое X-неэффективность? Почему она больше досаждает монополистам, чем конкурирующим производителям?

Все кривые средних издержек, использованные в этой и других главах, основаны на допущении, что фирма выбирает из *существующих* технологий именно ту, которая является наиболее эффективной, или, другими словами, ту технологию, которая позволяет добиться минимума средних издержек для каждого уровня производства. **X-неэффективность** имеет место тогда, когда фактические издержки для любого объема производства больше минимально возможных издержек. На рис. 24-6 X-неэффективность представлена издержками на единицу продукции ATC_x (в противоположность ATC_c) для объема Q_c и средними издержками ATC'_x (а не ATC_m) для объема Q_m. Любая точка над кривой средних издержек на рис. 24-6 достижима, но отражает внутреннюю неэффективность, или «плохой менеджмент».

Почему же имеет место X-неэффективность, которая, очевидно, ведет к снижению прибыли? Ответ состоит в том, что цели менеджеров, например рост фирмы, 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 недостаточно простимулированы работники или применяются упрощенные эмпирические методы принятия решений без учета расчетов издержек и доходов.

Для нашего анализа уместен вопрос: являются ли монополистические фирмы более чувствительными к X-неэффективности, чем конкурирующие производители? Вероятно, действительно более чувствительны. Теоретически фирмы в конкурентных отраслях постоянно находятся под давлением со стороны конкурентов, которые вынуждают их быть внутренне эффективными. Монополисты и олигополисты, напротив, защищены от конкурентных сил, что способствует возникновению X-неэффективности.

Эмпирические данные об X-неэффективности в основном представлены в виде анекдотических случаев и отрывочных сведений, но тем не менее они наводят на мысль, что X-неэффективность тем больше, чем меньше уровень конкуренции. Например, согласно обоснованным оценкам, X-неэффективность может составлять 5% или более издержек

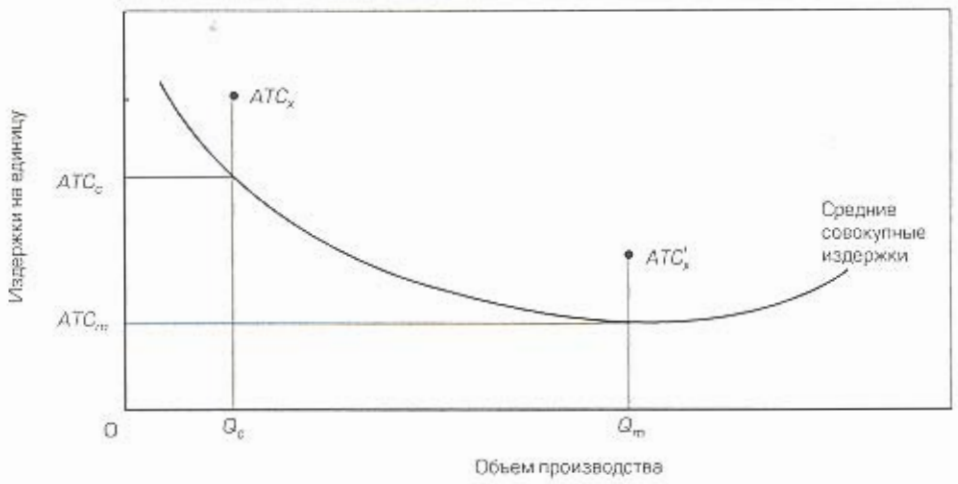


Рисунок 24-6. X-неэффективность

Эта диаграмма показывает, что X-неэффективность – неэффективная внутренняя деятельность фирмы – приводит к более высоким, чем необходимо, издержкам. Например, издержки на единицу продукции могли бы быть равны ATC_x, а не ATC_c для Q_c единиц продукции и ATC'_x, а не ATC_m для Q_m единиц продукции.

монополистов, но только 3% издержек «средней» олигополистической отрасли, в которой четыре крупнейшие фирмы производят 60% общего объема продукции[5]. По мнению специалиста, «данные фрагментарны, но убедительны. *X*-неэффективность существует и в большей степени подвержена снижению, когда давление конкурентов сильно, чем когда фирмы обладают изолированным рыночным положением»[6].

Издержки «погони за прибылью». Экономисты используют термин **издержки «погони за прибылью»** при определении деятельности по использованию доходов или богатства, а также специфических ресурсов или общественных фондов для поддержания монополии. Мы знаем, что монополист может зарабатывать экономическую прибыль в течение долгосрочного периода. Следовательно, неудивительно, что он может пойти на значительные расходы, чтобы получить или сохранить монопольные привилегии, гарантируемые государством. Монополистический барьер для вхождения в отрасль может быть обусловлен законодательством или особой лицензией, выдаваемой государственными органами, как, например, в радио- и телевизионном вещании. Стремясь поддержать или увеличить обусловленные этим положением экономические прибыли, монополист может израсходовать значительные суммы на легальные платежи, «обработку» членов Конгресса, рекламу, связи с общественными организациями, чтобы склонить правительство к обеспечению привилегированного положения или его сохранения. Эти расходы ничего не добавляют к объему продукции фирмы, но, безусловно, увеличивают ее издержки. Издержки «погони за прибылью» могут привести к более высоким совокупным издержкам и бóльшим потерям эффективности, чем показано на рис. 24-4.

Научно-технический прогресс: динамическая эффективность

Мы уже отмечали, что следует смягчить осуждение монополии в тех случаях, когда существующий положительный эффект масштаба может быть потерян, если отрасль будет состоять из большого числа мелких конкурирующих фирм. Теперь мы должны рассмотреть вопрос о **динамической эффективности**, который, по сути, является анализом вероятности того, что монополисты со временем разрабатывают более эффективную производственную технику, чем конкурентные фирмы. Действительно ли монополисты больше совершенствуют технологию производства, с помощью этого понижая кривые своих средних издержек, чем конкурирующие производители? Хотя мы сосредоточимся на изменениях в производственной технике, тот же самый вопрос применим и к усовершенствованию продукции. Имеют ли монополисты больше средств и стимулов для улучшения продукции и, следовательно, для более полного удовлетворения потребительского спроса? Эти вопросы являются основой многих разногласий среди экономистов.

Конкурентная модель. Конкурентные фирмы, безусловно, имеют стимул — по сути дела, требование рынка — использовать наиболее эффективную из *известных* производственную технику. Мы видели, что само их выживание зависит от эффективности. Но в то же время конкуренция склонна лишать фирмы экономической прибыли — важного средства и основного стимула разработки *новой*, улучшенной производственной техники или *новой* продукции. Прибыли от научно-технического прогресса могут быть недолговечными для осуществляющего нововведения конкурентного производителя. Внедряющая нововведения фирма в конкурентной отрасли быстро обнаружит, что многие ее конкуренты начали дублировать или копировать технические новинки; в результате они будут получать прибыль от удачного технологического исследования, не затрачивая средств на исследования.

Монополистическая модель. Мы показали, что благодаря барьерам для вхождения в отрасль монополист может постоянно получать значительные экономические прибыли. Следовательно, чистый монополист имеет бóльшие финансовые ресурсы для внедрения достижений научно-технического прогресса, чем конкурентные фирмы. Но есть ли у монополиста стимулы к внедрению технологических достижений? На этот вопрос нет однозначного ответа.

Однако один из доводов ясно указывает на то, что у монополиста почти нет стимулов к разработке новой техники или продукции: отсутствие конкурентов означает, что нет автоматического стимула к развитию научно-технического прогресса на монополизированном рынке. Вследствие защищенного положения на рынке чистый монополист может позволить себе быть неэффективным и вялым. Острое соперничество на конкурентном рынке не позволяет быть неэффективным, поскольку это приводит к убыткам; неэффективный же монополист не понесет потерь, потому что у него нет конкурентов. У монополиста есть все основания для удовлетворенности существующим положением, для того чтобы стать самодовольным. Монополисту зачастую весьма выгодно отказываться от технологических

[5] *Shepherd W. G.* The Economics of Industrial Organization. 3d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc. 1990. Довольно широкий обзор конкретных случаев, свидетельствующих о *X*-неэффективности, представлен в кн.: *Scherer F. M. and Ross D.* Industrial Market Structure and Economic Performance. 3d ed. Chicago: Rand McNally College Publishing Company, 1990. P. 668–672.

[6] *Scherer F. M. and Ross D.*, цит. выше. P. 672.

усовершенствований и в области техники, и в области продукции, с тем чтобы полностью использовать действующее капитальное оборудование. Новые и усовершенствованные техника и продукты, как утверждается, могут быть скрыты монополистами, чтобы избежать любых потерь, вызванных неожиданным моральным износом уже действующих машин и оборудования. И даже когда усовершенствованная техника с опозданием внедряется монополистами, сопровождающие этот процесс сокращения издержек будут доставаться монополистам как приросты прибылей и только частично (если вообще будут) – потребителям в форме более низких цен и возросшего объема продукции.

Сторонники этой точки зрения указывают, что в ряде отраслей, близких к монополии, например сталелитейной или алюминиевой, заинтересованность в научно-исследовательской работе всегда была минимальной. Улучшения, которые все же были осуществлены, пришли в значительной степени извне или от более мелких фирм, которые составляют «конкурентную окраину».

Существует два важнейших контраргумента.

1. Научно-технический прогресс является средством понижения издержек на единицу продукции и, таким образом, увеличения прибылей. Как видно из анализа рис. 24-4, более низкие издержки приведут к максимизирующему прибыль положению, которое обусловит больший объем продукции и более низкую цену, чем раньше. Любое увеличение прибылей не будет носить временного характера; барьеры для вхождения в отрасль защищают монополиста от посягательств на прибыль со стороны конкурентов. Короче говоря, технические усовершенствования выгодны монополисту и, следовательно, они будут реализованы.

2. Научно-исследовательская работа и технические нововведения могут быть одним из монополистических барьеров для вхождения в отрасль; следовательно, монополист должен настойчиво продолжать добиваться успеха в этой области или стать жертвой новых конкурентов. Технический прогресс, как утверждается, является самым главным фактором сохранения монополии.

Смешанная картина. Что можно сказать, обобщив выводы, касающиеся экономической эффективности чистой монополии? В статической экономической системе, где эффект масштаба одинаково доступен чисто конкурентным фирмам и монополиям, чистая конкуренция будет более выгодна чистой монополии, потому что чистая конкуренция заставляет использовать самую известную технологию и размещает ресурсы согласно потребностям общества. Однако когда эффект масштаба, доступный монополиям, оказывается недоступен мелким конкурентам, или в динамичных условиях, в которых необходимо учитывать изменения в темпах технического прогресса, неэффективность чистых монополий менее очевидна.

Два варианта политики. Когда чистая монополия доходит до точки значительной экономической неэффективности и это может продолжаться долго, существуют два варианта политики.

1. ***Антитрестовские меры.*** Мы подробно рассмотрим в главе 32, какие штрафные меры по антитрестовскому законодательству правительство может применить против монополий, пытаясь разделить их на конкурирующие фирмы.

2. ***Регулирование деятельности предприятий коммунального обслуживания.*** Общество может разрешить существование монополий, но при этом производить прямое регулирование их цен и деятельности. Мы изучим процесс регулирования деятельности предприятий коммунального обслуживания далее в этой главе, а также в главе 32.

Краткое повторение 24-2

- Монополия максимизирует прибыль (или минимизирует убытки) при объеме производства, когда $MR = MC$, и назначает цену, которая соответствует этому объему на ее кривой спроса.
- При равных издержках монополия будет менее эффективной, чем чисто конкурентная фирма, потому что монополия производит меньший объем продукции и назначает более высокую цену.
- Неэффективность монополии можно компенсировать или уменьшить за счет эффекта масштаба и технического прогресса, но она усилится за счет X-неэффективности и издержек «погони за прибылью».

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

Перед тем как перейти к обсуждению регулируемых монополий, давайте расширим границы нашего анализа, чтобы рассмотреть ценовую дискриминацию. До этого времени мы полагали, что монополист назначает единую цену для всех покупателей. При определенных условиях монополист мог бы использовать свое рыночное положение в большей степени и, таким образом, увеличить прибыли, назначая разные цены для различных покупателей. Поступая так, продавец занимается ценовой дискриминацией. **Ценовая дискриминация** *имеет место, когда данный продукт продается по более чем одной цене и ценовые различия не оправдываются различиями в издержках.*

Условия

Возможность проведения ценовой дискриминации доступна не для всех продавцов. Ценовая дискриминация осуществима, когда реализуются три условия.

1. Монопольная власть. Наиболее очевидно, что продавец должен быть монополистом или по крайней мере обладать некоторой степенью монопольной власти, то есть определенной способностью контролировать производство и ценообразование.

2. 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.

3. Невозможность перепродажи. Первоначальный покупатель не может перепродавать товар или услугу. Если те, кто покупает на участке рынка с низкими ценами, могут легко перепродать на участке рынка с высокими ценами, то происходящее в результате снижение предложения увеличит цену на участке рынка с высокими ценами. Политика ценовой дискриминации, таким образом, будет подорвана. Это означает, что отрасли услуг, например отрасль перевозок или юридических либо медицинских услуг, особенно восприимчивы к ценовой дискриминации.

Примеры

Ценовая дискриминация широко практикуется в американской экономике. Так, агент по продаже товаров, который должен сообщать важную информацию руководству корпорации, имеет высокоэластичный спрос на междугородние телефонные услуги и платит высокий дневной тариф. Студент колледжа, периодически звонящий родственникам, имеет эластичный спрос и откладывает разговор, чтобы воспользоваться более низким тарифом вечернего времени или выходного дня. Электрические компании часто делят свои рынки по конечному потреблению, например освещению и отоплению. Отсутствие приемлемых заменителей означает, что спрос на электричество для освещения является неэластичным и цена за киловатт-час для этого применения высока. Но наличие природного газа и нефти как альтернатива электрическому отоплению делает спрос на электричество для этой цели эластичным, и поэтому назначаемая цена ниже. Таким образом, типично, что для промышленных потребителей электричества устанавливаются более низкие тарифы, чем для жилых домов, потому что первые могут сами организовать выработку электроэнергии, в то время как индивидуальное домохозяйство не может этого сделать.

Владельцы кинотеатров и площадок для гольфа меняют цены в зависимости от времени (более высоки цены вечером и в выходные дни, когда велик спрос) и от возраста (способность платить). На железных дорогах тариф, установленный на тонномилю перевозки грузов, меняется в соответствии с рыночной стоимостью перевозимого продукта. Грузоотправителю 10 т телевизионных приемников или украшений для платьев будет установлен больший тариф, чем грузоотправителю 10 т гравия или угля. Авиалинии устанавливают более высокие тарифы для бизнесменов, чей спрос неэластичен, и снижают тарифы для туристов, чей спрос более эластичен. В гостиницах, ресторанах, театрах и аптеках существуют скидки для пенсионеров. В международной торговле ценовая дискриминация называется демпингом. Например, южнокорейский производитель электронной аппаратуры может продавать телевизоры на 100 дол. дешевле в США, чем у себя в стране.

Последствия

Экономические последствия ценовой дискриминации по своему существу двойственны.

1. Неудивительно, что монополист способен увеличивать свои прибыли, занимаясь ценовой дискриминацией.

2. При остальных равных условиях монополист, занимающийся дискриминацией, будет производить больший объем продукции, чем не занимающийся дискриминацией монополист.

1. Больше прибылей. Для того чтобы понять, почему ценовая дискриминация может принести дополнительные прибыли, следует опять посмотреть на нисходящую кривую спроса монополиста на рис. 24-4. Хотя максимизирующая прибыль единая цена составляет 122 дол., отрезок кривой спроса, лежащий над областью прибыли на рис. 24-4, показывает, что есть покупатели продукта, которые скорее заплатили бы за продукт *больше, чем* P_m (122 дол.), 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 захотели бы заплатить больше, чем цена равновесия в 122 дол. Если продавец мог бы каким-то образом заниматься совершенной ценовой дискриминацией путем получения максимальной цены, которую заплатил бы каждый

покупатель, то валовой доход увеличился бы с 610 дол. (122 дол. × 5) до 710 дол. (122 дол. + 132 дол. + + 142 дол. + 152 дол. + + 162 дол.) и прибыль увеличилась бы, таким образом, со 140 дол. (610 дол. – – 470 дол.) до 240 дол. (710 дол. – 470 дол.).

2. Больше продукции. При прочих равных условиях занимающийся дискриминацией монополист на деле предпочтет производить больший объем продукции, чем не занимающийся дискриминацией. Вспомните, что, когда не занимающийся дискриминацией монополист понижает цену, чтобы продать дополнительную продукцию, более низкая цена будет использоваться не только при дополнительных продажах, но и для продаж *всех* предшествующих единиц продукции. В результате предельный доход становится меньше цены, и графически кривая предельного дохода лежит ниже кривой спроса. Тот факт, что предельный доход меньше цены, является антистимулом для возросшего производства.

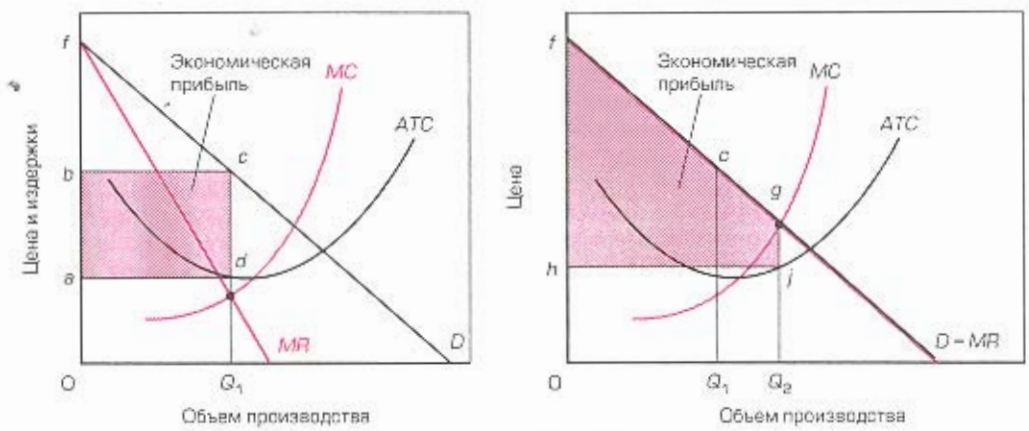
Но когда занимающийся совершенной дискриминацией монополист понижает цену, последняя используется *только* для проданной дополнительной единицы, а *не* для предшествующих единиц. Следовательно, цена и предельный доход равны для любой единицы продукции. Графически кривая предельного дохода монополиста, занимающегося совершенной дискриминацией, будет совпадать с его кривой спроса, и антистимул для возросшего производства будет устранен.

Как было показано ранее в табл. 24-1, поскольку предельный доход теперь равен цене, монополист сочтет, что прибыльно производить скорее семь, чем пять, единиц продукции. Дополнительный доход от шестой и седьмой единиц составляет 214 дол. (112 дол. + 102 дол.). Таким образом, валовой доход для семи единиц составляет 924 дол. (710 дол. + + 214 дол.). Валовые издержки для семи единиц составляют 640 дол., так что прибыль равна 284 дол.

Безусловно, ценовая дискриминация увеличивает прибыль монополиста, однако она также приводит к большему объему производства и, таким образом, к меньшей неэффективности распределения. В нашем примере количество произведенных единиц – семь – соответствует количеству, которое получится при чистой конкуренции, то есть эффективность распределения ($P = MC$) достигнута.

Графические выводы. Рис. 24-7 суммирует все эффекты ценовой дискриминации. Так, рис. 24-7а просто повторяет рис. 24-4 в обобщенной форме, чтобы показать позицию недискриминирующего монополиста, как исходную посылку. Недискриминирующий монополист производит продукцию в объеме Q_1 (где $MR = MC$) и назначает цену Q_1c (равную отрезку $0b$). Совокупные доходы занимают площадь прямоугольника $0bcQ_1$, а экономическая прибыль – площадь $abcd$.

Из рис. 24-7б видно, что монополист занимается совершенной ценовой дискриминацией, назначая каждому покупателю самую высокую цену, которую он согласен заплатить. Начиная с нуля, каждая последующая единица продукции продается по цене, указанной соответствующей точкой на кривой спроса. Это означает, что кривые спроса и пре-



а) Монополист с единой ценой

б) Совершенно дискриминирующий монополист

Рисунок 24-7. Монополист с единой ценой против совершенно дискриминирующего монополиста

Совершенно дискриминирующий монополист (рис. б) собирает больше прибыли [$hfgj$ по сравнению с $abcd$] и производит больший объем продукции (Q_2, а не Q_1), чем произвел бы монополист с единой ценой (рис. а). Потребители на отрезке fc кривой спроса (рис. б) будут платить более высокие цены с дискриминацией, а те, что на отрезке cg, заплатят меньше.

дельных доходов совпадают, потому что монополисту *нет необходимости* снижать цену на предыдущие единицы, чтобы продать больше продукции. Таким образом, самый выгодный объем показан в точке Q_2 (где $MR = MC$), который больше, чем Q_1. Совокупные доходы представлены четырехугольником $0fgQ_2$, а совокупные издержки – $0hjQ_2$. Экономическая прибыль дискриминирующего монополиста *hfgj* явно больше, чем прибыль *abcd* монополиста, назначающего единую цену.

Воздействие дискриминации на потребителей носит смешанный характер. Те, кто выкупает каждую единицу продукции до Q_1, заплатят больше, чем недискриминированная цена Q_1c. Но те дополнительные потребители, которых привела на рынок дискриминация, заплатят меньше, чем Q_1c. Таким образом, они купят по различным ценам, показанным в сегменте *cg* кривой $D = MR$.

Итак, по сравнению с монополией, имеющей единую цену, ценовая дискриминация приводит к более высокой прибыли, большему объему производства и более высоким ценам для многих потребителей, но более низким ценам для тех, кто покупает излишки продукции. (*Ключевой вопрос 6.*)

РЕГУЛИРУЕМАЯ МОНОПОЛИЯ

Большинство чисто монополистических отраслей является естественными монополиями и поэтому подлежат общественному регулированию. В частности, цены и тарифы, которые могут назначать коммунальные службы – железные дороги, телефонные компании, поставщики природного газа и электричества, – определяются федеральными, штатными и местными регулирующими комиссиями или управлениями.

Рис. 24-8 показывает параметры спроса и издержек естественной монополии. Из-за больших постоянных издержек кривая спроса пересекает кривую средних издержек в точке, где средние издержки все еще понижаются. Очевидно, что было бы нецелесообразно иметь ряд фирм в такой отрасли, потому что, разделив рынок, каждая фирма стала бы перемещаться дальше влево по своей кривой средних издержек, так что удельные издержки стали бы значительно выше. Связь между рыночным спросом и издержками такова, что достижение низких издержек на единицу допускает только одного производителя.

Мы знаем, применяя правило $MR = MC$, что P_m и Q_m являются максимизирующими прибыль ценой и объемом, которые выбрал бы нерегулируемый монополист. Так как цена превышает средние валовые издержки Q_m, монополист имеет значительную экономическую прибыль, которая, вероятно, способствует неравенству доходов. Более того, цена превышает предельные издержки, что показывает недоиспользование ресурсов для производства этого продукта или услуги. Но может ли государственное регулирование способствовать получению лучших с точки зрения общества результатов?

Рисунок 24–8. Регулируемая монополия

Регулирование цен может улучшить социальные последствия естественной монополии. Социально оптимальная цена P_r вызовет эффективное размещение ресурсов, но, вероятно, повлечет за собой убытки и поэтому потребует постоянных государственных субсидий. Цена, обеспечивающая справедливую прибыль P_f, позволит монополисту безубыточно вести дело, но не исправит полностью ситуацию недоразмещения ресурсов.

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. Навязывание этой максимальной цены является причиной того, что кривой эффективного спроса монополиста становится $P_r rD$; кривая спроса становится совершенно эластичной, и поэтому $P_r = MR$ до точки *r*, где регулируемая цена перестает быть эффективной.

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 больше, чем P_r на единицу продукции, регулирующий орган уничтожает стимул монополиста к ограничению выпуска, для того чтобы извлечь выгоду от более высокой цены.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

БРИЛЛИАНТЫ КОРПОРАЦИИ *DE BEERS*: ВЕЧНАЯ МОНОПОЛИЯ?

Консолидированные алмазные копи корпорации De Beers в ЮАР являются одной из сильнейших и долгоживущих монополий в мире, которая в течение 60 лет доминирует на мировом рынке алмазов.

Корпорация *De Beers* производит 50% всех необработанных алмазов мира и покупает для перепродажи большую долю алмазов, добываемых в других странах. В результате она продает свыше 80% алмазов в мире избранной группе производителей обработанных алмазов и дилерам.

Поведение монополии. Поведение корпорации *De Beers* и его результаты очень точно представлены моделью нерегулируемой монополии на рис. 24-4. Она продает только то количество бриллиантов, которое обеспечивает соответствующую монопольную цену. Эта цена далека от издержек производства, а прибыль при этом огромна. В «хорошие» годы прибыль составляет 60% совокупных доходов, а норма прибыли на капитал достигает 30% или более.

Когда спрос падает, корпорация *De Beers* ограничивает продажи, чтобы поддержать цену. Излишки произведенной, но не проданной продукции пополняют растущие товарные запасы. Корпорация также старается «подстегнуть» спрос путем рекламы. Когда спрос велик, *De Beers* увеличивает продажи путем уменьшения своих запасов.

Существует несколько способов, с помощью которых корпорация *De Beers* контролирует производство не принадлежащих ей добывающих компаний. Первый способ заключается в том, что корпорация пытается убедить независимых производителей, что единый канал или монопольный маркетинг отвечает их интересам, так как максимизирует прибыль. Второй способ состоит в том, что добывающие компании, которые не сотрудничают с *De Beers*, скорее всего, обнаружат, что рынок наводнен взятыми из запасов алмазами именно того вида, который производят эти компании. Отсюда следуют падение цены и упущенная прибыль, что, вероятнее всего, заставит эти компании прийти с поклоном к корпорации *De Beers*. В результате корпорация просто скупит и отложит в запасы алмазы, произведенные независимыми производителями, так чтобы их дополнительное предложение не «портило» рынок.

Угрозы и проблемы. Однако даже такая живучая монополия, как *De Beers*, сталкивается с угрозами и проблемами. Одна из важнейших проблем состоит в том, что открытие новых месторождений алмазов приводит к их попаданию на мировой рынок в обход корпорации *De Beers*. Например, «дикая» разведка и торговля алмазами в Анголе привели к тому, что корпорация *De Beers* стала тратить 300 млн дол. (или более) в год, чтобы не допустить их на рынок. Недавнее открытие потенциально больших месторождений алмазов на северо-западе Канады представляет угрозу для корпорации. Кроме того, Россия, хотя и заключила соглашение с корпорацией *De Beers*, ежегодно продает алмазов на 500 млн дол. (около $^1/_4$ ее годового производства). Когда же будут пущены в эксплуатацию алмазные рудники в Сибири, угроза алмазному рынку со стороны России возрастет. Общие запасы алмазов в России, оцениваемые в 4–8 млрд дол., также являются потенциальным источником не контролируемого корпорацией *De Beers* предложения.

В настоящее время запасы алмазов корпорации *De Beers* оцениваются в 5 млрд дол., то есть составляют более чем годовой объем продаж. Наблюдателей интересует, достигнет ли критической точки и как скоро способность этой монополии поглощать будущее неконтролируемое производство.

Короче говоря, путем навязывания цены P_r и разрешения монополисту выбирать свой максимизирующий прибыль или минимизирующий убыток объем продукции могут быть имитированы результаты чистой конкуренции, связанные с размещением ресурсов. Производство имеет место, когда $P_r = MC$, и это равенство указывает на эффективное размещение ресурсов для данного продукта или услуги. Цена, при которой достигается эффективность размещения ресурсов, называется **социально оптимальной ценой.**

Цена, обеспечивающая справедливую прибыль: $P = ATC$

Однако социально оптимальная цена P_r может привести к убыткам для регулируемой фирмы. Вероятно, что цена, которая равняется предельным издержкам, будет такой низкой, что средние валовые издержки не покрываются, как показано на рис. 24-8. Неизбежным результатом являются убытки. Причина этого заключается в основной черте предприятий коммунальных услуг. Так как они необходимы, чтобы удовлетворять «пиковые» требования (как ежедневно, так и сезонно) на их продукт или услугу, эти предприятия, как правило, располагают значительным избытком производственных мощностей, когда спрос является относительно нормальным. Высокий уровень инвестирования в основной капитал означает, что, вероятно, издержки производства на единицу будут снижаться в широком диапазоне объема производства. Другими словами, кривая рыночного спроса на рис. 24-8 пересекает кривую предельных издержек в точке слева от пересечения кривых предельных издержек и средних валовых издержек, таким образом, социально оптимальная цена обязательно ниже ATC. Поэтому навязывание социально оптимальной цены регулируемому монополисту оз-

начало бы убытки в краткосрочном периоде, а в долговременном периоде — банкротство.

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. Другая возможность состоит в том, чтобы оправдывать ценовую дискриминацию в надежде, что дополнительный доход, полученный таким образом, позволит фирме покрыть издержки.

На деле регулирующие комиссии придерживаются третьего варианта; они склонны отступать до некоторой степени от цели достижения эффективности размещения ресурсов и ценообразования на основе предельных издержек. Большинство регулирующих органов в США заняты установлением **цены, обеспечивающей справедливую прибыль.** В немалой степени это обусловлено тем, что социально оптимальная цена приводит к убыткам и возможному банкротству и посредством этого может лишить владельцев монополии их частной собственности без судебного процесса. Верховный суд США признал, что регулирующие агентства должны разрешить владельцам получать справедливую прибыль.

Вспомнив, что валовые издержки включают нормальную, или справедливую, прибыль, мы увидим, что цена, обеспечивающая справедливую прибыль, на рис. 24-8, очевидно, должна быть равна P_f, то есть *средним* издержкам. Так как кривая спроса пересекает кривую средних издержек только в точке f, ясно, что P_f является единственной ценой, которая дает справедливую прибыль. Соответствующий объем при регулируемой цене P_f будет равен Q_f. Совокупные доходы на площади $0P_fQ_f$ будут равны совокупным издержкам, и фирма сможет получить нормальную прибыль.

Дилемма регулирования

Сравнение результатов установления социально оптимальной цены ($P = MC$) и цены, обеспечивающей справедливую прибыль ($P = ATC$), предлагает дилемму в политике, называемую иногда **дилеммой регулирования.** Когда цена установлена, 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 недоразмещения ресурсов, которому благоприятствовала бы нерегулируемая монополия. Иными словами, цена, обеспечивающая справедливую прибыль, только бы увеличила производство с Q_m до Q_f, тогда как социально оптимальным объемом производства является Q_r. Несмотря на эту проблему, регулирование может улучшить результаты деятельности монополии с точки зрения общества. Регулирование цен может одновременно снизить цену, увеличить объем производства и сократить экономические прибыли монополий. (*Ключевой вопрос 14*).

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, таковы: а) монопольная власть; б) классификация покупателей на основе различных эластичностей спроса; в) неспособность покупателей перепродать продукт.
- Монопольную цену можно снизить, а объем производства 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. Чистый монополист является единственным производителем предмета потребления, у которого нет близких заменителей.

2. Барьеры для вхождения в отрасль в виде: а) эффекта масштаба; б) естественных монополий; в) собственности на патенты и научные исследования; г) владения или контроля над весьма важным сырьем; д) нечестной конкуренции, помогают объяснить существование чистой монополии и других несовершенно конкурентных рыночных структур. Барьеры для вхождения в отрасль, которые являются очень значительными в краткосрочном периоде, могут оказаться преодолимыми в долговременном периоде.

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 про-

давцу, 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. Заслуживает внимания, что: а) монополист не назначает «наивысшую цену, которую он может получить»; б) максимальная совокупная прибыль, к которой стремится монополист, редко совпадает с максимальными прибылями на единицу продукции; в) высокие издержки и слабый спрос могут мешать монополисту получить какую-либо прибыль вообще; г) монополист будет стремиться избегать неэластичного отрезка своей кривой спроса.

4. При одних и тех же издержках чистый монополист сочтет выгодным ограничить объем производства и назначить более высокую цену, чем сделал бы конкурентный продавец. Это ограничение объема вызывает нерациональное использование ресурсов, о чем свидетельствует тот факт, что цена превышает предельные издержки на монополизированных рынках.

5. 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 недоступными для конкурентов. С другой стороны, существуют факты, что *X*-неэффективность – неспособность производить продукцию при наименее дорогой комбинации затрат – более свойственна монополистам, чем конкурентным фирмам, и что монополисты могут производить значительные затраты, чтобы сохранить монопольные привилегии, предоставленные государством.

7. Экономисты не имеют общего мнения относительно того, насколько чистая монополия способствует научно-техническому прогрессу. Некоторые полагают, что чистая монополия более прогрессивна, чем чистая конкуренция, потому что ее способность реализовывать экономические прибыли обеспечивает финансирование научно-исследовательских работ. Другие, однако, доказывают, что отсутствие конкурентных фирм и желание монополиста полностью использовать оборудование ослабляют стимул к нововведениям.

8. Монополист может увеличить свои прибыли, занимаясь ценовой дискриминацией, если ему удастся разделить покупателей на основе различной эластичности спроса и продукт или услуга не могут легко перемещаться между изолированными рынками. При прочих равных условиях занимающийся дискриминацией монополист будет производить больший объем продукции, чем не занимающийся дискриминацией монополист.

9. Ценовое регулирование может привести к полному или частичному отказу монополистов от недоразмещения ресурсов с целью получения экономических прибылей. Социально оптимальная цена устанавливается там, где кривые спроса и предельных издержек пересекаются; цена, обеспечивающая справедливую прибыль, устанавливается там, где пересекаются кривые спроса и средних издержек.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Барьеры для вхождения в отрасль (*barriers to entry*)
Дилемма регулирования (*dilemma of regulation*)
Динамическая эффективность (*dynamic efficiency*)
Издержки «погони за прибылью» (*rent-seeking expenditures*)
Социально оптимальная цена (*socially optimal price*)
***X*-неэффективность** (*X-inefficiency*)
Цена, обеспечивающая справедливую прибыль (*fair-return price*)
Ценовая дискриминация (*price discrimination*)
Чистая монополия (*pure monopoly*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. «Ни одна из фирм не защищена полностью от конкурентов; все фирмы конкурируют за доллары потребителей. Чистой конкуренции, следовательно, не существует». Вы согласны с этим утверждением? Объясните.

2. Обсудите наиболее важные барьеры для вхождения 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 чистой монополии продавец, отличается от кривой чисто конкурентной фирмы? Почему они различаются? Какое значение имеют эти различия? Почему кривая спроса чистого монополиста не является совершенно эластичной?

4. ***Ключевой вопрос.*** *Воспользуйтесь прилагаемой таблицей спроса, чтобы вычислить валовой доход и предельный доход. Начертите кривые спроса валового и предельного доходов и тщательно объясните взаимосвязи между ними. Объясните, почему предельный доход от четвертой единицы продукции составляет 3,5 дол., несмотря на то что ее цена равна 5 дол. Используйте тест на валовой доход из главы 20 для определения эластичности цены и покажите эластичный и неэластичный отрезки начерченной вами кривой спроса. Какое обобщающее заключение можно сделать относительно связи между предельным доходом и эластичностью спроса? Предположим, что предельные издержки последовательных 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 (в дол.)	Объем спроса (в ед.)	Цена (в дол.)	Объем спроса (в ед.)
7,00	0	4,5	5
6,50	1	4,0	6
6,00	2	3,5	7
5,50	3	3,0	8
5,00	4	2,5	9

5. ***Ключевой вопрос.*** *Допустим, что чистый монополист сталкивается с объемом спроса, показанным ниже, и теми же самыми данными издержек, как у конкурентного производителя, который обсуждался в вопросе 4 главы 23. Вычислите валовой и предельный доходы и определите максимизирующие прибыль цену и объем производства для этого монополиста. Каков уровень прибылей? Если бы эта фирма могла заниматься совершенной ценовой дискриминацией, то есть если бы она могла назначать каждому покупателю максимальную приемлемую цену, каков был бы уровень производства? Прибылей? Подтвердите свой ответ графически и путем сравнения валового дохода и валовых издержек.*

Цена (в дол.)	Объем спроса (в ед.)	Валовой доход (в дол.)	Предельный доход (в дол.)
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, упомянутая в вопросе 5, могла бы включиться в совершенную ценовую дискриминацию, каков был бы ее уровень производства? Прибылей? Начертите диаграмму, показав соответствующие кривые спроса, предельного дохода, средних совокупных издержек, предельных издержек, а также равновесных цен и объема производства для недискриминирующего монополиста. Используйте эту же диаграмму, чтобы показать равновесную позицию монополиста, способного использовать совершенную ценовую дискриминацию. Сравните равновесные объем производства, совокупные доходы, экономическую прибыль и потребительские цены в обоих примерах. Прокомментируйте экономическую целесообразность ценовой дискриминации.*

7. Предположим, что чистый монополист и чисто конкурентная фирма имеют одинаковые издержки на единицу продукции. Сопоставьте их с точки зрения: а) цены; б) объема; в) прибылей; г) размещения ресурсов; д) воздействия на распределение дохода. Поскольку и монополисты, и конкурирующие фирмы следуют правилу $MC = MR$ при максимизации прибылей, как вы объясните разные результаты? Почему издержки чисто конкурентной фирмы и монополиста могут быть неодинаковыми? Каковы значения 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. «Избыток 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 размещения ресурсов, то интересы продавца и общества совпадают на чисто конкурентном рынке, но вступают в противоречие на монополизированном рынке».

ж. «В каком-то смысле монополист делает прибыль не на производстве, поскольку получает прибыли больше, чем выпускает товаров».

9. Внимательно оцените следующую широко распространенную точку зрения. Можете ли вы высказать какие-либо аргументы против?

> «Монополию обычно не вынуждают изобретать новые продукты или методы. Не имеет она и сильных стимулов для осуществления нововведений, использования изобретений на практике и постав-

ки новых продуктов на рынок. Монополия может счесть необходимым изобретать и внедрять нововведения, но она будет поступать так только по своему усмотрению. Никакой конкурент не заставит ее открывать свои карты. Даже если его капитал устарел или его продукты среднего качества, монополист может предпочесть защитить и оставить их, а не заменить их лучшими»[7].

10. Предположим, что монополистический издатель согласился платить автору 15% валового дохода от продажи книги. Захотят ли автор и издатель назначить одинаковую цену за рукопись? Объясните.

11. Предположим, что кривая спроса фирмы лежит ниже кривой ее средних валовых издержек на всех уровнях выпуска. Можете ли вы представить себе какое-нибудь условие, при котором производство могло бы быть прибыльным?

12. Занимаются ли колледжи и университеты ценовой дискриминацией, когда назначают полную плату за обучение некоторым студентам и оказывают финансовую помощь другим? Каковы преимущества и недостатки такой практики?

13. Объясните словесно и 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 издержек). Что такое дилемма регулирования?

14. ***Ключевой вопрос.*** *Существует предположение, что естественным монополистам следовало бы разрешить определять свои максимизирующие прибыль объемы продукции и цены и затем государству следовало бы изымать их прибыли посредством налогов и распределять среди потребителей пропорционально 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?*

15. («Последний штрих».) Объясните, как корпорация *De Beers* стала почти полной монополией мирового рынка алмазов, хотя она производит только половину всего объема алмазов в мире. Что угрожает ее рыночной силе?

[7] *Shepherd W.G.* Public Policies Toward Business, 7th ed. [Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, Inc., 1991]. P. 36.

25

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА: МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

В любом достаточно крупном городе существует широкий выбор многих товаров. Предположим, что вы хотите приобрести свитер. Для этого вы можете выбрать магазин, продающий товары со скидкой и давший в газете рекламу импортных свитеров из акрила за 15 дол. Или вы можете выбрать пуловер из овечьей шерсти с эмблемой вашего колледжа, рекламируемый в студенческой газете и продающийся в книжном магазине за 25 дол. Вы также можете заказать по каталогу хлопчатобумажный свитер за 45 дол. или купить в крупном магазине шерстяной свитер за 80 или 90 дол. Столь широкий выбор отражает мир монополистической конкуренции, которая основана не только на цене, но и на качестве товара, услуг и рекламе.

Чистая конкуренция и чистая монополия являются исключениями, а не правилом в американской экономике. Большинство рыночных структур имеют черты и того, и другого. В главе 26 мы обсудим олигополию, то есть рыночную структуру, которая близка к чистой монополии. В настоящей главе мы рассмотрим монополистическую конкуренцию, которая предполагает смешение монополии и конкуренции. Точнее, монополистическая конкуренция включает в себя очень значительный объем конкуренции, смешанной с некоторой долей монопольной власти.

Основными целями данной главы являются: 1) определение и обсуждение природы и распространенности монополистической конкуренции; 2) анализ и оценка поведения фирм, осуществляющих монополистическую конкуренцию в области цен и производства продукции; 3) объяснение и определение роли неценовой конкуренции, то есть конкуренции, основанной на качестве продукции и рекламе в отраслях с монополистической конкуренцией.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ПОНЯТИЕ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Определяющими характеристиками **монополистической конкуренции** являются: 1) относительно большое число продавцов; 2) дифференциация товаров; 3) легкий вход и выход из отрасли. Первая и третья характеристики обеспечивают «конкурентную» сторону монополистической конкуренции; вторая связана с монополистическим аспектом.

Относительно большое число

Для монополистической конкуренции не требуется наличия сотен или тысяч фирм, достаточно сравнительно небольшого их числа, скажем, 25, 35, 60 или 70.

Из наличия такого числа фирм вытекает несколько важных признаков монополистической конкуренции.

1. Малая доля рынка. Каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка и поэтому

имеет очень ограниченный контроль над рыночными ценами.

2. Невозможность сговора. Наличие сравнительно большого числа фирм гарантирует, что тайный сговор, согласованные действия с целью ограничения объема производства и искусственного повышения цен почти невозможны.

3. Независимость действий. Когда в отрасли действует много фирм, между ними нет жесткой взаимной зависимости; каждая фирма определяет свою политику, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурентов. Такой способ действий приемлем в условиях рынка с множеством конкурентов. В конце концов увеличение продаж на 10 или 15%, которое фирма *X* может осуществить путем уменьшения цены, столь слабо повлияет на ее 20, 40 или 60 конкурентов, что объем их продаж практически не изменится. Реакцию конкурентов можно не учитывать, потому что влияние действий одной фирмы на каждого из ее многочисленных конкурентов настолько мало, что у них не будет причин для реагирования на действия этой фирмы.

Дифференциация продукта

В противоположность чистой конкуренции, одним из основных признаков монополистической конкуренции является **дифференциация продукта.** Фирмы в условиях чистой конкуренции производят стандартизованную, или однородную, продукцию; в условиях монополистической конкуренции они выпускают разновидности данного продукта. При этом дифференциация продукта может принимать различные формы.

Из-за дифференциации продукции экономическое соперничество, как правило, принимает форму **неценовой конкуренции** – конкуренции в отношении качества продукции, услуг, местоположения и доступности, а также рекламы.

Давайте исследуем эти аспекты неценовой конкуренции.

1. 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 с точки зрения мощности, программного обеспечения, качества графического исполнения и степени их «ориентированности на потребителя». Существует, к примеру, множество учебников по основам экономики, которые отличаются по содержанию, структуре, способу изложения и доступности, имеют 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. Подобным же образом одна из сетей закусочных, торгующих гамбургерами, придает важное значение качеству булочек, которые отличаются пряным ароматом, в то время как ее конкурент уделяет особое внимание качеству котлет.

Кредитные карточки на первый взгляд могут показаться однородными продуктами, различающимися только по размеру ежегодных взносов и процентным ставкам. Однако это не так. По некоторым карточкам предоставляются скидки при покупках, по другим снижается стоимость авиабилетов, а по третьим увеличиваются сроки гарантий на товары, приобретаемые в кредит.

2. Услуги. Услуги и условия, связанные с продажей продукта, являются важными аспектами дифференциации 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. Или чистка одежды за одни сутки часто для потребителей предпочтительнее аналогичной по качеству чистки за три дня. Обходительность и услужливость служащих магазина, репутация фирмы в сферах обслуживания покупателей или обмена продуктов, возможность получения товаров в кредит являются аспектами дифференциации продукта, связанными с услугами. Так, успешность пиццерий основана именно на высоком качестве обслуживания.

3. Размещение. Продукты также могут быть дифференцированы с точки зрения размещения и доступности. Небольшие бакалеи или продовольственные магазины самообслуживания успешно конкурируют с крупными супермаркетами, несмотря на то что последние имеют намного более широкий ассортимент продукции и назначают более низкие цены. Владельцы маленьких магазинов располагают их на наиболее оживленных улицах, в густонаселенных кварталах, нередко они работают 24 часа в сутки. Так, расположение бензозаправочной станции на крупных автомагистралях позволяет продавать бензин по цене более высокой, чем на бензоколонке, расположенной в черте города в двух-трех милях от таких автомагистралей.

4. Реклама и упаковка. Дифференциация продукции может также обусловливаться предполагаемыми различиями, создаваемыми с помощью рекламы, использования торговых марок и упаковки. Хотя

существует много лекарств типа аспирина, активное продвижение товара и реклама могут убедить потребителей в том, что аспирин фирмы *Bayer* или *Anacin* лучше и заслуживают более высокой цены, чем другие лекарства этого типа. Имя знаменитости, ассоциирующееся с джинсами или духами, может улучшать мнение о них покупателей. Многие потребители считают, что зубная паста в специальных контейнерах предпочтительнее пасты в стандартных тюбиках. Для привлечения дополнительных клиентов используется не портящая окружающую среду упаковка или экологически чистые напитки и жидкое мыло.

Одной из важных характеристик дифференциации продукта является ограниченный контроль над ценами со стороны производителей и продавцов в условиях монополистической конкуренции из-за относительно большого числа фирм, действующих в конкретном секторе рынка. При монополистической конкуренции потребители выбирают продукцию определенных продавцов и *в известных пределах* платят более высокую цену за нее, чтобы реализовать свои предпочтения. На таком рынке продавцы и покупатели не связаны стихийно, как на рынке чистой конкуренции.

Легкость вхождения в отрасль

Войти в отрасли с монополистической конкуренцией 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 в отличие от условий чистой конкуренции, в данном случае могут существовать некоторые дополнительные финансовые барьеры, порожденные потребностью получения продукта, отличающегося от продукта конкурентов, и обязательством рекламировать этот продукт. Кроме того, действующие фирмы могут владеть патентами на продукцию и авторскими правами на фабричные клейма и торговые знаки, что увеличивает трудности и издержки их копирования.

Примеры

В табл. 25-1 приводится список группы обрабатывающих отраслей, которые приблизительно соответствуют понятию монополистической конкуренции. Магазины розничной торговли в крупных городах, как правило, являются монополистическими конкурентами. Бакалейные магазины, бензозаправочные станции, парикмахерские, химчистки, магазины одежды и т.п. также действуют в условиях, сходных с теми, которые мы описали.

Таблица 25-1. Доля продукции*, произведенной фирмами в отраслях обрабатывающей промышленности с низкой степенью концентрации (в %)

Отрасль	*Четыре крупнейшие фирмы*	*Восемь крупнейших фирм*	*Двадцать крупнейших фирм*
Костюмы и пальто для мужчин и мальчиков	34	47	64
Пружины и матрацы для кроватей	33	38	47
Сборные металлические конструкции	27	40	58
Книгоиздание	24	38	62
Мягкая мебель	24	35	51
Деревянная мебель	20	29	43
Металлическая мебель для дома	18	29	50
Картонные коробки	16	26	44
Болты, гайки и заклепки	16	24	40
Меховые изделия	16	24	39
Костюмы и пальто для женщин и девочек	13	23	39
Металлические двери	13	19	33
Платья для женщин и девочек	6	10	18

* Рассчитано по стоимости отгруженной продукции. Данные за 1987 г.

Источник: Bureau of the Census, 1987, Census of Manufacturers.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА

Давайте теперь проанализируем поведение цен и объема производства фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции. Чтобы облегчить решение этой задачи, допустим, что фирмы в отрасли производят некие *данные* продукты и занимаются деятельностью по стимулированию продаж в неком *данном* объеме. Позднее мы покажем, как изменение продукта и реклама скорректируют наши рассуждения.

Кривая спроса фирмы

Наше объяснение опирается на рис. 25-1 (*Ключевой график*). Основная черта этой диаграммы, отличающая ее от приводившихся при анализе чистой конкуренции и чистой монополии диаграмм, состоит в эластичности кривой, характеризующей спрос или продажи отдельной фирмы. *Кривая спроса, с которым сталкивается продавец в условиях монополистической конкуренции, является эластичной, но лишь до известного предела.* Она намного более эластична, чем кривая спроса производителя при чистой монополии, потому что продавец в условиях монополистической конкуренции сталкивается с относительно большим числом конкурентов, производя-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

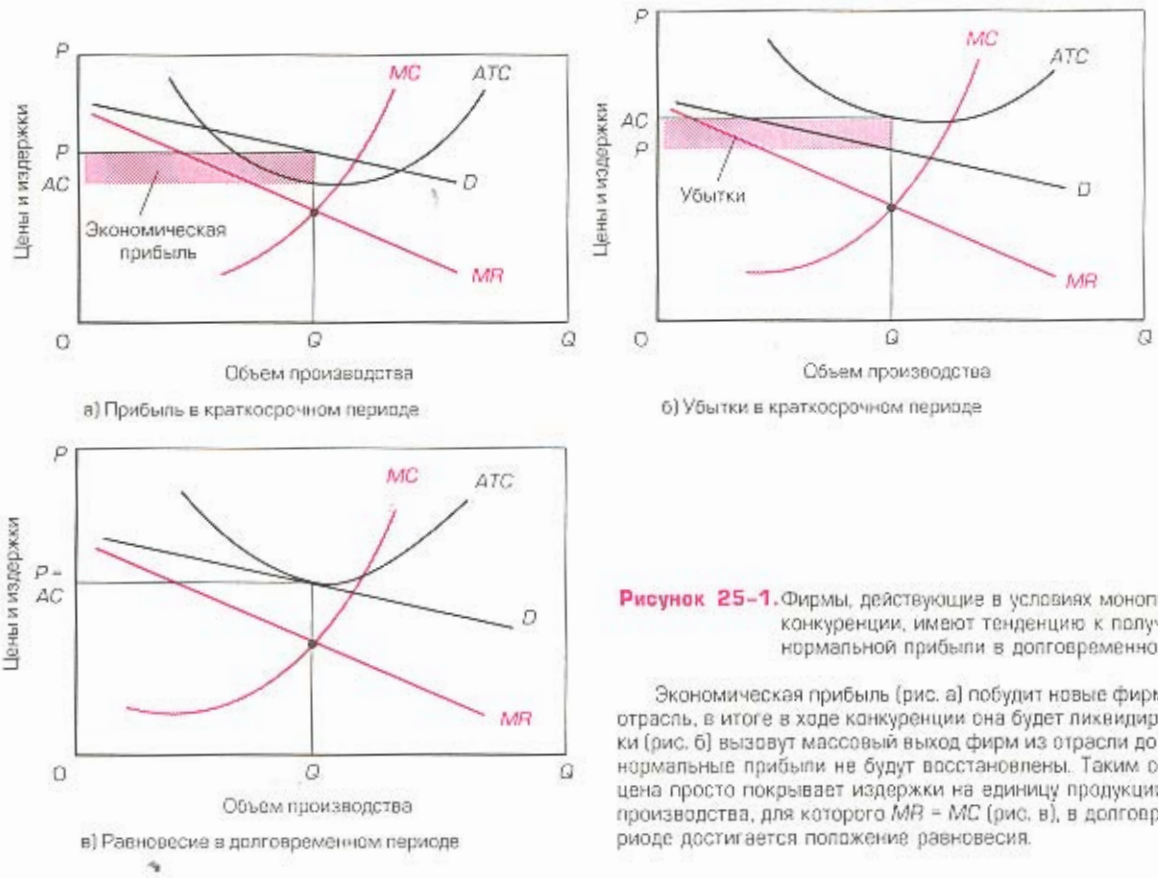


Рисунок 25-1. Фирмы, действующие в условиях монополистической конкуренции, имеют тенденцию к получению нормальной прибыли в долговременном периоде

Экономическая прибыль (рис. а) побудит новые фирмы вступить в отрасль, в итоге в ходе конкуренции она будет ликвидирована. Убытки (рис. б) вызовут массовый выход фирм из отрасли до тех пор, пока нормальные прибыли не будут восстановлены. Таким образом, если цена просто покрывает издержки на единицу продукции при объеме производства, для которого $MR = MC$ (рис. в), в долговременном периоде достигается положение равновесия.

щих взаимозаменяемые товары (производитель в условиях чистой монополии совсем не имеет конкурентов). Что касается кривой продаж продавца, то она при монополистической конкуренции также не является совершенно эластичной (как кривая производителя в условиях чистой конкуренции). Во-первых, фирма в условиях монополистической конкуренции имеет меньше конкурентов и, во-вторых, продукты этих конкурентов представляют собой близкие, но несовершенные заменители.

Вообще говоря, степень 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, то есть тем ближе ситуация к условиям чистой конкуренции.

Краткосрочный период: прибыли или убытки

Фирма будет максимизировать свои прибыли или минимизировать убытки в краткосрочном периоде, производя объем продукции, обозначенный пересечением кривых предельных издержек и предельного дохода по причинам, с которыми мы теперь знакомы. Фирма (рис. 25-1а) производит объем продукции Q, назначает цену P и достаточно успешна для того, чтобы получить экономическую прибыль в размере, характеризуемом цветным прямоугольником. Но может сложиться и менее благоприятная ситуация с издержками и спросом, которая в условиях монополистической конкуренции приведет к убыткам в краткосрочном периоде. Это проиллюстрировано заштрихованной областью на рис. 25-1б. В краткосрочном периоде фирма, дей-

ствующая в условиях монополистической конкуренции, может *либо получить экономическую прибыль*, либо понести убытки.

Долговременный период: безубыточность

В долговременном периоде существует тенденция к получению нормальной прибыли, или к возникновению безубыточности, для фирм, действующих при монополистической конкуренции.

Прибыли: фирмы входят в отрасль. В случае получения прибылей в краткосрочном периоде (рис. 25-1а) можно ожидать, что экономические выгоды привлекут новых конкурентов, поскольку вхождение в отрасль является относительно простым. Когда новые фирмы войдут в отрасль, кривая спроса, с которым сталкивается типичная фирма, опустится (сдвинется влево) и станет более эластичной. Почему? Потому что в этом случае каждая фирма обладает меньшей долей совокупного спроса и конкурирует с большим числом представляющих собой близкие заменители продуктов. Это, в свою очередь, приводит к исчезновению экономических прибылей. Когда кривая спроса является касательной к кривой средних издержек при максимизирующем прибыль объеме производства, как показано на рис. 25-1в, фирма просто покрывает свои издержки, то есть безубыточна. При объеме производства, равном Q, фирма достигает состояния равновесия, что ясно показывает рис. 25-1в. Любое отклонение от этого объема повлечет за собой возникновение средних издержек, которые превысят цену производства и, следовательно, приведут фирму к убыткам. Более того, в ходе конкуренции исчезают экономические прибыли и стимул для вхождения в отрасль еще большего числа фирм.

Убытки: часть фирм 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 прекращаются и постепенно уступают место нормальной прибыли. (Для простоты мы предположили постоянство цен; смещение ценовых кривых по мере того, как фирмы приходят и уходят, слегка усложнило бы наше обсуждение, но не изменило бы выводов.)

Осложнения. Типичная фирма в модели монополистической конкуренции за длительный промежуток времени имеет только нормальную прибыль. Однако так происходит не всегда в реальном мире мелких фирм, которые имеют некоторую монопольную власть, но тоже сталкиваются с конкуренцией. Стоит отметить три осложнения, возникающих в реальном мире.

1. Некоторые фирмы могут выпускать продукцию, *которую чрезвычайно сложно воспроизвести* конкурентам. Например, бензозаправочная станция занимает единственное доступное место на самом оживленном перекрестке в городе. Или фирма имеет патент, который дает ей более или менее долговременное преимущество перед соперником. Такие фирмы могут получать небольшие экономические прибыли даже в долговременном периоде.

2. Помните, что вхождение в отрасль имеет некоторые ограничения. Поскольку продукция дифференцирована, возникают более значительные финансовые барьеры, чем в других случаях.

3. В результате дифференциации с точки зрения размещения и доступности убытки и прибыль ниже нормальной могут сохраняться в долговременном периоде. Например, владельцы неудачно расположенной закусочной могут примириться с невысоким доходом и не переключаться на более прибыльный бизнес из-за того, что их деятельность является для них привычным образом жизни. Парикмахер в пригороде может едва сводить концы с концами, потому что стрижка волос – это «все, что он хочет делать». Однако с учетом сказанного вероятно, что равновесие, обеспечивающее получение нормальной прибыли в долговременном периоде и показанное на рис. 25-1в, является приемлемым отображением действительности.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ

Вспомним нашу оценку конкурентного ценообразования в главе 23. Мы знаем, что экономическая эффективность требует тройного равенства – цены, предельных издержек и средних совокупных издержек. Когда цена и предельные издержки равны, достигается *эффективность размещения*, то есть все ресурсы использованы для производства продукции. Когда цена равна минимальным средним совокупным издержкам, достигается *производственная эффективность* или используется наиболее эффективная (либо наименее затратная) технология. Производственная эффективность означает, что потребители получат наибольший объем продукции по самой низкой цене, которую будут допускать существующие издержки.

Избыточные производственные мощности

На рынках с монополистической конкуренцией не достигаются ни эффективность размещения ресурсов, ни производственная эффективность. Изучение рис. 25-2, который является развитием рис. 25-1в,

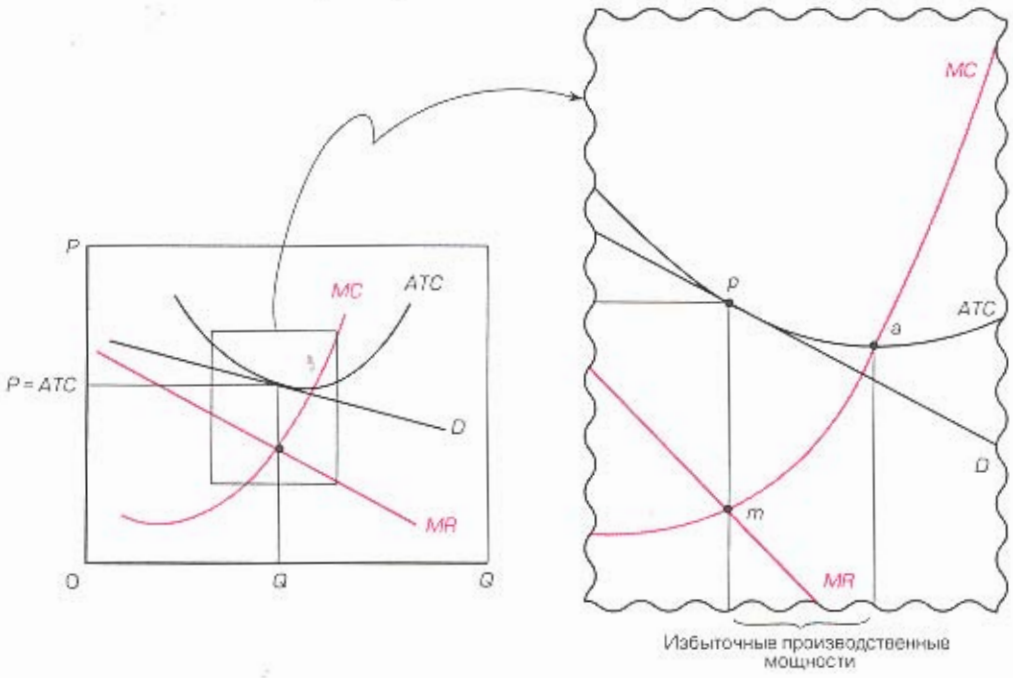


Рисунок 25-2. Неэффективность, присущая монополистической конкуренции

При долгосрочном равновесии монополистически конкурентная фирма не достигает ни эффективного распределения ресурсов, ни производственной эффективности. Ресурсы распределяются неэффективно, так как цена продукции (p) превышает предельные издержки (m). Производственная эффективность не достигается, так как производство происходит в точке, в которой средние совокупные издержки p превышают минимальные достижимые средние совокупные издержки a.

показывает, что монополистический элемент вызывает определенное недоиспользование ресурсов для производства товаров в условиях монополистической конкуренции. Цена (p) превышает предельные издержки (m) в условиях равновесия в долговременном периоде, указывая, таким образом, на то, что дополнительные единицы этого товара общество оценивает выше, чем альтернативные продукты, которые с использованием тех же ресурсов можно было бы произвести.

Более того, в противоположность фирмам, действующим в условиях чистой конкуренции, на рис. 25-2 мы видим, что в условиях монополистической конкуренции фирмы характеризуются **избыточными производственными мощностями,** то есть производят несколько меньше наиболее эффективной (требующей наименьших затрат) продукции. При производстве затраты на единицу продукции (точка p) превосходят минимум, достижимый в точке a. Это означает более высокую цену (p), чем та, которая возникла бы в результате конкуренции (a). Однако потребители *не выигрывают* от наибольшего объема производства и наименьшей цены, которые наблюдаются при имеющихся издержках, так как в условиях монополистической конкуренции фирмы должны назначать более высокую по сравнению с конкурентной цену в долговременном периоде, для того чтобы добиться нормальной прибыли.

Иначе говоря, если каждая фирма была бы в состоянии производить оптимальный с точки зрения рынка объем продукции, меньшее число фирм могло бы производить тот же самый совокупный объем продукции и продукт мог бы быть продан потребителям по более низкой цене. В отраслях с монополистической конкуренцией довольно много фирм, которые загружены неполностью, то есть действуют, не достигая оптимальной мощности. Типичными примерами служат многие предприятия розничной торговли, например 30 или 40 бензозаправочных станций, которые размещены в городе среднего размера, имеют избыточные производственные мощности. Монополистическая конкуренция приводит к тому, что многие заводы используются неполностью, и потребители расплачиваются за это, делая покупки по более высоким, чем конкурентные, ценам. (*Ключевой вопрос 2.*)

КРАТКОЕ ПОВТОРЕНИЕ 25–1

- Монополистическая конкуренция относится к отраслям, в которых действует относительно большое число фирм, не участвующих в сговорах и производящих дифференцированную продукцию.
- В течение короткого периода монополистически конкурентная фирма будет максимизировать прибыль или минимизировать убытки, производя продукцию, для которой предельные поступления равны предельным издержкам.
- В течение длительного периода легкие вход и выход из отрасли приводят к тому, что монополистически конкурентные фирмы получают только нормальную прибыль.
- Равновесный выпуск монополистически конкурентной фирмы таков, что цена превышает предельные издержки (это указывает на недостаточное выделение ресурсов для производства) и цена превышает минимальные средние совокупные издержки (это подразумевает, что потребители не получают продукцию по минимально возможной цене).

НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Ситуация, изображенная на рис. 25-1в и 25-2, не очень устраивает производителя, действующего в условиях монополистической конкуренции, который получает только нормальную прибыль. Следовательно, он должен стремиться к улучшению положения равновесия в долговременном периоде.

Но как этого достигнуть? С помощью дифференциации продукции и рекламы. Каждая фирма выпускает продукт, который чем-то отличается от продуктов ее конкурентов. Любой продукт имеет резервы дальнейшего изменения и развития. Кроме того, может быть сделан особый упор не только на действительные различия продукта, но и на создание воображаемых различий посредством рекламы и соответствующего стимулирования сбыта. Иначе говоря, фирма, получающая прибыль (рис. 25-1а), не может равнодушно воспринимать посягательства на ее прибыли, дублирование и копирование продукта, подражание рекламе и переманивание клиентов. Фирма, скорее всего, попытается сохранить свои прибыли и отрыв от конкурентов путем усовершенствования товаров, увеличения объема и улучшения качества рекламы. Таким образом, она может помешать реализации на практике долговременной тенденции, обозначенной на рис. 25-1в. Однако усовершенствование продукта и реклама будут увеличивать издержки фирмы. Но можно также ожидать, что они повысят и спрос на продукцию. Если спрос увеличится на бóльшую величину, чем нужно для возмещения издержек усовершенствования продукта и затрат на стимулирование сбыта, то фирма увеличит свою прибыль. Как подсказывает рис. 25-1в, фирма может получать небольшую прибыль или вообще не иметь перспектив ее увеличения за счет снижения цены. В этом случае следовало бы заняться неценовой конкуренцией.

Мы уже говорили, что при монополистической конкуренции легкость вхождения в отрасль может увеличивать разнообразие продукции и улучшать ее качество. Это положительное свойство монополистической конкуренции может частично или полностью уравновесить ее неэффективность. Действительно, между дифференциацией продукции и производством конкретного продукта с минимальными средними издержками существует тесная взаимосвязь. Чем сильнее дифференциация продукции (чем менее эластична кривая спроса), тем левее будет располагаться точка, в которой происходит производство, по отношению к минимальным средним совокупным издержкам (рис. 25-2). Но чем сильнее дифференциация продукции, тем больше

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 25–1

Наиболее ценные торговые марки

Журнал *Financial World*, используя такие показатели, как объем продаж, прибыльность, потенциал роста, определяет ценность различных торговых марок. На диаграмме показано, что названия торговых марок избранных американских и иностранных фирм в 1993 г. были ценными активами.

Источник: Financial World, 2 August, 1994, P. 40–56.

вероятность, что будут полностью удовлетворены разнообразные вкусы. Чем острее проблема избыточной мощности, тем шире выбор у потребителя.

Поэтому следует принимать во внимание: 1) дифференциацию продукции в определенный момент времени; 2) улучшение качества продукции с течением времени.

Дифференциация продукции

Дифференциация продукции означает, что в любой момент потребителю будет предложен широкий ряд типов, стилей, марок и степеней качества любого данного продукта. В этом для потребителя существуют ощутимые преимущества по сравнению с чистой конкуренцией, поскольку диапазон свободного выбора расширяется, а потребности потребителей удовлетворяются производителями более полно.

Однако скептики предупреждают о том, что дифференциация продукции не является чистым благом. Быстрое расширение ассортимента продукции определенных типов может достичь такого уровня, когда потребитель начнет путаться, разумный выбор станет трудным и покупки будут отнимать много времени. Широта выбора может добавить остроты в жизнь потребителя, но только до определенного момента. Женщина, которая ходит по магазинам, чтобы купить губную помаду, может быть сбита с толку огромной массой однотипной продукции. Только фирма *Revlon* предлагает 150 тонов губной помады, из которых 40 являются розовыми! Некоторые специалисты считают также, что потребитель, столкнувшись с огромным числом похожих товаров, может начать судить об их качестве лишь по цене, то есть неразумно предположить, что цена обязательно служит показателем качества продукта.

Развитие продукции

Конкуренция является важным средством реализации технических нововведений и улучшения продукции с течением времени. Усовершенствование продукции имеет два аспекта. Во-первых, удачное улучшение продукта одной фирмой обязывает конкурентов подражать ей или, если они могут это сделать, превзойти временное рыночное преимущество этой фирмы, в противном случае им не избежать убытков. Во-вторых, прибыли, полученные от удачного улучшения продукта, могут быть использованы для финансирования дальнейших его улучшений.

Однако и в этом случае критики указывают на то, что многие изменения продукта в большей степени являются кажущимися, чем действительными. Они представляют собой незначительные внешние изменения в продукте, которые не увеличивают его долговечности, эффективности или полезности. Более привлекательная тара, яркая упаковка или «наведение блеска» составляют зачастую главные направления изменений продукта. Доказывается также, что особенно в случае с потребительскими товарами длительного пользования и товарами с ограниченным сроком использования изменение может происходить по принципу «запланированного морального износа», когда фирмы улучшают свой продукт ровно в той степени, которая необходима для того, чтобы заставить среднего покупателя почувствовать неудовлетворенность прошлогодней моделью.

Перевешивают ли преимущества, рожденные дифференциацией продукции, учтенные должным образом издержки монополистической конкуренции? На этот вопрос сложно ответить даже после изучения различных специальных случаев.

РЕКЛАМНАЯ ЭКОНОМИКС

Монополистически конкурентный производитель может по крайней мере на время опередить соперников, изменив свою продукцию, а также достичь того же результата, пытаясь повлиять на предпочтения потребителей с помощью рекламы и продвижения товара. Реклама *может служить* механизмом, посредством которого фирма способна увеличить долю рынка и улучшить отношение потребителей к своему конкретному продукту.

Противоречивость и размах

Существуют различные позиции по поводу того, насколько желательна реклама с экономической и социальной точек зрения. Так как затраты на рекламу и продвижение товаров в США в 1993 г. составляли, по оценкам, почти 150 млрд дол., затронутые вопросы весьма важны. Эта сумма примерно равна тому, что все местные правительства и правительства штатов потратили на социальное обеспечение. Следовательно, если реклама – это пустая трата денег, любые потенциальные достоинства монополистически конкурентных рынков теряют свою значимость и возникает необходимость в корректирующей государственной политике.

Две точки зрения

Противоречивость породила две точки зрения на рекламу[1]. Описывая эти точки зрения, следует иметь в виду, что реклама относится не только к монополистической конкуренции. Дифференциация про-

[1] См. *Eklund, Jr., R. B. and Saurman D. S.* Advertising and the Market Process. San Francisco: Pacific Research Institute for Public Policy, 1988.

дукции и большой объем рекламы также характерны для многих олигополистических отраслей (см. гл. 26). Поэтому наши комментарии относятся и к этим отраслям.

Традиционная точка зрения считает рекламу избыточными и экономически неоправданными расходами, которые создают экономическую концентрацию и монополистическую власть. **Новая точка зрения** рассматривает рекламу как эффективный способ обеспечения потребителей информацией и стимулирования конкуренции. Давайте сравним эти точки зрения в трех аспектах.

1. Принуждение или информация? В соответствии с традиционной точкой зрения считается, что главная цель рекламы – принуждение потребителя или манипулирование им, то есть изменение его предпочтений в пользу рекламируемого продукта. Реклама пива по телевидению или рекламное объявление в газете несет мало полезной информации. Часто реклама основана на неверных или экстравагантных заявлениях, которые сбивают потребителей с толку, вместо того, чтобы просвещать их. Иногда реклама действительно может вынудить потребителей платить высокую цену за широко разрекламированные, но низкокачественные продукты, не покупать лучшие, но не рекламируемые продукты, продаваемые по более низким ценам.

Сторонники новой точки зрения утверждают, что потребителям для принятия рациональных решений необходима информация о характеристиках продукта и его цене. Реклама, по их мнению, является способом предоставления такой информации при низких издержках. Предположим, что вы хотите купить проигрыватель компакт-дисков, но рекламы этого продукта вы не нашли в газетах и журналах. Чтобы определить цены и свойства различных моделей и сделать рациональный выбор, вам придется потратить несколько дней на посещения магазинов, торгующих электроникой. Это повлечет за собой как прямые затраты (бензин, плата за парковку), так и непрямые затраты (цена вашего времени). Сторонники новой точки зрения считают, что реклама сокращает «время поиска» и минимизирует издержки.

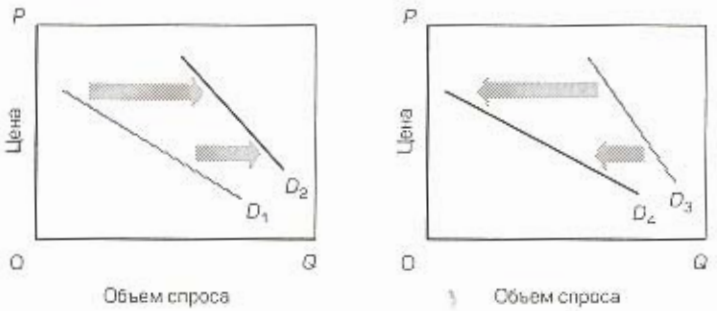
2. Концентрация или конкуренция? Создает ли реклама монополию или стимулирует конкуренцию? Сторонники традиционной точки зрения считают, что некоторые фирмы добились больших успехов в привлечении потребителей с помощью рекламы. В результате они способны увеличивать продажи, свою долю рынка и получать большую прибыль. Возрастание прибыли позволяет давать больше рекламы и еще больше увеличивать долю рынка и прибыли. Другими словами, успешная реклама приводит к усилению одних фирм за счет других и, следовательно, к возрастанию промышленной концентрации. В результате потребители со временем теряют преимущества конкурентных рынков и сталкиваются с недостатками монополизированных рынков. Более того, потенциальные новые участники отрасли будут вынуждены увеличивать затраты на рекламу, чтобы ввести свой продукт на рынок; таким образом, издержки на рекламу могут послужить препятствием на пути вхождения фирмы в отрасль.

Традиционная точка зрения графически отражена на рис. 25-3а. Усиливая приверженность потребителей к данной торговой марке с помощью рекламы, фирма сдвигает кривую спроса вправо от D_1 к D_2, что подразумевает большую долю рынка. Тот факт, что кривая D_2 менее эластична, чем D_1, указывает на ослабление конкуренции, поскольку успешная реклама убедила потребителей в том, что хороших заменителей продукции данной фирмы существует мало. Менее эластичная кривая спроса также означает, что производитель может назначать более высокие цены с меньшими сокращениями продаж.

Новый взгляд предполагает, что реклама усиливает конкуренцию. Предоставляя информацию о различных доступных продуктах-заменителях, реклама уменьшает власть монополий. Реклама часто ассоциируется с введением новых товаров, предназначенных для конкуренции с уже существующими торговыми марками. Могли бы автомобили компаний *Hyundai* и *Isuzu* закрепиться на американском рынке без рекламы?

Согласно точке зрения, представленной на рис. 25-3б, реклама дает потребителям знания о разнообразии доступных заменителей и снабжает их необходимой информацией о ценах и характеристиках товаров. Без рекламы потребители знали бы только, что B и C являются хорошими заменителями A. Но реклама снабжает их знанием, что D, E и F также являются заменителями A. В результате рекламирования продуктов всех фирм в отрасли кривая спроса фирмы A смещается влево от D_3 к D_4 на рис. 25-3б и становится более эластичной. Оба эти изменения отражают усиление конкуренции.

3. Бесполезная или эффективная? Сторонники традиционного взгляда считают, что реклама бесполезна с экономической точки зрения. Во-первых, она делает рынки менее конкурентными и, следовательно, препятствует достижению эффективного производства и размещения ресурсов. Во-вторых, предполагается, что реклама отвлекает людские ресурсы и средства от более эффективного использования. Например, бревна, необходимые для строительства жилья, применяются для рекламных щитов и производства бумаги, на которой печатаются рекламные приложения к газетам. Предполагается также, что реклама ведет к неэффективному использованию редких ресурсов. И, в-третьих, расходы на рек-



а) Традиционная точка зрения

б) Новая точка зрения

Рисунок 25-3. Реклама и кривая спроса фирмы: две точки зрения

Сторонники традиционного взгляда на рекламу рассматривают ее как инструмент, увеличивающий долю рынка успешного рекламодателя и усиливающий приверженность к данной торговой марке. Результатом этого является усиление рыночной концентрации по мере того, как кривая спроса успешного рекламодателя смещается вправо от D_1 к D_2 и становится менее эластичной, как показано на рис. а. Сторонники нового взгляда рассматривают рекламу как способ уведомления потребителя о продуктах-заменителях, что увеличивает конкуренцию. Соответственно реклама в отрасли приводит к тому, что кривая спроса каждой фирмы сдвинется влево от D_3 к D_4 и станет более эластичной, как показано на рис. б.

ламу приводят к более высоким издержкам, отражающимся в повышении потребительских цен.

Сторонники новой точки зрения рассматривают рекламу как деятельность, способствующую повышению эффективности. Реклама, по их мнению, является недорогим способом предоставления полезной информации потребителям и снижения затрат на поиск. Усиливая конкуренцию, реклама приводит к большей эффективности производства и размещения ресурсов. Наконец, облегчая успешное продвижение новых товаров, реклама способствует техническому прогрессу.

Более узкий взгляд на связь между эффективностью и рекламой показан на рис. 25-4. Он концентрируется на представлении, что реклама обладает двумя эффектами: 1) увеличивает спрос; 2) повышает издержки.

Сценарий 1. С помощью успешной рекламы фирма увеличивает спрос на свою продукцию, что позволяет ей расширить производство и продажи от Q_1 до Q_2. Несмотря на то что расходы на рекламу сдвинут вверх кривую средних совокупных издержек (ATC) фирмы, издержки на единицу продукции уменьшатся от ATC_1 до ATC_2, когда фирма сместится из точки a в точку b. Высокая эффективность производства, проистекающая из увеличения масштаба, перекрывает увеличение издержек на единицу продукции, связанных с рекламой. Следовательно, потребители получат продукцию при наличии рекламы по более низкой цене, чем без рекламы.

Сценарий 2. Что если рекламные усилия всех фирм взаимно нейтрализуются? Рекламная кампания одного производителя одежды сводится на нет столь же дорогими кампаниями соперников, так что кривая спроса каждой фирмы не изменяется. Объем продаж практически не увеличивается, и рыночная доля каждой фирмы остается прежней. Но в связи с рекламой издержки и, следовательно, цена одежды становятся выше. Вместо того чтобы перемещать фирму от a к b, взаимно нейтрализуемая реклама перемещает ее от a к c. Из-за рекламы потребитель сталкивается с более высокой ценой продукции.

На основании этих противоречащих друг другу сценариев можно предположить, что влияние рекламы на объем производства, издержки на единицу продукции и цены неопределенно. (*Ключевые вопросы 6 и 9.*)

Эмпирические свидетельства

Существуют важные эмпирические исследования, которые укрепляют доверие к обеим этим точкам зрения. Например, исследование роли рекламы в 41 отрасли, производящей потребительские товары, показало, что реклама не способствует развитию конкуренции. Точнее, в данном исследовании написано, что «большой объем расходов на рекламу в некоторых отраслях служит в качестве важной преграды для конкуренции на рынках, обслуживаемых этими отраслями»[2]. Цены широко рекламируемых товаров превышают предельные издержки их производства, что является отражением нерационального использования ресурсов. Более того, было обнаружено, что для многих из изученных отраслей расходы на рекламу являются «чрезмерными» и поглощающими дефицитные ресурсы.

В другом исследовании сделан противоположный вывод, что реклама является проконкурентной силой. В нем говорится о том, что если реклама способствует монопольной власти, то отрасли, которые наиболее интенсивно рекламируют свои товары, должны быть отраслями, повышающими с течением времени цены в наибольшей степени, а объем производства — в наименьшей степени

[2] *Comanor W. S. and Wilson T. A.* Advertising and Market Power. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1974. P. 239.

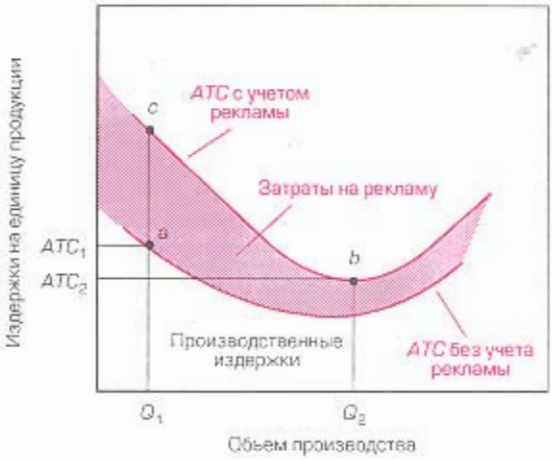


Рисунок 25–4. Возможное влияние рекламы на объем производства и средние издержки

Сторонники рекламы утверждают, что она увеличивает объем производства от точки *a* к точке *b* и уменьшает издержки на единицу продукции в результате эффекта масштаба. Некоторые критики считают, что реклама скорее увеличивает средние совокупные издержки и оставляет объем производства практически неизменным, что может быть показано перемещением от точки *a* к точке *c*.

(вспомните рис. 24-4). При изучении в рамках этого исследования изменений цен и объемов производства около 150 важных отраслей за период с 1963 по 1977 г. было обнаружено, что, как правило, отрасли с объемом рекламы выше среднего имели темпы увеличения цен *ниже среднего*, а темпы роста объемов производства *выше среднего* уровня. Таким образом, был сделан вывод, что реклама скорее усиливает конкуренцию, чем способствует укреплению монополии[3].

Существует также ряд отраслевых исследований, свидетельствующих в пользу того, что реклама усиливает конкуренцию и имеет экономически желаемые результаты. Например, в процессе исследования данной проблемы в отрасли, производящей очки, сопоставлялись цены в штатах, где профессиональные кодексы поведения разрешали заниматься рекламой, с ценами на аналогичную продукцию в тех штатах, где кодексы запрещали или ограничивали рекламную деятельность. Оказалось, что цены на очки были на 25—40% выше в штатах, где реклама была ограничена[4]. Подобное исследование, сравнивающее розничные цены на лекарства в штатах, где реклама была разрешена, с ценами в штатах, где она была запрещена, показало, что цены на лекарства были почти на 5% ниже в штатах, которые разрешали рекламную деятельность[5]. Наконец, исследования в области производства игрушек позволили сделать вывод, что телевизионная реклама вызывает значительное снижение цен:

> «Реклама сокращает связанные со сбытом издержки по двум причинам: *во-первых*, она заставляет товары оборачиваться быстрее, так что они могут быть проданы прибыльно с меньшими наценками, и, *во-вторых*, придает продукту индивидуальность, что позволяет публике в условиях дифференциации продукции сравнивать цены в разных магазинах и, таким образом, ограничивать свободу розничного торговца в установлении наценки. Продукты, которые и широко рекламируются, и быстро продаются, проходят через систему распределения с наименьшими наценками»[6].

Свидетельства экономических последствий рекламы являются разнородными, так как исследователи обычно испытывают трудности при выявлении истинных причин и следствий. Допустим, обнаружено, что фирмы, которые рекламируют многие свои товары, имеют значительную монопольную власть и большие прибыли. Означает ли это, что реклама создает барьеры для вхождения в отрасль, которые, в свою очередь, укрепляют монопольную власть и прибыли? Или же эти барьеры не связаны с рекламой, но являются источником монопольных прибылей, позволяют фирмам щедро тратиться на рекламу своих продуктов? Очевидно одно – в настоящее время нет единого мнения в отношении экономических последствий рекламы.

Краткое повторение 25–2

- Монополистически конкурентные фирмы могут пытаться получить экономическую прибыль за счет дифференциации продукции, изменения ее качеств и рекламы.
- Традиционный взгляд на рекламу предполагает, что она принуждает потребителей, а не информирует их, способствует экономической концентрации и монополистической власти и является источником экономических расходов и неэффективности.
- В соответствии с новой точкой зрения, реклама – это недорогой источник информации для потребителей, способ увеличения конкуренции путем информирования потребителей о наличии продуктов-заменителей и источник повышения эффективности использования ресурсов.

[3] *Eckard, Jr., E. W.* Advertising, Concentration, and Consumer Welfare//Review of Economics and Statistics. May, 1988. P. 340–343.

[4] *Benham L. and A.* Regulating the Professions: A Perspective on Information Control//Journal of Law and Economics. October, 1975. P. 421–447.

[5] *Cady J. F.* Restricted Advertising and Competition: The Case of Retail Drugs. Washington: American Enterprise Institute, 1976.

[6] *Steiner R. L.* Does Advertising Lower Consumer Prices?//Journal of Marketing. October, 1973. P. 21.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

РЫНОК УЧЕБНИКОВ ПО ОСНОВАМ ЭКОНОМИКС

Рынок учебников вводного курса по экономикс имеет множество характеристик монополистической конкуренции.

В настоящее время существует 50 или более учебников экономикс, которые могут быть использованы во вводном курсе. Если бы вы сравнили несколько учебников, то обнаружили бы заметные различия, несмотря на то, что большинство из них освещают одни и те же темы. Книги значительно отличаются по манере представления материала, а также по уровню сложности. Некоторые книги одноцветные, в других даны цветные рисунки и таблицы. Учебники также заметно различаются по степени применения таких инструментов, как фотографии, примечания в рамках, перечень целей обучения, резюме внутри глав и глоссарии. Издатели стремятся иметь набор характеристик, который, как они надеются, будет наиболее привлекательным для преподавателей и студентов.

Учебники также различаются по набору дополнительных материалов. Они включают учебные пособия, видеоматериалы, компьютерные обучающие и моделирующие программы, способствующие пониманию материала. Пособия для преподавателя, наборы тестов и слайдов предназначены для того, чтобы сэкономить время преподавателя и увеличить эффективность процесса обучения. Анализ показывает, что после того, как какой-нибудь из этих инструментов появлялся в одной из книг и пользовался вниманием читателей, подобные инструменты оказывались в следующих изданиях большинства других учебников.

Дифференциация продукции сопровождается значительной неценовой конкуренцией. Учебники рекламируются путем прямой почтовой рассылки и в широко распространенных экономических журналах. Издатели снабжают потенциальных пользователей бесплатными экземплярами и используют киоски на экономических конференциях для рекламы своих изданий. Торговые представители различных издательств, которые получают премии от увеличения продаж, посещают учебные заведения для того, чтобы убедить преподавателей в исключительных свойствах и преимуществах конкретного учебника. Поскольку более 1 млн студентов ежегодно записываются на вводные курсы, за долю рынка идет энергичная борьба.

Ценовая конкуренция играет на рынке учебников вторичную роль. Во-первых, в отличие от большинства рынков, в данном случае продукт для потребителя выбирает кто-то другой. Преподаватель, который получает бесплатный учебник (и пособия для преподавателя) от издательства и может даже не знать его розничной цены, решает, по какому учебнику будут заниматься студенты. Во-вторых, преподавателей обычно больше волнует качество учебника, чем его цена. Студенты потеряют больше, если будут пользоваться неточным, плохо написанным учебником, который может повредить процессу обучения. Существенным исключением является то, что с течением времени все больше преподавателей предпочитают более дешевые учебники в бумажной обложке, в которых микро- и макрокомпоненты курса находятся в разных томах. Таким образом, студент, занимающийся экономикс только один семестр, сможет избежать ненужных затрат на двухсеместровый курс в твердой обложке.

Конкуренция в связи с каждым конкретным учебником возникает не только из-за наличия соперников, но и из-за существования рынка подержанных книг. В то время как в первый год после выпуска преобладают новые учебники, во второй и третий годы преобладают неновые учебники. Это означает, что издатели и авторы (которые не получают дохода от продаж неновых книг) начинают «конкурировать сами с собой» вскоре после выхода нового издания. Многие студенты предпочитают покупать подержанный учебник за 38–40 дол. вместо нового за 50–55 дол. Более того, книжные магазины обычно имеют большую прибыль от продажи подержанных книг, поэтому стремятся в первую очередь продать их. Бывшие в употреблении экземпляры конкретного учебника являются очень хорошими заменителями новых и несомненно увеличивают ценовую эластичность спроса на новые книги.

Не существует искусственных барьеров для вхождения на рынок учебников, однако использование многоцветной печати и необходимость обеспечения большого набора вспомогательных материалов для студентов и преподавателей ставят высокий финансовый барьер. От издателя может потребоваться вложение более 1 млн дол. для вхождения на рынок с учебником и дополнительными материалами, сравнимыми с уже существующими на рынке. Несмотря на это, на рынке ежегодно появляется два-три новых учебника.

Итак, рынок учебников по экономикс характеризуется дифференциацией продукции и неценовой конкуренцией. Ценовая конкуренция выражена слабо, а единственным барьером на пути вхождения на рынок является финансовый барьер.

Источник: Подготовлено по: *Tregarthan T.* The Market for Principles of Economics Texts. The Margin. March 1987. P. 14–15; *Stiglitz J. E.* On the Market for Principles of Economics Text-books: Innovation and Product Differentiation// Journal of Economic Education. Spring. 1988. P. 171–177.

Монополистическая конкуренция и экономический анализ

Наше обсуждение неценовой конкуренции показало, что ситуация равновесия фирмы в условиях монополистической конкуренции в действительности является намного более сложной, чем показывает предшествующий графический анализ. Так, на рис. 25-1 предполагается, что данному продукту соответствует данный уровень издержек на рекламу. Однако теперь мы знаем, что это не реализуется на практике. Фирма в условиях монополистической

конкуренции в поисках максимальных прибылей фактически должна манипулировать тремя переменными факторами: ценой, продуктом и рекламной деятельностью. Какое определенное изменение продукта, продажа по какой цене и какие усилия по стимулированию сбыта приведут к наивысшему из возможных уровней прибылей? Эту сложную ситуацию нелегко выразить в простой экономической модели. В лучшем случае можно заметить, что каждая возможная комбинация цены, продукта и рекламной деятельности создает для фирмы разную ситуацию спроса и издержек. Фирма ищет оптимальную комбинацию всех этих составляющих, которая даст ей максимальные прибыли. Оптимальную комбинацию сложно предсказать, она должна быть найдена путем проб и ошибок. И даже в этом случае действия конкурентов могут наложить определенные ограничения. Часто фирма не рискует ликвидировать расходы на рекламу из-за боязни, что ее доля рынка резко уменьшится в пользу ее конкурентов, которые осуществляют рекламу. Подобным образом патенты, которыми обладают конкуренты, будут исключать определенные желательные изменения продукта.

РЕЗЮМЕ

1. Отличительные признаки монополистической конкуренции: а) существует достаточно большое число фирм, что ограничивает контроль каждой над ценой, отсутствует взаимная зависимость и тайный сговор фактически невозможен; б) продукты характеризуются реальными и мнимыми различиями и разными условиями их продажи; экономическое соперничество влечет за собой ценовую и неценовую конкуренцию; в) вхождение в отрасль является относительно легким. Многие виды розничной торговли и некоторые отрасли, где экономия от масштаба незначительна, приближаются к монополистической конкуренции.

2. Фирмы в условиях монополистической конкуренции могут получать прибыли или нести убытки в краткосрочном периоде. Легкое вхождение и массовый выход фирм вызывают тенденцию к получению ими нормальной прибыли в долговременном периоде.

3. В долговременном периоде положение равновесия производителя, действующего в условиях монополистической конкуренции, является для общества менее желаемым, чем фирмы, действующей в условиях чистой конкуренции. В условиях монополистической конкуренции цена превышает предельные издержки, что означает недораспределение ресурсов для данного продукта, а цена превышает минимальные средние валовые издержки, что указывает на то, что потребители не получают продукт по наименьшей цене, которая соответствовала бы издержкам. Однако так как кривая спроса фирмы является высокоэластичной, эти «издержки» монополистической конкуренции не следовало бы слишком выделять.

4. Дифференциация продукции обеспечивает способ, которым фирмы в условиях монополистической конкуренции могут компенсировать тенденцию приближения к нулю экономических прибылей в долговременном периоде. Посредством изменения продукта и расходов на рекламу фирма может увеличить спрос на свой продукт в большей степени, чем вырастут ее издержки.

5. Дифференциация продукции обеспечивает потребителю большее разнообразие продуктов в каждый данный момент и улучшение качества продуктов с течением времени. Полностью ли эти обстоятельства компенсируют неэффективность монополистической конкуренции — вопрос сложный и неоднозначный.

6. Традиционный и новый взгляды на рекламу различаются по следующим положениям: а) является ли реклама принуждающей или информирующей; б) способствует она монополии или конкуренции; в) ухудшает или улучшает она эффективность использования ресурсов. Эмпирические факты не дают возможности прийти к заключению, способствует ли реклама конкуренции или мешает ей.

7. На практике конкурирующие монополисты стремятся достичь такой комбинации цены, выпуска и сбыта, которые максимизируют прибыль.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Дифференциация продукции (*product differentiation*)
Избыточные производственные мощности (*excess capacity*)
Монополистическая конкуренция (*monopolistic competition*)
Неценовая конкуренция (*nonprice competition*)
Традиционная и новая точки зрения на рекламу (*traditional and new perspective views of advertising*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Чем монополистическая конкуренция отличается от чистой конкуренции? От чистой монополии? Объясните развернуто, к чему приводит дифференциация продукции.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Сравните эластичность кривой спроса производителя в условиях монополистической конкуренции с кривой спроса производителя в условиях: а) чистой конкуренции; б) чистой монополии. Предполагая идентичные издержки в долговременном периоде, сравните графически цены и объем производства, которые явились бы результатом чистой конкуренции и монополистической конкуренции. Сравните две рыночные структуры с точки зрения эффективности размещения ресурсов и производственной эффективности. Объясните следующее утверждение: «Отрасль с монополистической конкуренцией характеризуется слишком большим числом фирм, каждая из которых производит слишком мало».*

3. Объясните, почему монополистическая конкуренция представляет собой монополию до того момента, когда у потребителей появляется желание купить продукты, являющиеся близкими заменителями, и становится конкурентной за пределами этой точки.

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 долговременном периоде монополистическая конкуренция приводит к монополистической цене, а не к монополистическим прибылям».

6. ***Ключевой вопрос.*** *Сравните традиционную и новую точки зрения на рекламу. Какая точка зрения, по вашему мнению, точнее?*

7. Согласны вы или нет со следующими утверждениями и почему:

а. «Вероятно, что объем рекламы, которую осуществляет фирма, изменяется обратно пропорционально действительным различиям в ее продукте».

б. «Если расходы на рекламу каждой фирмы имеют тенденцию к тому, чтобы аннулировать результаты рекламной деятельности ее конкурентов, очевидно, нецелесообразно для этих фирм сохранять большие рекламные бюджеты».

8. Тщательно оцените два взгляда, выраженные в следующих утверждениях:

а. «Реклама создает массовый спрос. Производство растет, издержки снижаются. Чем больше люди могут купить, тем больше создается рабочих мест. Эти составляющие экономического роста стимулируют друг друга в цикле производительности и изобилия, а в целом приводят к улучшению нашей жизни».

б. «Реклама представляет собой "извращенное просвещение": дорогостоящее усилие побудить людей покупать без определенного намерения вещи, которые им не нужны. Более того, реклама усиливает экономическую нестабильность, так как расходы на рекламу изменяются прямо пропорционально уровню потребительских расходов».

Какая точка зрения, по вашему мнению, является более правильной? Обоснуйте ваш выбор.

9. ***Ключевой вопрос.*** *Реклама может иметь два эффекта: увеличивает объем производства и увеличивает издержки. Объясните, каким образом соотношение между этими двумя эффектами будет влиять на потребителей.*

10. («Последний штрих».) Опишите ценовую и неценовую конкуренцию, которая имеет место на рынке учебников по экономикс. Каково влияние рынка подержанных книг?

26

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА: ОЛИГОПОЛИЯ

Когда во многих отраслях обрабатывающей и добывающей промышленности, а также оптовой торговли господствуют несколько фирм, то такие отрасли называют олигополиями. Именно об этих отраслях пойдет речь в настоящей главе. Перед нами стоит несколько задач. 1. Мы попытаемся дать определение олигополии, оценить степень ее распространения и рассмотреть причины возникновения и существования. 2. Нами будут рассмотрены возможные направления поведения фирм в олигополистических отраслях в отношении цены и производства. 3. Мы обсудим роль неценовой конкуренции, то есть конкуренции на базе развития продукта и рекламы в олигополистических отраслях. 4. Потом предложим наши комментарии относительно эффективности и общественной желательности олигополий. 5. Наконец, подчеркнем многие характерные моменты, отмеченные в главе, на примере автомобильной промышленности.

ОЛИГОПОЛИЯ: ПОНЯТИЕ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Каковы основные признаки олигополии? Насколько часто она встречается в американской экономике? Почему развилась эта отраслевая структура?

Определение олигополии

Олигополия существует, когда на рынке доминируют несколько крупных фирм, производящих однородную или дифференцированную продукцию. Слово «несколько» означает, что фирмы зависят друг от друга в том смысле, что они должны учитывать возможную реакцию соперников на принимаемые решения о цене, рекламе и развитии продукции.

Но сколько фирм мы имеем в виду? Это точно не определено, потому что рыночная модель олигополии охватывает большую область, простирающуюся в диапазоне между чистой монополией, с одной стороны, и монополистической конкуренцией, с другой. Например, олигополия включает алюминиевую промышленность, в которой три фирмы практически господствуют на всем национальном рынке. При олигополии 10 или 15 бензозаправочных станций могут иметь примерно равные доли рынка нефтепродуктов в городе среднего размера. Как правило, когда мы слышим слова «Большая тройка», «Большая четверка» или «Большая шестерка», очевидно, что указанная отрасль является олигополистической.

Однородная или дифференцированная продукция. **Олигополии** могут быть **однородными** или **дифференцированными**, то есть олигополистическая отрасль может производить стандартизованную или дифференцированную продукцию. Многие промышлен-

Таблица 26-1. Уровень концентрации и индексы Херфиндаля в нескольких отраслях обрабатывающей промышленности с высокой степенью концентрации

(1) Отрасль	(2) Доля выпуска, приходящаяся на четыре крупнейшие фирмы (в %)	(3) Индекс Херфиндаля	(1) Отрасль	(2) Доля выпуска, приходящаяся на четыре крупнейшие фирмы (в %)	(3) Индекс Херфиндаля
Жевательная резинка	96	НС	Тонкое стекло	82	1968
Домашние стиральные машины	93	2855	Турбины и генераторы	80	2162
Сигареты	92	НС	Изделия из гипса	75	1887
Электролампочки	91	НС	Алюминий	74	1934
Моторизованные транспортные средства	90	НС	Самолеты	72	1886
Мелкое огнестрельное оружие и боеприпасы	88	НС	Шины	69	1897
Медь	87	НС	Домашние пылесосы	69	1508
Хлопья к завтраку	87	2207	Мотоциклы и велосипеды	66	1453
Пиво	87	НС	Мыло и стиральные порошки	65	1698
Домашние холодильники и морозильники	85	2256	Магнитофонные пленки	63	1505
Издание поздравительных открыток	85	2830	Телефоны	63	1933

НС – нет сведений.
Источник: Bureau of the Census, 1987; Census of Manufacturers (1992)

ные продукты – сталь, цинк, медь, алюминий, свинец, цемент, технический спирт и т.д. – являются стандартизованной продукцией в физическом смысле и производятся в условиях олигополии. Многие отрасли, производящие потребительские товары: автомобили, покрышки, моющие средства, открытки, кукурузные и овсяные хлопья для завтрака, сигареты и множество бытовых электрических приборов, – являются дифференцированными олигополиями.

Степень концентрации. Экономисты используют **степень концентрации** как приблизительную меру, отражающую структуру отрасли. Данные в столбце (2) табл. 26-1 показывают степень концентрации четырех фирм – долю совокупных продаж по отрасли, приходящуюся на четыре крупнейшие фирмы, – для нескольких олигополистических отраслей. Например, 92% сигарет и 87% хлопьев к завтраку, выпускаемых в США, производятся четырьмя крупнейшими фирмами в каждой из этих отраслей.

Когда четыре крупнейшие фирмы контролируют 40% или более совокупного рынка, отрасль считается олигополистической. Используя эту оценку, мы можем считать, что около половины отраслей в США являются олигополистическими.

Хотя показатели концентрации, как правило, дают представление о степени конкурентности или монополизации различных отраслей, они страдают несколькими недостатками, на которые стоит обратить внимание.

*1. **Локализация рынков.*** Степень концентрации дается по отношению к стране в целом, в то время как рынки ряда продуктов значительно локализованы из-за высоких транспортных издержек. Например, показатель концентрации для производства бетона составляет лишь 8%, то есть эта отрасль высококонкурентна. Но реальный объем производства этого продукта ограничивается соответствующим рынком конкретного небольшого или крупного города. На таких локализованных рынках мы обнаруживаем типичных олигополистических поставщиков. Ранее уже говорилось о том, что на местном уровне некоторые стороны розничной торговли, особенно в малых и средних по размеру городах, характеризуются как олигополии.

*2. **Межотраслевая конкуренция.*** Определения отраслей являются в некоторой степени неточными. В этом смысле необходимо помнить о **межотраслевой конкуренции**, то есть конкуренции между двумя продуктами, которые используются в различных отраслях. Следовательно, высокие показатели концентрации в табл. 26-1 для алюминиевой и медной промышленности, вероятно, преуменьшают степень конкуренции, потому что алюминий и медь

конкурируют во многих областях применения, например на рынке линий электропередач.

3. Мировая торговля. Данные, приведенные в табл. 26-1, относятся к продуктам американских отраслей, и поэтому в них не учитывается серьезная **конкуренция со стороны импорта**. Автомобильная промышленность представляет собой наиболее показательный пример. В то время как по данным табл. 26-1 выходит, что на долю четырех американских фирм приходится 90% отечественного производства моторизованных транспортных средств, в ней не учитывается то, что около $^1/_3$ автомобилей, купленных в США, являются импортными.

4. Индекс Херфиндаля. Другая проблема использования степени концентрации состоит в том, что с ее помощью не удается точно измерить распределение рыночной власти между доминирующими фирмами. Предположим, что одна фирма контролировала бы все услуги в области междугородних телефонных переговоров. Также допустим, что в другой отрасли, например автомобильной промышленности, существует четыре фирмы и каждая контролирует 25% рынка. В обеих отраслях степень концентрации по четырем фирмам будет равна 100%. Но телекоммуникационная отрасль будет чистой монополией, а автомобильная промышленность будет олигополией, характеризуемой, возможно, значительным экономическим соперничеством. Большинство экономистов согласится, что рыночная власть в области телекоммуникаций будет значительно больше, чем в автомобильной промышленности, но это не отражено в идентичной 100%-ной степени концентрации.

Индекс Херфиндаля предназначен для решения этой проблемы. Он представляет собой *сумму квадратов рыночных долей всех фирм в отрасли*. Возводя рыночные доли в квадрат, мы придаем гораздо бо́льшие веса крупным фирмам, чем мелким. В гипотетическом случае телекоммуникационной отрасли с одной фирмой индекс будет равен 100^2, то есть 10 000. Для предполагаемой автомобильной промышленности из четырех фирм индекс составит 2500. В общем, чем больше индекс Херфиндаля, тем выше уровень рыночной власти в пределах отрасли. Отметьте, что в табл. 26-1 степень концентрации для отраслей, производящих магнитофонные пленки и телефоны, одинакова и составляет 63%. Но индекс Херфиндаля для производства телефонов, равный 1933, показывает, что эта отрасль обладает большей рыночной властью, чем отрасль, производящая магнитофонные пленки и имеющая индекс 1505. (*Ключевые вопросы 3 и 4.*)

Как мы увидим в главе 32, чиновники, занимающиеся антитрестовскими законами, иногда пользуются индексом Херфиндаля для определения того, следует ли одобрить или отвергнуть предложенное слияние корпораций.

5. Поведение. Показатели концентрации ничего не говорят нам о подлинном рыночном поведении различных отраслей. Отрасли *X* и *Y* могут иметь одинаковые показатели концентрации для четырех фирм, скажем, 85%. Отрасль *X* может отличаться сильной ценовой конкуренцией и техническим прогрессом, о чем свидетельствуют улучшенный продукт и современная производственная технология. И наоборот, фирмы отрасли *Y* могут быть технически отсталыми, но назначать цену на свою продукцию, вступая в тайное соглашение. С точки зрения общества, «конкурентное» поведение отрасли *X* является, несомненно, лучшим, чем «монополистическое» поведение отрасли *Y*, хотя у отраслей *X* и *Y* одинаковые показатели степени концентрации.

Причины: барьеры для вхождения

Барьеры для вхождения в отрасль, которые приводят к возникновению чистых монополий, могут помочь объяснить существование олигополий. Исторически во многих отраслях технический прогресс делал эффект масштаба все более достижимым с течением времени. Многие отрасли начинали с примитивной технологии, малого эффекта масштаба и со многими конкурентами. Но по мере того, как технология улучшалась и эффект масштаба становился все более выраженным, менее восприимчивые или менее агрессивные фирмы отходили в сторону и оставалось всего несколько производителей. Эффект масштаба значителен во многих отраслях, таких, как производство самолетов, резины и цемента. В то время как три или четыре фирмы могут достичь минимального уровня эффективности, новые фирмы будут иметь столь малую рыночную долю, что не смогут его достичь. Следовательно, они не смогут выжить, так как осуществляют производство с большими издержками.

Тесно связанный с этим обстоятельством барьер состоит в том, что вложения капитала, необходимого для вхождения в определенные отрасли, – издержки приобретения необходимого завода и оборудования – настолько велики, что препятствуют вхождению. Табачная, сталелитейная, автомобильная и нефтеперерабатывающая промышленность характеризуются очень высокими требованиями к капиталовложениям. Широкие рекламные кампании также могут ставить барьер на пути вхождения в отрасль.

Владение или контроль за основным сырьем объясняют историческое доминирование *Aluminum Company of America* в производстве алюминиевых слитков. В электронной, химической и фармацевтической промышленности, производстве фотографического и офисного оборудования в качестве барьеров для вхождения служат патенты.

Слияния фирм также могут привести к олигополии. Объединение двух или более ранее конкурировавших фирм путем слияния может заметно увеличить их рыночную долю, позволяя за счет расширения производства достичь большего эффекта масштаба.

Другим мотивом, лежащим в основе «потребности в слиянии», является рыночная власть. Фирма, которая крупнее как в абсолютном выражении, так и по отношению к рынку, может иметь больше возможностей контролировать рынок своей продукции и цену на нее, чем более мелкий, менее конкурентоспособный производитель. Кроме того, большие размеры, вытекающие из слияния, могут дать фирме преимущества «крупного покупателя» и позволить ей получать более низкие цены (издержки) от поставщиков.

ПОВЕДЕНИЕ ОЛИГОПОЛИИ: ВЗГЛЯД С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ИГР

Ценовое поведение олигополии обладает характеристиками стратегической игры типа покера, шахмат или бриджа. Наилучший результат игры в покер зависит от того, что делают ваши противники. Игроки должны строить свои действия с учетом действий и ожидаемой реакции других игроков. Давайте используем простую **модель теории игр**, чтобы понять основы поведения олигополии при установлении цен. В частности, предположим существование **дуополии** – олигополии из двух фирм.

Рассмотрим рис. 26-1, который показывает матрицу цена – прибыль для двух фирм, производящих спортивные туфли. Ценовая политика, или стратегия, фирм *Leapers* и *Jumpers* показаны вдоль верхнего и левого края соответственно. Значения матрицы показывают прибыли двух фирм при каждой из комбинаций выбранных стратегий. Прибыли *Leapers* показаны в правом верхнем углу каждой ячейки, а прибыли *Jumpers* – в левом нижнем углу. Например, если обе фирмы примут политику высоких цен (ячейка *A*), то каждая получит прибыль в 12 млн дол. Если *Jumpers* будет придерживаться политики высоких цен, а *Leapers* – политики низких цен (ячейка *B*), то прибыли *Jumpers* составят только 6 млн дол., а прибыли *Leapers* – 15 млн дол.

Хотя данные на рис. 26-1 являются гипотетическими, величины прибыли не выбраны произвольным образом. В действительности, если бы фирма *Jumpers* выбрала высокие цены и не отступала бы от этого, фирма *Leapers* могла бы увеличить свою прибыль, избрав политику низких цен и выигрывая долю рынка за счет фирмы *Jumpers*. Те же рассуждения применимы, если фирма *Leapers* изберет политику высоких цен, а фирма *Jumpers* – политику низких цен.

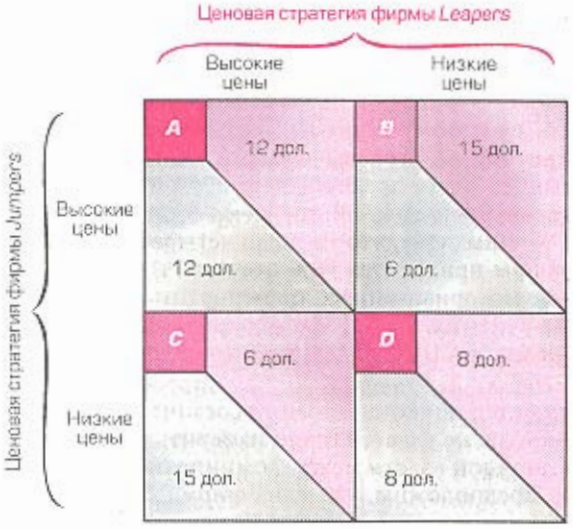


Рисунок 26-1. Получение прибылей олигополией, состоящей из двух фирм

Обе фирмы получили бы наибольшую прибыль в 12 млн дол., если бы каждая из них проводила политику высоких цен (ячейка *A*). Но если они действуют независимо или конкурируют, любая из них может получить еще более высокую прибыль в 15 млн дол., проводя политику низких цен, когда соперник проводит политику высоких цен (ячейки *B* и *C*). В результате такого независимого назначения цен возникает тяготение в сторону ячейки *D*, в которой прибыли составляют только 8 млн дол. Можно договориться о взаимном установлении высоких цен и увеличить прибыль каждой фирмы с 8 млн дол. (ячейка *D*) до 12 млн дол. (ячейка *A*). Но ячейки *B* и *C* напоминают нам об искушении нарушить тайное соглашение.

Взаимозависимость

Наиболее очевидное утверждение, проиллюстрированное рис. 26-1, – **взаимозависимость олигополистов**. Прибыли каждой фирмы будут зависеть не только от ее собственной стратегии в отношении цен, но также и от стратегии соперников. Как мы только что видели, если фирма *Jumpers* изберет политику высоких цен, ее прибыль будет равна 12 млн дол. в том случае, когда фирма *Leapers* также изберет политику высоких цен (ячейка *A*). Но если фирма *Leapers* придерживается политики низких цен, а фирма *Jumpers* – политики высоких цен (ячейка *B*), фирма *Leapers* увеличит свою долю на рынке и свои прибыли с 12 млн до 15 млн дол. Высокие прибыли фирмы *Leapers* возникнут за счет фирмы *Jumpers*, чья прибыль упадет с 12 млн до 6 млн дол. Стратегия высоких цен, избранная фирмой *Jumpers*, является «хорошей» только в том случае, когда фирма *Leapers* использует такую же стратегию. На основе вышесказанного мы можем сформулировать опре-

деление олигополии следующим образом: *олигополия существует, когда число фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при выработке ценовой политики должна учитывать реакцию конкурентов.*

Тенденции к сговору

Второе утверждение состоит в том, что олигополия часто ведет к **сговору**, то есть формальному или неформальному соглашению о координации ценовой стратегии или фиксации цен. Чтобы проиллюстрировать это в терминах рис. 26-1, предположим, что первоначально обе фирмы *независимо* придерживаются стратегии высоких цен. Каждая получает 12 млн дол. прибыли (ячейка *A*).

Следует отметить, что *любая* из фирм, как *Leapers*, так и *Jumpers*, могла бы увеличить свою прибыль, переключившись на стратегию низких цен (ячейка *B* или *C*). Если же фирма *Leapers* использует стратегию низких цен против стратегии высоких цен, применяемой фирмой *Jumpers*, ее прибыли увеличатся до 15 млн дол., а прибыли фирмы *Jumpers* упадут до 6 млн дол. Но путем сравнения ячеек *B* и *D* мы можем отметить, что когда фирма *Leapers* перейдет к стратегии низких цен, для фирмы *Jumpers* было бы лучше тоже перейти к ней. Если она сделает это, то ее прибыли увеличатся с 6 млн (ячейка *B*) до 8 млн дол. (ячейка *D*).

Аналогично, если мы снова начнем с ячейки *A*, когда фирма *Jumpers* переключилась бы на политику низких цен, а фирма *Leapers* продолжала бы политику высоких цен, прибыль фирмы *Jumpers* увеличилась бы до 15 млн дол., а прибыль фирмы *Leapers* упала бы до 6 млн дол. (ячейка *C*). И снова фирма *Leapers* могла бы увеличить свою прибыль с 6 млн (ячейка *C*) до 8 млн дол. (ячейка *D*), также перейдя к политике низких цен.

Таким образом, мы видим, что независимые действия олигополистов скорее всего приведут к взаимно конкурентным стратегиям низких цен. Независимые олигополисты конкурируют по цене, а это ведет к более низким ценам и более низким прибылям. Это, несомненно, выгодно потребителям, но не олигополистам, которые теперь получают меньшую прибыль, чем в том случае, если бы обе фирмы использовали стратегию высоких цен (ячейка *A*).

Как могут олигополисты избежать попадания в ячейку *D* с низкой прибылью? Ответ состоит в том, чтобы *не устанавливать* цены конкурентно и независимо, а вступать в сговор. В частности, две фирмы должны договориться о введении и поддержании политики высоких цен. Таким образом, каждая фирма увеличит свою прибыль с 8 млн (ячейка *D*) до 12 млн дол. (ячейка *A*). Ниже мы обсудим разнообразные варианты сговора.

Повод для обмана

Матрица прибыли также объясняет, почему олигополист должен испытывать сильное искушение нарушить соглашение. Предположим, что в результате сговора фирмы *Jumpers* и *Leapers* договариваются о политике высоких цен, которая принесет каждой из фирм по 12 млн дол. прибыли (ячейка *A*). Искушение нарушить это соглашение о ценах возникает потому, что любая из фирм может увеличить свою прибыль до 15 млн дол., понизив цену (ячейка *B* или *C*). Если фирма *Jumpers* соглашается на политику высоких цен, но тайно нарушает это соглашение, в действительности устанавливая низкие цены, в результате происходит перемещение из ячейки *A* в ячейку *C*, прибыли фирмы *Jumpers* поднимаются до 15 млн дол., а прибыли фирмы *Leapers* падают до 6 млн дол. Аналогичное рассуждение применимо и для фирмы *Leapers*, которая могла бы переместиться из ячейки *A* в ячейку *B*, нарушив соглашение. *(Ключевой вопрос 5.)*

Краткое повторение 26-1

- Олигополистические отрасли состоят из нескольких фирм, производящих однородную или дифференцированную продукцию.
- Степень концентрации по четырем фирмам показывает долю продаж в отрасли, приходящуюся на четыре крупнейшие фирмы; индекс Херфиндаля измеряет степень рыночной власти в отрасли путем суммирования квадратов рыночных долей, приходящихся на каждую фирму.
- Олигополии возникают за счет эффекта масштаба, контроля за патентами или стратегическими ресурсами либо путем слияний.
- Теория игр показывает, что: а) олигополии являются взаимозависимыми при проведении ценовой политики; б) сговор увеличивает прибыль олигополий; в) олигополисты подвержены искушению нарушить сговор.

ЧЕТЫРЕ МОДЕЛИ ОЛИГОПОЛИИ

Чтобы получить более полное представление о поведении олигополий в отношении цены и производства, мы рассмотрим четыре различные модели: 1) ломаная кривая спроса; 2) установление цен путем сговора; 3) ценовое лидерство; 4) ценообразование по схеме «издержки плюс».

Почему не следует ограничиваться одной моделью, как мы делали при обсуждении других рыночных структур? Потому что описать стандартную олигополию невозможно по двум причинам.

1. Разнообразие. Олигополия включает более разнообразные и многочисленные рыночные ситуации, чем другие рыночные структуры. Существует как «жесткая» олигополия, при которой две или три фирмы господствуют на всем рынке, так и «расплывчатая» олигополия, при которой шесть или семь фирм делят, скажем, 70 или 80% рынка, в то время как «конкурентное окружение» из фирм делит оставшуюся часть. Олигополия включает и дифференциацию продукции, и стандартизацию. Она охватывает как случаи, когда фирмы действуют в тайном сговоре, так и случаи, в которых они действуют независимо. Олигополия объединяет ситуации, в которых барьеры для вхождения являются различными по прочности. Короче говоря, существование множества видов, или типов, олигополии мешает выработке какой-то простой рыночной модели, которая дает общее объяснение олигополистического поведения.

2. Взаимозависимость. Элемент взаимозависимости, который добавляет к анализу немногочисленность, в наибольшей степени осложняет ситуацию, а неспособность фирмы предсказывать с уверенностью ответные действия конкурентов делает фактически невозможной оценку спроса и предельного дохода, с которыми сталкивается олигополист. Без таких данных фирма не может определить даже теоретически цену и объем производства, максимизирующие ее прибыль.

Несмотря на эти трудности, при анализе проявляются две взаимосвязанные черты олигополистического ценообразования. С одной стороны, олигополистические цены имеют тенденцию быть негибкими, или «жесткими». Цены при олигополии изменяются реже, чем в условиях чистой и монополистической конкуренции и в некоторых случаях чистой монополии. С другой стороны, когда олигополистические цены изменяются, вероятно, что фирмы изменяют свои цены все вместе; олигополистическое ценовое поведение предполагает наличие стимулов к согласованным действиям, или тайному сговору, при назначении и изменении цен.

Ломаная кривая спроса: не основанная на тайном сговоре олигополия

Снова представьте себе олигополистическую отрасль, состоящую только из трех фирм *A*, *B* и *C*, каждая из которых обладает приблизительно $^1/_3$ всего рынка дифференцированной продукции. Предположим, что фирмы «независимы» в том смысле, что они не занимаются заключением тайных соглашений при установлении цен. Допустим также, что текущей ценой на продукцию фирмы *A* является PQ и ее текущие продажи составляют Q, как показано на рис. 26-2а.

Тогда вопрос будет таков: «Как выглядит кривая спроса, или продаж, фирмы?» Мы ранее отметили, что взаимозависимость и вызываемая ею неизвестность в отношении ответных действий конкурентов делают этот вопрос сложным для ответа. Расположение и форма кривой спроса олигополиста зависят от того, как конкуренты фирмы будут реагировать на предпринятое фирмой *A* изменение цены. Существуют два вероятных предположения относительно ответных действий конкурентов фирмы *A*, которые мы могли бы рассмотреть.

Выравнивание цен. Одна возможность сводится к тому, что фирмы *B* и *C* будут выравнивать свои цены в соответствии с любым изменением цены, предпринятым фирмой *A*. В этом случае кривые спроса и предельного дохода фирмы *A* приблизительно будут выглядеть как D_1D_1 и MR_1MR_1 на рис. 26-2а. Если фирма *A* сокращает цену, ее продажи увеличиваются очень незначительно, потому что два конкурента (*B* и *C*) последуют примеру фирмы *A* и, таким образом, помешают ей получить какое-нибудь преимущество в цене перед ними. Небольшое увеличение в продажах, которое осуществят фирма *A* и два ее конкурента, происходит за счет других отраслей; фирма *A* не увеличит продаж за счет фирм *B* и *C*. Если фирма поднимет текущую цену, ее продажи снизятся совсем немного. Почему? Потому что фирмы *B* и *C* выравняют свои цены в соответствии с увеличением цены на продукт фирмой *A*, так что фирма *A* не будет вытеснена с рынка в результате повышения ею цен. Теперь отрасль теряет некоторый объем продаж в пользу других отраслей, но фирма *A* не теряет потребителей в пользу фирм *B* и *C*.

Игнорирование изменения цен. Другая возможная реакция заключается в том, что фирмы *B* и *C* будут просто игнорировать любое изменение цены, предпринятое фирмой *A*. Тогда кривые спроса и предельного дохода, с которыми сталкивается фирма *A*, будут напоминать D_2D_2 и MR_2MR_2 на рис. 26-2а. Кривая спроса в этом случае является значительно более эластичной, чем при предположении, что фирмы *B* и *C* будут выравнивать свои цены в соответствии с изменениями цены фирмой *A*. Если фирма *A* понизит свою цену, а ее конкуренты нет, то она получит требуемый объем продаж в значительной степени за счет двух своих конкурентов, потому что будет продавать по более низким ценам. Наоборот, если фирма *A* поднимет свою цену, а ее конкуренты нет, то она будет вытеснена с рынка и потеряет много потребителей в пользу фирм *B* и *C*, которые продают по более низким ценам. Однако вследствие дифференциации продукции, продажи фирмы *A* не падают до нуля, когда она повышает цену; некоторые из ее покупателей будут платить более высокую цену, потому что отдают предпочтение продукту этой фирмы.

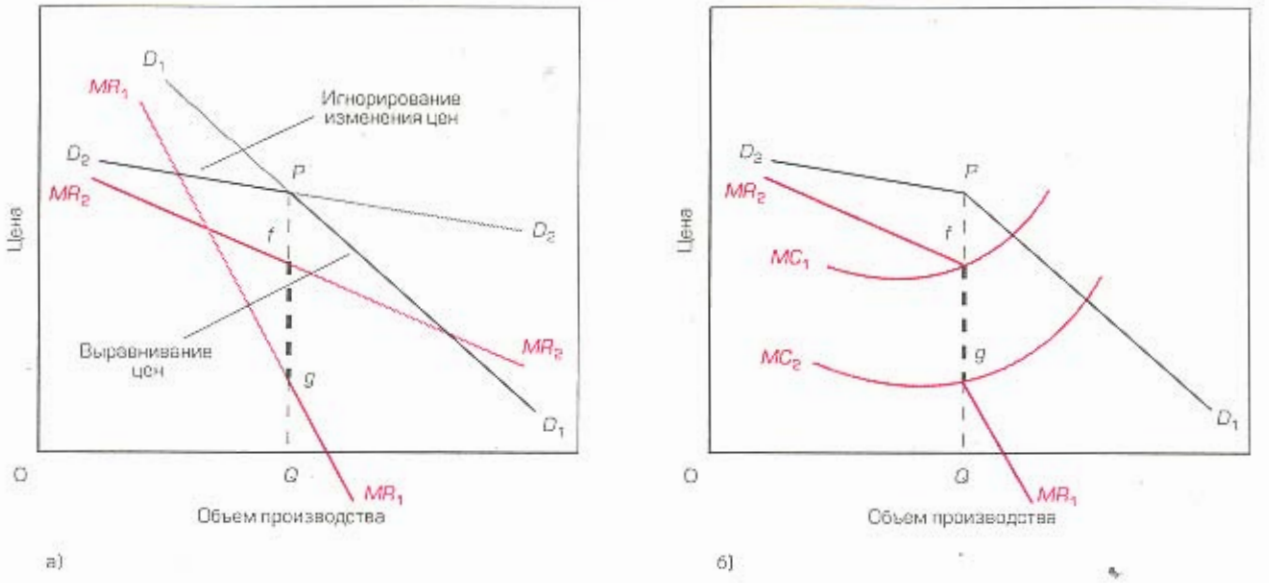


Рисунок 26-2. Ломаная кривая спроса

Характер кривых спроса и предельного дохода олигополиста, не участвующего в тайном сговоре, как показано на рис. а, будет зависеть от того, станут ли его конкуренты выравнивать свои цены по его ценам (D_1D_1 и MR_1MR_1) или игнорировать (D_2D_2 и MR_2MR_2) любые изменения текущей цены PQ, которые он может предпринять. По всей вероятности, конкуренты олигополиста будут игнорировать увеличение цены, но следовать снижению цены. В этом заключается причина того, что кривая спроса олигополиста является ломаной (D_2PD_1) и кривая предельного дохода имеет вертикальный разрыв, или интервал (fg), как показано на рис. б. Более того, так как любой сдвиг в предельных издержках между MC_1 и MC_2 сократит вертикальный (пунктирный) отрезок кривой предельного дохода, никакого изменения ни в цене PQ, ни в объеме производства Q не произойдет.

Смешанная стратегия. Какое же наиболее логичное предположение должна сделать фирма A относительно того, как будут реагировать конкуренты на любое изменение цены с ее стороны? Здравый смысл и наблюдение за деятельностью олигополистических отраслей подсказывают, что снижения цен будут выравнены, поскольку конкуренты действуют таким образом, чтобы помешать фирме, снижающей цену, переманить их потребителей, но при этом аналогичного повышения цен не последует, так как конкуренты фирмы, повышающей цену, будут проявлять твердые намерения захватить бизнес, потерянный ею в результате этого. Другими словами, отрезок D_1P кривой спроса, характеризующий ситуацию, когда «конкуренты игнорируют фирму», кажется подходящим для повышений цен, а отрезок PD_1 кривой спроса, характеризующий ситуацию, когда «конкуренты следуют фирме», является более реалистичным для снижения цен. Логично, или по крайней мере представляет собой хорошую догадку, то, что олигополист сталкивается с **ломаной кривой спроса**, приблизительно такой, как D_2PD_1 (рис. 26-2б). (Временно не обращайте внимания на кривые MC_1 и MC_2.) Кривая высокоэластична выше текущей цены, но намного менее эластична или даже неэластична ниже текущей цены.

Заметьте также, что если правильно предположить, что конкуренты будут понижать цены, но игнорировать повышение, кривая предельного дохода олигополиста будет иметь необычную форму. Она также будет составлена из двух отрезков – части MR_2f кривой предельного дохода, соответствующей D_2D_2, и части gMR_1 кривой предельного дохода, соответствующей D_1D_1 на рис. 26-2а. 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 рис. 26-2б кривая предельного дохода показана двумя линиями, соединенными вертикальным отрезком в виде пунктира, или разрывом.

Негибкость цен. Этот анализ важен тем, что он идет дальше в объяснении того, почему изменения цены могут быть редкими в олигополистических отраслях, не основанных на тайном сговоре.

1. Ломаная кривая спроса дает каждому олигополисту веское основание полагать, что любое изменение в цене приведет к худшему. Значительное число потребителей фирмы покинет ее, если она поднимет цену. Если она снизит цену, ее продажи увеличатся в лучшем случае очень умеренно. Даже

если снижение цены увеличивает до некоторой степени валовой доход фирмы, издержки олигополиста могут перекрыть прибыли от роста валового дохода. Если бы отрезок PD_1 графика продаж был неэластичен по той причине, что эластичность спроса меньше единицы, прибыли фирмы непременно понизились бы. Снижение цены уменьшит валовой доход фирмы, и производство несколько большего объема продукции увеличит валовые издержки.

Хуже того, снижение цены фирмой A может быть не перекрыто фирмами B и C, что приведет к **войне цен**, так что количество продукции, проданное фирмой A, может на самом деле уменьшиться, если конкурирующие с ней фирмы назначат еще более низкие цены. Все это является важной причиной (со стороны спроса) того, почему не основанные на тайном сговоре олигополии могли бы стремиться к «спокойной жизни» и в ценовой политике придерживаться принципов «живи и другим жить давай» или «не путай карты». Точнее говоря, если итоговые прибыли являются удовлетворительными для нескольких фирм при существующей цене, может показаться благоразумным для них не изменять эту цену.

2. Другая причина негибкости цен в условиях не основанной на тайном сговоре олигополии возникает на стороне издержек. Ломаная кривая предельного дохода, которая сопутствует ломаной кривой спроса, означает, что в конкретных пределах значительные изменения издержек не будут оказывать никакого воздействия на объем продукции и цену. Чтобы быть точными, любой сдвиг в предельных издержках между MC_1 и MC_2, как показано на рис. 26-2б, не вызовет никакого изменения цены или объема продукции; MR по-прежнему будет равным MC при объеме Q, при котором будет назначена цена PQ.

Недостатки. Анализ ломаной кривой был подвергнут критике по двум основным пунктам. Во-первых, *анализ не объясняет, почему текущая цена была равна PQ вначале* (рис. 26-2). Пожалуй, он только помогает объяснить, почему олигополисты неохотно отступают от существующей цены, которая приносит им «удовлетворительную», или «приемлемую», прибыль. Ломаная кривая спроса объясняет негибкость цены, но не саму цену.

Во-вторых, олигополистические цены не являются настолько негибкими, особенно по направлению вверх, насколько это показывает теория ломаной кривой спроса. Во время инфляции, в такие периоды, как 70-е годы и начало 80-х годов, олигополистические производители поднимали свои цены часто и значительно. Такие повышения цен могли бы быть лучше объяснены с точки зрения обусловленной тайным сговором олигополии. *(Ключевой вопрос 6.)*

Олигополия, основанная на тайном сговоре, и картели

Рассмотренная нами модель теории игр предполагает, что олигополия благоприятствует тайному сговору. Он имеет место, когда фирмы достигают непосредственного, или молчаливого (не выраженного словами), соглашения о том, чтобы зафиксировать цены, разделить или распределить рынки или иным образом ограничить конкуренцию между собой. Недостатки и неопределенности модели ломаной кривой спроса олигополии, не основанной на тайном сговоре, очевидны для производителей. Всегда существует опасность, что вспыхнет война цен. В частности, во время всеобщего спада деловой активности у каждой фирмы окажутся избыточные мощности, и поэтому она может сократить издержки на единицу продукции путем увеличения своей рыночной доли. Также всегда существует возможность того, что новая фирма может преодолеть барьеры для вхождения и предпринять резкое снижение цен, чтобы утвердиться на рынке. К тому же обусловленный тайным сговором контроль над ценами позволит олигополистам уменьшить неопределенность, увеличить прибыли и, может быть, даже помешать появлению новых конкурентов.

Цена и объем производства. На каком уровне будут установлены цена и объем производства в условиях **основанной на тайном сговоре олигополии**? Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны проанализировать очень упрощенную ситуацию. Предположим, что существуют три фирмы A, B и C, производящие однородную продукцию. Все фирмы имеют одинаковые кривые издержек. 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, будто два ее конкурента будут выравнивать свои цены и при снижении цены, и при повышении цены. Другими словами, кривая спроса каждой фирмы похожа на кривую D_1D_1, показанную на рис. 26-2а. Предположим далее, что кривые спроса всех фирм одинаковы. При данных одинаковых издержках, спросе и показателях предельных доходов мы можем сказать, что рис. 26-3 показывает положение каждой из трех рассматриваемых олигополистических фирм.

Какую комбинацию цены и объема следует выбрать каждой фирме? Если фирма A была бы чистым монополистом, ответ был бы достаточно ясен: создать объем продукции Q, при котором предельный доход равен предельным издержкам, назначить соответствующую цену PQ и получить максимально достижимую прибыль. Однако фирма A имеет двух конкурентов, продающих идентичные продукты, и если предположение фирмы A о том, что ее

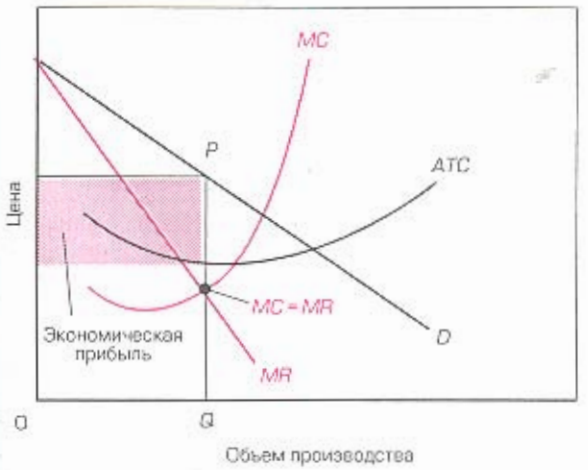


Рисунок 26-3. Тайный сговор и тенденция к максимизации общих прибылей

Если олигополистические фирмы сталкиваются с одинаковыми или очень похожими условиями спроса и издержек, они будут вступать в тайный сговор и максимизировать общие прибыли. Итоговые цена и объем производства являются, по существу, такими же, как и при чистой (нерегулируемой) монополии; каждый олигополист назначает цену PQ и производит объем продукции Q.

конкуренты будут выравнивать свои цены по ее цене, окажется неверным, последствия для фирмы A могут быть разрушительными. Точнее, если фирмы B и C на самом деле назначат цены ниже PQ, тогда кривая спроса фирмы A сместится довольно резко влево, поскольку ее потенциальные потребители обратятся к ее конкурентам, которые в настоящее время продают тот же самый продукт по более низкой цене. Конечно, фирма A 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 некоторой точке, в которой средние издержки превысят цену.

Поэтому возникает вопрос: «Захотят ли фирмы B и C назначить цену ниже PQ?» При сделанных нами предположениях и с учетом того, что фирме ничего не остается, кроме как выравнивать свою цену по любой более низкой цене, которую могут установить фирмы B и C, ответ будет отрицательным. Столкнувшись с теми же самыми условиями спроса и издержек, фирмы B и C сочтут, что их интересам отвечают Q единиц продукции и цена PQ. Это любопытная ситуация: каждая фирма считает наиболее выгодным назначать одну и ту же цену PQ, но только если ее конкуренты действительно будут делать то же самое! Как могут три фирмы реализовать решение о цене PQ и количестве Q, в которых 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: все фирмы будут иметь причину для того, чтобы вступить в тайный сговор и согласиться назначить одинаковую цену PQ. Кроме уменьшения всегда существующей возможности возникновения войны цен, каждая фирма будет получать максимальную прибыль. И для общества, вероятно, результат будет приблизительно таким же, как если бы отрасль была чистой монополией, состоящей из трех одинаковых предприятий (см. гл. 24).

Явный сговор: картель ОПЕК. Тайное соглашение может принимать ряд форм. Наиболее простой формой тайного сговора является картель, который предполагает формальное письменное соглашение относительно и цены, и объема. Последний должен регулироваться, то есть рынок должен быть разделен, для того чтобы можно было поддерживать согласованную цену.

Наиболее известным успешно действовавшим международным картелем недавних лет была ОПЕК (Организация стран – экспортеров нефти). ОПЕК, состоящая из 13 стран, действовала чрезвычайно эффективно в 70-е годы в сфере ограничения предложения нефти и повышения цен. Картель был способен повысить мировые цены на нефть с 2,5 до 11 дол. за баррель в течение шестимесячного периода в 1973–1974 гг. К началу 1980 г. резкий подъем цен довел цену за баррель до 32–34 дол. Результатами были огромные прибыли для членов картеля, значительный импульс мировой инфляции и внушающие опасение дефициты внешнеторгового баланса стран – импортеров нефти.

ОПЕК действовала чрезвычайно эффективно в 70-е годы по нескольким причинам. Во-первых, она господствовала на мировом рынке нефти. Если государство импортировало нефть, оно было обязано в подавляющем большинстве случаев иметь дело с ОПЕК. Во-вторых, мировой спрос на нефть был сильным и возрастающим в 70-е годы. Наконец, «краткосрочный» спрос на нефть был неэластичным. Это означало, что небольшое ограничение производства ОПЕК вызвало бы относительно большое увеличение цены. Таким образом, как показано на рис. 26-4, в 1973–1974 и в 1979–1980 гг. ОПЕК могла добиться резкого роста цен на нефть и в худшем случае лишь незначительно снизить продажи. При неэластичном спросе более высокие цены означали возросшие валовые доходы членов ОПЕК. Сопутствующий меньший объем продукции означал более низкие издержки. Сочетание большего дохода и более низких издержек в результате приводило к росту прибылей. (Ослабление ОПЕК мы обсудим позже в этой главе.)

Рисунок 26–4. Картель ОПЕК и мировой рынок нефти

Из-за неэластичности спроса на нефть в 1973–1974 и в 1979–1980 гг. картель ОПЕК смог добиться резкого увеличения цены на нефть (с P_1 до P_2), сопровождаемого только очень незначительным сокращением производства и продаж (с Q_1 до Q_2).

Неявный сговор: тайное соглашение по электрическому оборудованию. Картели являются незаконными в США, следовательно, тайное соглашение не оформляется официально. Например, в 1960 г. был раскрыт обширный план установления цен и разделения рынка, включающего такое тяжелое энергетическое оборудование, как трансформаторы, турбины, автоматические выключатели и распределительные устройства. Корпорациями *General Electric, Westinghouse* и *Allis-Chalmers* были строго конфиденциально разработаны планы повышения цен и разделения рынка. Рассмотрим это на примере производства распределительных устройств.

> «На... периодических встречах корпорациями был использован план, предполагающий назначение почти одинаковых цен для электрических компаний, частных промышленных корпораций и подрядчиков, названный их представителями "фаза луны", или "свет луны". Согласно плану, одна корпорация, участвующая в сговоре, назначала низкую цену, другая назначала высокую цену, а остальные устанавливали промежуточные цены... Эти позиции корпораций периодически чередовались. Данный план был рассчитан таким образом, что при предложении цен покупателям разница между ценами, назначенными корпорациями, была относительно небольшой, чтобы исключить действительную ценовую конкуренцию между ними, но достаточно значительной, чтобы создать видимость конкуренции. Этот план был предназначен для того, чтобы позволить каждой корпорации знать точную цену, которую она и каждая другая корпорация, участвующая в сговоре, назначила для каждого предполагаемого торга.
>
> На периодических встречах также распространялся полный перечень заказов, по которым проводились закрытые торги, гарантированный всеми корпорациями, и присутствовавшие представители сравнивали относительное положение каждой корпорации с ее согласованной долей совокупных продаж в соответствии с предложенными ценами. Затем присутствовавшие представители обсуждали отдельные будущие предложения о принятии участия в торгах и определяли, какой корпорации следовало бы установить самую низкую цену, рассчитывали согласованную цену и цены, которые должны были быть предложены другими»[1].

Обвинение в «великом электрическом тайном сговоре», который нарушил американские антитрестовские законы, было предъявлено приблизительно 29 производителям и 46 служащим компаний. Окончательным результатом были значительные штрафы, тюремные наказания и судебные иски со стороны пострадавших покупателей.

В других бесчисленных примерах тайные соглашения являются еще менее официальными. Так называемые **джентльменские соглашения** часто заключаются на коктейльных вечеринках, во время игры в гольф или на собраниях торгово-промышленных ассоциаций, где конкурирующие фирмы устно договариваются о цене на продукт, определяя рыночную долю каждого продавца, что выражается в неценовой конкуренции. Хотя подобные джентльменские соглашения тоже приходят в столкновение с антитрестовскими законами, их трудно обнаружить, для того чтобы успешно предъявить иск.

Другие примеры. Нетрудно отыскать другие примеры завуалированного сговора. Так, в 1993 г. пищевые компании *Borden, Pet* и *Dean* признали себя виновными и были осуждены за искусственное завышение цен на молочные продукты, продаваемые школам и военным базам. По телефону или при встречах служащие компаний договаривались, кто предложит более низкую цену для каждой школы или военной базы. В 1992 г. правительство обвинило восемь основных авиакомпаний США в установлении цен в период 1988–1992 гг. Соглашения об увеличении цен или отмене скидок производились путем обмена информацией через компьютеризованную систему продажи билетов. Изготовителям губок для мытья посуды с подложкой из стальной проволоки *SOS* и *Brillo* недавно было предъявлено обвинение в координировании по телефону увеличения цен и предоставления скидок.

Препятствия для тайного сговора. На практике картели и подобные им тайные соглашения трудно

[1] *Backman J.* The Economics of the Electrical Machinery Industry. New York: New York University Press, 1962. P. 135–138.

создать и сохранить. Давайте кратко обсудим несколько важных барьеров для тайного сговора.

1. Различия в спросе и издержках. Когда издержки и спрос на продукты олигополистов различаются, труднее достичь соглашения о цене. Можно было бы ожидать, что так обстоит дело лишь тогда, когда продукты дифференцированны и изменяются часто с течением времени. В самом деле, даже при значительно стандартизованных продуктах фирмы имеют разные рыночные доли и действуют с различной степенью производственной эффективности. Таким образом, вероятно, что даже производящие однородные продукты олигополисты имеют несколько различные кривые спроса и издержек.

И в том и в другом случае (см. рис. 26-3) различия в издержках и спросе означают, что отличаются и цены, максимизирующие прибыль для каждой фирмы. Очевидно, что не будет одной цены, которая является приемлемой для всех. Поэтому тайное соглашение о ценах зависит от способности достигать компромиссов и уступок, добиваться взаимопонимания. На практике достичь этого чрезвычайно трудно.

Например, ситуация, сложившаяся в сфере деятельности фирм A, B и C, когда $MR = MC$, требует от них установить цену в 12, 11 и 10 дол. соответственно, но эта группа цен может не удовлетворять одну или больше фирм. Фирма A может считать, что различия в качестве продуктов оправдывают разницу в ценах на ее продукт и продукт фирмы B скорее только в 1,5, а не в 2 дол. Короче говоря, различия в спросе и издержках затрудняют заключение соглашения о единой цене или о «подходящей» группе цен и являются преградой для тайного сговора.

2. Число фирм. При всех прочих равных условиях, чем больше число фирм, тем труднее достичь картельного или какого-либо другого тайного соглашения о ценах. Немного проще договориться о ценах трем или четырем производителям, которые контролируют весь рынок, чем 10 фирмам, каждая из которых обладает приблизительно 10% рынка, или в том случае, если «Большая тройка» имеет, скажем, 70% рынка, в то время как «конкурентное окружение» из 8 или 10 небольших фирм сражается за остальную часть рынка.

3. Мошенничество. Как стало ясно из нашей модели теории игр, вступившие в сговор олигополисты испытывают искушение тайно снизить цены.

Сложность такого мошенничества заключается в том, что покупатели, которые приобретают продукцию по высоким ценам, могут обнаружить продажи по более низким ценам и потребовать того же. Или покупатели, получающие ценовые скидки у одного олигополиста, могут использовать эти скидки как средство для получения даже еще больших скидок в цене у конкурентов. Попытка покупателей противопоставить продавцов друг другу может привести к войне цен между фирмами. Короче говоря, хотя это и потенциально прибыльно, использование тайных ценовых скидок является угрозой для сохранения на протяжении определенного времени основанной на тайном сговоре олигополии. Для того чтобы фирмы могли сохранить между собой тайное соглашение, от обмана им лучше воздержаться, потому что его легко обнаружить.

4. Спад. Обычно спад деловой активности является врагом тайного сговора, потому что внезапно и резко сокращающиеся рынки вызывают рост средних издержек. Говоря специальным языком, когда кривые спроса и предельного дохода олигополистов сдвигаются влево (см. рис. 26-3), каждая фирма отодвигается на более высокую точку на своей кривой средних издержек. Фирма обнаруживает недогрузку производственных мощностей, сокращение продаж, рост издержек на единицу продукции, уменьшение прибылей. В таких условиях компании, чтобы избежать серьезных сокращений прибыли, снижают цены в надежде увеличить продажи за счет конкурентов.

5. Возможность вхождения в отрасль. Повысившиеся цены и прибыли, которые являются результатом тайного сговора, будут способствовать привлечению новых фирм в отрасль. Возрастание числа фирм в отрасли увеличило бы рыночное предложение и вследствие этого снизило бы цены и прибыли. Следовательно, успешный тайный сговор требует того, чтобы заключающие тайное соглашение олигополисты были в состоянии блокировать вхождение новых производителей.

6. Правовые препятствия: антитрестовское законодательство. Американские антитрестовские законы (см. гл. 32) запрещают образование картелей и тот вид тайного соглашения об установлении цен, который мы обсуждали. Именно в силу этих причин в США получило развитие такое менее явное средство регулирования цен, как ценовое лидерство.

Ослабление ОПЕК. Преуспевавший в 70-х годах картель ОПЕК утратил свои позиции в 80-е годы. Причины упадка ОПЕК тесно связаны с препятствиями для тайного соглашения, которые мы только что перечислили.

1. Новые поставщики. Резкий подъем цен на нефть в 70-х годах стимулировал поиск новых запасов нефти, и вскоре государства – нечлены ОПЕК, которым этот картель не мог помешать выйти на мировые рынки, стали частью мирового сообщества производителей нефти. Великобритания, Норвегия, Мексика и Советский Союз превратились в крупных мировых поставщиков нефти. В результате доля ОПЕК в мировом производстве нефти сократилась.

*2. **Сбережение нефти.*** Сбережение нефти и общемировой спад в начале 80-х годов, а также расширение использования альтернативных источников энергии (таких, как уголь, солнечная и атомная энергия) сократили спрос на нефть. Сочетание большего объема производства стран – нечленов ОПЕК и падение мирового спроса породило «избыток нефти» и серьезно ослабило способность ОПЕК контролировать мировые цены на нефть.

*3. **Мошенничество.*** Картель ОПЕК имел серьезную проблему, связанную с взаимным обманом, проистекающую из наличия сравнительно большого числа членов (13) и различий в их экономическом положении. Саудовская Аравия, являясь главным членом картеля с самыми низкими издержками и обладая крупнейшими запасами нефти, поддерживала «умеренную» ценовую политику. Она опасалась, что очень высокие цены на нефть будут способствовать ускорению разработки альтернативных источников энергии (например, солнечной энергии и искусственного топлива) и увеличат привлекательность таких существующих заменителей, как уголь и газ. Подобное развитие событий значительно снизило бы ценность ее огромных нефтяных запасов. Саудовская Аравия также имеет малочисленное население и очень высокий показатель ВНП на душу населения. Но другие члены картеля, например Нигерия и Венесуэла, будучи очень бедными, имея многочисленное население и значительные внешние долги, нуждались в наличных деньгах. А такие страны, как Иран, Ирак и Ливия, имели большие военные обязательства и нуждались в деньгах. В связи с этим наблюдались значительные нарушения соглашений, когда некоторые члены превышали квоты на производство и продавали нефть по ценам ниже тех, которые были установлены картелем. Таким образом, хотя официальная цена картеля на нефть достигала в 1979 г. 34 дол. за баррель, позже она составляла около 17 дол. за баррель.

Ценовое лидерство

Ценовое лидерство является типом джентльменского соглашения, с помощью которого олигополисты могут координировать свое поведение в области цен, не вступая в прямой тайный сговор. Формальные соглашения и нелегальные встречи при этом не предусматриваются. Наоборот, получает развитие практика, в соответствии с которой «господствующая» фирма, обычно наиболее крупная или наиболее эффективная в отрасли, меняет цену, а все другие фирмы более или менее автоматически следуют этому изменению. Распространение ценового лидерства подтверждается фактически тем, что такие отрасли, как сельскохозяйственное машиностроение, добыча антрацита, производство цемента, меди, бензина, газетной бумаги, жести для консервных банок, свинца, серы, искусственного шелка, минеральных удобрений, стеклянной тары, стали, автомобилей и цветных металлов, практикуют или в недавнем прошлом практиковали ценовое лидерство.

Ценообразование в производстве сигарет. Рассмотрим пример производства сигарет, который представляет собой классический образец жесткого ценового лидерства. В этом случае «Большая тройка», производя от 68 до 90% совокупного объема продукции, развернула высокоприбыльную практику ценового лидерства, результатом которого стали фактически одинаковые цены в течение всего периода с 1923 по 1941 г.

> «Между 1923 и 1941 г. практически идентичная цена наблюдалась для стандартных сортов сигарет, выпускаемых "Большой тройкой", хотя некоторые сигареты аналогичного качества продавались в небольших количествах по более высоким ценам, а сигареты *Philip Morris*, продаваемые по более высокой цене, завоевали с помощью интенсивной рекламы 6% рынка. В течение этого периода было восемь изменений прейскуранта цен. *Reynolds* возглавила шесть из них: пять раз в сторону повышения и один раз в сторону понижения, и каждый раз за ней следовали другие компании, в большинстве случаев в течение 24 часов с момента объявления об изменении цен. Другие два изменения, инициированные корпорацией *American*, были понижениями цен в течение 1933 г., за которыми немедленно последовали другие продавцы общепринятых марок. В течение всего этого периода прибыль на вложенный капитал, полученная корпорациями *Reynolds*, *American* и *Ligget & Myers*, в среднем равнялась 18% после уплаты налогов, что приблизительно вдвое больше прибыли, полученной американской обрабатывающей промышленностью в целом»[2].

С середины 40-х годов цены на сигареты устанавливались менее жестко. В начале 1993 г. корпорация *Philip Morris*, столкнувшись с сильной ценовой конкуренцией со стороны компаний, продающих некоторые сорта со скидкой, и потерей доли рынка, снизила цену на сорт *Marlboro*. Корпорация *Reynolds* ответила снижением цен на сорта *Winston* и *Camel*. Тогда корпорация *Philip Morris* понизила цену на сорта *Merit, Virginia Slims* и др. Жесткость цен, проявившаяся в периоды войны цен, характерна для олигополий.

Тактика лидерства. Исследование ценового лидерства в разнообразных отраслях показывает, что лидер скорее всего избирает одну из следующих тактик.

*1. **Редкие изменения.*** Так как изменения цен всегда влекут за собой некоторый риск того, что соперн-

[2] *Scherer F.M. and Ross D.* Industrial Market Structure and Economic Performance, 3d ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1990. P. 250.

ники не последуют ему, 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. В автомобильной промышленности изменения цен традиционно происходят каждую осень, когда вводятся новые модели.

2. Сообщения. О грядущих изменениях цен лидер обычно сообщает всей отрасли в речах, произносимых руководителями, интервью в прессе и т.д. Высказываясь о «необходимости повышения цен», ценовой лидер может выяснить отношение своих конкурентов к этому вопросу.

3. 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 новых фирм. Если барьеры для вхождения основаны на преимуществах в издержках (эффекте масштаба) существующих фирм, то эти барьеры могут быть преодолены вновь входящими фирмами, если цена продукции установлена на достаточно высоком уровне. Новые фирмы, которые относительно неэффективны из-за своего небольшого размера, могут выжить и вырасти, если цены в отрасли высоки. Чтобы отвадить новых конкурентов и поддерживать текущую олигополистическую структуру отрасли, цена может быть установлена ниже уровня, максимизирующего краткосрочную прибыль. Стратегия установления цены, которая предотвращает вхождение новых фирм, называется *ограничивающим ценообразованием.*

Ценообразование по принципу «издержки плюс»

Четвертая модель ценового поведения олигополии основана на том, что известно под разными названиями как *надбавка, эмпирический метод* или **ценообразование по принципу «издержки плюс»**. В этом случае олигополист использует формулу или методику вычисления издержек на единицу продукции, затем к издержкам приплюсовывается надбавка для установления цены. Однако издержки на единицу продукции изменяются с изменением объема производства, и поэтому фирма должна ориентироваться на некоторый типичный объем. Например, величиной средних издержек фирмы может быть та, которая достигается, когда фирма действует, допустим, при использовании производственных мощностей на 75 или 80%. При установлении цены к средним издержкам прибавляется надбавка обычно в размере определенного процента. Например, производитель электрических бытовых приборов может установить, что издержки на единицу в производстве посудомоечных машин составляют 250 дол., к которым добавляется 50%-ная надбавка. Это дает розничным торговцам цену в 375 дол.

Надбавка составляет, как правило, 50%, а не 25 или 100%, потому что фирма стремится получить намеченную прибыль или определенный процент на свои вложения. Рассмотрим технику ценообразования, применявшуюся корпорацией *General Motors* в течение более четырех десятилетий до проявления агрессивной иностранной конкуренции в середине 70-х годов.

> «Корпорация *General Motors* вначале поставила цель получать в среднем после уплаты налогов 15% от вложенного капитала. Не зная, сколько автомобилей будет продано и каковы будут издержки на единицу продукции (включая пропорционально распределенные фиксированные издержки), она вычисляла издержки при предположении о функционировании на уровне 80% производственной мощности. Стандартная цена вычислялась путем добавления к издержкам на единицу продукции достаточной маржи прибыли, чтобы получить намеченные 15% после уплаты налогов. Затем вносились поправки для учета имевшейся и потенциальной конкуренции, деловых условий, долгосрочных стратегических целей и других факторов. После этого реальная прибыль зависела от количества проданных автомобилей. Между 1960 и 1979 гг. прибыль по акциям *General Motors* была ниже 15% только четыре раза, и все они приходились на годы спада промышленности или взвинчивания ОПЕК цен на нефтепродукты. Средняя прибыль составляла 17,6%. Однако после 1979 г. спад промышленности и усиление иностранной конкуренции привели к тому, что *General Motors* не могла получить намеченной прибыли»[3].

Два заключительных замечания. Во-первых, метод назначения цены, превышающей издержки, совместим со сговором и ценовым лидерством. Если производители в отрасли имеют примерно одинаковые издержки, приверженность тактике совместного назначения цен приведет к очень похожим ценам и их изменениям. Как мы обнаружим в примере, которым заканчивается эта глава, корпорация *General Motors* использовала метод назначения цены, превышающей издержки, и одновременно была ценовым лидером в автомобильной промышленности.

Во-вторых, метод установления цены, превышающей издержки, имеет специальные преимущества для фирм, выпускающих различную продукцию, потому что иначе им пришлось бы заниматься сложным и дорогостоящим делом выяснения условий

[3] *Scherer F. M. and Ross D.* Industrial Market Structure and Economic Performance, 3d ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1990. P. 262.

спроса и предложения для сотни различных продуктов. На практике невозможно верно оценить такие общие издержки, как энергия, освещение, страховка и налоги, по отношению к конкретной продукции.

НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Мы отмечали, что по нескольким причинам олигополисты не приемлют ценовую конкуренцию. Это может привести к некоторому более или менее неформальному типу тайного соглашения о цене. В США, однако, тайные соглашения обычно сопровождаются неценовой конкуренцией. Типично, что именно через неценовую конкуренцию определяется доля рынка для каждой фирмы. Упор на неценовую конкуренцию обусловлен двумя основными причинами.

1. Легкость дублирования. Конкуренты фирмы могут быстро и легко ответить на снижение цен. Вследствие этого возможность значительного увеличения чьей-нибудь рыночной доли мала; конкуренты быстро аннулируют любое возможное увеличение продаж, отвечая на снижение цен. И конечно, всегда существует риск, что ценовая конкуренция ввергнет участников в гибельную войну цен. Менее вероятно, что неценовая конкуренция выйдет из-под контроля. Олигополисты считают, что благодаря неценовой конкуренции могут быть получены более долговременные преимущества перед конкурентами, потому что изменения продукта, усовершенствования производственной технологии и удачные рекламные трюки не могут быть так же быстро и полно дублированы, как снижение цен.

2. Значительные финансовые ресурсы. Более очевидная причина, по которой олигополисты делают основной упор на неценовую конкуренцию, заключается в следующем: промышленные олигополисты обычно обладают значительными финансовыми ресурсами для поддержания рекламы и развития продукта. Следовательно, хотя неценовая конкуренция является основной чертой как отраслей с монополистической конкуренцией, так и олигополистических отраслей, последние обычно имеют более значительные финансовые ресурсы, которые позволяют им более активно заниматься неценовой конкуренцией.

ОЛИГОПОЛИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Является ли олигополия, с точки зрения общества, эффективной рыночной структурой? Точнее, как поведение олигополиста в области цен и производства выглядит в сравнении с поведением фирмы в условиях чистой конкуренции?

Производственная эффективность и эффективность размещения ресурсов

Многие экономисты считают, что результат работы олигополистических рынков будет примерно таким, как показано на рис. 26-3. По сравнению с чистой конкуренцией (см. рис. 23-12) производство олигополиста происходит в точке, в которой цена превышает предельные издержки, и объем продукции несколько меньше того, при котором средние совокупные издержки минимальны. Используя терминологию глав 23 и 24, можно сказать, что при олигополии не достигается ни эффективность производства (P = минимум ATC), ни эффективность размещения ресурсов ($P = MC$).

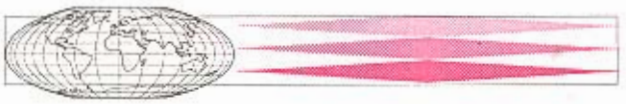
Кто-то может даже утверждать, что олигополия менее желательна, чем чистая монополия, потому что чистые монополии в США часто подвергаются государственному регулированию, чтобы уменьшить злоупотребление рыночной властью. Неформальный сговор между олигополистами может привести к ценам и уровню производства, аналогичным чистой монополии, и в то же время сохранять видимость независимости и конкуренции.

Следует обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, в последние годы иностранная конкуренция усилила соперничество на многих олигополистических рынках, например стальном и автомобильном, и сократила возможности применения таких удобных форм соглашений, как ценовое лидерство и назначение цен выше издержек, а также стимулировала более конкурентное ценообразование. Во-вторых, вспомним, что олигополистические фирмы могут намеренно держать цены ниже уровня, дающего максимальные краткосрочные прибыли, чтобы воспрепятствовать вхождению других фирм, если прочие барьеры не так высоки.

Динамическая эффективность

Существуют две точки зрения на появление нововведений, выражающихся в улучшении качества продукции и применении более эффективных способов производства.

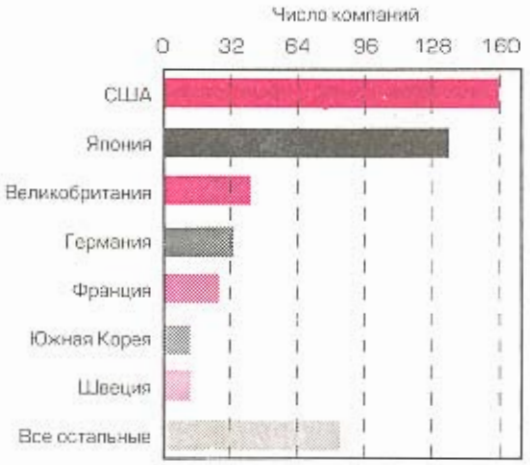
Конкурентная точка зрения. Одна из точек зрения состоит в том, что конкуренция обеспечивает побудительные мотивы для технического прогресса. Если конкурирующая фирма не перехватит инициативу, один или более соперников введут улучшенный продукт или новую технологию производства, уменьшающую издержки, которые могут вытеснить ее с рынка. С точки зрения краткосрочной прибыли и долгосрочного выживания конкурирующие



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 26–1

Распределение по странам 500 крупнейших компаний мира (по объему продаж в 1993 г.)

Большая часть крупнейших корпораций мира расположена в США, Японии и промышленно развитых странах Европы.



Источник: Fortune, 7 July, 1994.

фирмы находятся под постоянным давлением, побуждающим улучшать качество продукции и снижать издержки путем нововведений.

Некоторые сторонники **конкурентной точки зрения** полагают, что олигополисты могут иметь стимулы для того, чтобы препятствовать нововведениям и сдерживать технический прогресс. Большая корпорация хочет получать максимальные прибыли, полностью используя свои капитальные активы. Зачем разрабатывать и внедрять новый продукт (например, галогенные лампы), когда успех этого продукта сделает устаревшим все оборудование, предназначенное для выпуска старого продукта (ламп накаливания)? Нетрудно перечислить олигополистические отрасли, в которых интерес к исследованиям и развитию был более чем скромным, например сталелитейная, табачная, алюминиевая промышленность.

Точка зрения Шумпетера – Гэлбрейта. В противоположность конкурентной точке зрения, сторонники **точки зрения Шумпетера – Гэлбрейта** утверждают, что технический прогресс – это конкурентная сила (см. «Последний штрих» гл. 23) и что крупные олигополистические фирмы с рыночной властью необходимы для быстрого технического прогресса. Многие такие фирмы расположены в США и Японии («Международный ракурс» 26-1).

Высокие издержки на исследования и развитие. Во-первых, утверждается, что современные исследования, необходимые для появления новых продуктов и новых технологий производства, невероятно дороги. Следовательно, только крупные олигополистические фирмы могут финансировать обширные исследования и внедрение новой продукции.

Барьеры и прибыли. Во-вторых, существование барьеров для вхождения в отрасль даст олигополисту некоторую уверенность в том, что он сможет получить прибыль после успешного проведения исследований и внедрения их результатов. По словам Гэлбрейта:

> «Современная отрасль из нескольких крупных фирм является отличным средством для стимулирования технических изменений. Она превосходно обеспечена для финансирования технических разработок. Ее организация создает сильные побудительные мотивы, для того чтобы предпринимать разработки и использовать их... В современной отрасли, поделенной между несколькими крупными фирмами, размер и прибыли, пропорциональные рыночной силе, соединяются, чтобы обеспечить доступность ресурсов для научных исследований и разработок. Власть, которая позволяет фирме оказывать некоторое влияние на цены, обеспечивает то, что полученные доходы не будут переданы публике подражателями (которые не несли никаких затрат на разработки) до того, как расходы на разработки могут быть возмещены. В этом случае рыночная власть защищает стимул к техническим разработкам»[4].

Короче говоря, небольшие конкурентные фирмы *не имеют ни средств, ни стимулов*, для того чтобы быть технически прогрессивными, а крупные олигополисты имеют.

Если точка зрения Шумпетера – Гэлбрейта верна, то с течением времени олигополистические отрасли будут способствовать быстрому улучшению продукта, более низким издержкам производства на единицу продукции, более низким ценам и, может быть, большему объему выпуска и большей занятости, чем в той же самой отрасли, организованной на конкурентных началах. Существуют примечательные и поучительные свидетельства того, что многие олигополистические отрасли промышленности, например производство телевизоров и другой

[4] *Galbraith J. K.* American Capitalism, rev. ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1956, P. 86–88; см. также *Schumpeter J.* Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper & Row Publishers, Inc., 1942.

электронной продукции, домашних электрических бытовых приборов, автомобильных покрышек, отличались улучшенным качеством продукта, снижающимися ценами и увеличивающимися уровнями производства и занятости.

Научно-технический прогресс: факты

Какая точка зрения является более правильной? Эмпирические исследования дали допускающие двоякое толкование результаты. Единство, однако, состоит в том, что гигантские олигополии, вероятно, *не являются* источником научно-технического прогресса. Например, изучение 61 важного изобретения[5], появившегося в период с 1880 по 1965 г., показывает, что больше половины были сделаны независимыми изобретателями, совершенно не связанными с промышленными исследовательскими лабораториями акционерных предприятий. Такие значительные достижения, как кондиционирование воздуха, рулевое управление с усилителем, шариковая ручка, целлофан, реактивный двигатель, инсулин, ксерокопирование, вертолет и каталитический крекинг нефти, родились в умах независимых изобретателей. Другие же не менее важные по значимости достижения были сделаны небольшими или средними по размеру фирмами.

Согласно этому исследованию, около $^2/_3$ – 40 из 61 основного изобретения этого столетия – были совершены независимыми изобретателями или порождены исследовательской деятельностью относительно небольших фирм. Это не отрицает и того, что в ряде олигополистических отраслей, например авиационной, химической, нефтяной и электронной промышленности, исследовательской деятельностью занимались энергично и плодотворно. Но вместе с этим необходимо учитывать, что существенная часть исследований, проводимых в авиационной, электронной промышленности и производстве средств связи, в значительной степени финансируется из общественных фондов.

Некоторые ведущие исследователи в данной области пришли к предварительному выводу, что технический прогресс в отрасли может определяться в большей мере научным характером отрасли и «технологическими возможностями», нежели ее рыночной структурой. Они считают, что больше возможностей для технологического прогресса существует в таких отраслях, как электронная промышленность или производство компьютеров, чем в отраслях, производящих кирпичи и сигареты, независимо от того, являются ли они конкурентными или олигополистическими.

[5] *Jewkes J., Sawers D. and Stillerman R.* The Sources of Invention, rev. ed. New York: St. Martin's Press, Inc., 1968.

Краткое повторение 26-2

- Модель ломаной кривой спроса основана на допущении, что соперники олигополиста уравняют цены при их снижении, но проигнорируют повышение цены. Эта модель подтверждается жесткостью ценообразования в некоторых олигополистических областях.
- Картель – это основанная на тайном сговоре ассоциация фирм, которая образует формальное соглашение об установлении цен и разделе рынка между участниками.
- Ценовое лидерство имеет место, когда одна из фирм – обычно самая крупная или наиболее эффективная – назначает цену, а ее соперники устанавливают идентичные или сходные цены.
- Назначение цены, превышающей издержки, означает, что фирма устанавливает цену, добавляя определенный процент к средним совокупным издержкам производства данной продукции.
- Олигополия не приводит ни к производственной эффективности, ни к эффективному размещению ресурсов. Существуют различные точки зрения на то, благоприятствует ли олигополия техническому прогрессу.

АВТОМОБИЛИ: ИССЛЕДОВАНИЕ НА КОНКРЕТНОМ ПРИМЕРЕ[6]

На примере автомобильной промышленности мы можем изучить многие вопросы, рассмотренные в этой главе и касающиеся олигополий. Опыт автомобильной промышленности показывает, что рыночная структура не является постоянной и, в частности, что иностранная конкуренция может нарушить «спокойную жизнь» олигополистов.

Рыночная структура. Хотя в начале 20-х годов существовало более 80 производителей автомобилей, ряд слияний (наиболее заметное – объединение *Chevrolet*, *Pontiac*, *Oldsmobile*, *Buick* и *Cadillac* в *General Motors*), значительное количество банкротов во время Великой депрессии 30-х годов и возрастающее значение барьеров для вхождения способствовали сокращению числа производителей в отрасли. В настоящее время три крупные фирмы – *General Motors*, *Ford* и *Chrysler* – доминируют на рынке производимых в стране автомобилей.

Это гигантские фирмы. Согласно данным журнала *Fortune*, *General Motors*, *Ford* и *Chrysler* были пер-

[6] Этот раздел основан в значительной степени на работах: *Adams W. and Brock J. W.* Automobiles, in *Adams W. and Brock J. W.* (eds.). The Structure of American Industry, 9th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1995. P. 65-92; *Kwoka, Jr., J. E.* Automobiles: Overtaking an Oligopoly, in *Duetsch Larry* (ed.). Industry Studies. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1993.

вой, второй и восьмой крупнейшей производственной компанией по объему годовых продаж в 1993 г. И все три являются ведущими производителями грузовых автомобилей, выпускают ряд домашних электрических бытовых приборов, вовлечены в работу по контрактам на производство и поставку военной продукции, имеют обширные зарубежные интересы. *General Motors* фактически обладает монополией в производстве автобусов и дизельных локомотивов в США.

Барьеры для вхождения в отрасль. Эти барьеры весьма существенны, однако в течение шести десятилетий все новые американские фирмы включаются в автомобильную отрасль. Основным барьером служит эффект масштаба. Установлено, что минимальный эффективный размер производства — около 300 тыс. единиц продукции в год. Однако, учитывая изменчивость потребительских вкусов, специалисты полагают, что действительно жизнеспособная фирма должна производить по крайней мере две разные модели. Следовательно, чтобы иметь обоснованную надежду на успех, новая фирма должна производить около 600 тыс. автомобилей в год.

Ориентировочная стоимость объединенного завода (включающего производство двигателей, трансмиссий, других деталей и сборку продукции) составляет от 1,2 млрд до 1,4 млрд дол. Другие барьеры для вхождения включают обширную рекламу и предполагают существование широко раскинувшихся дилерских сетей (корпорация *General Motors* имеет более 15 500 дилеров, у корпорации *Ford* их 10 500), которые снабжают запасными частями и обеспечивают ремонтное обслуживание. Вновь вступающий столкнулся бы с дорогостоящей задачей преодоления приверженности к данной марке. Учитывая, что американская автомобильная промышленность потратила на рекламу в 1992 г. 2,9 млрд дол., это не пустяки.

Ценовое лидерство и прибыли. Указанная отраслевая структура — несколько фирм с высокими барьерами для вхождения — была плодородной почвой для основанного на тайном сговоре или скоординированного ценообразования. *General Motors* традиционно была ценовым лидером. Каждую осень, когда представляются новые модели, *General Motors* устанавливает цены на свои базовые модели, а *Ford* и *Chrysler* назначают цены на свои сопоставимые модели в соответствии с ценами *General Motors*. (Подробности того, как *General Motors* устанавливает свои цены, были обрисованы в общих чертах в предыдущем разделе о ценообразовании по принципу «издержки плюс».)

В последние несколько десятилетий цены на автомобили постоянно повышались со скоростью, которая была значительно выше общего темпа инфляции. И несмотря на большие периодические спады в спросе и продажах, цены на автомобили обнаружили значительную стойкость к понижению, хотя конкуренция со стороны импорта и снижение спроса приводили к установлению скидок и выдаче финансовых субсидий в некоторые годы.

С годами лидерство в ценах оказалось очень прибыльным. Например, за период 1947–1977 гг. «Большая тройка» получила среднюю норму прибыли, значительно большую, чем норма прибыли всех корпораций обрабатывающей промышленности США, вместе взятых.

Художественное оформление и технология. Кроме рекламы, неценовая конкуренция основывалась на художественном оформлении и техническом прогрессе. В действительности первому параметру придавалось большее значение, чем второму. Уже в 20-е годы *General Motors* осознала, что рынок замещения становится все более и более важным по сравнению с рынком для потребителей, делающих покупки впервые. Поэтому ее стратегией, позднее заимствованной другими производителями, стала политика ежегодных изменений внешнего оформления, сопровождаемых ростом числа моделей. Целью данной стратегии является достижение более высокого объема продаж и прибылей путем побуждения потребителей к более частой замене своих автомобилей и приобретению вместо базовых «продвинутых» моделей.

Но конкуренция не сконцентрировалась на качестве продукции.

> «Автомобили создавались таким способом, который за десятилетия почти не менялся. У каждой компании были крупные дорогие заводы для производства моторов, трансмиссий и другой продукции, разбросанные по всей стране, каждый из которых отгружал компоненты для сборочной линии. Она до сих пор напоминает первоначальный конвейер Генри Форда, и основное значение придается непрерывной деятельности на конвейере. Чтобы не дать сборочной линии остановиться, на складе всегда хранились большие запасы необходимых компонентов, лишние рабочие были в любой момент готовы заменить отсутствующих, а в конце каждой линии располагались ремонтные станции, чтобы чинить дефектные автомобили, сходившие с конвейера.
>
> Этот подход давал мало стимулов для производства высококачественной продукции, так как можно было установить плохо подходившие части, а потом уже разбираться с плохо собранными автомобилями. Результатом были плохое качество и высокие издержки»[7].

[7] *Kwoka, Jr., J. E.* Automobiles: Overtaking an Oligopoly, in *Duetsch Larry* (ed.), Industry Studies. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1993.

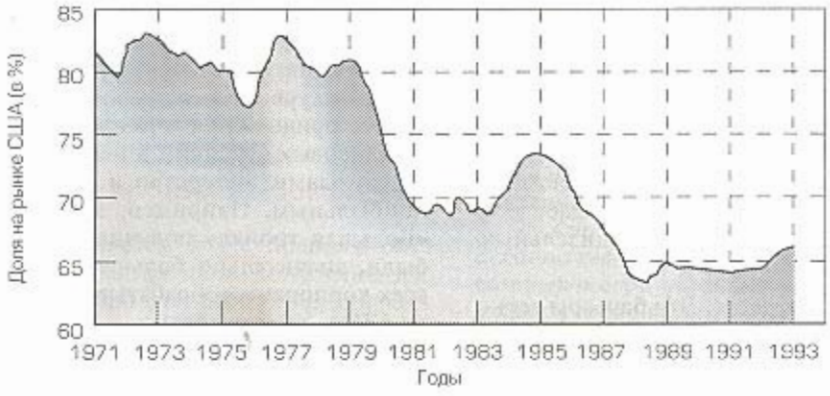


Рисунок 26-5. Продажи «Большой тройки» как доля автомобильного рынка США

Хотя в 1970 г. корпорации *General Motors*, *Ford* и *Chrysler* отвечали за 80% продаж автомобилей на внутреннем рынке, эта доля резко упала в конце 70-х – начале 80-х годов. В середине 90-х годов рыночная доля «Большой тройки» несколько возросла.

Заработная плата и правила работы. Высокие издержки были также связаны с высокой заработной платой и ограничительными правилами работы. Высокими прибылями «Большая тройка» делилась со своим профсоюзом. Рост заработной платы все время обгонял рост производства, так что затраты на рабочую силу, приходящиеся на один автомобиль, возрастали. В 1980 г. заработная плата в автомобильной промышленности была на 50% выше, чем в промышленности в целом. Корпорации также принимали вводимые профсоюзом правила, которые ограничивали гибкость руководства при назначении заданий рабочим. В результате этих правил уменьшалась производительность труда.

Суммируя, можно сказать: автомобильная промышленность после второй мировой войны была «самодовольной» олигополией, характеризуемой: 1) отсутствием ценовой конкуренции; 2) значительными прибылями; 3) концентрацией на изменениях стиля, разнообразии моделей и рекламе; 4) пренебрежением качеством продукции; 5) высокими издержками, связанными с рабочей силой.

Иностранная конкуренция. Это состояние дел резко изменилось в начале 70-х годов с появлением более энергичной конкуренции со стороны иностранных, особенно японских, производителей. Как показывает рис. 26-5, принадлежащая «Большой тройке» доля американского рынка сокращалась в течение большей части 70-х и 80-х годов.

Существовало несколько причин роста иностранной конкуренции. Во-первых, связанное с деятельностью ОПЕК увеличение цен на бензин в начале 70-х годов вызвало сдвиг американского потребительского спроса в сторону более мелких и экономичных импортных автомобилей из Японии и Германии. Во-вторых, многие потребители осознали, что импортные автомобили превосходят американские по качеству. В 1990 г. в потребительском обзоре, касающемся качества автомобилей, в первой десятке находились семь японских, два немецких и только один американский автомобиль. В-третьих, более низкая зарплата и высокая производительность труда иностранных рабочих давали японским и южнокорейским фирмам значительное преимущество по издержкам при производстве небольших автомобилей.

Реакция. Американские производители первоначально реагировали на новый вид конкуренции двумя способами. Во-первых, отрасль при поддержке профсоюзов успешно лоббировала правительство, добиваясь поддержки. В результате, начиная с 1981 г., были введены добровольные квоты на импорт японских автомобилей, которые значительно ограничивали конкуренцию. Но вместо того чтобы воспользоваться преимуществом в форме увеличения объема продаж и доли рынка, американские производители взвинтили цены на автомобили. В одном из исследований высказывается предположение, что квоты на импорт увеличили прибыли «Большой тройки» на 2,8 млрд дол. в одном только 1983 г.

Во-вторых, для смягчения иностранной конкуренции американские производители вступили в сотрудничество с зарубежными фирмами, создав с ними сеть совместной собственности и совместных предприятий. Например, *Chrysler* владеет $^1/_4$ активов *Mitsubishi*, импортируя небольшие автомашины и части к ним, произведенные последней. *Mitsubishi* в свою очередь является совладельцем южнокорейской *Hyundai Motor Company*. *General Motors* имеет соглашение о совместном производстве с корпорацией *Toyota* в Калифорнии и обладает значительными долями собственности других менее извест-

ных японских производителей автомобилей. Корпорация *Ford* владеет почти $^1/_4$ активов корпорации *Mazda*. Эти соглашения бросают тень сомнения на утверждение о том, что иностранная конкуренция оказывает важное «дисциплинирующее» влияние на американских производителей автомобилей. В действительности такие международные системы совместных предприятий могут стать «основой для картелизации международной автомобильной промышленности»[8].

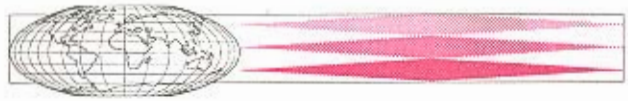
Но японцы ответили на квоты на импорт и неопределенность, присущую курсу обмена доллар – иена, построив автомобильные заводы в США. Эти заводы производят около 10% автомобилей, продаваемых в США. Об успехе японского производства в Америке говорит тот факт, что в 80-х годах они построили восемь новых заводов, что точно соответствует числу заводов, закрытых «Большой тройкой» в период 1987–1989 гг.

Реструктурирование и возрождение? Несмотря на рекордные потери в начале 90-х годов, в середине 90-х годов появились признаки, что американская «Большая тройка» прошла трудный период перестройки и готова принять вызов.

Существует несколько причин для возрождения отрасли. Во-первых, американские производители повысили качество продукции. Хотя разрыв по качеству между японскими и американскими автомобилями остается, он значительно сократился. Во-вторых, «Большая тройка», особенно *Chrysler* и *Ford*, увеличили производительность труда и снизили издержки, имитируя японские методы производства. Эти методы влекут за собой использование меньшего числа поставщиков деталей, содержание меньших складов, более гибкое применение рабочей силы и большее внимание к качеству продукции. В-третьих, цена иены по отношению к доллару заметно выросла. Это означает, что каждый доллар, потраченный на японский автомобиль, приносит меньшую прибыль в иенах японским производителям. Это привело к необходимости повышения долларовых цен на японские автомобили для сохранения тех же прибылей. Поэтому теперь японские автомобили могут стоить на 2–3 тыс. дол. дороже, чем аналогичные американские модели, что смещает спрос в сторону «Большой тройки». Обратите внимание на рис. 26-5, где показано, что доля «Большой тройки» на внутреннем рынке за последние годы стабилизировалась.

Хотя будущее автомобильной промышленности неопределенно, ясно, что усилившаяся конкуренция значительно изменила «самодовольную» олигополию «Большой тройки» времен 50-х и 60-х годов. Ценовое лидерство *General Motors* отошло в прошлое. Современное ценообразование стало более конкурентным, поскольку теперь 10 компаний производят и около 30 продают автомобили на рынке США. И как показывает «Международный ракурс» 26-2, ожидается, что увеличение доходов стимулирует продажи автомобилей во многих менее развитых странах мира, бросая новый конкурентный вызов.

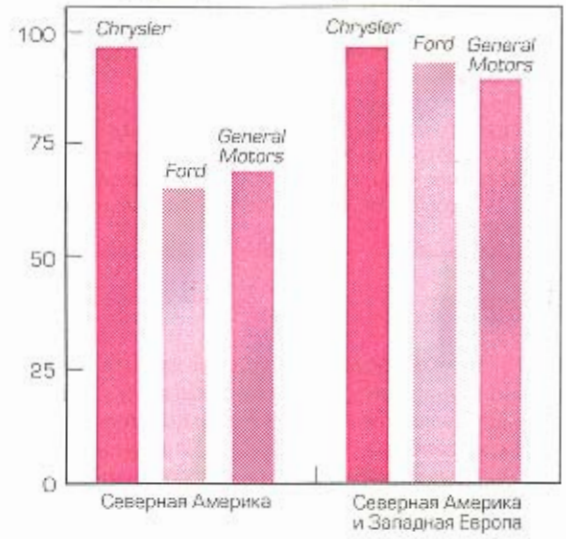
[8] *Adams W. and Brock J. W.* Joint Ventures, Antitrust, and Transnational Cartelization//Northwestern Journal of International Law & Business. Winter, 1991. P. 465.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 26-2

Американские производители и мировой автомобильный рынок

Продажи автомобилей «Большой тройкой» в основном сконцентрированы на североамериканском и западноевропейском рынках, где в настоящее время осуществляется около 63% мировых продаж автомобилей. Однако сейчас расширяется объем продаж в Азии, Латинской Америке, Центральной и Восточной Европе, где американская «Большая тройка» в целом менее активна, чем европейские и японские производители. Рост продаж замедляется именно в Северной Америке и Западной Европе, где присутствие «Большой тройки» наиболее ощутимо. Не придется ли американским фирмам снова играть в «догонялки» со своими мировыми соперниками?



Источник: U.S. Department of Commerce and Federal Reserve Bank of Chicago.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ПРОИЗВОДСТВО ПИВА: ПИВОВАРЕННАЯ ОЛИГОПОЛИЯ?

Как известно любому коллекционеру банок из-под пива, пивная промышленность когда-то была представлена сотнями фирм и еще большим числом торговых марок. Но степень концентрации в этой отрасли становилась все выше и выше, и теперь она является олигополией.

Пивоваренная промышленность претерпела глубокие изменения со второй мировой войны, которые способствовали увеличению степени концентрации в отрасли. В 1947 г. в США существовало немногим более 400 независимых пивоваренных компаний. К 1967 г. их число сократилось до 124, а к 1980 г. уцелело только 33. В то время как в 1947 г. пять крупнейших пивоваров продали только 19% произведенного в стране пива, в 1987 г. пять крупнейших пивоваренных компаний США продали около 93%. Господствуют *Anheuser-Busch* и *Miller*, обладающие 45 и 23% рынка соответственно. В чем причина таких перемен?

Изменения со стороны рыночного спроса способствовали «выдавливанию» из отрасли мелких пивоваров. Во-первых, в 70-х годах 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. Значение этого изменения заключается в том, что бары обычно снабжались пивом в бочонках от местных пивоваров, чтобы избежать относительно высокой стоимости перевозки бочонков. Но применение металлической тары для домашнего потребления сделало возможным для крупных пивоваров, находящихся несколько дальше, конкурировать с местными пивоварами, потому что первые могли теперь перевозить свою продукцию на грузовиках или по железной дороге, не опасаясь убытков от поломки тары.

Изменения со стороны рыночного предложения были более глубокими. В частности, технологические улучшения ускорили розлив пива по бутылкам и работу закрывающих линий, так что, например, число банок пива, которые могли быть наполнены и закрыты за минуту, увеличилось с 900 в 1965 г. до 1500 в конце 70-х годов. В настоящее время наиболее современные линии розлива могут закрывать 2 тыс. банок в минуту. Крупные заводы также в состоянии сокращать затраты труда путем автоматизации пивоварения и складирования. Более того, затраты на строительство завода в расчете на баррель почти на $^1/_3$ меньше для завода, производящего 4,5 млн баррелей, чем для завода, производящего 1,5 млн баррелей в год. В результате этой и других экономий подсчитано, что издержки производства на единицу продукции резко падают до того момента, когда завод производит 1,25 млн баррелей в год. Средние издержки продолжают снижаться (но в меньшей степени) до объема производства в 4,5 млн баррелей, при котором вся экономия, обусловленная ростом масштаба производства, будет исчерпана. Данные о значении эффекта масштаба отражаются в статистике, которая показывает, что с течением времени происходил устойчивый спад производства на пивоваренных заводах, про-

РЕЗЮМЕ

1. Олигополистические отрасли характеризуются наличием нескольких фирм, каждая из которых обладает значительной долей рынка. Фирмы, находящиеся в таких условиях, являются взаимозависимыми; поведение любой из них оказывает непосредственное воздействие и само испытывает на себе влияние со стороны конкурентов. Продукты могут быть фактически одинаковыми или значительно дифференцированными. Различные барьеры для вхождения в отрасль лежат в основе и поддерживают олигополию.

2. Степень концентрации может быть использована в качестве меры олигополии и рыночной власти. Индекс Херфиндаля, придающий большие веса более крупным фирмам, предназначен для оценки рыночного доминирования в отрасли.

3. Теория игр: а) отражает взаимозависимость ценовой политики олигополистов; б) показывает тенденцию к сговору; в) объясняет искушение нарушить тайные соглашения.

4. Важные модели олигополии включают: а) модель ломаной кривой спроса; б) олигополию, связанную тайным соглашением; в) ценовое лидерство; г) назначение цен, превышающих издержки.

5. Не участвующие в тайном сговоре олигополисты фактически сталкиваются с ломаной кривой спроса. Эта кривая и сопутствующая кривая предельного дохода помогают объяснить негибкость цен, которая характеризует такие рынки, однако они не объясняют уровня цены.

6. Неопределенности, присущие не основанному на тайном соглашении ценообразованию, благоприятствуют тайному сговору. Для участвующих в тайном сговоре олигополистов характерна тенденция к максимизации общих прибылей, то есть к поведению их в некоторой степени как чистых монополистов. Различия в спросе и издержках, наличие большого числа фирм, мошенничество посредством ценовых скидок, экономические спады и антитрестовские законы являются препятствием для основанной на тайном сговоре олигополии.

7. Ценовое лидерство представляет собой менее формальное средство тайного соглашения, при котором крупнейшая или наиболее эффективная фир-

изводящих меньше миллиона баррелей в год. Установлено, что эффект масштаба может теперь составлять значительный барьер для вхождения, поскольку строительство современного пивоваренного завода производительностью 4 млн баррелей в год стоит около 250 млн дол.

Тесты «вслепую» подтверждают, что большая часть массово производимых сортов американского пива имеет одинаковый вкус. Таким образом, основное внимание уделяется рекламе. И тут крупные фирмы, которые продают по всей стране (*Anheuser-Busch, Miller*), имеют преимущества по издержкам перед региональными производителями (*Grain Belt, Pearl*), потому что реклама на национальном телевидении менее дорогая по отношению к единичному зрителю, чем реклама на местном телевидении.

Хотя произошли слияния, они не были основной причиной возросшей концентрации в пивоваренной промышленности. Скорее слияния возникли в результате добровольной продажи собственных предприятий неудачливыми мелкими пивоварами. Доминирующие фирмы стали внедрять все новые марки пива, например *Lite, Keystone, Milwaukee's Best, Genuine Draft*. Это позволяет сохранять дифференциацию продукции, несмотря на уменьшение числа популярных марок.

Возвышение *Miller Brewing Company* в 70-х годах с седьмого места до второго среди крупнейших производителей произошло в большой степени благодаря рекламе и дифференциации продукта. Когда *Philip Morris* в 1970 г. приобрела *Miller*, новое руководство внесло два важнейших изменения. Во-первых, пиво *Miller High Life* было «перемещено» в 101 сегмент рынка, где потенциальные продажи были наибольшими. Продаваемое ранее как своего рода «шампанское» среди других сортов пива, *High Life* предназначалось в основном для потребителей с высокими доходами и женщин, которые пили пиво время от времени. Новая телевизионная реклама *Miller* показала молодых рабочих, «синих воротничков», склонных к большому потреблению пива. Во-вторых, *Miller* разработала свое низкокалорийное пиво *Lite*, которое было широко поддержано долларами *Philip Morris*. *Lite* стало самым популярным новым продуктом в истории пивоваренной промышленности и способствовало в значительной степени возвышению *Miller* в отрасли.

В настоящее время пивная промышленность не замечена в экономически нежелательном поведении. Не было никаких доказательств сговора, а избыточная производственная мощность побуждает крупные фирмы конкурировать за долю рынка. Поскольку исторически произошла значительная перестановка в ранге крупнейших фирм, это еще одно доказательство в пользу наличия конкуренции. Корпорация *Miller*, в 1968 г. занимавшая восьмое место, поднялась в 1977 г. до второго места и сохранила эту позицию. Однако компании *Schlitz* и *Pabst* в середине 70-х годов занимали второе и третье место среди крупнейших производителей пива, а теперь уступили свои позиции.

Источник: подготовлено по работам: *Elzinga K. G.* Beer, in *Adams W. and Brock J.* (eds.), The Structure of American Industry, 9th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1995. P. 119–151; *Greer D. F.* Beer: Causes of Structural Change, in *Duetsch Larry* (ed.), Industry Studies. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1993.

ма в отрасли предпринимает изменение цен, а другие фирмы следуют за ней.

8. При ценообразовании по принципу «издержки плюс», или надбавки, олигополисты, для того чтобы определить цену, оценивают свои издержки на единицу продукции при некотором плановом уровне производства и добавляют надбавку в размере определенного процента.

9. 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 изменения продукта; б) олигополисты часто имеют вполне достаточные финансовые ресурсы для того, чтобы финансировать неценовую конкуренцию.

10. На олигополистических рынках не достигаются ни производственная эффективность, ни эффективность размещения ресурсов. Конкурентная точка зрения рассматривает олигополию как уступающую более конкурентным рыночным структурам при внедрении новшеств, способствующих снижению издержек и повышению качества. Точка зрения Шумпетера – Гэлбрейта состоит в том, что олигополисты имеют побуждения и финансовые ресурсы для того, чтобы способствовать техническому прогрессу.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Война цен (*price war*)
Взаимозависимость (*interdependence*)
Джентльменское соглашение (*gentlemen's agreements*)
Дуополия (*duopoly*)
Индекс Херфиндаля (*Herfindahl index*)
Картель (*cartel*)

Конкурентная точка зрения и точка зрения Шумпетера – Гэлбрейта (*competitive and Schumpeter-Galbraith views*)
Конкуренция со стороны импорта (*import competition*)
Ломаная кривая спроса (*kinked demand curve*)
Межотраслевая конкуренция (*interindustry competition*)
Модель теории игр (*game theory model*)
Однородная и дифференцированная олигополия (*homogeneous and differentiated oligopoly*)
Олигополия (*oligopoly*)
Олигополия, основанная на тайном сговоре (*collusive oligopoly*)
Степень концентрации (*concentration ratios*)
Сговор (*collusion*)
Ценовое лидерство (*price leadership*)
Ценообразование по принципу «издержки плюс» (*cost-plus pricing*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Почему существуют олигополии? Составьте список пяти или шести олигополистов, продукты которых вы имеете или регулярно покупаете. Что отличает олигополию от монополистической конкуренции?

2. «Немногочисленность конкурентов означает взаимозависимость, которая в свою очередь означает неопределенность в отношении того, как эти несколько конкурентов будут реагировать на изменение цены какой-нибудь одной фирмой». Объясните, какое значение это имеет для определения спроса и предельного дохода? При всех прочих равных условиях стали бы вы полагать, что всеобщая взаимозависимость изменится прямо или обратно пропорционально степени дифференциации продукции или числу фирм?

3. ***Ключевой вопрос.*** *Что означает степень концентрации по четырем фирмам в 60%? 90%? Каковы недостатки степени концентрации как меры рыночной власти?*

4. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что 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 Херфиндаля для каждой отрасли и сравните их вероятную конкурентоспособность.*

5. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните общий характер данных в следующей матрице прибылей для олигополистов C и D. Все суммы прибылей выражаются в тысячах долларов.*

Цены фирмы C / Цены фирмы D	40	35
40	57 / 60	59 / 55
35	50 / 69	55 / 58

a. Используйте эту таблицу для объяснения взаимозависимости, которая характеризует олигополистические отрасли.

б. Если предполагать отсутствие сговора, 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?

6. ***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?*

7. Почему мог бы состояться тайный сговор относительно цены в олигополистических отраслях? Определите экономическую желательность обусловленного тайным соглашением ценообразования. Если каждая фирма знает, что цена, установленная каждым из ее конкурентов, зависит от ее собственной цены, как могут быть определены цены? Каковы основные препятствия для тайного сговора?

8. Предположим, что кривая спроса, рассмотренная в данной главе, применена для производителя, действующего в условиях чистой монополии, который имеет постоянные предельные издержки в 4 дол. Какие цена и объем производства будут наиболее прибыльными для монополиста? Теперь допустим, что кривая спроса применяется для отрасли, состоящей из двух фирм (дуополия), и что каждая фирма имеет постоянные предельные издержки в 4 дол. Если фирмы заключат тайное соглашение, какие цена и объем производства будут максимизировать их совместные прибыли? Покажите, почему для одной из фирм могло бы быть выгодным мошенничество. Если другая фирма узнает об этом обмане, что произойдет?

9. Объясните, как лидерство в ценах могло бы развиваться и осуществляться в олигополистичес-

кой отрасли. Является ли ценообразование по принципу «издержки плюс» совместимым с тайным соглашением?

10. «Олигополистические отрасли имеют и средства, и склонность к техническому прогрессу». Вы согласны? Объясните.

11. «Если олигополисты действительно хотят конкурировать, им следовало бы делать это скорее путем снижения своих цен, а не растрачивая миллионы долларов на рекламу и другие формы стимулирования сбыта». Вы согласны? Почему олигополисты обычно не занимаются конкуренцией через снижение цен?

12. Используя рис. 26-3, объясните, как участвующий в тайном сговоре олигополист мог бы увеличить свои прибыли, предлагая тайные скидки в цене покупателям. Укажите на диаграмме размер дополнительных прибылей, которые фирма может получить. Какие опасности связаны с такой политикой?

13. Выделите аспекты структуры и поведения автомобильной промышленности, которые характерны для олигополии. Почему «Большая тройка» в 70-х и 80-х годах уступила долю внутреннего рынка иностранным производителям? Какова была реакция внутренних производителей на усиление иностранной конкуренции?

14. («Последний штрих».) Какие факторы спроса и предложения привели к тому, что пивоваренная промышленность превратилась из монополии в олигополию?

ЧАСТЬ ШЕСТАЯ

Микроэкономикс рынков ресурсов

27

ПРОИЗВОДСТВО И СПРОС НА РЕСУРСЫ

В предыдущих четырех главах мы изучили ценообразование и производство товаров и услуг при различных структурах рынка продукции. Действующий в условиях идеальной конкуренции фермер, выращивающий огурцы, изучает рыночные цены и решает, сколько акров земли отвести под огурцы. Монополистический конкурент – местный ресторан – выбирает наилучшую комбинацию цены, качества услуг и расходов на рекламу для максимизации своих прибылей. Производитель автомобилей уделяет много внимания изучению деловых стратегий своих соперников и в соответствии с ними устанавливает цену и объем продукции. Местная телефонная монополия запрашивает совет потребителей о возможности повышения тарифов, а затем предоставляет свои услуги всем клиентам.

Хотя фирмы и другие рыночные структуры сильно отличаются друг от друга, все фирмы имеют нечто общее. При производстве продукции – будь то огурцы, сандвичи, автомобили или телефонные услуги – они должны использовать производственные ресурсы. Среди прочих ресурсов фермеру нужны земля, трактора, удобрения и сборщики урожая. Ресторан покупает кухонное оборудование и нанимает поваров и официантов. Производитель автомобилей приобретает производственные материалы и нанимает руководителей, бухгалтеров, инженеров и рабочих для сборочной линии. Телефонная компания арендует землю, покупает телефонные столбы и провода и нанимает операторов и клерков.

В этой главе мы перейдем от ценообразования и производства товаров к определению цены и использованию ресурсов, необходимых в производстве. Домохозяйства прямо или косвенно владеют и поставляют землю, труд, капитал и предпринимательскую способность. В терминах модели кругооборота в экономике (см. гл. 2, 5 и 6) мы перейдем от нижней половины диаграммы, где графически показаны предложение со стороны фирм и спрос со стороны домохозяйств, к верхней половине, где показаны предложение ресурсов со стороны домохозяйств и спрос на них со стороны фирм.

ЗНАЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА РЕСУРСЫ

Существует несколько взаимосвязанных причин, обусловливающих необходимость изучения процесса формирования цен на ресурсы.

1. Денежные доходы. Значимость цен на ресурсы состоит в том, что они представляют собой основной фактор, влияющий на размер денежных, или номинальных, доходов. Расходы предпринимателей на приобретение экономических ресурсов в общем виде выступают как доходы (в виде заработной пла-

ты, ренты, процентов, прибыли) домохозяйств, предлагающих имеющиеся в их распоряжении людские и материальные ресурсы.

2. Распределение ресурсов. Важным аспектом процесса формирования цен на ресурсы является то, что цены на продукцию обеспечивают регулирование поступления готовых товаров и услуг покупателям, а цены на ресурсы способствуют распределению редких ресурсов среди различных отраслей и фирм. Понимание механизма воздействия цен на распределение ресурсов особенно важно, поскольку в динамичной экономике эффективное распределение ресурсов с течением времени вызывает непрерывное перемещение ресурсов между альтернативными пользователями.

3. Минимизация издержек. Для фирмы цены на ресурсы входят в издержки производства, и, чтобы получить максимум прибыли, она должна производить наиболее выгодную, приносящую доход продукцию при наиболее эффективном сочетании наименее дорогостоящих ресурсов. При данном уровне технологии именно цены на ресурсы определяют то количество земли, труда, капитала и предпринимательской способности, которое можно использовать в производственном процессе (см. табл. 4-1).

4. Вопросы экономической политики. Наконец, кроме вышеуказанных объективных факторов, влияющих на формирование цен на ресурсы, существует множество этических аспектов и проблем экономической политики. Как следует распределить национальный доход? Следует ли вводить специальный налог на «избыток» прибыли? Может быть, государству необходимо устанавливать нижний предел заработной платы в виде законодательного минимума заработной платы? Или законодательно установленный предельный уровень процентной ставки? Являются ли обоснованными текущие государственные субсидии фермерам? Эти вопросы, как и вопросы этики распределения доходов, рассматриваются в главе 34.

СЛОЖНОСТИ В ОБРАЗОВАНИИ ЦЕН НА РЕСУРСЫ

Точки зрения различных групп экономистов на основные принципы образования цен на ресурсы в целом совпадают. Однако существуют и серьезные разногласия, а иногда и путаница в отношении того, какие из этих основных принципов следует применять к конкретным ресурсам и рынкам. Если экономисты едины в том, что ценообразование и использование ресурсов (факторов производства) зависят от соотношения спроса и предложения, то они также признают, что на отдельных рынках предложение и спрос на ресурсы могут не просто значительно отличаться от обычных, но быть уникальными. Кроме того, ситуация усложняется тем, что на соотношение рыночных сил спроса и предложения могут серьезно воздействовать (или даже подавлять эти силы) экономическая политика и практические меры государства, фирм и профсоюзов, не говоря уж о множестве других институциональных факторов.

Главная цель данной главы состоит в выявлении основных факторов, которые определяют спрос на экономические ресурсы. Мы ограничимся рассмотрением только такого фактора производства, как труд, поскольку принципы оценки в целом применимы также к земле, капиталу и предпринимательской способности. В главе 28 при обсуждении ставок заработной платы мы проведем анализ спроса и предложения труда. Затем в главе 29 цены на землю, капитал, предпринимательскую способность и их возмещение будут рассмотрены в зависимости от предложения материальных ресурсов.

СПРОС НА РЕСУРСЫ С ПОЗИЦИЙ ТЕОРИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Наименее сложный метод определения спроса на ресурсы заключается в предположении, что фирма приобретает необходимый ей ресурс на конкурентном рынке и продает свою продукцию также на конкурентном рынке. Простота данной ситуации состоит в том, что в условиях конкуренции фирма «принимает рыночную цену» и продает такой объем своей продукции, какой она считает необходимым продать при существующей рыночной цене. Фирма реализует на рынке столь незначительную долю в общем объеме продукции, что это не оказывает никакого влияния на рыночную цену товара. Конкуренция на рынке ресурсов аналогичным образом означает, 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 – спрос на один из факторов производства

Спрос на ресурсы является **производным спросом**, то есть производным от спроса на готовые товары и услуги, которые производятся с помощью данных 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 или услуг фермера. Домохозяйства желают потреблять различные продовольственные товары или готовые ткани, иными словами, продукты, изготовленные из ресурсов, а не сами ресурсы. Следуя той же логике, спрос на автомобили порождает спрос на рабочих автомобильной промышленности, а спрос на такие услуги, как подготовка налоговых деклараций, стрижка волос и уход за детьми, создает вторичный спрос на услуги бухгалтеров, парикмахеров и работников детских учреждений.

Предельный продукт в денежной форме

Производный характер спроса на ресурсы означает, что устойчивость спроса на любой ресурс будет зависеть от: 1) эффективности использования ресурса при создании товара; 2) рыночной стоимости, или цены, товара, произведенного из данного ресурса. Другими словами, тот ресурс, который используется наиболее эффективно в производстве товара, также высоко оценивается обществом и будет пользоваться большим спросом. Спрос будет вялым на относительно менее продуктивный ресурс, из которого производится какой-то товар, не пользующийся большим спросом у домохозяйств. И конечно, не будет никакого спроса на ресурс, из которого высокоэффективно производится продукт, совершенно не пользующийся спросом!

Производительность. Роли производительности и цены продукта при определении спроса на ресурсы отчетливо видны в табл. 27-1. Предположим, что фирма приобретает один переменный ресурс – труд – для своего завода. Данные в столбцах (1)–(3) напоминают нам о возможности применения в данной ситуации закона убывающей доходности, в соответствии с которым **предельный продукт** (*MP*) труда падает ниже определенной точки. Для упрощения предполагается, что снижение предельной производительности начинается с первым нанятым рабочим. (Вероятно, в этой связи полезно вернуться к разделу «Закон убывающей отдачи» в гл. 22.)

Цена продукта. Как отмечалось ранее, производный спрос на ресурс зависит не только от эффективности использования данного ресурса, но также и от цены на производимый из данного ресурса продукт. В столбце (4) приводятся сведения о цене. Заметим, что цена продукта – величина постоянная, в данном случае она равна 2 дол., поскольку мы предполагаем существование конкурентного рынка.

Умножая данные столбца (2) на данные столбца (4), получаем совокупный доход в столбце (5). Из совокупного дохода легко вычислить **предельный продукт в денежной форме** (*MRP*) – *это будет прирост общего дохода в результате применения каждой дополнительной единицы вводимого переменного фактора производства* (в данном случае – труда). Он показан в столбце (6).

Правило использования ресурсов: *MRP = MRC*

Цифровые данные о предельном продукте в денежной форме (MRP) – столбцы (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 максимизировать 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 ней совокупных издержек.*

Таблица 27-1. Спрос на ресурс: реализация продукта в условиях совершенной конкуренции

(1) Единицы ресурса	(2) Совокупный продукт	(3) Предельный продукт (*MP*), или Δ (2)*	(4) Цена продукта (в дол.)	(5) Совокупный доход, или (2) × (4) (в дол.)	(6) Предельный продукт в денежной форме (*MRP*), или Δ (5)* (в дол.)
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	

* Δ – изменение.

У экономистов существуют специальные термины для обозначения как прироста совокупных 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 каждого последующего нанятого рабочего. Величина, на которую каждая дополнительная единица ресурса дает прирост издержек (издержек на ресурс), называется **предельными издержками на ресурс** (*MRC*). Итак, 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 рабочих, которых в текущий момент нанимает фирма, таково, что *MRP* последнего нанятого рабочего превышает *MRC*, то фирма явно получит прибыль от найма еще большего числа рабочих. Но если число нанятых таково, что *MRC* последнего принятого рабочего превышает *MRP*, то фирма нанимает рабочих, которые «не компенсируют фирме своей заработной платы», и поэтому она может увеличить свою прибыль, только если уволит некоторое число рабочих. Читатель согласится, что **правило равенства предельного продукта в денежной форме предельным издержкам на ресурс** (*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 ресурсы, а не на *объеме* продукции.

Предельные издержки как график спроса на ресурс

Поскольку цена на продукт и предельный доход на совершенно конкурентном рынке равны, *постольку и цена на ресурс и предельные издержки на ресурс равны, когда фирма использует ресурс в борьбе с конкурентами.* На совершенно конкурентном рынке труда ставка заработной платы устанавливается исходя из соотношения совокупного, или рыночного, предложения труда и рыночного спроса на труд. Единичная фирма не может влиять на ставку заработной платы, потому что она нанимает относительно небольшую долю работников из совокупного предложения труда. Это означает, что совокупные издержки на ресурс возрастают точно на величину ставки заработной платы для каждого дополнительно нанимаемого рабочего, поэтому ставки заработной платы и *MRC* равны. Из этого следует, *что фирма будет нанимать рабочих до тех пор, пока ставка заработной платы (или MRC) равна их MRP*[1], *если только она нанимает рабочих на конкурентном рынке труда.*

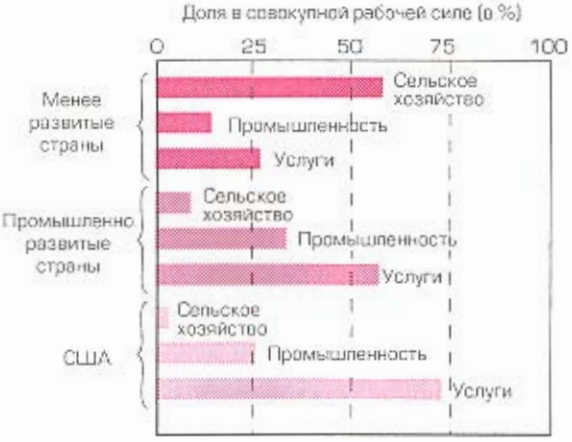
Соответственно, используя данные столбца (6) табл. 27-1, находим, что если ставка заработной платы равна 13,95 дол., то фирма будет нанимать только одного рабочего, потому что первый рабочий обеспечит прирост совокупного дохода на 14 дол. и чуть меньше — 13,95 дол. — прирост совокупных издержек. Однако для каждого последующего рабочего *MRC* превышает *MRP*, а это означает, что для фирмы невыгодно нанимать никого из этих рабочих. Если ставка заработной платы составляет 11,95 дол., то, применяя ту же аргументацию, увидим, что фирме выгодно нанимать как первого, так и второго рабо-

[1] Логика здесь та же, и именно она позволила изменить правило максимизации прибыли *MR* = *MC* на правило *P* = *MC* для продавца на совершенно конкурентном рынке из главы 23.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 27–1

Спрос и распределение труда в менее развитых странах, промышленно развитых странах и США

Понятие производного спроса подразумевает, что структура спроса на рынке продукции в стране будет определять распределение труда между производством сельскохозяйственных, промышленных товаров и услуг. Так как бедные страны должны тратить большую часть своего дохода на еду и одежду, большая часть труда направляется в сельское хозяйство. Богатые промышленно развитые страны направляют большую часть труда на производство промышленных товаров и услуг.



Источник: United Nations, Human Development Report, 1994, P. 194.

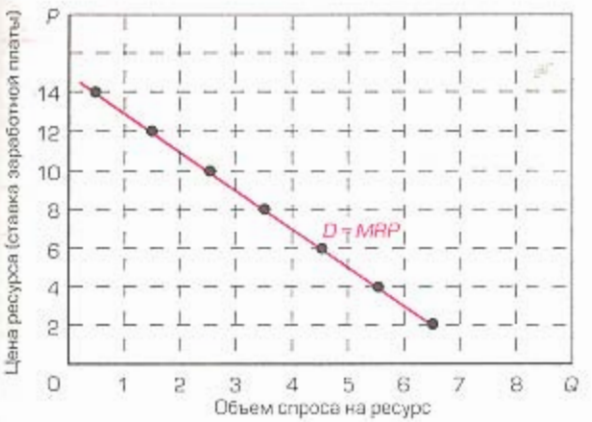


Рисунок 27-1. Спрос производителя на ресурс в условиях совершенной конкуренции

Кривая *MRP* – это кривая спроса на ресурс. Расположение кривой зависит от предельной производительности данного ресурса и цены продукта. В условиях совершенной конкуренции цена продукта является постоянной величиной, следовательно, исключительно из-за убывающей предельной производительности кривая спроса на ресурс плавно понижается.

чего. Аналогично: если ставка заработной платы равна 9,95 дол., то наймут трех человек, если 7,95 дол. – то четырех, если 5,95 дол. – то пятерых и т.д. *Очевидно, что график MRP отражает спрос фирмы на труд, ибо каждая точка на этом графике показывает число рабочих, которых наняла бы фирма при других возможных ставках заработной платы.* Графически это показано на рис. 27-1.

Приводимые здесь рассуждения нам уже знакомы. Вспомним, что в главе 23 мы применяли правило равенства цены и предельных издержек, или $P = MC$, для нахождения *объема продукции* с максимальной прибылью и обнаружили, что в краткосрочном периоде для фирмы, действующей в условиях конкуренции, участок кривой предельных издержек, лежащий выше кривой средних переменных издержек, представляет собой *кривую предложения* продукта в краткосрочном периоде (см. рис. 23-6). Теперь же мы применяем правило $MRP = MRC$ к *затратам*, обеспечивающим максимальную прибыль, или к кривой *MRP* фирмы, и видим, что эта кривая представляет собой кривую спроса на вводимый фактор производства, или *кривую спроса* на ресурс.

Спрос на ресурс в условиях несовершенной конкуренции

Наш анализ спроса на труд немного усложнится, если предположить, что фирма продает свою продукцию на рынке с несовершенной конкуренцией. Чистая монополия, олигополия и монополистическая конкуренция на рынке продукции означают, что кривая спроса на продукцию фирмы плавно понижается, то есть фирма вынуждена принять более низкую цену на продукт, чтобы увеличить объем его продаж.

Данные о производительности из табл. 27-1 сохранены в столбцах (1)–(3) табл. 27-2, но теперь мы предполагаем, что в столбце (4) цена на продукцию должна быть снижена; это позволит реализовать предельный продукт, произведенный каждым дополнительно нанятым рабочим. *MRP* продавца, действующего в условиях совершенной конкуренции, снижается по одной причине: уменьшается предельный продукт. А *MRP* продавца, действующего в условиях несовершенной конкуренции, снижается по двум причинам: уменьшается предельный продукт *и* падает цена на продукт, так как возрастает выпуск продукции.

Следует подчеркнуть, что понижение цены, сопутствующее каждому приросту выпуска продукции, относится в любом случае не только к предельному продукту каждого последующего рабочего, но и ко всем предыдущим единицам продукции, которые в противном случае могли бы быть проданы по более высокой цене. Проиллюстрируем это утверждение: предельный продукт второго рабочего равен шести единицам. Эти шесть единиц можно продать по 2,4 дол. за штуку или за 14,4 дол. все. Но это не будет *MRP* второго рабочего. Почему? Чтобы продать эти шесть единиц, фирма должна снизить на 20 центов цену семи единиц продукции, произведенных первым рабочим, которые могли бы быть проданы по 2,6 дол. за каждую. Итак, *MRP* второго рабочего составляет лишь 13 дол. (14,4 дол. – (7 × 20 центов)). Аналогично: *MRP* третьего рабочего составляет 8,4 дол. Хотя пять единиц, которые производит этот рабочий, стоят на рынке 2,2 дол. каждая, третий рабочий не дает прироста совокупного дохода фирмы на 11 дол., если учесть снижение цены на 20 центов на 13 единиц продукции, произведенных первыми двумя рабочими. В данном случае *MRP* третьего рабочего составляет лишь 8,4 дол. (11 дол. – (13 × × 20центов)). И так далее для последующих значений из столбца (6).

В итоге кривая *MRP* – кривая спроса на ресурс – производителя, действующего в условиях несовершенной конкуренции, имеет тенденцию быть менее эластичной, чем кривая производителя в условиях совершенной конкуренции. При ставке заработной платы, или *MRC*, равной 11,95 дол., предприниматель в условиях совершенной и несовершенной конкуренции будет нанимать только двух рабочих. При ставке 9,95 дол. в условиях совершенной конкуренции фирма будет нанимать трех рабочих, а при несовершенной конкуренции – только

Таблица 27-2. Спрос на ресурс: реализация продукта в условиях несовершенной конкуренции

(1) Единицы ресурса	(2) Совокупный продукт	(3) Предельный продукт (MP), или Δ (2)	(4) Цена продукта (в дол.)	(5) Совокупный доход, или (2) × (4), (в дол.)	(6) Предельный продукт в денежной форме (MRP), или Δ (5) (в дол.)
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	

двух. При ставке 7,95 дол. в условиях совершенной конкуренции фирма примет на работу четырех человек, а при несовершенной конкуренции – только трех. Разницу в эластичности можно легко увидеть, выразив графически, как на рис. 27-2, данные *MRC* из табл. 27-2 и сравнив их с рис. 27-1[2].

Неудивительно, что в условиях несовершенной конкуренции производитель меньше реагирует на снижение заработной платы при найме рабочих, чем в условиях совершенной конкуренции. Относительное нежелание производителя в условиях несовершенной конкуренции использовать больше ресурса и соответственно производить больше продукции при снижении цен на ресурс 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.

Но здесь уместно сделать одну важную оговорку. Мы отмечали в главах 24 и 26, что структура рынка при совершенной монополии и олигополии могла бы способствовать техническому прогрессу, а также более высокому уровню производства, повышению занятости, снижению цен в долгосрочном периоде по сравнению с совершенно конкурентным рынком. Кривая спроса на ресурсы в этих случаях не ограничена. (*Ключевой вопрос 2.*)

Рыночный спрос на ресурс

Можно ли теперь построить кривую рыночного спроса на ресурс? Да, можно. Вспомните, что кривая общего, или рыночного, спроса на продукт строится путем суммирования по горизонтали кривых спроса отдельных покупателей. Аналогичным способом можно построить кривую рыночного спроса на какой-то определенный ресурс, то есть суммируя кривые индивидуального спроса, или кривые *MRP* для всех фирм, использующих данный ресурс.

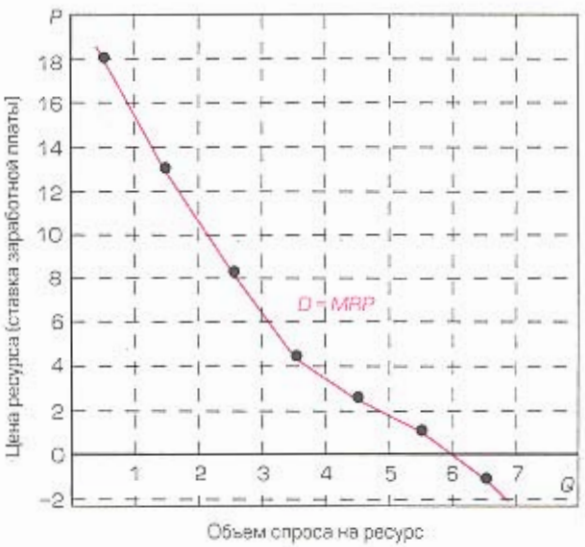


Рисунок 27-2. Спрос производителя на ресурс в условиях несовершенной конкуренции

Кривая спроса производителя на ресурс в условиях несовершенной конкуренции снижается, поскольку предельный продукт уменьшается и снижается цена продукта по мере роста объема продукции.

[2] Заметьте, что точки на рис. 27-1 и 27-2 располагаются посередине значений, соответствующих каждому числу рабочих, ибо *MRP* связано с добавлением еще одного рабочего. Таким образом, на рис. 27-2, например, *MRP* второго рабочего (13 дол.) размещается не в точке, равной 1 или 2, а в точке, равной 1,5. Подобное «допущение» позволяет построить непрерывно, а не дискретно снижающуюся кривую при найме каждого очередного рабочего.

Краткое повторение 27–1

- Ресурс будет употребляться в таком количестве, при котором прибыль максимальна, то есть когда предельная прибыль от производства равняется предельным издержкам на ресурс ($MRP = MRC$).
- Применение правила $MRP = MRC$ к кривой MRP фирмы показывает, что кривая MRP – это кривая спроса фирмы на ресурс.
- Кривая спроса на ресурс совершенно конкурентного продавца снижается только потому, что предельная продукция ресурса уменьшается; кривая спроса на ресурс несовершенно конкурентного продавца снижается, потому что предельная продукция и цена продукции уменьшаются по мере увеличения объема производства.

ФАКТОРЫ СПРОСА НА РЕСУРСЫ

Что приведет к изменению спроса на какой-либо ресурс, то есть к сдвигу кривой спроса? Само построение кривой спроса на ресурс основывается на двух взаимосвязанных факторах – эффективности использования (производительности) ресурса и рыночной цене продукта, который производится из данного ресурса. В приведенном ранее анализе изменения спроса на продукт (см. гл. 3) вводится еще один фактор – изменение цен на другие ресурсы.

Изменения спроса на продукт

Поскольку спрос на ресурс является величиной производной, то неудивительно, что любое изменение спроса на продукт будет влиять на цену продукта и, следовательно, на MRP данного ресурса. Отсюда вывод: *при прочих равных условиях изменение спроса на продукт, который производится определенным видом труда, приведет к сдвигу спроса на труд в том же самом направлении.*

Так, в табл. 27-1 мы предположили, что повышение спроса на продукт привело к повышению цены продукта – с 2 до 3 дол. Если вы вычислите значения новой кривой спроса на труд и нанесете их на рис. 27-1, то увидите, что эта кривая расположена справа от первоначальной. Аналогичным образом падение спроса на продукт и снижение его цены повлечет сдвиг кривой спроса на труд влево.

Изменения производительности

При неизменности других факторов *изменение производительности труда ведет к изменению кривой спроса на труд в том же направлении.* Например, если мы удвоим значение MP в столбце (3) табл. 27-1, то обнаружим, что показатели MRP тоже удвоятся, что означает рост спроса на труд.

На производительность (эффективность использования) любого ресурса можно влиять различными путями.

1. Нетрудовые затраты. Данные о предельной производительности, скажем, труда будут зависеть от количества других связанных с ним ресурсов. Чем больше величина таких связанных с трудом ресурсов, как капитал и земля, тем выше будут предельная производительность и спрос на труд.

2. Технический прогресс. Технологические усовершенствования вызывают те же самые последствия. Чем выше уровень технологии, тем выше производительность труда. Труд сталелитейщиков, работающих на современных кислородных конвертерах, является более производительным, чем труд занятых на старых мартеновских печах, в которые вложено такое же количество реального капитала.

3. Повышение качества труда. Усовершенствование самого переменного ресурса – труда – влечет за собой повышение предельной производительности и, следовательно, спроса на труд. В результате получаем новую кривую спроса на другой, более квалифицированный, вид труда.

Все эти соображения важны для объяснения того, почему средний уровень реальной заработной платы в Соединенных Штатах Америки выше, чем в большинстве зарубежных стран. Американские работники в целом здоровее и лучше подготовлены, чем работники в других странах, и 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 зарубежных стран. Устойчивый спрос и относительно ограниченное предложение порождают высокие ставки заработной платы. Об этом пойдет речь позже, в главе 28.

Цены на другие ресурсы

Точно так же, как изменения цен на другие продукты вызывают изменение спроса на какой-то определенный товар, изменения цен на другие ресурсы могут повлиять на спрос на конкретный ресурс. Характер зависимости спроса на продукт Y от изменения цены продукта X определяется тем, являются ли X и Y замещающими или дополняющими друг друга товарами (см. гл. 3). Аналогичным образом воздействие изменений цены ресурса A на спрос на ресурс B будет зависеть от того, взаимозаменяемые

это продукты или они в известной степени дополняют друг друга.

Замещающие ресурсы. Предположим, что в некотором производственном процессе применяется такая технология, что труд и капитал замещают друг друга. Другими 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 на машины и оборудование. Соответствующее изменение спроса на труд будет результатом двух противоположных тенденций: эффекта замещения и эффекта объема производства.

1. Эффект замещения. Во-первых, снижение цен на машины и оборудование побуждает фирму замещать труд машинами и оборудованием. Это – явно приспособительная реакция, поскольку фирма стремится произвести любое заданное количество продукции с наименьшими затратами. При данных ставках заработной платы в этом случае будет привлечено меньшее количество труда. Короче говоря, **эффект замещения** снизит спрос на труд.

2. Эффект объема производства. Во-вторых, при падении цен на машины и оборудование также снижаются издержки производства различных объемов продукции. При сокращении издержек фирме выгоднее производить и реализовывать больший объем продукции. Увеличение объема производства приведет к росту спроса на все ресурсы, включая труд. В связи со снижением цены на машины и оборудование **эффект объема производства** повлечет за собой рост спроса на труд.

Повторим: *эффект замещения* показывает, что фирма приобретет больше того сырья, относительная цена которого упала, и, наоборот, использует меньше того сырья, относительная цена которого возросла. Таким образом, снижение цены капитала увеличит относительную стоимость труда и, следовательно, уменьшит спрос на него. Иными словами, возникает *эффект объема производства*, так как изменение цены ресурсов повлияет на издержки и, следовательно, повлечет за собой рост объемов прдукции, максимизирующий прибыль. Снижение цены капитала снизит производственные издержки, увеличит объем продукции, максимизирующий прибыль, и повысит спрос на труд.

Эффекты замещения и объема производства явно действуют в противоположных направлениях. При падении цен на машины и оборудование эффект замещения снижает, а эффект объема производства увеличивает спрос на труд. Фактически воздействие на спрос на труд будет зависеть от соотношения этих двух противоположных тенденций. Если эффект замещения перевешивает эффект объема производства, то снижение цен на капитал приведет к снижению спроса на труд. Если справедливо обратное, то спрос на труд увеличится. *Если эффект замещения перевешивает эффект объема производства, то изменение цены замещающего ресурса вызывает такое же изменение спроса на труд. Если эффект объема производства превышает эффект замещения, то изменение цены замещающего ресурса вызывает противоположное изменение спроса на труд.*

Дополняющие ресурсы. Вспомним из главы 3, что определенные продукты, такие, как камеры и пленки, компьютеры и программное обеспечение, называются дополняющими товарами в том смысле, что спрос на них предъявляется одновременно. Ресурсы могут быть взаимодополняющими в том смысле, что увеличение количества одного из них в некотором производственном процессе повлечет за собой такое же увеличение количества другого ресурса, и наоборот. Предположим, что мелкий производитель металлоизделий использует штамповочные прессы в качестве главного элемента основного капитала. Каждый пресс сконструирован так, что им может управлять один рабочий; пресс не автоматизирован – он не будет работать сам по себе, – и вместе с тем второй рабочий будет не нужен.

Предположим, что значительные технологические нововведения в производстве этих прессов привели к существенному снижению их стоимости. Теперь не будет никакого негативного эффекта замещения, ибо труд и капитал должны применяться в *фиксированных пропорциях* – один человек на один пресс. Капитал теперь нельзя замещать трудом. Но в отношении труда действует позитивный эффект объема производства. При прочих равных условиях снижение цен на средства производства означает сокращение объема продукции. Соответственно станет выгодно производить больше продукции. Поступая так, фирма будет использовать одновременно и больше капитала, и больше труда. Если труд и капитал являются взаимодополняющими факторами, то снижение цены на машины и оборудование приведет к повышению спроса на труд в силу эффекта объема производства. И наоборот, при повышении цены элементов капитала эффект объема производства вызовет сокращение спроса на труд. Следовательно: *изменение цены взаимодополняющего ресурса приводит к разнонаправленному изменению спроса на труд.*

Суммируем наши рассуждения: кривая спроса на труд повышается (сдвигается вправо), когда:

1) увеличивается спрос (соответственно и цена) на продукт, производимый этим трудом;

2) растет производительность труда (MP);

3) снижается цена на замещающий ресурс при условии, что эффект объема производства сильнее эффекта замещения;

4) растет цена замещающего ресурса при условии, что эффект замещения превышает эффект объема производства;

5) снижается цена на дополняющий ресурс.

Убедитесь в том, что вы можете «перевернуть» эти обобщения и объяснить, что будет в результате *снижения* спроса на труд.

Примеры из реальной практики

Показатели спроса на труд имеют большое практическое значение. Насколько они важны, видно из следующих примеров.

1. Рабочие американской автомобильной промышленности. В 1995 г. в американской автомобильной промышленности было занято на 400 тыс. рабочих меньше, чем в 1979 г. Два фактора помогают объяснить столь резкое сокращение числа рабочих мест. Во-первых, иностранная конкуренция, особенно со стороны японских производителей, сократила спрос на американские автомобили. Доля американского рынка автомобилей, занимаемого американскими фирмами, упала с 80% в 1979 г. почти до 66% в 1995 г. Снижение спроса на американские автомобили резко сократило вторичный спрос на американских рабочих, занятых в автомобильной промышленности. Вторым фактором стало распространение автоматизированных технологий в производстве автомобилей. Рабочие на конвейере были заменены промышленными роботами, что еще дополнительно сократило спрос на рабочих автомобильной промышленности.

2. Работники ресторанов быстрого обслуживания. За последние несколько лет компания *McDonald's* и другие компании, содержащие рестораны быстрого обслуживания, дали многочисленные рекламные объявления с целью привлечения домохозяек и пожилых людей на работу. Основная причина этого состоит в том, что все больше женщин работают вне дома, и их семьи должны питаться в ресторане, а не дома. Повышение спроса на ресторанное обслуживание увеличило спрос на работников в ресторанах быстрого обслуживания. Так как предложение труда со стороны традиционных работников таких ресторанов – подростков – отставало от спроса, то многие рестораны стали привлекать на работу домохозяек и пенсионеров.

3. Персональные компьютеры. За последнее десятилетие произошло резкое снижение средней цены персонального компьютера и не менее внушительное увеличение мощности типичного компьютера. Влияние этих факторов на спрос на труд было одновременно положительным и отрицательным. Между 1975 и 1990 гг. занятость в отрасли компьютерных услуг (программное обеспечение) ежегодно росла на 12%. В некоторых офисах компьютеры и рабочая сила (операторы) были дополнительными ресурсами. Поэтому снижение цен на компьютеры сократило производственные издержки в такой степени, что цены на товар или услугу снизились, продажи возросли и вторичный спрос на операторов также вырос. В противоположность этому в других офисах компьютеры заменили рабочую силу, сократив спрос и позволив этим фирмам использовать меньше работников для производства своих товаров и услуг. Пример: в конце 1993 г. Налоговое управление США объявило, что усовершенствование его компьютерной системы позволит на $^1/_3$ сократить число работников, необходимых для обработки налоговых деклараций и другой работы, осуществляемой вручную.

4. Сокращение оборонной промышленности. Окончание «холодной войны» и последовавшее затем сокращение расходов на оборону резко снизило спрос на труд со стороны *военных* производств и ведомств. По некоторым оценкам, между 1993 и 1998 г. число соответствующих рабочих мест сократилось на 800 тыс. – до 1 млн. Снижение федеральных расходов на оборону также значительно сократит спрос на труд в отраслях, производящих самолеты, снаряды, танки и другое военное оборудование. По оценкам, между 1993 и 1998 г. сокращено около 1 млн *гражданских* рабочих мест, так или иначе связанных с оборонным производством.

5. Временные рабочие. Одно из основных изменений на рынке труда за последние годы состоит в том, что многие наниматели сократили число основных постоянно занятых работников и одновременно увеличили число временных работников. Почему увеличился спрос на временную рабочую силу? Во-первых, еще более дорогими стали социальные пособия – страхование здоровья, выплаты в пенсионный фонд, оплаченные отпуска и оплата по болезни; обычно такие социальные пособия временным работникам не предоставляются, что обеспечивает снижение издержек. Во-вторых, временные работники позволяют фирме проявлять больше гибкости при изменении экономических условий. Когда изменяется спрос на продукцию, фирма может быстро увеличить или уменьшить количество рабочей силы, изменяя число временных рабочих. Эта гибкость улучшает конкурентные позиции фирмы и часто повышает ее конкурентоспособность на международных рынках.

В табл. 27-3 приводятся дополнительные сведения о факторах спроса на труд.

Таблица 27-3. Факторы спроса на труд, смещающие кривую спроса

1. Изменения спроса на продукцию. Примеры: растет популярность компьютерных программ, что увеличивает спрос на работников фирм, производящих программное обеспечение; потребители предъявляют повышенный спрос на кожаные пальто, следовательно, повышается спрос на дубильщиков кожи.

2. Изменения производительности. Примеры: повышение квалификации стеклодувов увеличивает спрос на их услуги; компьютерный графический дизайн увеличивает производительность труда и спрос на дизайнеров.

3. Изменения цен на другие ресурсы. Примеры: повышение цены электроэнергии увеличивает затраты на производство алюминия и сокращает спрос на рабочих алюминиевой промышленности; цена охранного оборудования, используемого фирмами для защиты от несанкционированного входа, падает, что вызывает снижение спроса на сторожей; цена телефонного оборудования уменьшается, сильно сокращая затраты на телефонные услуги, что в свою очередь увеличивает спрос на специалистов по маркетингу на телевидении.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА НА РЕСУРС

Высказанные выше соображения имеют непосредственное отношение к смещению кривых спроса на ресурс. Такие изменения спроса следует четко отличать от изменения количества требуемого ресурса. Последнее, напомним, не вызывает смещения кривой спроса на ресурс, а приводит к перемещению из одной точки в другую на кривой устойчивого спроса вследствие изменения цены на конкретный ресурс. Проиллюстрируем это утверждение: в табл. 27-1 и на рис. 27-1 мы отмечали, что возрастание ставки заработной платы с 5,95 до 7,95 дол. приведет к снижению числа требуемых рабочих с пяти до четырех человек.

Возникает вопрос: что определяет чувствительность производителей к изменениям цены ресурса? Если использовать специальную терминологию — что определяет эластичность спроса на ресурс, иными словами, чем определяется отношение изменения объема спроса на ресурс к изменению его цены? Некоторые устоявшиеся положения позволяют глубже проникнуть в суть проблемы при ответе на данный вопрос.

1. Коэффициент снижения *MP*. Важен также такой специфический показатель, как коэффициент (темп) сокращения предельного продукта переменного ресурса. *Если предельный продукт труда медленно сокращается по мере добавления труда к фиксированному объему капитала, то MRP, или кривая спроса на труд, будет снижаться медленно и иметь тенденцию поддерживать высокую эластичность.* Незначительное снижение цены на такой ресурс приводит к относительно большому возрастанию спроса на этот ресурс. И наоборот, если предельная производительность труда резко падает, то *MRP*, или кривая спроса на труд, быстро снижается. Это означает, что относительно значительное снижение ставки заработной платы сопровождается весьма небольшим повышением числа нанимаемых работников, то есть спрос на этот вид ресурса будет неэластичным.

2. Легкость замещения ресурса. Степень, с которой ресурсы могут взаимно замещаться, является важным показателем эластичности. *Чем больше имеется подходящих заменителей конкретного ресурса, тем выше эластичность спроса на этот ресурс.* Если производитель мебели считает, что пять или шесть различных пород дерева в равной степени подходят для изготовления кофейных столиков, то повышение цены на одну из них может вызвать резкое падение спроса на нее, так как производитель может легко заменить эту породу дерева. В другом крайнем случае замещение может оказаться невозможным: без бокситов абсолютно невозможно производить алюминий. Это значит, что спрос на бокситы со стороны производителей алюминия имеет тенденцию быть очень неэластичным.

Важно заметить, что особую роль в процессе замещения ресурсов играет *время*. Например, водители грузовиков какой-нибудь фирмы могут добиться существенного повышения заработной платы при незначительном или наступающем не сразу снижении занятости. Через некоторое время по мере изнашивания грузовики заменяют новыми, фирма закупает машины большей грузоподъемности и тем самым обеспечивает доставку того же количества продукции с меньшим числом водителей. Кроме того, фирма может применять иные средства транспорта. Другой пример: кабина нового пассажирского реактивного самолета сконструирована для двух пилотов, а не для трех, как это было ранее.

3. Эластичность спроса на продукт. Эластичность спроса на какой-либо ресурс зависит от эластичности спроса на производимый с его помощью продукт. *Чем выше эластичность спроса на продукт, тем выше эластичность спроса на ресурс.* Производный характер спроса на ресурс должен был подвести нас к ожиданию подобной же взаимозависимости. 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 обстоятельство со всей очевидностью наводит на мысль, что спрос на данный ресурс является эластичным.

Вспомним, что кривая спроса на ресурсы на рис. 27-1 более эластична, чем кривая спроса на ресурсы, показанная на рис. 27-2. Различие возникает из-за того, что на рис. 27-1 мы предполагаем наличие абсолютно эластичной кривой спроса на про-

дукцию, в то время как рис. 27-2 основан на нисходящей, или не вполне эластичной, кривой спроса на продукцию.

4. Соотношение издержек на труд и совокупных издержек. Наконец, *чем больше совокупных издержек производства приходится на какой-то ресурс, тем выше эластичность спроса на данный ресурс.* Логическое обоснование этого утверждения вполне очевидно. В предельном случае, если затраты на труд были бы единственным видом производственных издержек, то 20%-ное повышение ставки заработной платы вызвало бы сдвиг вверх кривой издержек фирмы на 20%. При заданной 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 эластичным. Но если бы затраты на труд составили 50% издержек производства, то 20%-ный рост ставки заработной платы вызвал бы повышение совокупных 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 4.*)

Краткое повторение 27-2

- Кривая спроса на ресурс будет сдвигаться из-за изменений спроса на продукцию, изменений производительности ресурса и изменений цен других ресурсов.
- Если ресурсы *A* и *B* заменяют друг друга, то снижение цены ресурса *A* уменьшит спрос на ресурс *B*, когда эффект замещения превышает эффект производства. Но если эффект объема производства превышает эффект замещения, то спрос на ресурс *B* увеличится.
- Если ресурсы *C* и *D* являются дополняющими, то снижение цены ресурса *C* вызовет увеличение спроса на ресурс *D*.
- Эластичность спроса на ресурс будет тем меньше, чем быстрее происходит уменьшение предельного продукта, чем меньше число заменителей, чем ниже эластичность спроса на продукцию и чем меньше доля издержек на ресурсы в валовых производственных 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 всех применяемых ресурсов. Поэтому важно научиться понимать, какое сочетание ресурсов выберет фирма, если все ресурсы будут переменными. Хотя в анализе мы продолжаем рассматривать случай только с двумя видами ресурсов, его выводы можно отнести к любому числу видов ресурсов.

Рассмотрим далее два взаимосвязанных вопроса.

1. Каким должно быть сочетание ресурсов для производства *любого* данного объема продукции с наименьшими издержками?

2. Какое сочетание ресурсов будет максимизировать прибыль фирмы?

Правило наименьших издержек

Фирма производит *любой* заданный объем продукции при **комбинации ресурсов, обеспечивающей наименьшие издержки**, 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.* В случае использования только двух ресурсов – труда и капитала – минимизация издержек наступает тогда, когда:

$$\frac{MP \text{ труда}}{\text{Цена труда}} = \frac{MP \text{ капитала}}{\text{Цена капитала}}. \qquad (1)$$

Нетрудно увидеть, почему выполнение этого условия означает производство с наименьшими затратами. Предположим, например, что цена капитала и труда составляет по доллару на единицу продукции, но капитал и труд применяются в таких количествах, что предельный продукт капитала составляет 5, а предельный продукт труда равен 10. Исходя из уравнения (1) становится ясно, что данное сочетание не обеспечивает производства продукции с наименьшими издержками: MP_L/P_L составляет 10/1, а MP_C/P_C – 5/1.

Если фирма затрачивает на капитал на доллар меньше и расходует этот доллар на труд, то она теряет пять единиц продукции, произведенных с помощью капитала стоимостью в один предельный доллар, а получает 10 единиц продукции от найма труда на дополнительный доллар. *Чистый* объем продукции увеличивается на 5 (10 – 5) единиц при тех же общих затратах. Заметим, что перелив 1 дол. 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 продвигается к состоянию равновесия, где выполняются условия уравнения (1). В этой точке *MP* как труда, так и капитала может быть равно, например, семи.

Хотя при одинаковых совокупных затратах получается больше продукции, само собой разумеется, что затраты на единицу, а соответственно и совокупные затраты на любой данный уровень объема производства сокращаются. Иначе говоря, произвести *бóльший* объем продукции при заданной величине совокупных издержек означает то же самое, что производить заданный объем продукции при *меньшей* величине совокупных издержек. Посмотрим на это с несколько иной позиции: если фирма покупает на 1 дол. меньше капитала, ее производство сократится на пять единиц. Потратив дополнительно только 50 центов на труд, фирма увеличит свое производство на недостающие пять единиц ($= {}^1/_2$ от предельного продукта труда, стоящего 1 дол.). Таким образом, фирма может обеспечить такой же суммарный объем продукции с издержками на 50 центов меньше.

И как мы видели, затраты на производство любого объема продукции можно сокращать, если $MP_L/P_L \neq MP_C/P_C$. Но когда перелив долларов между капиталом и трудом достигает точки, в которой удовлетворяются требования уравнения (1), то уже не происходит никаких изменений в размерах применяемого капитала и труда, которые вызывали бы снижение издержек. Такому объему продукции соответствует сочетание капитала и труда, действительно обеспечивающее наименьшие издержки.

При построении всех графиков издержек для долгосрочного периода[3], *описанных в главе 22 и использованных в последующих главах, посвященных проблемам рынка продукта, предполагалось, что каждый потенциально возможный уровень объема продукции достигается при таком сочетании факторов производства, что издержки будут минимальными.* Если бы это было не так, то, по всей вероятности, существовал бы более низкий предельный уровень графиков издержек и соответственно был бы и другой (больший) объем продукции и более низкие цены в точке равновесия. С точки зрения положений главы 24 фирме, применявшей ресурсы в нарушение правила производства с наименьшими издержками, была бы присуща *X*-неэффективность.

Заметим, что правило производства с наименьшими издержками аналогично правилу максимизации полезности для потребителя, изложенному в главе 21. Для достижения максимума полезности при выборе товаров потребитель учитывает как свои предпочтения, отраженные в данных об убывающей предельной полезности, *так и цены* на различные продукты. Производитель желает минимизировать затраты аналогично тому, как потребитель стремится максимизировать полезность. Пытаясь найти оптимальное соотношение ресурсов, производитель должен учитывать как производительность ресурса – что находит отражение в данных об убывающей предельной производительности, – так *и* цены (издержки) на различные ресурсы. Фирма может считать, что выгодно использовать очень небольшой объем исключительно продуктивного ресурса, даже если его цена будет достаточно высокой. И наоборот, фирма может разумно использовать большой объем относительно непродуктивного ресурса, если его цена окажется достаточно низкой.

Правило максимизации прибыли

Чтобы максимизировать прибыль, недостаточно только минимизировать издержки. Существует много различных уровней производства, при которых фирма может производить продукт с наименьшими издержками. Но есть только один-единственный 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 ($MR = MC$). Давайте теперь сформулируем правило достижения этого равенства с точки зрения *затрат* ресурсов.

При составлении графика спроса на труд в начале данной главы мы установили, что количество труда, обеспечивающее максимальную прибыль, должно быть таким, чтобы ставка заработной платы, или цена труда (P_L), была равна предельному продукту труда в денежной форме (MRP_L), или проще: $P_L = MRP_L$.

Такое же логическое обоснование применимо к любому другому ресурсу, например капиталу. Капитал также будет использован в максимизирующем прибыль объеме, когда его цена равна предельному продукту в денежной форме, или $P_C = MRP_C$. Таким образом, в целом можно сказать, что при использовании ресурсов на *конкурентных рынках* фирма реализует **комбинацию ресурсов, обеспечивающую максимальную прибыль**, если каждый вводимый фактор производства используется до точки, в которой его цена равна издержкам на получение предельного дохода:

$$P_L = MRP_L,$$
$$P_C = MRP_C.$$

Иначе это правило можно записать так:

$$\frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_C}{P_C} = 1. \qquad (2)$$

В уравнении (2) обратите внимание на то, что недостаточно *установить пропорцию* между MRP_S обоих ресурсов и ценами; их MRP_S должны быть *равны* ценам, тогда эти соотношения будут равны еди-

[3] Мы специально указываем долгосрочный период, так как, согласно правилу наименьших издержек, количество труда и количество капитала являются переменными величинами.

нице. Например, если $MRP_L = 15$ дол., $P_L = 5$ дол., $MRP_C = 9$ дол. и $P_C = 3$ дол., то фирма недоиспользует как капитал, так и труд, хотя отношения MRP к цене на ресурс одинаковы для обоих ресурсов. Это означает, 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 равно 5 дол., а MRP_C – 3 дол. Теперь эти соотношения приняли бы такой вид – $^5/_5$ и $^3/_3$, что в каждом случае равно единице[4].

Следует добавить небольшое, но важное замечание. Для простоты изложения мы разделили эти задачи, но положение уравнения (2) о максимизации прибыли включает положение уравнения (1) о производстве с наименьшими издержками. Обратите внимание: если мы разделим числители MPR в уравнении (2) на цену продукта, то получим уравнение (1). Иными словами, фирма, стремящаяся к максимизации прибыли, *должна* производить продукцию при таком соотношении затрат на ресурсы, которое обеспечивало бы также наименьшие издержки. Если фирма *не* применяет обеспечивающего наименьшие издержки соотношения труда и капитала, то она, конечно, может получить тот же объем производства с несколько меньшими совокупными издержками и чуть большую прибыль. Таким образом, необходимым условием максимизации прибыли является соблюдение уравнения (1). Однако уравнение (1) не является достаточным условием максимизации прибыли. Фирма вполне может получать «неправильный» объем продукции, то есть такой, который не приносит максимальной прибыли, но обеспечивает соотношение ресурсов, обеспечивающих наименьшие издержки.

Числовой пример

Возможно, полезным для понимания правил наименьших затрат и максимизации прибыли окажется числовой пример. В столбцах (2), (3), (2'), (3') табл. 27-4 даны значения совокупного и предельного продукта для различных количеств труда и капитала, которые, как предполагается, являются единственными вводимыми факторами производства, требующимися для изготовления продукта X. Оба фактора производства подвержены действию закона убывающей доходности.

Предполагается также, что труд и капитал продаются на конкурентных рынках ресурсов по 8 и 12 дол. соответственно, а продукт X продается в условиях конкуренции по 2 дол. Что касается труда и капитала, то мы можем определить совокупный доход, получаемый за счет каждого фактора производства, путем умножения совокупного продукта на цену продукта – 2 дол. (см. столбцы 4 и 4'). Это позволяет вычислить издержки на продукт, приносящий предельный доход, для каждой последующей вводимой единицы труда и капитала, как показано в столбцах (5) и (5').

Производство при наименьших затратах. Рассмотрим следующий вопрос: какое соотношение затрат труда и капитала обеспечивает наименьшие издержки при производстве, скажем, 50 единиц продукции? Ответ: три единицы труда и две единицы капитала. Из столбцов (3) и (3') видно, что при найме трех единиц труда $MP_L/P_L = 6/8 = 3/4$, а при использовании двух единиц капитала $MP_C/P_C = 9/12 = 3/4$, что отвечает условию уравнения (1). Столбцы (2) и (2') показывают, что в результате такого соотношения труда и капитала мы получим указанные 50 (28 + 22) единиц продукции. Как можно проверить, что издержки действительно являются минимальными? Сначала отметим, что совокупные издержки использования трех единиц труда и двух единиц капитала составляют 48 дол. ((3 × 8 дол.) + (2 × 12 дол.)), таким образом, издержки на единицу продукции равны 0,96 дол. (48 дол./50 дол.).

Заметьте, что существуют и другие соотношения труда и капитала, которые также дают 50 единиц продукции. Например, пять единиц труда и одна единица капитала позволят произвести 50 единиц

---

[4] Нетрудно показать, что уравнение (2) не противоречит (а на самом деле эквивалентно) правилу $P = MC$, применяемому при определении объема производства продукции с максимальной прибылью, с чем вы встречались в главе 23. Возьмем обратные величины уравнения (2):

$$\frac{P_L}{MRP_L} = \frac{P_C}{MRP_C} = 1.$$

Вспомним, что в условиях совершенной конкуренции на рынке предельный доход в денежной форме, MRP, находят путем умножения величины предельного продукта MP на цену продукта P_x. Поэтому можно записать такое уравнение:

$$\frac{P_L}{MP_L \cdot P_x} = \frac{P_C}{MP_C \cdot P_x} = 1.$$

Умножив обе части равенства на цену продукта P_x, получаем:

$$\frac{P_L}{MP_L} = \frac{P_C}{MP_C} = P_x.$$

Эти два соотношения определяют предельные издержки. Иными словами, если мы разделим величину затрат (цену) на дополнительную единицу труда или капитала на соответствующий предельный продукт, то получим значение приращения совокупных издержек, то есть предельные издержки каждой дополнительной единицы продукции. Например, если цена труда дополнительного рабочего (P_L) составляет 10 дол., а предельный продукт (MP_L) этого рабочего равен, скажем, пяти единицам, то предельные издержки каждой из этих пяти единиц будут составлять 2 дол. Аналогичное обоснование применимо и к капиталу. Таким образом, получаем:

$MC_x = P_x$.

Наш вывод заключается в том, что уравнение (2), использованное в анализе комбинации вводимых *факторов производства*, обеспечивающей максимальную прибыль, эквивалентно ранее сформулированному правилу $P = MC$, характеризующему *производство* продукции с максимальной прибылью.

Таблица 27-4. Соотношение труда и капитала, обеспечивающее наименьшие издержки и максимальную прибыль*

Труд (цена = 8 дол.)					Капитал (цена = 12 дол.)				
(1) Единицы ресурса	*(2) Совокупный продукт*	*(3) Предельный продукт*	*(4) Совокупный доход (в дол.)*	*(5) Предельный продукт в денежной форме (в дол.)*	*(1') Единицы ресурса*	*(2') Совокупный продукт*	*(3') Предельный продукт*	*(4') Совокупный доход (в дол.)*	*(5') Предельный продукт в денежной форме (в дол.)*
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	12	12	24	24	1	13	13	26	26
2	22	10	44	20	2	22	9	44	18
3	28	6	56	12	**3**	28	6	56	**12**
4	33	5	66	10	4	32	4	64	8
5	37	4	74	**8**	5	35	3	70	6
6	40	3	80	6	6	37	2	74	4
7	42	2	84	4	7	38	1	76	2

* В целях упрощения в данной таблице предполагается, что производительность каждого ресурса не зависит от количества другого ресурса. Например, предполагается, что совокупный предельный продукт труда не изменяется с изменением объема используемого капитала.

(37 + 13), но мы видим, что теперь совокупные издержки выше — 52 дол. ((5 × 8 дол.) + (1 × 12 дол.)), что означает возрастание средних издержек на единицу продукции до 1,04 дол. (52 дол./50). Обратите внимание, что применение пяти единиц труда и единицы капитала нарушает правило наименьших издержек в том смысле, что $MP_L/P_L = 4/8$, меньше, чем $MP_C/P_C = 13/12$. Это означает, что для производства указанного объема продукции необходимо применять больше капитала и меньше труда.

Аналогичным образом 50 единиц продукции точно так же можно было бы произвести с помощью двух единиц труда и трех единиц капитала: совокупные издержки на 50 единиц продукции также составили бы 52 дол. ((2 × 8 дол.) + (3 × 12 дол.)), или 1,04 дол. на единицу. Здесь условия уравнения (1) не соблюдаются в том смысле, что $MP_L/P_L = 10/8$, что превышает $MP_C/P_C = 6/12$. Данное неравенство показывает, что фирме следует применять больше труда и меньше капитала.

Суммируем наши выводы: хотя соотношения труда и капитала для производства любого данного объема продукции могут быть различные — в нашем случае 50 единиц, — но только одно соотношение, отвечающее условиям уравнения (1), будет действительно минимизировать издержки.

Максимизация прибыли. Второй вопрос: принесут ли 50 единиц максимальную прибыль? Ответ: нет, ибо в уравнении (2) не выполнено правило максимизации прибыли при найме трех единиц труда и применении двух единиц капитала. 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 ($P_L = MRP_L$ и $P_C = MRP_C$). Но из столбца (5) видно, что при найме трех единиц труда MRP труда равен 12 дол., а его цена равна только 8 дол. Это значит, что выгодно нанимать больше труда. Аналогично из столбца (5') видно, что при использовании двух единиц капитала MRP составляет 18 дол., а цена капитала — лишь 12 дол., что свидетельствует о необходимости использовать больше капитала. Иначе говоря, применяя три единицы труда и две единицы капитала для производства 50 единиц, фирма недоиспользует оба фактора производства. Как труд, так и капитал потребляются в меньших объемах, чем это необходимо для получения максимальной прибыли.

Видно, что предельные продукты труда и капитала в денежной форме 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[5]. Совокупные затраты фирмы составят 76 дол., включая 40 дол. (5 × 8 дол.) стоимости труда и 36 дол. (3 × 12 дол.) стоимости капитала. Совокупный доход в 130 дол. определяется путем умножения общего объема продукции, 65 единиц (37 + 28), на цену продукта — 2 дол., или, что то же самое, просто суммируя совокупный доход от труда (74 дол.) и капитала (56 дол.). Разность между совокупным доходом и совокупными издержками, разумеется, и есть экономическая прибыль фирмы, которая в данном примере равна 54 дол.

[5] Если же мы имеем дело с дискретным (прерывистым) приростом объемов продукции, то следует учесть, что применение четырех единиц труда и двух единиц капитала тоже будет прибыльным. Говоря иначе, MRP пятой единицы труда и ее цена равны (8 дол.), так что пятая единица не увеличивает и не уменьшает прибыль фирмы. То же самое относится и к третьей единице капитала.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ЗАМЕЩЕНИЕ ВВОДИМЫХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА: ПРИМЕР СЛУЖЕБНЫХ ВАГОНОВ В ТОВАРНЫХ ПОЕЗДАХ

Вопрос о замещении вводимых факторов производства – особенно когда рабочие места находятся под угрозой ликвидации – может быть довольно спорным.

Мы уже видели, что фирма достигнет оптимального соотношения вводимых факторов производства с наименьшими издержками в том случае, если последний доллар, использованный на каждый из этих факторов, обеспечит одинаковый вклад в общий объем продукции. Это правило, однако, не служит препятствием тому, чтобы фирма могла изменять структуру вводимых факторов производства в связи с технологическими нововведениями или изменениями в ценах на вводимые факторы производства. К сожалению, в действительности замещение старого капитала новым и замена капитала трудом могут оказаться проблемными и труднодостижимыми.

Рассмотрим случай с железнодорожными служебными вагонами в товарных составах. Администрация железных дорог заявляет, что с учетом технического прогресса нет необходимости устраивать в товарных поездах служебные вагоны. В частности, их следует заменить «релейной системой», которую можно установить на соединительном устройстве последнего вагона поезда. Этот небольшой «черный ящик» содержит вращающийся стробоскоп и приборы, которые контролируют скорость поезда, давление в тормозах, а также другие необходимые данные и передают их машинисту локомотива. Релейная система стоит всего 400 дол., а новый служебный вагон – 80 тыс. дол. И естественно, релейная система заменяет одного члена поездной бригады.

Железные дороги получили бы существенную экономию на издержках – вероятно, 400 млн дол. в год – в результате подобных изменений в соотношении факторов производства, капитала и труда. Но Объединенный профсоюз работников транспорта, представляющий интересы железнодорожных проводников и кондукторов служебных вагонов, опасается, что подобная тенденция повлечет за собой сокращение спроса на членов его организации. Поэтому профсоюз сделал твердую, но практически безуспешную попытку приостановить ликвидацию служебных вагонов. Профсоюз утверждает, что прекращение использования служебных вагонов приведет к снижению безопасности на железных дорогах. Профсоюз заявляет, что релейная система в отличие от людей не может обнаруживать поломки в колесах, осях и перегрев подшипников. С точки зрения администрации, такой подход выглядит как попытка сохранить численность рабочей силы, независимо от потребности в ней, то есть защитить рабочие места, которые не являются более необходимыми. Администрация утверждает, что, по имеющимся данным, безопасность обеспечивается как при использовании служебных вагонов, так и без них; фактически безопасность можно повысить и без служебных вагонов, так как многие несчастные случаи происходят и тогда, когда члены поездных бригад обслуживают служебные вагоны.

Служебные вагоны практически не используются в Европе, пока еще они используются в Канаде. В Соединенных Штатах профсоюзы железнодорожников с помощью лоббистов протолкнули в четырех штатах закон, в соответствии с которым служебные вагоны являются обязательными. Во всех других штатах использование служебных вагонов в товарных составах остается предметом переговоров при заключении коллективных соглашений. В любом случае пример со служебными вагонами показывает, что замещение вводимых факторов производства является не таким простым делом, как это следует из экономического анализа.

(130 дол. – 76 дол.). Обратите внимание, что условия уравнения (2) выполняются, если фирма применяет пять единиц труда и три единицы капитала: $MRP_L/P_L = 8/8 = MRP_C/P_C = 12/12 = 1$. Читателю необходимо поэкспериментировать с другими соотношениями труда и капитала, чтобы самостоятельно убедиться в том, что при ином сочетании ресурсов экономическая прибыль будет меньше 54 дол.

Наш пример подтверждает вышеприведенное утверждение о том, что фирма, которая использует факторы производства в таком соотношении, которое обеспечивает максимальную прибыль, непременно производит продукцию также и с наименьшими издержками. Таким образом, удовлетворяя условиям уравнения (2), фирма автоматически удовлетворяет условиям уравнения (1). В данном случае видно, что для пяти единиц труда и трех единиц капитала $MP_L/P_L = 4/8 = MP_C/PC_C = 6/12$[6]. (*Ключевые вопросы 5 и 7.*)

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТЕОРИЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

В анализе формирования цен на ресурсы раскрывается обоснование положения о том, что экономическая справедливость является одним из признаков

[6] Примечание 1 в главе 28 модифицирует наши правила о наименьших издержках и максимальной прибыли в случае, когда фирма использует ресурсы в условиях несовершенной конкуренции. Там, где на рынке ресурсов существует несовершенная конкуренция, предельные издержки на ресурс (*MRC*) – издержки на дополнительный вводимый фактор производства – превышают цену ресурса (*P*). Следовательно, в уравнениях (1) и (2) мы должны заменить в знаменателе *MRC* на *P*.

конкурентной капиталистической экономики. Из табл. 27-1 следует, что работник, в сущности, получает заработную плату, равную его предельному вкладу в доход фирмы. Проще говоря, работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд. Соответственно если кто-то разделяет этический принцип «каждому — в соответствии с тем, что он создает», то теория предельной производительности, по всей видимости, и дает честное и справедливое обоснование распределения дохода. Поскольку теория предельной производительности в равной степени применима к капиталу и земле, то распределение всех доходов можно считать справедливым.

На первый взгляд распределение, при котором работники и владельцы материальных ресурсов получают вознаграждение в соответствии с их вкладом в производство продукции, звучит справедливо. Но **распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности** подвергается серьезной критике.

1. Неравенство. Критики 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 различные 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 в системе распределения, основанной исключительно на теории предельной производительности. Собственность на ресурсы характеризуется также большим неравенством. 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 — в соответствии с тем, что он создает». Подобная аргументация может подвести к утверждению, что необходимо изменить государственную политику распределения доходов, исходя из одной только теории предельной производительности.

2. Монопсония и монополия. Теория предельной производительности основывается на предположении о конкурентных рынках. В главе 28 мы увидим, что рынки труда, например, очищаются от «несовершенств». Некоторые наниматели проявляют власть типа монопсонии при найме работников. А при продаже своих услуг некоторые работники через профсоюзы и профессиональные ассоциации противостоят монопольной силе. Фактически процесс заключения коллективных договоров о заработной плате представляет собой борьбу за контроль над распределением дохода. В этой борьбе рыночные силы — и доля дохода от предельной производительности — отходят на задний план. В действительности, 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, и одновременно они выполняют функцию распределения ресурсов по различным отраслям и фирмам.

2. Тот факт, что спрос на любой ресурс является производным от спроса на выпускаемый с его помощью продукт, наводит на мысль, что спрос на ресурс будет зависеть от производительности и рыночной стоимости (цены) товара, который производится с помощью этого ресурса.

3. График предельного продукта любого ресурса в денежной форме представляет собой график спроса на данный ресурс. Это вытекает из правила, согласно которому фирме в условиях конкуренции наиболее выгодно применять ресурс до такой точки, в которой цена на ресурс равна предельному продукту в денежной форме.

4. Кривая спроса на ресурс отлого понижается, поскольку предельный продукт дополнительно вводимых единиц любого ресурса понижается в соответствии с законом убывающей доходности. Если фирма продает продукцию на рынке в условиях несовершенной конкуренции, то кривая спроса на ресурс падает еще и по другой причине: цена на продукт должна снижаться, чтобы фирма могла продать больше продукции. Рыночный спрос на ресурс можно определить путем суммирования по горизонтали кривых спроса всех фирм, потребляющих указанный ресурс.

5. Спрос на ресурс будет изменяться, то есть кривая спроса на ресурс будет перемещаться, в результате: а) изменения спроса, а соответственно, и цены на продукт, который производится с помощью данного ресурса; б) изменений производительности ресурса либо в связи с ростом количества и повышения качества других ресурсов, в сочетании с которыми используется данный ресурс, либо в связи с повышением качества самого указанного ресурса; в) изменений цен других ресурсов.

6. Если ресурсы *A* и *B* являются взаимозаменяемыми, то снижение цены *A* уменьшит спрос на ресурс *B* в том случае, когда эффект замещения превышает эффект объема производства. Но если эффект объема производства превышает эффект замещения, то снижение цены ресурса *A* вызовет увеличение спроса на ресурс *B*.

7. Если ресурсы *C* и *D* являются дополнительными или требуются одновременно, то наблюдается только эффект объема производства, и изменение цены ресурса *C* изменит спрос на ресурс *D* в противоположном направлении.

8. Эластичность спроса на ресурс будет тем больше, чем: 1) меньше уровень снижения предельного продукта данного ресурса; 2) больше число имеющихся заменителей ресурса; 3) выше эластичность спроса на продукт; 4) больше доля данного ресурса в совокупных издержках производства.

9. Любой объем продукции будет производиться при обеспечивающем наименьшие издержки соотношении ресурсов, если предельный продукт на доллар стоимости каждого вводимого фактора производства будет одинаковым, то есть когда:

$$\frac{MP \text{ труда}}{\text{Цена труда}} = \frac{MP \text{ капитала}}{\text{Цена капитала}}.$$

10. Фирма применяет комбинацию ресурсов, обеспечивающую максимальную прибыль, когда цена каждого ресурса равна его предельному продукту в денежной форме или, алгебраически, когда:

$$\frac{MRP \text{ труда}}{\text{Цена труда}} = \frac{MRP \text{ капитала}}{\text{Цена капитала}} = 1.$$

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Производный спрос (*derived demand*)
Предельный продукт (*marginal product, MP*)
Предельный продукт в денежной форме (*marginal revenue product*)
Предельные издержки на ресурс (*marginal resource cost*)
Правило равенства предельного продукта в денежной форме предельным издержкам на ресурс (*MRP = MRC rule*)
Эффекты замещения и объема производства (*substitution and output effects*)
Комбинация ресурсов, обеспечивающая наименьшие издержки (*least-cost combination of resources*)
Комбинация ресурсов, обеспечивающая максимальную прибыль (*profit-maximizing combination of resources*)
Распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности (*marginal productivity theory of income distribution*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каково значение формирования цен на ресурс? 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 обычно понижаются?

2. ***Ключевой вопрос.*** *Заполните следующую таблицу спроса на труд для фирмы, нанимающей работников в условиях конкуренции и реализующей свою продукцию на конкурентном рынке.*

Единицы труда	Совокупный продукт	Предельный продукт	Цена на продукт (в дол.)	Совокупный доход (в дол.)	Предельный продукт в денежной форме (в дол.)
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 дол.? 19,95 дол.? Объясните, почему фирма не будет нанимать ни больше, ни меньше работников при каждой из этих ставок заработной платы?

б. Выразите числовыми значениями и представьте графически кривую спроса на труд данной фирмы.

в. Теперь вновь постройте кривую спроса фирмы на труд, если она продает продукцию на рынке в условиях несовершенной конкуренции и, хотя может реализовать 17 единиц по 2,2 дол. 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 пункт б. Объясните разницу.

3. В чем разница между изменением спроса на ресурс и изменением количества ресурса, на который предъявляется спрос? Какие конкретно факторы могут вызвать изменения спроса на ресурс? Каковы изменения количества ресурса, на который предъявляется спрос?

4. *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. Расширение спроса на продукт X.

б. Рост цен на заменяющий ресурс D.

в. Увеличение числа ресурсов, способных заменить ресурс C при производстве X.

г. Вызванное техническим прогрессом обновление основного капитала, с которым ресурс C взаимосвязан в производстве.

д. Понижение цены на взаимодополняющий ресурс E.

е. Понижение эластичности спроса на продукт X из-за падения конкуренции на рынке.

5. *Ключевой вопрос.* *Предположим, что производительность труда и капитала равны значениям, указанным ниже. Продукция, произведенная с помощью этих ресурсов, реализуется на рынке в условиях совершенной конкуренции по 1 дол. за единицу. И труд и капитал приобретаются также в условиях совершенной конкуренции соответственно по 1 и 3 дол.*

Единицы капитала	MP капитала	Единицы труда	MP труда
1	24	1	11
2	21	2	9
3	18	3	8
4	15	4	7
5	9	5	6
6	6	6	4
7	3	7	1
8	1	8	½

а. Каким будет соотношение труда и капитала, обеспечивающее наименьшие издержки при производстве 80 единиц продукции? Объясните почему.

б. Какое соотношение труда и капитала обеспечивает фирме максимальную прибыль? Объясните почему. Какой объем продукции будет получен при таком соотношении? Каков размер экономической прибыли?

в. Если фирма применяет обеспечивающее максимальную прибыль соотношение труда и капитала, как указано в пункте б, то гарантирует ли такое соотношение ресурсов одновременно и наименьшие издержки? Обоснуйте свой ответ.

6. Используя эффект замещения и эффект производства, объясните, как снижение цены ресурса *A может вызвать* рост спроса на заменяющий ресурс *B*. Если ресурсы *C* и *D* являются дополняющими и используются в установленных пропорциях, то какое влияние окажет повышение цены ресурса *C* на спрос на ресурс *D*?

7. *Ключевой вопрос.* *Во всех приведенных ниже примерах MRP_L и MRP_C показывают величины предельных продуктов в денежной форме, соответственно труда и капитала, а P_L и P_C – цены на них. Выясните, имеются ли в каждом случае условия для извлечения фирмой максимальной прибыли. Если нет, то укажите, какой(ие) ресурс(ы) следует использовать в больших количествах и какой(ие) ресурс(ы) следует использовать в меньших количествах.*

а) $MRP_L = 8$ дол., $P_L = 4$ дол., $MRP_C = 8$ дол., $P_C = 4$ дол.;

б) $MRP_L = 10$ дол., $P_L = 12$ дол., $MRP_C = 14$ дол., $P_C = 9$ дол.;

в) $MRP_L = 6$ дол., $P_L = 6$ дол., $MRP_C = 12$ дол., $P_C = 12$ дол.;

г) $MRP_L = 22$ дол., $P_L = 26$ дол., $MRP_C = 16$ дол., $P_C = 19$ дол.

8. Усложненный вопрос. Покажите алгебраически, что условие производства продукции с максимальной прибылью эквивалентно условию, когда определенное соотношение вводимых факторов производства обеспечивает максимальную прибыль.

9. Если каждый вводимый фактор производства оплачивается в соответствии с его предельным продуктом в денежной форме, то будет ли распределение полученного дохода этически справедливым?

10. («Последний штрих».) Используйте пример служебных железнодорожных вагонов, чтобы объяснить, почему фирмы не всегда применяют комбинацию ресурсов, дающую наименьшие издержки.

28

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Наиболее важной ценой, с которой вы будете встречаться на протяжении всей своей жизни, окажется, скорее всего, ставка заработной платы. Она будет важнейшим фактором, определяющим ваше экономическое благосостояние. Могут представлять интерес следующие факты и вопросы.

Факт: реальная заработная плата и, следовательно, уровень жизни в Соединенных Штатах с течением времени возросли. Вопрос: каковы причины этого роста?

Факт: рабочие, объединенные в профсоюзы, обычно получают более высокую зарплату, чем не объединенные в профсоюз рабочие, занимающие такую же должность. Вопрос: каким образом профсоюз добивается преимуществ в отношении заработной платы?

Факт: средние годовые доходы игроков основной бейсбольной лиги в 1994 г. составили 1 188 679 дол., а зарплата учителей — 36 тыс. дол. Вопрос: что вызывает различие в зарплате и доходах?

Факт: большинство людей имеет определенную почасовую оплату. Но некоторым из них оплачивается количество произведенных единиц продукции или они получают комиссионные, гонорары и проценты. Вопрос: в чем смысл различных способов оплаты?

Изучив основные факты, лежащие в основе спроса на ресурсы, мы введем понятие предложения, характеризующее рынки труда, земли, капитала и предпринимательской способности, чтобы понять, каким способом определяются заработная плата, рента, проценты и прибыль. Мы рассматриваем заработную плату раньше, чем цены на другие ресурсы, так как для большинства домохозяйств ставка заработной платы является самой важной ценой в экономике: это — единственный (или главный) источник дохода. В самом деле, около $^3/_4$ национального дохода составляют заработная плата и жалованье.

При анализе заработной платы основные цели заключаются в том, чтобы: 1) выявить механизм установления общего уровня ставок заработной платы в Соединенных Штатах Америки; 2) показать, как определяются ставки заработной платы на конкретных рынках труда с помощью нескольких типичных моделей рынков труда; 3) проследить влияние профсоюзов на структуру и уровень заработной платы; 4) обсудить экономический эффект минимума заработной платы; 5) объяснить различия в заработной плате; 6) кратко рассмотреть несколько способов оплаты труда и поведение работников.

В этой главе при изучении спроса на труд мы будем опираться на теорию предельной производительности, изложенную в главе 27.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Заработная плата, или ставка заработной платы, это – цена, выплачиваемая за использование труда. Экономисты часто применяют термин «труд» в широком смысле и включают в него оплату труда: 1) рабочих и служащих самых разных профессий; 2) различных специалистов – юристов, врачей, стоматологов, преподавателей и т.д.; 3) владельцев мелких предприятий – парикмахеров, водопроводчиков, мастеров по ремонту телевизоров и множество розничных торговцев, предоставляющих услуги в процессе хозяйственной деятельности.

Хотя на практике заработная плата может принимать форму премий, гонораров, комиссионных вознаграждений, ежемесячных окладов, мы будем пользоваться термином «заработная плата» для обозначения ставки заработной платы в единицу времени – за час, день и т.д. Такое обозначение имеет преимущество – оно напоминает нам, что ставка заработной платы – это цена использования единицы труда. Эта условность также помогает четко разграничивать «заработную плату» и «заработки»; последние зависят от ставки заработной платы *и одновременно* от предложенного на рынке количества часов или недель услуг труда.

Важно также провести различие между номинальной и реальной заработной платой. **Номинальная заработная плата** – это сумма денег, полученная за час, день, неделю и т.д. **Реальная заработная плата** – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата – это покупательная способность номинальной заработной платы.

Очевидно, что реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен приобретаемых товаров и услуг. Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения уровня цен из процентного изменения номинальной заработной платы. Так, повышение номинальной заработной платы на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост реальной заработной платы на 3%. Наш анализ, если не указано особо, будет касаться в основном ставок реальной заработной платы при условии, 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 Соединенных Штатах Америки, чем в Китае или Индии; они в целом выше на севере и востоке США, чем на юге страны; водопроводчики получают больше, чем сборщики хлопка; врач Адамс может заработать вдвое больше, чем врач Беннетт за такое же количество часов работы. Ставки заработной платы также дифференцируются по полу, расовым и этническим признакам.

Общий уровень заработной платы, как и общий уровень цен, это – сложное явление, отражающее большой диапазон различных уровней оплаты. В него входит заработная плата пекарей, парикмахеров, игроков в бейсбол и хирургов, производящих операции на мозге, и т.д. Тем не менее средняя заработная плата – полезная отправная точка для сравнения и

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 28–1

Почасовая оплата производственных рабочих в некоторых странах

Дифференциация зарплаты отмечается во всех странах мира. Приведенные здесь 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: International Comparisons of Hourly Compensation Costs for Production Workers, 1992 (Bureau of Labor Statistics, Report 844).

объяснения межрегиональных и международных различий.

Очевидно, что международные сравнения заработной платы сложны и неочевидны. Но данные раздела «Международный ракурс» 28-1 показывают, что относительный уровень заработной платы в Соединенных Штатах достаточно высок, хотя и не является самым высоким в мире.

Наиболее простое объяснение высокого уровня реальной заработной платы в Америке состоит в том, что спрос на труд относительно выше предложения.

Роль производительности труда

Известно, что спрос на труд – как и на любой другой ресурс – зависит от его производительности. В целом чем выше производительность труда, тем выше спрос на труд. А при данном совокупном предложении труда чем больше спрос, тем выше средний уровень реальной заработной платы. Спрос на труд в США выше потому, что труд там высокопроизводителен. Этому есть несколько причин.

1. Капитал. Труд американских рабочих используется в сочетании с огромной массой основного капитала. Например, последние оценки показывают, что совокупный капитал в виде материальных активов (оборудования и зданий) на одного рабочего составляет приблизительно 52 тыс. дол.

2. Природные ресурсы. В сравнении с величиной совокупной рабочей силы США располагают огромными природными ресурсами. Соединенные Штаты богаты пахотными землями, основными минеральными ресурсами и обладают вполне достаточными источниками энергии. Американские рабочие имеют дело с огромным количеством высококачественных природных ресурсов, что в большей степени проявляется в сельском хозяйстве. Однако динамика урожайности в этой отрасли имела поистине драматический характер (см. гл. 33).

3. Технология. Технологический уровень производства в Соединенных Штатах Америки в целом выше, чем в большинстве зарубежных стран. Американские рабочие во многих отраслях применяют не только больший объем основного капитала, чем рабочие за рубежом, но этот капитал – лучшего качества (то есть он более совершенный технологически). Методы работы также постоянно совершенствуются благодаря научным исследованиям и изысканиям.

4. Качество труда. Здоровье, образование и подготовка, а также отношение к труду у американских рабочих, как правило, гораздо лучше, чем у рабочих в других странах. А это означает, что даже при одинаковых количестве и качестве природных ресурсов и капитала американские рабочие должны работать более эффективно, чем многие их зарубежные коллеги.

5. Другие факторы. Менее ощутимыми, но важными факторами обеспечения высокой производительности труда американских рабочих являются: а) эффективность и гибкость американской системы управления; б) деловой, социальный и политический климат, стимулирующий производство и производительность; в) огромный размер внутреннего рынка, обеспечивающего компаниям возможность реализовывать продукцию массового производства.

Реальная заработная плата и производительность

Зависимость реальной почасовой заработной платы от уровня производительности труда представлена на рис. 28-1. Обратите внимание на относительно

Рисунок 28-1. Объем продукции в час и реальная почасовая заработная плата

На протяжении многих лет существовала тесная зависимость между почасовой оплатой труда и объемом продукции в расчете на одного рабочего в час (Department of Labor, Monthly Labor Review).

тесную зависимость в длительном периоде между реальной почасовой заработной платой и объемом продукции за один час труда. Если вспомнить, что реальный доход и фактический объем – это два способа выражения одной и той же мысли, то неудивительно, что *реальный доход (общий заработок) на одного рабочего может расти приблизительно такими же темпами, что и объем продукции на одного рабочего.* Выпуск большего фактического объема продукции в час означает распределение большего реального дохода на каждый отработанный час. Самый простой случай – это классический пример с Робинзоном Крузо на необитаемом острове. Количество кокосовых орехов, которое он может собрать, или рыбы, которую он может поймать за час, *и составляет* его реальную заработную плату.

Долговременный рост и стагнация

Из простого анализа спроса и предложения вытекает, что даже при высоком спросе на труд в США рост предложения труда вызывает со временем снижение общего уровня заработной платы. Несомненно, численность населения страны и рабочей силы значительно возросли за последние десятилетия. Однако исторически сложилось так, что увеличение предложения труда с лихвой перекрывалось ростом спроса на труд в силу вышеупомянутых факторов, вызывающих рост производительности труда. Результатом является длительный, или долговременный, рост ставок заработной платы и уровня занятости, как показано на рис. 28-2.

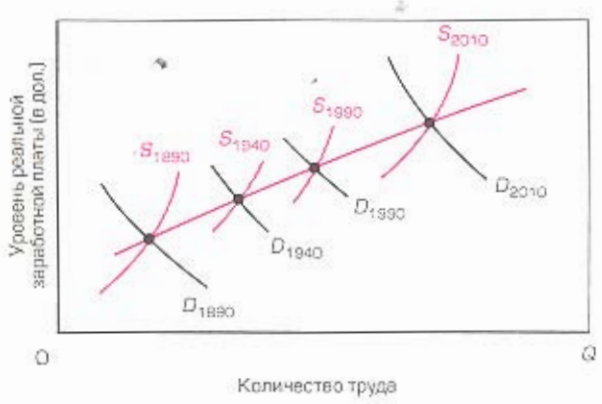


Рисунок 28-2. Долгосрочная тенденция роста реальной заработной платы в США

На протяжении длительного времени в США отмечался значительный рост производительности труда, сопровождавшийся также опережающим ростом спроса на труд в сравнении с предложением труда. В результате выросла реальная заработная плата.

Но изучение показателей на рис. 28-1 показывает, что в этой сфере есть проблемы. Так, реальная почасовая оплата и недельные заработки не менялись с 1979 г. В 1994 г. средняя почасовая реальная оплата во всех частных непроизводственных отраслях составляла 7,40 дол. по сравнению с 8,17 дол. в 1979 г. Средний недельный реальный заработок составлял 256 дол. в 1994 г. по сравнению с 292 дол. в 1979 г. Общего мнения о причинах этого нет, но чаще всего приводятся следующие причины: снижение нормы накопления капитала и перераспределение рабочей силы из производящих отраслей в отрасли сферы услуг. Указывается также на снижение квалификации рабочей силы из-за ухудшения качества обучения; увеличение предложения рабочей силы, связанное с «бэби-бумом», ростом иммиграции и числа работающих замужних женщин; результаты реализации стратегий управления, направленных на получение краткосрочной прибыли в ущерб научным исследованиям и введению новых программ взаимоотношений с работниками, которые позволили бы повысить производительность.

Глобализация производства также, возможно, сыграла свою роль в этом процессе. Если производство может быть успешно перенесено в менее развитые страны, то это означает резкое расширение предложения труда со стороны неквалифицированных рабочих. Мировой рынок неквалифицированной рабочей силы снижает реальную заработную плату рабочих аналогичных специальностей в США и других промышленно развитых странах. Можно сформулировать эту мысль иначе: глобализация рынка неквалифицированной рабочей силы и повышение мобильности капитала приводят к тому, что неквалифицированные американские рабочие должны получать оплату, примерно равную той, которую получают неквалифицированные рабочие в странах с более низким уровнем заработной платы, или терять свои рабочие места, потому что производство может переместиться в эти страны. И действительно, реальная заработная плата неквалифицированных американских рабочих значительно снизилась, что повлекло за собой снижение ее среднего уровня.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА НА КОНКРЕТНЫХ РЫНКАХ ТРУДА

Теперь перейдем от общего уровня заработной платы к конкретным ставкам заработной платы. Возникает вопрос: как исчисляется ставка заработной платы, получаемая определенным типом работников? Анализ спроса и предложения поможет нам вы-

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

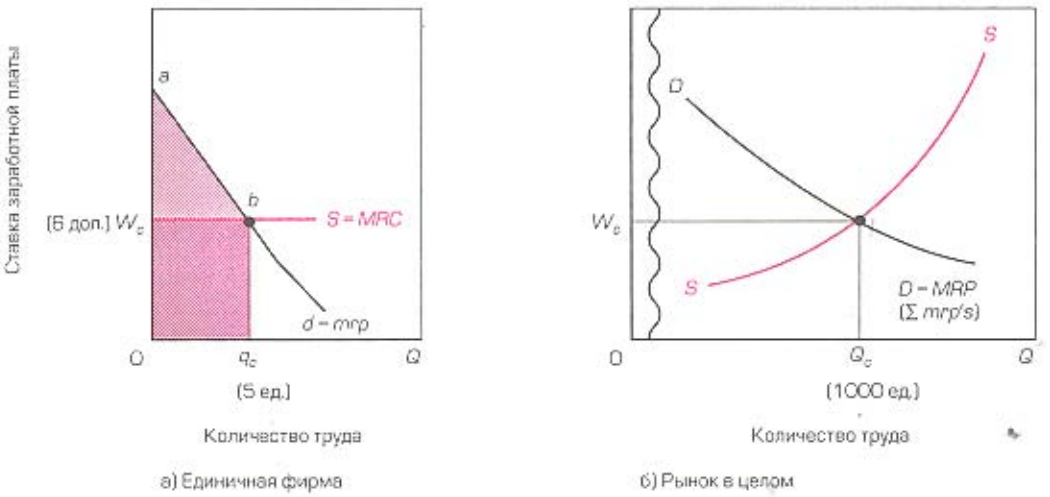


Рисунок 28-3. Предложение труда и спрос на труд на единичной конкурентной фирме и конкурентном рынке

На конкурентном рынке труда равновесная заработная плата W_e и число нанимаемых рабочих Q_e определяются предложением труда SS и спросом на труд DD, как показано на рис. б. Поскольку данная ставка заработной платы установлена на конкретной фирме, нанимающей рабочих на рынке труда, то кривая предложения труда для этой фирмы, $S = MRC$, будет совершенно эластичной, как на рис. а. Фирме наиболее выгодно нанимать рабочих до точки, где $MRP = MRC$. Площадь $0abq_e$ отражает общий доход фирмы, из которого $0W_eBq_e$ представляет совокупные издержки на заработную плату, а остальная часть $-W_eab$ – предназначена для оплаты нетрудовых ресурсов.

явить суть данной проблемы. Наш анализ охватывает шесть основных рыночных моделей.

Модель конкуренции

Конкурентный рынок труда характеризуется следующими чертами.

1. Большое число фирм конкурируют друг с другом при найме конкретного вида труда.

2. Многочисленные квалифицированные рабочие, имеющие одинаковую квалификацию, независимо друг от друга предлагают данный вид услуг труда.

3. Ни фирмы, ни рабочие не осуществляют контроля над рыночной ставкой заработной платы, и ни те ни другие не «диктуют уровня заработной платы».

Рыночный спрос. Предположим, что на рынке есть 200 фирм, предъявляющих спрос на конкретный вид неквалифицированного или квалифицированного труда. Эти фирмы не обязательно относятся к одной и той же отрасли; отрасли определяются по виду продукции, которую они производят, а не по ресурсам, которые они используют. Таким образом, фирмам, производящим деревянную мебель, оконные и дверные рамы, будут нужны столяры. Общий, или рыночный, спрос на данный вид труда можно определить путем суммирования по горизонтали кривых спроса на труд (кривых *MRP*) отдельных фирм, как представлено на рис. 28-3. (*Ключевой график.*)

Рыночное предложение. Мы будем пока считать, что на предложение труда не оказывают влияния профсоюзы; между рабочими существует свободная конкуренция за имеющиеся свободные места. Кривая предложения конкретного вида труда будет плавно повышаться, отражая тот факт, что при отсутствии безработицы нанимающие фирмы будут вынуждены платить более высокие ставки заработной платы, чтобы привлечь больше рабочих. Так происходит потому, что фирмы должны отвлечь этих рабочих из других отраслей и местностей, с других рабочих мест. В определенных границах у рабочих

имеются альтернативные возможности выбрать место работы, то есть они могут работать в других отраслях в той же самой местности или же они могут работать по своей специальности, но в других городах и штатах. В условиях полной занятости группа фирм на конкретном рынке труда должна постоянно повышать ставки заработной платы, чтобы привлечь данный вид работников с других рабочих мест. Более высокая заработная плата также необходима для стимулирования поиска работы теми, кто еще не входит в состав рабочей силы.

Иными словами, кривая рыночного предложения повышается потому, что она является *кривой альтернативных возможностей*. Чтобы привлечь рабочих на определенные рабочие места, ставка заработной платы должна компенсировать возможности альтернативного использования времени либо на других рынках труда, либо в домашнем хозяйстве, либо на отдых. Более высокая заработная плата привлекает на данное рабочее место больше людей, которых не привлекла бы низкая заработная плата, поскольку их альтернативные издержки были достаточно высокими.

Рыночное равновесие. Равновесная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости в данном виде труда находятся на пересечении кривых предложения и спроса на труд. На рис. 28-3б равновесная ставка заработной платы – W_e (6 дол.), а количество труда – Q_e (1000 ед.). Для каждой фирмы задана ставка заработной платы – W_e. Каждая фирма нанимает столь малую долю из общего предложения данного вида труда, что никто не может реально влиять на ставку заработной платы. Иначе говоря, предложение труда для отдельной фирмы абсолютно эластично, что и отражает линия S на рис. 28-3а.

Каждой фирме выгодно нанимать рабочих до точки, в которой текущая ставка заработной платы равна MRP труда. Это – простое отражение правила $MRP = MRC$, рассмотренного в главе 27. (Действительно, кривая спроса на рис. 28-3а основывается на данных табл. 27-1.)

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 (ставке заработной платы)*. В таком случае ставка заработной платы и соответственно предельные издержки на труд являются постоянными величинами для этой конкретной фирмы. Каждый дополнительно нанятый рабочий добавляет свою ставку заработной платы (в данном случае – 6 дол.) к общим издержкам фирмы на ресурсы. Тогда фирма максимизирует свою прибыль путем найма рабочих до той точки, где ставки заработной платы и соответственно предельные издержки на ресурс равны их предельному продукту в денежной форме. На рис. 28-3а «типичная» фирма будет нанимать пять рабочих (q_e).

Таблица 28-1. Предложение труда: совершенная конкуренция при найме труда

(1) Единицы труда	(2) Ставка заработной платы (в дол.)	(3) Совокупные издержки на оплату труда (фонд оплаты труда) (в дол.)	(4) Предельные издержки на ресурс (труд) (в дол.)
0	6	0	
1	6	6	6
2	6	12	6
3	6	18	6
4	6	24	6
5	6	30	6
6	6	36	6

Важно отметить, что общий доход фирмы от найма q_e рабочих можно вычислить путем суммирования MRP этих рабочих. В данном случае общий доход от найма пяти рабочих равен площади фигуры $0abq_e$ на рис. 28-3а. При этом площадь прямоугольника $0W_ebq_e$ показывает общие издержки фирмы на заработную плату, а площадь треугольника W_eab отражает дополнительный доход, предназначенный для оплаты других применяемых факторов производства, таких, как капитал, земля и предпринимательская способность. (*Ключевые вопросы 3 и 4.*)

Модель монопсонии

На чисто конкурентном рынке труда каждый предприниматель нанимает настолько небольшое число работников, что это не влияет на ставку заработной платы в целом. Каждая фирма «соглашается на заработную плату» в том смысле, что она может нанимать настолько «мало» или «много» труда, сколько она может нанять по рыночной ставке заработной платы. Эта ситуация отражена на кривой абсолютно эластичного предложения труда.

Параметры. Рассмотрим теперь случай с **монопсонией**, когда наниматель обладает монополистической силой покупать (в нашем примере – нанимать) работников. Монопсонии присущи следующие черты.

1. Занятые на данной фирме составляют основную часть всех занятых каким-либо конкретным видом труда.

2. Данный вид труда является относительно немобильным либо в силу географических факторов,

либо потому, что альтернативный способ применения труда требует другой квалификации.

3. Фирма «диктует заработную плату», поскольку ставка заработной платы, которую фирма должна выплачивать, находится в прямой зависимости от числа нанимаемых рабочих.

В некоторых случаях монопсония, по существу, является полной в том смысле, что на рынке труда есть только один-единственный крупный наниматель. Например, экономика некоторых крупных и мелких городов почти полностью зависит от одной крупной фирмы. Предприятие, добывающее серебро, может оказаться основным местом работы в отдаленном городке штата Колорадо или Айдахо. Текстильная фабрика в Новой Англии, целлюлозно-бумажная фабрика в штате Висконсин или какое-нибудь перерабатывающее предприятие в сельскохозяйственном районе часто обеспечивают большую долю занятости в соответствующей местности. Так, компания *Anaconda Mining* является основным работодателем в городе Бутта, штат Монтана.

В других случаях может возникать *олигопсония* – ситуация, когда три или четыре фирмы могут нанимать большую часть предлагаемого на конкретном рынке труда. Наше исследование олигопсонии наводит на мысль о том, что среди олигопсонистов существует ярко выраженная тенденция действовать совместно при найме труда, то есть выступать как некий монопсонист.

Восходящая кривая предложения труда. Важным является следующее положение: когда фирма нанимает значительную часть труда из общего имеющегося предложения конкретного вида труда, ее решение о найме большего или меньшего числа рабочих повлияет на ставку заработной платы, выплачиваемой за этот труд. В частности, *если фирма достаточно велика в сравнении с рынком труда, то она вынуждена будет платить более высокую ставку заработной платы, чтобы привлечь больше труда.* Для простоты предположим, что в какой-то местности есть только один наниматель конкретного вида труда. В этом предельном случае кривая предложения труда данной фирме и кривая совокупного предложения труда со стороны всего рынка труда совпадают. Эта кривая предложения, в силу ранее выясненных причин, плавно поднимается, указывая на то, что фирма должна платить более высокую ставку заработной платы для привлечения большего числа рабочих. Это явление представлено кривой *SS* на рис. 28-4. Кривая предложения труда по сути является кривой средних издержек на труд со стороны фирмы: каждая точка на ней показывает ставку заработной платы (издержки) одного рабочего, которую следует платить для привлечения соответствующего числа рабочих.

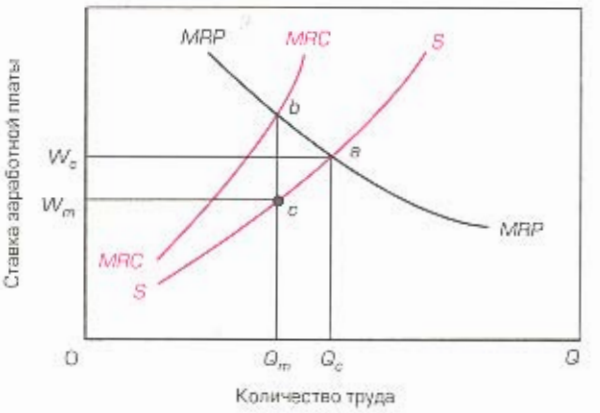


Рисунок 28-4. Ставка заработной платы и уровень занятости на монопсоническом рынке труда

На монопсоническом рынке труда кривая предельных издержек на ресурс нанимателя (*MRC*) расположена выше кривой предложения труда (*S*). Уравнивая *MRC* со спросом на труд *MRP* в точке *b*, монопсонист будет нанимать Q_m рабочих (по сравнению с Q_c – в условиях конкуренции) и платить ставку заработной платы в объеме W_m (в отличие от конкурентной ставки W_c).

***MRC* превышает ставку заработной платы.** Но более высокая заработная плата, установленная для привлечения *дополнительных* рабочих, должна выплачиваться *всем* рабочим, в том числе и ранее нанятым по более низким ставкам заработной платы. Если этого не происходит, то моральный климат среди рабочих, несомненно, ухудшится, и наниматель столкнется с серьезными проблемами недовольства рабочих из-за различия ставок заработной платы за одну и ту же работу. Что же касается издержек, то выплата одинаковой заработной платы всем рабочим будет означать, что издержки на дополнительного рабочего – предельные издержки на ресурс (труд), то есть *MRC*, будут превышать ставку заработной платы на величину, необходимую для доведения ставки заработной платы всех ранее нанятых рабочих до нового уровня заработной платы.

Табл. 28-2 иллюстрирует это положение. Один рабочий может быть нанят при ставке заработной платы в 6 дол. Но наем второго рабочего означает, что фирме придется платить более высокую заработную плату – 7 дол. Предельные издержки на ресурс (труд) составляют теперь уже 8 дол. (7 дол. выплачиваются второму рабочему плюс повышение ставки для первого рабочего на 1 дол.). Иначе говоря, совокупные издержки на труд составляют 14 дол. (2 × 7 дол.), а не 13 дол., при условии, что первому рабочему продолжали бы платить 6 дол., а второму – 7 дол. Значит, *MRC* второго рабочего равны

Таблица 28-2. Проявление монопсонии при найме труда

(1) Единицы труда	(2) Ставка заработной платы (в дол.)	(3) Совокупные издержки на оплату труда (фонд оплаты труда) (в дол.)	(4) Предельные издержки на ресурс (труд) (в дол.)
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	

8 дол. (14 дол. – 6 дол.), а не 7 дол. (ставка его заработной платы). Аналогичным образом предельные издержки на оплату труда третьего рабочего составят 10 дол. (из которых 8 дол. должны выплачиваться, чтобы привлечь этого рабочего с другого места, плюс 2 дол., что означает повышение ставок оплаты первых двух рабочих.

Важно, что *для монопсониста предельные издержки на ресурс (труд) будут превышать ставку заработной платы*. Графически это отражается в том, что кривая *MRC* (столбцы 1 и 4 в табл. 28-2) лежит выше кривой средних издержек на труд, или предложения труда (столбцы 1 и 2 в табл. 28-2), что и показано на рис. 28-4.

Равновесие. Сколько рабочих будет нанимать фирма и какую ставку заработной платы устанавливать? Чтобы максимизировать прибыль, фирма будет уравнивать предельные издержки на ресурс (*MRC*) с *MRP*[1]. Число рабочих, нанятых монопсонистом, определяется точкой Q_m, а ставка заработной платы W_m – соответствующей точкой на кривой предложения ресурса или кривой средних издержек труда. Фирма не обязана платить зарплату, равную *MRP*. Как мы видим из кривой предложения рабочей силы, ей достаточно платить W_m, чтобы привлечь необходимое число рабочих Q_m.

Важно сравнить эти результаты с теми, которые могли бы быть 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. Для монопсониста просто не имеет смысла нанимать рабочих до точки, в которой ставка заработной платы и *MRP* труда равны. *При прочих равных условиях монопсонист максимизирует свою прибыль путем найма меньшего количества рабочих и при этом выплачивает ставку заработной платы меньше, чем в условиях конкуренции*. В результате общество получает меньше продукции[2], а рабочие получают на *bc* меньше заработной платы, 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 снизить ставки заработной платы и соответственно издержки, то есть установить ставки заработной платы ниже конкурентной[3] цены.

Примеры. Фактически монопсонические рынки труда не характерны для США. Обычно для большинства рабочих существует большое число потенциальных нанимателей, особенно когда эти рабочие достаточно мобильны, то есть готовы поменять свою специальность и место жительства. Кроме того, как мы вскоре увидим, на рынках труда монопсонии часто противостоят профсоюзы. Тем не менее экономисты нашли подтверждение существования монопсонии на таких разных рынках труда, как рынки труда медицинских сестер, профессиональных спортсменов, учителей госу-

[1] Тот факт, что *MRC* превышает цену на ресурсы, когда ресурсы нанимают (потребляют) или приобретают в условиях несовершенной конкуренции (монопсонии), требует соответствующей корректировки рассмотренных в главе 27 правил обеспечения максимизации прибыли с наименьшими издержками использования ресурсов. (См. уравнения 1 и 2 в разделе «Оптимальное соотношение ресурсов» гл. 29.) В частности, необходимо заменить цену ресурса на *MRC* в знаменателе обоих уравнений. Иными словами, при использовании труда и капитала в условиях несовершенной конкуренции уравнение (1) примет вид:

$$\frac{MP_L}{MRC_L} = \frac{MP_C}{MRC_C}. \qquad (1')$$

а уравнение (2) соответственно:

$$\frac{MRP_L}{MRC_L} = \frac{MRP_C}{MRC_C} = 1. \qquad (2')$$

Действительно, уравнения (1) и (2) можно рассматривать как частные случаи уравнений (1') и (2'), когда фирмам приходится приобретать ресурсы в условиях совершенной конкуренции и соответственно когда цена на ресурс равна предельным издержкам на ресурс или может быть ими заменена.

[2] Это условие аналогично сокращению производства продукции монополистом, когда объем продукции и цена устанавливаются на основе предельного дохода, а не спроса на продукт. В этом случае цена на ресурс устанавливается на основе предельных издержек труда (ресурса), а не предложения ресурса.

[3] Выступает ли монопсонист-наниматель одновременно и как монополист-продавец на рынке продукции? Необязательно. Текстильная фабрика в Новой Англии может быть монопсонистом-нанимателем, однако она сталкивается при продаже своей продукции с жесткой конкуренцией как внутри страны, так и за рубежом. В других случаях, например в автомобильной и сталелитейной отраслях, фирмы обладают как монопсонической, так и монополистической (олигополистической) властью.

дарственных школ, работников газет и рабочих некоторых специальностей в строительстве.

В большинстве регионов крупными нанимателями медицинских сестер является относительно небольшое число больниц. Более того, медицинских сестер с высоким уровнем специализации нелегко переместить на другие должности. Было выявлено, что точно в соответствии с моделью монопсонии при прочих равных условиях чем меньше число больниц в городе или городке (то есть чем выше уровень монопсонии), тем ниже начальное жалованье медицинских сестер.

Интерес представляет и рынок профессиональных спортсменов. Хотя *потенциальные* наниматели здесь довольно многочисленны, данный рынок исторически характеризовался закулисными интригами, хитроумными способами сговора, которые весьма успешно до сих пор используются работодателями для ограничения конкуренции при найме рабочей силы. Национальная футбольная лига, Национальная баскетбольная ассоциация, Американская и Национальная бейсбольные лиги выработали систему правил, которые привязывают игрока к одной команде и практически не дают ему возможности перейти к другому нанимателю, предлагающему самую высокую ставку на открытом (конкурентном) рынке. В частности, при вербовке нового игрока команда, которая выбирает игрока, имеет исключительное право заключать с ним контракт. Более того, так называемый «резервный пункт» в контракте каждого игрока дает исключительное право команде покупать его услуги и на следующий сезон. Последние судебные разбирательства и заключение коллективных договоров, предусматривающих предоставление отдельным опытным игрокам статуса «свободных агентов», способствуют превращению рынков труда профессиональных спортсменов в более конкурентные, хотя негласная монопсония продолжает существовать.

Как подробно изложено в разделе «Последний штрих» данной главы, эмпирические исследования показали, что до 1976 г. игрокам в бейсбол (несмотря на их очень высокое жалованье) платили значительно меньше, чем их исчисленный *MRP*, что соответствует рис. 28-4. Однако начиная с 1976 г. игрокам разрешили становиться «свободными агентами», другими словами, им разрешили свободно продавать свои услуги любой заинтересовавшейся ими команде после шестого сезона игры. Сравнение гонорара первой группы «свободных агентов» с их *MRP* показывает, что конкурентное предложение заработной платы «свободным агентам» со стороны команд приводит их жалованье в соответствие с *MRP*, что и вытекает из нашей модели конкуренции. (*Ключевой вопрос 6.*)

Краткое повторение 28–1

- Реальная заработная плата в Соединенных Штатах исторически увеличивалась, так как рост спроса на труд опережал рост предложения.
- Реальная заработная плата, приходящаяся на одного рабочего, увеличилась примерно в той же степени, что и производительность труда.
- Конкурентный наниматель является «получателем зарплаты» и нанимает рабочих на условиях, что уровень заработной платы, или *MRC*, равен *MRP*.
- Кривая предложения труда для монопсониста возрастает, поэтому *MRC* превышает заработную плату для каждого рабочего. При прочих равных условиях монопсонист будет нанимать меньше работников и платить более низкую заработную плату, чем совершенный конкурентный наниматель.

Три модели с учетом профсоюзов

До сих пор мы ограничивались предположением о том, что рабочие активно конкурируют при продаже своих услуг труда. На многих рынках рабочие «продают» свои трудовые услуги коллективно через профсоюз. Чтобы проследить экономическое воздействие профсоюзов в упрощенном варианте, предположим, что на конкурентном рынке формируется профсоюз. Он ведет переговоры с относительно большим числом нанимателей. Позже мы рассмотрим случай, когда профсоюз сталкивается с единственным крупным нанимателем, то есть с монопсонистом.

Профсоюзы преследуют много целей. Однако их основной экономической задачей является повышение заработной платы. Профсоюз может добиваться этой цели разными путями.

Повышение спроса на труд. С точки зрения профсоюза наиболее желательным способом повышения заработной платы является расширение спроса на труд. Как показано на рис. 28-5, в результате увеличения спроса на труд повышаются *одновременно и* ставки заработной платы, *и* число рабочих мест. Относительная величина такого повышения зависит от эластичности предложения труда.

Профсоюз может увеличить спрос на труд путем изменения одного или нескольких факторов, определяющих спрос (см. гл. 27). В частности, профсоюз может попытаться: 1) увеличить спрос на производимые продукты или услуги; 2) повысить производительность труда; 3) изменить цены на другие вводимые факторы производства. Рассмотрим эти способы по порядку.

1. Увеличение спроса на продукт. Профсоюзы могут способствовать росту спроса на продукцию, которую они помогают производить, и соответст-

Рисунок 28–5. Профсоюзы и спрос на труд

Если профсоюзы смогут увеличить спрос на труд с D_1D_1 до D_2D_2, то ставка заработной платы может возрасти с W_c до W_u, а число рабочих мест – с Q_c до Q_u.

венно повышению производного спроса на свои собственные услуги труда, путем рекламы, использования политического лоббирования или применения практики сохранения численности рабочей силы, независимо от потребности в ней.

Профсоюзы используют телевизионную рекламу, чтобы побудить потребителей покупать товары с «профсоюзной этикеткой». В частности, Международный профсоюз работников–производителей женской одежды (*ILGWU*) объединился с нанимателями для финансирования рекламной кампании с целью повышения спроса на свою продукцию. Профсоюз работников связи (*CWA*) США оказал финансовую помощь в размере 2 млн дол. для проведения кампании, цель которой состояла в том, чтобы убедить владельцев телефонов пользоваться услугами и оборудованием фирмы *AT&T* и *Western Union Corporation* для связи на дальние расстояния, что в целом обеспечило профсоюзу почти 100 тыс. рабочих мест.

Не вызывает удивления тот факт, что профсоюзы строителей используют лоббистов для получения контрактов на строительство новых шоссе или реконструкцию городских застроек. 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 военных расходов. И не случайно некоторые профсоюзы оказали существенную поддержку предпринимателям с целью введения протекционистских тарифов или импортных квот для ослабления конкуренции со стороны зарубежной продукции. Рабочие сталелитейных и автомобильных заводов стремились обеспечить такие же формы защиты. Так, снижение предложения импортных автомашин из-за введения тарифов и торговых соглашений привело к возрастанию цен на них и тем самым к увеличению спроса на аналогичные автомобили американского производства и к значительному росту производного спроса на американских рабочих-автомобилестроителей.

Некоторые профсоюзы стремились расширить спрос на труд, оказывая давление на предпринимателей с помощью тактики сохранения численности рабочей силы независимо от потребности в ней. До недавнего справедливого решения суда профсоюз *Railway Brotherhoods* вынуждал администрацию железных дорог нанимать поездные бригады с определенным минимальным числом работников; в составах с дизельными агрегатами, где нет топок, должны были быть кочегары.

2. Рост производительности труда. Хотя многие решения, которые влияют на производительность труда, например решения относительно количества и качества реального капитала, принимаются администрацией в одностороннем порядке, важно отметить, что возрастает интерес к созданию совместных рабоче-административных комитетов для повышения производительности труда.

3. Рост цен на ресурсы-заменители. Профсоюзы могут расширить спрос на труд членов своих профсоюзов, воздействуя на повышение цен на ресурсы-заменители. Примером могут служить действия профсоюзов, члены которых в целом получают значительно больше минимума заработной платы, в поддержку повышения минимального уровня заработной платы. 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 рабочих будет служить ограничением для предпринимателей в замещении таких рабочих рабочими – членами профсоюза, в результате чего возрастает спрос на них.

Аналогично профсоюзы могут также повысить спрос на труд путем поддержания общественных акций по снижению цен на дополняющие ресурсы. Например, профсоюзы в отраслях, где используется большое количество энергии, могут активно выступать против увеличения коммунального налога на газ и электроэнергию, что предлагается предприятиями коммунальных услуг. Там, где труд и энергия выступают дополняющими ресурсами, увеличение цены на энергию может привести к снижению спроса на труд в связи с действием эффекта объема производства, описанного в главе 27.

Профсоюзы признают, что их возможности воздействовать на спрос на труд являются ограниченными и ненадежными. Из приведенных примеров

видно, что профсоюзы чаще пытаются противостоять *снижению* спроса на труд, а не способствуют его росту. С учетом этого неудивительно, что усилия профсоюзов повысить заработную плату концентрируются на предложении труда, а не на его спросе.

Закрытый, или цеховой, профсоюз. Профсоюзы могут повышать ставки заработной платы путем сокращения предложения труда. Исторически рабочее движение выступало за проведение политики, которая вела к уменьшению предложения труда в экономике в целом, чтобы повысить общий уровень заработной платы. Профсоюзы поддерживают законодательство, которое: 1) ограничивает иммиграцию; 2) сокращает детский труд; 3) обеспечивает обязательный уход на пенсию; 4) способствует сокращению рабочей недели.

Другим путем повышения ставок заработной платы является сокращение численности членов профсоюза. Такая политика наиболее характерна для *цеховых профсоюзов*, которые объединяют рабочих определенной профессии, например столяров, каменщиков или водопроводчиков. Профсоюзы во многих случаях вынуждали предпринимателей нанимать только рабочих — членов профсоюзов, при этом обеспечивался полный контроль за предложением труда. Затем, путем проведения политики сокращения членства в профсоюзе – длительный срок обучения, непомерные вступительные взносы, ограничение или запрещение принятия новых членов, — профсоюзы создавали искусственное сокращение предложения труда. Как показано на рис. 28-6, это приводит к увеличению ставок заработной платы. По очевидным причинам подобный профсоюз можно назвать **закрытым профсоюзом**, так как более высокая заработная плата является результатом исключения рабочих из союза и соответственно из предложения труда.

Лицензирование работников – это другое, широко используемое средство ограничения предложения определенных видов труда. Группа работников определенной профессии оказывает давление на власти штата или муниципалитета, побуждая их принять закон, в соответствии с которым, скажем, парикмахеры (врачи, водопроводчики, косметологи, сортировщики яиц, контролеры пестицидов и т.п.) могут заниматься своей деятельностью, только если их квалификация отвечает определенным требованиям. Эти требования могут включать уровень образования, стаж работы по специальности, сдачу экзаменов и личные характеристики («практикующий специалист должен иметь высокие моральные качества»). В Бюро лицензий, которое регулирует применение лицензионного законодательства, обычно преобладают представители лицензируемых профессий. В результате реализуется политика, отражающая интересы группы лиц. Предъявление непосильных и не относящихся к делу требований, проведение непомерно строгих экзаменов могут ограничить число лиц, получающих разрешение заниматься данным видом деятельности.

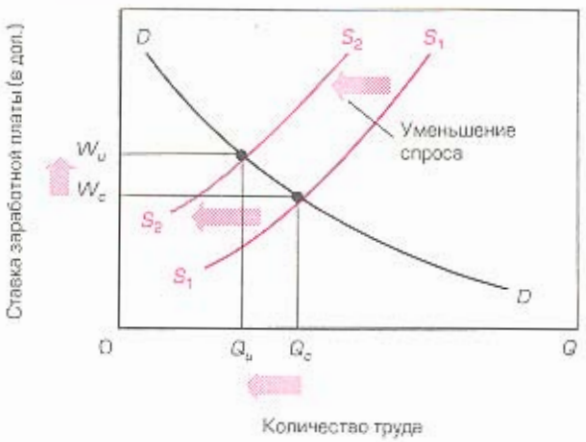


Рисунок 28-6. Закрытый, или цеховой, профсоюз

Уменьшая предложение труда с S_1S_1 до S_2S_2 путем ограничения членства в профсоюзах, закрытые профсоюзы добиваются повышения ставок заработной платы с W_c до W_u. Однако снижение предложения труда приводит к сокращению числа нанятых рабочих с Q_c до Q_u.

По-видимому, целью лицензирования является защита потребителей от некомпетентных специалистов. Но фактически закон о лицензировании нарушается и число высококвалифицированных работников искусственно сокращается, в результате чего заработная плата повышается сверх конкурентной ставки у тех, кто остался работать, как показано на рис. 28-6. Более того, при лицензировании зачастую специально оговаривают местожительство, что сдерживает перемещение квалифицированной рабочей силы между штатами. По имеющимся оценкам, в настоящее время в США лицензируются работники около 600 профессий.

Открытый, или отраслевой, профсоюз. Большинство профсоюзов, однако, не ограничивает число своих членов. Наоборот, они стремятся объединить всех имеющихся или потенциальных рабочих. Это характерно для так называемых *отраслевых профсоюзов*, таких, как профсоюзы автомобилестроителей и сталелитейщиков, которые добиваются членства всех неквалифицированных, низкоквалифицированных и высококвалифицированных рабочих данной отрасли. Профсоюз может быть и закрытым, если его члены являются квалифицированными специалистами, для которых нет в необходимых количествах соответствующей замены. Но профсоюз, включающий главным образом неквалифицированных и низ-

коквалифицированных рабочих, подорвет свое собственное существование, если будет ограничивать число членов, поскольку в таком случае создается значительный резерв не объединенных профсоюзом рабочих, которыми легко можно заменять членов профсоюза при найме на работу.

Если отраслевому профсоюзу удается объединить фактически всех рабочих данной отрасли, то фирмы будут находиться под большим давлением со стороны профсоюза при заключении договора о ставке заработной платы. Почему? Потому что с помощью забастовки профсоюз может полностью лишить фирму предложения труда.

Смысл деятельности **открытого профсоюза** графически выражен на рис. 28-7. Допустим, что первоначальная равновесная конкурентная ставка заработной платы равна W_c, уровень занятости – Q_c. Теперь предположим, что создается отраслевой профсоюз и он навязывает иную, выше равновесной, ставку заработной платы, скажем W_u. Навязывание такой ставки заработной платы приводит к изменению кривой предложения труда для фирмы – с кривой SS без профсоюза на кривую $W_u aS$ при наличии профсоюза[4]. Рабочие не будут принимать предложение о найме на работу, когда ставка заработной платы будет ниже той, которую требует профсоюз. Если предприниматели считают, что целесообразнее заплатить такую повышенную ставку заработной платы, чем довести дело до забастовки, то они сократят наем с Q_c до Q_u.

Используя специальные термины, можно сказать, что, соглашаясь на требуемую профсоюзом заработную плату W_u, отдельные предприниматели «принимают» эту ставку заработной платы, что соответствует участку $W_u a$ кривой абсолютно эластичного предложения труда. Поскольку предложение труда абсолютно эластично, то на этом участке MRC равны заработной плате W_u. Уровень занятости Q_u получается в результате выравнивания предпринимателями значений $MRC\ (= W_u)$ и MRP, что отражено на кривой спроса на труд.

Обратите внимание, что при значении W_u существует избыток предложения, или излишек труда, равный отрезку ea. При отсутствии профсоюза, то есть в условиях совершенно конкурентного рынка

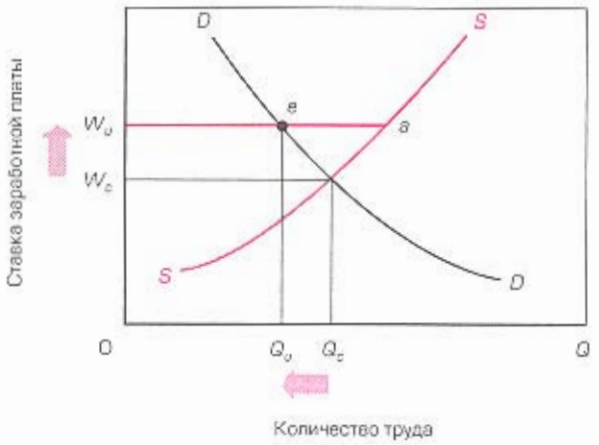


Рисунок 28-7. Открытый, или отраслевой, профсоюз

Организуя практически всех рабочих в профсоюзы и тем самым контролируя предложение труда, открытые, или отраслевые, профсоюзы могут навязывать ставку заработной платы, например W_u, которая превышает конкурентную ставку заработной платы W_c. В результате кривая предложения труда перемещается из положения SS в положение $W_u aS$. При ставке заработной платы, равной W_u, наниматели будут сокращать занятость с Q_c до Q_u.

труда, можно ожидать, что эти незанятые рабочие согласились бы на более низкую заработную плату и поэтому ставка заработной платы упала бы до конкурентного уровня W_c. Но этого не происходит, поскольку рабочие предпринимают совместные действия через свой профсоюз. Как рабочие не могут по одиночке соглашаться работать за заработную плату ниже W_u, так и предприниматели не могут платить меньше, чем установлено по контракту.

Повышение заработной платы и безработица

Преуспели ли профсоюзы в повышении заработной платы своим членам? Факты свидетельствуют, что члены профсоюза в среднем получают зарплату на 10–15% выше, чем нечлены 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 рабочих. Этот эффект безработицы может оказывать сдерживающее воздействие на требования профсоюзов по повышению заработной платы. Профсоюз не может рассчитывать на поддержку своих членов, если он пытается так поднять ставку заработной платы, что в результате 20 или 30% его членов окажутся безработными.

[4] Как видно из рис. 28-7, навязанная ставка заработной платы W_u делает кривую предложения труда абсолютно эластичной на участке $W_u a$. Если предприниматели нанимают любое количество рабочих в этом диапазоне, то будет эффективной заработная плата, навязанная профсоюзом, и ее следует платить; в противном случае профсоюз не будет обеспечивать предложение труда совсем, и предприниматели столкнутся с забастовкой. Если число нанятых предпринимателями рабочих превышает значения, соответствующие отрезку $W_u a$, то предприниматели будут вынуждены установить заработную плату выше профсоюзного минимума. Такая ситуация возникнет только тогда, когда кривая рыночного спроса на труд перемещается вправо так, что она пересекает участок aS на кривой предложения труда.

Профсоюзы могут смягчать безработицу, появившуюся в результате повышения заработной платы, двумя путями.

1. Рост 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 ассоциировалось бы с указанным 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 вакантных мест.

2. Эластичность. Величина эффекта безработицы будет зависеть от эластичности спроса на труд. Чем менее эластичен спрос, тем меньше величина безработицы, которая возникает в результате конкретного увеличения ставки заработной платы. Если профсоюзы достаточно сильны, то они *могут добиться* в коллективных трудовых соглашениях оговорок, в соответствии с которыми сокращается возможность замены труда другими факторами производства и, следовательно, уменьшается эластичность спроса на труд членов профсоюза. Например, профсоюз способен вынудить предпринимателя принять правила, которые препятствуют внедрению 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 (более низкая заработная плата), тем самым эффективно препятствуя замещению более дешевым трудом труда рабочих, объединенных в профсоюзы.

По этим и другим причинам безработица оказывает менее ограничивающее воздействие на требования профсоюзов о повышении заработной платы, чем предполагается в наших моделях открытых и закрытых профсоюзов.

Модель двусторонней монополии

Теперь предположим, что на рынке труда, который является скорее 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 оказать влияние на ставки заработной платы; он противостоит монопсоническому нанимателю труда (или совокупности олигопсонических нанимателей), который тоже может воздействовать на заработную плату путем изменения занятости. Такое положение не является ни исключительным, ни особым случаем. В таких важных отраслях, как сталелитейная, автомобильная, мясоперерабатывающая и производство сельскохозяйственной техники, «большой труд» — или один крупный производственный профсоюз — ведет переговоры с «большим бизнесом» — несколькими крупными промышленными гигантами.

Промежуточная ситуация. Эта ситуация показана на рис. 28-8, где рис. 28-7 просто накладывается на рис. 28-4. Монопсонический наниматель будет стремиться к установлению заработной платы W_m ниже конкурентной равновесной ставки, а профсоюз будет настаивать на сверхравновесной конкурентной ставке заработной платы W_u. Что получится в результате такого взаимодействия? Нельзя сказать вполне определенно, какая из этих двух возможностей реализуется. Логически результат будет промежуточным в том смысле, что экономическая теория не объясняет, какой будет в итоге ставка заработной платы. Нам следует ожидать, что заработная плата установится где-то между W_m и W_u. Кроме того, сторона, обладающая в ходе заключения трудового соглашения большей силой и более эффективной стратегией, будет способна склонить оппонента принять ставку заработной платы более близкую к той, на которой она настаивает.

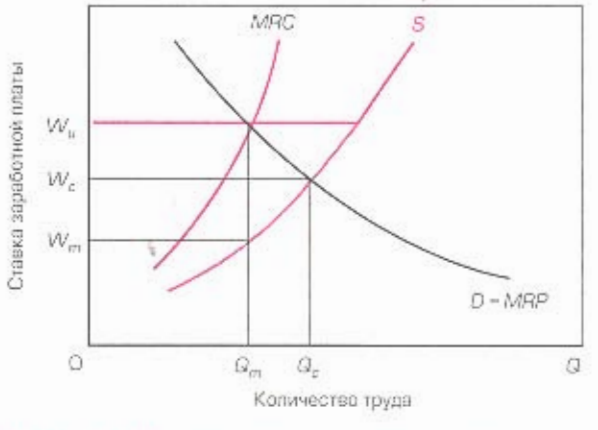


Рисунок 28-8. Двусторонняя монополия на рынке труда

Если монопсонист-наниматель стремится установить ставку заработной платы на уровне W_m, а открытый профсоюз, с которым он сталкивается, прилагает усилия, чтобы добиться ставки заработной платы, превышающей равновесную W_c, то результат явно будет промежуточным.

Желательный исход. Возможно, уровень заработной платы и занятости окажутся более социально приемлемыми, чем это можно предположить, исходя из термина «двусторонняя монополия». Монополия на одной стороне рынка *фактически может* уничтожить монополию на другой стороне рынка, что способствует установлению конкурентных или близких к конкурентным уровней ставок. Если бы на этом рынке доминировал профсоюз или администрация – то есть если бы фактическая ставка заработной платы устанавливалась либо на уровне W_u, либо на уровне W_m, – то занятость ограничивалась бы уровнем Q_m (где $MRP = MRC$), что ниже конкурентного уровня.

А теперь предположим, что монопольная сила профсоюза почти компенсирует монопсоническую силу администрации и достигается договоренность о ставке заработной платы, равной приблизительно W_c, которая является конкурентной. Если администрация соглашается с данной ставкой, то у нее исчезает стимул ограничивать занятость, и наниматель больше не может понижать заработную плату путем сокращения занятости. Так, администрация уравнивает договорную ставку заработной платы W_c (= MRC) с MRP и считает, что наиболее прибыльно нанимать рабочую силу в объеме, равном Q_c. Короче говоря, в условиях монополии на обеих сторонах рынка труда возможна ситуация, когда установившаяся 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 8.*)

Дискуссия о минимуме заработной платы

Со времени принятия в 1938 г. Закона о справедливых условиях труда в Соединенных Штатах существует федеральный **минимум заработной платы**. Минимум заработной платы колеблется в пределах от 40 до 50% средней заработной платы, выплачиваемой рабочим обрабатывающей промышленности, и составляет в настоящее время 4,25 дол. в час. Сейчас он распространяется приблизительно на 90% всех рядовых рабочих и служащих. Наше исследование влияния установления заработной платы профсоюзами ставит вопрос, каким образом эффективное законодательство о минимальной заработной плате может быть инструментом борьбы с бедностью.

Аргументы против минимума заработной платы. Критики, обосновывающие свои доводы на основе данных рис. 28-7, полагают, что установление эффективной (выше равновесной) минимальной ставки заработной платы просто приводит к тому, что кривые MRP и спроса на труд вновь сближаются, поскольку предпринимателям выгоднее нанимать меньше рабочих. Повышение издержек на заработную плату может даже привести к закрытию отдельных фирм. В результате бедные, низкооплачиваемые рабочие, для которых как раз и устанавливался минимум заработной платы, окажутся без работы! Разве не ясно, утверждают критики, что рабочему, который становится безработным при минимуме заработной платы, равном 4,25 дол. в час, стало еще хуже, чем если бы он был нанят по рыночной ставке заработной платы, равной, скажем, 3,5 дол. в час?

Другим основанием для критики является тот факт, что минимум заработной платы мало влияет на снижение уровня бедности. Минимум заработной платы устанавливается для обеспечения прожиточного минимума, который позволяет низкоквалифицированным рабочим зарабатывать столько, чтобы они и их семьи могли избежать бедности. Однако, по мнению критиков, основное действие минимума заработной платы направлено на работающих подростков, многие из которых принадлежат к относительно обеспеченным семьям.

Аргументы в пользу минимума заработной платы. Сторонники минимума заработной платы считают, что критики этой теории проанализировали воздействие минимума заработной платы в нереалистичном контексте. Рис. 28-7, утверждают приверженцы минимума заработной платы, строится на основании предположения о существовании конкурентного и статичного рынка. Установление минимума заработной платы на монопсоническом рынке труда (рис. 28-8) может привести к повышению ставок заработной платы, не вызывая безработицы. В самом деле, при повышении минимума заработной платы может произойти даже увеличение рабочих мест, благодаря тому, что у монопсонического нанимателя исчезает стимул ограничивать занятость.

Более того, установление эффективного минимума заработной платы может повлечь за собой повышение производительности труда, при этом кривая спроса на труд перемещается вправо и, таким образом, перекрывается любой эффект безработицы, который в противном случае мог быть вызван установлением минимума заработной платы.

А как минимум заработной платы может воздействовать на повышение производительности труда? Во-первых, минимум заработной платы может *вызвать* шоковую реакцию у нанимателей. Иными словами, может оказаться, что фирмы, нанимающие преимущественно низкооплачиваемых рабочих, неэффективно применяют труд; повышение ставок заработной платы в связи с установлением минимума заработной платы, по всей видимости, окажет шоковое воздействие на эти фирмы и побудит их ис-

пользовать труд более эффективно, в результате чего соответственно повысится производительность труда. Во-вторых, более высокая заработная плата приводит к увеличению реальных доходов, а следовательно, улучшению здоровья, повышению работоспособности, мотивации рабочих, что делает их труд более продуктивным.

Подтверждение. Какая точка зрения является правильной? Общее мнение, сложившееся на основе большого количества научных исследований минимума заработной платы, сводится к тому, что он порождает определенный уровень безработицы, особенно среди молодежи 16–19 лет. В частности, установлено, что повышение минимума заработной платы на 10% приводит к снижению занятости подростков на 1–3%. Неблагоприятное воздействие оказывается и на молодежь в возрасте от 20 до 24 лет; 10%-ное повышение минимума заработной платы снижает занятость данной группы рабочих примерно на 1%. Чернокожие рабочие и женщины, которые составляют непропорционально большую часть низкооплачиваемых рабочих, как правило, больше страдают от сокращения занятости, чем белые рабочие-мужчины. Однако те, кто остается занятым, получают более высокий доход и имеют больше шансов избежать бедности. Таким образом, воздействие минимума заработной платы на сокращение масштаба бедности является двойственным. Те, кто теряет работу, еще глубже погружаются в бедность; те же, кто остается занятым, как правило, избегают бедности.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Почему руководители корпораций и профессиональные спортсмены получают более миллиона долларов в год, в то время как работники прачечных и клерки в розничных магазинах получают лишь 14 или 15 тыс. дол. в год? Почему диск-жокей в Сан-Диего получает 250 тыс. дол. в год, а некто, жарящий цыплят в кафетерии, зарабатывает всего 12 тыс. дол.? Табл. 28-3 показывает существование значительной **дифференциации заработной платы** в различных сферах деятельности. Наша задача – выяснить и понять причины дифференциации.

И снова, как и ранее, одной из причин является взаимодействие спроса и предложения. Если предложение какого-либо конкретного вида труда очень велико по сравнению со спросом на него, то в результате заработная плата будет низкой. И если спрос большой, а предложение относительно небольшое, то заработная плата будет очень высокой. Хотя такое объяснение можно взять за основу, оно не раскрывает всей специфики этого вопроса. Мы же хотим знать, *почему* различаются условия спроса и предложения на различных рынках труда. Чтобы это сделать, мы должны рассмотреть те факторы, которые лежат в основе спроса и предложения конкретных видов труда.

Если бы: 1) все предложения труда рабочими были однородны; 2) все виды труда были одинаково привлекательными; 3) рынки труда были совершенно конкурентными, то все рабочие получали бы абсолютно одинаковую заработную плату. Такое утверждение вовсе не оригинально. Оно просто означает, что при наличии в экономике одного вида труда и фактически одного вида работ конкуренция приводит к единственной ставке заработной платы для всех рабочих. Это утверждение важно с той точки зрения, что оно раскрывает причины, почему на практике ставки заработной платы действительно различаются. 1. Рабочая сила – неоднородна по составу. Рабочие различаются по способностям, а также уровню подготовки и в результате попадают в не конкурирующие друг с другом профессиональные группы. 2. Виды работ различаются своей привлекательностью; неденежные компоненты заработной платы на различных рабочих местах также неодинаковы. 3. Рынки труда обычно характеризуются несовершенной конкуренцией.

Неконкурирующие группы

Рабочая сила является неоднородной по составу; рабочие в значительной степени различаются своими умственными и физическими способностями, *а также* уровнем образования и подготовки. Следовательно, в любой период времени можно считать, что рабочая сила состоит из ряда **неконкурирующих групп**, каждая из которых может включать одну

Таблица 28-3. Средние часовые ставки заработной платы в отдельных отраслях, август 1994 г.

Отрасль	*Средний часовой заработок (в дол.)*	*Средний заработок в неделю (в дол.)*
Производство битума	17,72	804
Автомобилестроение	16,86	769
Химическая	15,15	650
Строительство	14,77	588
Печать и издательская деятельность	12,12	469
Производство металлоконструкций	11,88	508
Пищевая	10,60	444
Отели и мотели	7,51	240
Розничная торговля	7,43	221
Прачечные и химчистка	7,35	249
Швейная	7,35	278

Источник: U.S. Department of Labor, Employment and Earnings, October, 1994.

или несколько профессий, которые и определяют состав данной группы.

Способности. Лишь относительно небольшое число людей может быть нейрохирургами, скрипачами, химиками-исследователями, диск-жокеями или профессиональными атлетами. В результате предложение этих конкретных видов труда будет очень небольшим по отношению к спросу на них и соответственно заработная плата – высокой. Эти и подобные им группы не конкурируют друг с другом или с другими квалифицированными или низкоквалифицированными рабочими. Скрипач не конкурирует с хирургом, а мусорщик или продавец не конкурируют ни со скрипачом, ни с хирургом.

Понятие неконкурирующих групп является достаточно гибким, его можно применять к различным подгруппам и даже к конкретным лицам в данной группе. Некоторые высококвалифицированные хирурги могут получать значительно больше своих менее квалифицированных коллег, выполняющих те же самые операции. Шакил О'Нил, Хаким Олайувон, Патрик Ивинг и другие требуют и получают жалованье во много раз больше, чем средний профессиональный баскетболист. Почему? Потому что в любом случае их менее талантливые коллеги являются просто неравной заменой.

Вложения в человеческий капитал: образование. Эти неконкурирующие группы – так же, как и различия в заработной плате, – существуют еще и потому, что для достижения определенного уровня образования и навыков необходимы инвестиции в человеческий капитал. **Инвестиции в человеческий капитал** составляют затраты на образование и профессиональную подготовку, повышение квалификации, иными словами, все затраты, направленные на повышение производительности труда. Расходы на повышение производительности труда, как и расходы предпринимателя на приобретение машин и оборудования, можно отнести к капиталовложениям, поскольку *текущие* расходы предприниматель несет в надежде получить от них больше, чем он затратил путем увеличения *будущего* притока поступлений.

На рис. 28-9 показано, во-первых, что индивиды, потратившие больше средств на образование, действительно достигают более высоких доходов на протяжении своей карьеры, чем те, которые вложили в образование меньше. Во-вторых, заработки более образованных работников растут быстрее, чем заработки менее образованных. Основная причина здесь кроется в том, что более образованные работники обычно быстрее повышают квалификацию в процессе работы.

Хотя образование приводит к более высоким доходам, оно также требует известных издержек. Обучение в колледже включает не только прямые издержки (плату за обучение, учебники), но также

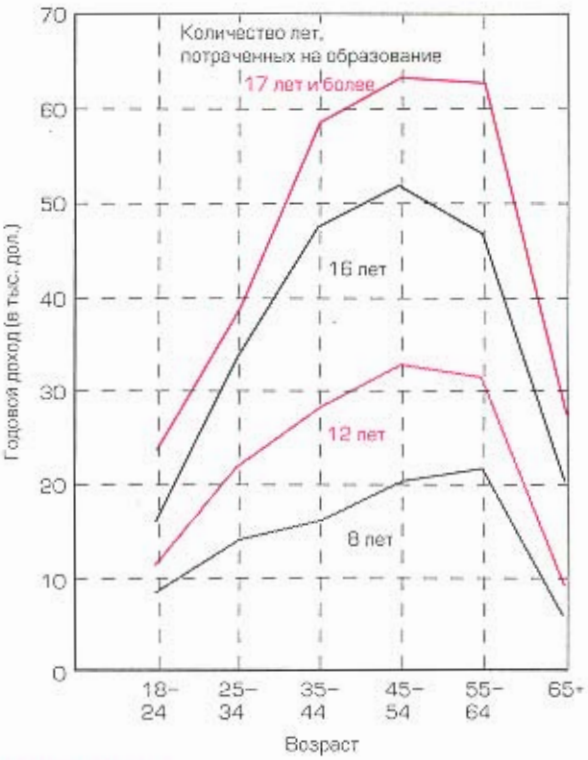


Рисунок 28-9. Уровень образования и индивидуальный доход

Более значительные инвестиций в образование позволяют получать более высокие доходы в течение всего периода работы. [U.S. Bureau of the Census (данные за 1991 г.).]

косвенные, или альтернативные, издержки (упущенные заработки). Компенсирует ли более высокая оплата более образованного работника эти издержки? По имеющимся оценкам, при инвестировании в обучение в старших классах прибыль составляет 10–13%, а для высшего образования – 8–10%. По общепринятому мнению, каждый год обучения поднимает заработную плату работника примерно на 8%. В последние годы также резко вырос разрыв в оплате труда выпускников средней школы и колледжей. После 1980 г. он изменился с 37 до 66% для женщин и с 34 до 60% для мужчин.

Выравнивающие различия в оплате труда

Если группа рабочих в определенной неконкурирующей группе может в равной степени выполнять несколько различных видов работ, то можно ожидать, что ставка заработной платы будет одинаковой для каждого из этих видов работ. Но это не так. Выпускники школы могут в равной степени стать и банковскими служащими, и неквалифицированными строительными рабочими. Однако за

эти виды труда платят разную заработную плату. Практически всюду строительные рабочие получают более высокую заработную плату, чем банковские служащие.

Эти различия можно объяснить на основе *неденежных аспектов* двух данных видов труда. Работа на строительстве предполагает грязные руки, боли в спине, несчастные случаи, нерегулярную занятость – как по сезонам, так и по циклам работ. Банковская работа – это белый воротничок, приятное окружение, кондиционер, незначительный риск несчастных случаев и увольнений. Легко понять, почему при прочих равных условиях люди предпочитают браться за бланки финансовых документов, а не за лопату. В результате подрядчики на стройках должны платить более высокую заработную плату, чем платят банки, чтобы компенсировать непривлекательность неденежных аспектов строительных работ. Такие различия в оплате труда называются **выравнивающими различиями**, потому что они предназначены для компенсации неденежных различий разнообразных видов работ.

Рынок в условиях несовершенной конкуренции

Понятие неконкурирующих групп помогает объяснить дифференциацию заработной платы для различных видов работ, которые могут выполнять ограниченное число работников. Выравнивающие различия в оплате труда позволяют понять дифференциацию заработной платы для определенных видов работ, на которых заняты работники одной и той же неконкурирующей группы с одинаковой квалификацией. Отклонения от условий конкуренции в виде различных ограничений мобильности помогают объяснить различия в заработной плате на одних и тех же работах.

1. Географическое ограничение мобильности. Работники географически привязаны к одним и тем же местам проживания. Они неохотно идут на то, чтобы покинуть друзей, родственников, коллег, заставить своих детей поменять школу, продать свой дом, нести расходы и неудобства, связанные с адаптацией к новым работе и окружению. Географическая мобильность, вероятно, особенно низка у пожилых рабочих, имеющих стаж и гарантированные права на пенсионные выплаты. Кроме того, педиатр или стоматолог, который практикует в одном штате, может не удовлетворять лицензионным требованиям других штатов, и поэтому его географическая мобильность также ограниченна. Или, например, работники, может быть, и хотят переехать, но просто не знают о возможностях или ставках заработной платы в других географических районах. Как заметил более двух веков тому назад Адам Смит: «Из всех видов багажа человека транспортировать оказывается труднее всего». Нежелание или отсутствие у рабочих возможности мигрировать является причиной сохранения географической дифференциации заработной платы для одной и той же профессии.

2. Институциональные ограничения мобильности. К географическим ограничениям мобильности могут добавляться искусственные ограничения, устанавливаемые различными институтами. В частности, мы уже отмечали, что цеховые профсоюзы в определенных целях ограничивают число своих членов. В конце концов, если плотников и каменщиков становится много, то их заработная плата снижается. Низкооплачиваемый, не охваченный профсоюзом плотник из города Бруш, штат Колорадо, возможно, желает поехать в Чикаго на поиски более высокой заработной платы. Но его шансы на успех незначительны. Ему сложно получить профсоюзный билет, а если нет билета, то нет и работы. Определенные профессии связаны с аналогичными искусственными ограничениями. Например, в большинстве университетов лица, не имеющие соответствующей ученой степени, автоматически не принимаются на преподавательскую работу. Помимо компетентности и знания предмета преподавателю для найма на работу необходимо иметь прежде всего своего рода «профсоюзный билет» – ученую степень магистра, а еще лучше доктора.

3. Социологические ограничения мобильности. Наконец, мы должны признать существование социологических ограничений мобильности. Несмотря на наличие законодательства, женщины за одинаковую работу зачастую получают меньше, чем мужчины. Вследствие расовой и этнической дискриминации чернокожие американцы, лица испанского происхождения и представители других национальных меньшинств нередко вынуждены соглашаться на более низкую заработную плату за одну и ту же работу, чем их белые коллеги.

И последнее: все три рассмотренных фактора – неконкурирующие группы, выравнивающие различия в оплате труда и ограничения конкуренции на рынке, – играют определенную роль при объяснении фактической дифференциации заработной платы. Например, дифференциация заработной платы врача и строительного рабочего в основном объяснима с точки зрения неконкурирующих групп. Врачи входят в неконкурирующую группу, куда сложно попасть из-за необходимости обладать определенными способностями и иметь финансовые возможности для получения образования, в силу чего предложение труда незначительно по отношению к спросу, и соответственно в данной группе заработная плата является высокой. На строительных работах, где умственные способности и финансовые возможности имеют меньшее значение, предложение труда больше по сравнению

со спросом и заработная плата 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, дифференциация, вероятно, могла бы быть даже больше.

Краткое повторение 28–2

- Профсоюзы могут добиться уровня заработной платы выше конкурентного, увеличивая спрос на труд, ограничивая предложение (закрытые профсоюзы) или путем переговоров (открытые профсоюзы).
- Двусторонняя монополия возникает в том случае, когда монополист ведет переговоры с открытым профсоюзом. В этой ситуации размер заработной платы и уровень занятости неопределенны.
- Сторонники установления минимальной заработной платы считают, что это эффективный метод помощи работающим беднякам; противники утверждают, что этот способ неправильно ориентирован и только провоцирует безработицу.
- Различия в уровне оплаты труда людей разных профессий связаны с различиями в способностях и образовательном уровне работников, неденежными различиями на рабочих местах и несовершенствами рынка.

ОПЛАТА ТРУДА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Модели определения заработной платы, представленные в этой главе, основаны на том, что заработная плата работника – это стандартная почасовая оплата, например 5, 10 или 25 дол. в час. На самом деле схемы оплаты обычно сложнее по своему составу и целям. Например, многие работники получают заработную плату, исчисленную в годовом, а не в почасовом исчислении. Часто система оплаты строится нанимателями таким образом, что позволяет добиться от работников требуемого уровня производительности.

Проблема «принципал–агент»

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 могут рассматриваться как *принципалы*, то есть те, кто нанимает других (агентов) для помощи в достижении своих целей. Принципалы и их агенты имеют общие интересы. Целью принципала (фирмы) является получение прибыли, а агенты (работники) хотят помочь фирме получить прибыль, чтобы им выплатили заработную плату.

Но интересы фирм и работников не во всем совпадают, и когда эти интересы расходятся, возникает так называемая **проблема «принципал–агент»**. Агенты могут начать **уклоняться от работы**, то есть прилагать меньше усилий к работе, чем договорились, или устраивать несанкционированные перерывы в работе. Работники могут улучшить свое благосостояние, увеличивая досуг путем сокращения рабочих усилий и реального рабочего времени и не уменьшая своего дохода. Ночной сторож на складе может уходить с работы раньше времени или читать на работе роман вместо того, чтобы обходить помещение. Менеджер, имеющий фиксированную ставку, может проводить много времени вне офиса, совершая поездки по личным делам, а не занимаясь делами компании.

Фирмы (принципалы) имеют побудительные стимулы к сокращению или прекращению уклонения от работы. Один из вариантов – наблюдать за работниками, но необходимое наблюдение часто трудно и дорого установить и вести. Можно нанять другого работника, чтобы он присматривал за ночным сторожем, но это удвоит издержки на обеспечение безопасности склада. Другой способ решения проблемы «принципал–агент» – разработать **мотивирующую схему оплаты**, которая более тесно свяжет оплату труда работника с его производительностью. Такие мотивирующие схемы оплаты включают сдельную оплату, комиссионные и гонорары, выплату премий и доли от полученной фирмой прибыли, оплату за выслугу лет и плату за эффективный труд.

Сдельная оплата труда. *Сдельная оплата труда* – это плата, пропорциональная числу единиц произведенной продукции. Оплачивая сборщикам фруктов за бушель и машинисткам за страницу, принципал может не беспокоиться об увиливании от работы и об издержках на наблюдение за работниками.

Комиссионные и гонорары. В отличие от сдельной оплаты, которая связывает оплату с количеством произведенной продукции, комиссионные и гонорары связывают оплату со *стоимостью* продаж. Риэлтеры, страховые агенты, брокеры и розничные продавцы обычно получают *комиссионные*, рассчитанные на базе денежной стоимости продаж. *Гонорары* выплачиваются артистам за выступления и авторам в виде определенного процента доходов от продаж.

Премии и доля прибыли. *Премии* – это выплаты сверх годовой зарплаты, основанные на успехах деятельности конкретного работника или фирмы. Профессиональный игрок в бейсбол может получать премии за высокий процент успешных ударов, число результативных подач, с которых были забиты мячи, и т.п. Менеджер может получать премии, основан-

ные на прибыльности его подразделения. Определенный процент распределяемой прибыли может выплачиваться служащим – такая практика известна как «участие в прибылях».

Надбавки за выслугу лет. Чем дольше человек работает на данном рабочем месте, тем выше в целом его заработки. Объяснение этому состоит в том, что и служащим, и работникам выгодно платить более молодым работникам меньше, чем *MRP*, а более старым работникам больше, чем *MRP*. Такая *оплата за выслугу лет* может быть недорогим способом сокращения уклонения от работы, когда издержки на мониторинг высоки. Если нерадивые работники будут обнаружены и уволены, они потеряют высокую оплату, которая причиталась бы им в последующие годы. С точки зрения фирмы сокращается текучесть кадров, так как увольняющиеся работники теряют оплату за выслугу лет. Меньшая текучесть означает применение труда более опытных и, следовательно, более производительных работников. Увеличившаяся производительность работников – это источник дополнительных доходов от продаж, за счет которых и фирма, и работники повышают соответственно свои прибыли и оплату. Молодые работники согласны получать зарплату, которая вначале меньше, чем их *MRP*, для получения возможности участвовать в рынке рабочей силы, где со временем результат будет противоположным. Увеличение усилий и более высокая производительность могут привлекать работников, потому что эти факторы являются источником более высоких заработков.

Оплата за эффективный труд. Понятие *эффективный труд* предполагает, что наниматели могут получить от своих работников больше трудовых усилий, если будут платить им относительно более высокую, то есть выше равновесного уровня, заработную плату. Посмотрим снова на рис. 28-3, на котором показан конкурентный рынок рабочей силы с равновесным уровнем оплаты в 6 дол. Как изменилась бы ситуация на рынке, если бы наниматель решил заплатить цену выше равновесной – 7 дол. в час? Вместо того чтобы поставить фирму в невыгодное положение по сравнению с фирмами-конкурентами, платящими по 6 дол. в час, более высокая зарплата *потенциально поможет* увеличить усилия работников и производительность труда, так что издержки на единицу рабочей силы на самом деле снизятся. Например, если каждый работник производит 10 единиц продукции в час при оплате 7 дол. по сравнению с 6 единицами при оплате в 6 дол., то затраты на единицу рабочей силы составят только 70 центов (= 7/10) для фирмы, платящей высокую зарплату, по сравнению с 1 дол. (= 6/6) для фирмы, платящей равновесную зарплату.

Оплата выше равновесной может повысить эффективность труда работника несколькими способами. Более высокая зарплата позволяет фирме привлекать более квалифицированных работников, обладающих также более высокой ответственностью. Текучесть будет ниже, что сформирует более опытную рабочую силу, повысит производительность труда и приведет к меньшим издержкам на набор и обучение работников. Так как альтернативные издержки от потери высокооплачиваемого труда выше, то работники, скорее всего, будут прилагать больше усилий под меньшим наблюдением.

Два дополнения

Наше обсуждение схем оплаты труда пропорционально его производительности требует двух дополнительных комментариев.

Решения, создающие проблемы. Решения проблемы «принципал–агент» иногда приводят к нежелательным результатам. Первый пример. В начале 90-х годов фирма *Sears* предложила консультантам по обслуживанию в автомобильных мастерских дополнительные комиссионные, основанные на денежной сумме рекомендованных и купленных услуг и запчастей. Идея состояла в том, чтобы пробудить дополнительный интерес к работе у консультантов по обслуживанию с помощью доли от прибылей корпорации. Выявляя и устраняя дефекты автомобилей, консультанты по обслуживанию могли бы увеличить прибыли *Sears*, увеличив одновременно и свою оплату труда.

Но план провалился. В 1992 г. правительственные чиновники обнаружили широко распространенное мошенничество в автомастерских фирмы *Sears* в Калифорнии. Оказалось, что многие консультанты по обслуживанию рекомендовали проводить ремонт, когда он не требовался, предлагали замену пружин и амортизаторов, чтобы увеличить продажи и свои комиссионные. Этот обман в Калифорнии стал известен по всей стране, вызвал судебные действия со стороны правительства и привел к большим убыткам для фирмы *Sears*.

Второй пример: в 1987 г. работники завода *General Motors* в городе Флинт, штат Мичиган, штамповали детали кузова для автомобилей. Для поддержания командного духа менеджеры *General Motors* разрешили 500 рабочим ежедневно уходить с фабрики, не пробивая на карточках время ухода. Работники имели право уходить, когда выполнили дневную норму выработки. К удивлению руководства *General Motors*, нововведение привело к резкому повышению производительности труда. Совместно работники, а некоторые из них работали на заводе по 20 лет, нашли новые способы выполнять свое суммарное задание к полудню.

Настоящая проблема возникла тогда, когда руководство *General Motors* обнаружило, что платит

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ОПЛАТА И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ БЕЙСБОЛЕ

Профессиональный бейсбол стал интересной «лабораторией», в которой эмпирически прошли испытания предположения сторонников теории заработной платы.

До 1976 г. каждый профессиональный игрок в бейсбол был связан с одной-единственной командой в силу так называемого «резервного пункта», в соответствии с которым игрокам не разрешалось продавать свой талант на открытом (конкурентном) рынке. Иначе говоря, «резервный пункт» олицетворял монопсоническую власть команды, первой заключившей контракт с игроком. Как следует из данной главы и соответственно теории рынка труда, эта монопсоническая власть позволяла командам платить заработную плату игрокам в меньшем размере, чем их предельный продукт в денежной форме (*MRP*). Однако после 1976 г. основные игроки Лиги получили право становиться «свободными агентами» в конце шестого сезона игры и продавать свои услуги любой команде. Ортодоксальная теория утверждает, что у «свободных агентов» жалованье должно повышаться и приближаться по своей величине к их *MRP*. Исследования подтверждают это предположение.

Скалли* обнаружил, что до того, как игроки в бейсбол превратились в «свободных агентов», их жалованье было значительно ниже *MRP*. Скалли вычислил *MRP* игрока следующим образом. Вначале он определил взаимосвязь доли выигрышей команды и величины ее дохода. Затем он оценил взаимосвязь различных возможных показателей результативности игрока и долей выигрышей команды. Он установил, что соотношение ударов и перебежек для питчеров** и среднее число ударов хиттеров*** являются наилучшими показателями вклада игрока в выигрыш команды. Эти обе оценки были объединены для расчета вклада игрока в общий доход команды.

Таблица 1. Предельные продукты в денежной форме и жалованье профессиональных бейсболистов-питчеров, 1968–1969 гг.

(1) Результативность*	(2) Предельный продукт в денежной форме (в дол.)	(3) Жалованье (в дол.)
1,60	57 600	31 100
1,80	80 900	34 200
2,00	104 100	37 200
2,20	127 400	40 200
2,40	150 600	43 100
2,60	173 900	46 000
2,80	197 100	48 800
3,00	220 300	51 600
3,20	243 600	54 400
3,40	266 800	57 100
3,60	290 100	59 800

* Соотношение ударов и перебежек.

Источник: Scully. Op. cit. P. 923.

Как отмечалось, Скалли рассчитал, что до положения о «свободных агентах» расчетные *MRP* как питчеров, так и хиттеров были значительно выше их жалованья. В табл. 1 приведены соответствующие данные по питчерам. В столбце (1) указана результативность питчеров, найденная из соотноше-

* *Scully G. W.* Pay and Performance in Major League Baseball// American Economic Review. December 1974. P. 915–930.

** Питчеры – игроки, подающие мячи. – *Прим. ред.*

*** Хиттеры – игроки, отбивающие мячи. – *Прим. ред.*

полную ставку за работу, которая теперь выполняется за полдня, и повысило дневную норму выработки. Работники поняли, что руководство их предало, и начали угрожать забастовкой.

Снова о равновесии. Планы оплаты по выработке также говорят нам о том, что определение равновесия на рынке рабочей силы является часто более сложной проблемой, чем простое определение уровня оплаты труда и занятости (см. с рис. 28-3 по рис. 28-8). Когда возникают проблемы «принципал–агент», включая уклонение от работы и издержки на мониторинг, решения должны приниматься с учетом наиболее эффективной схемы оплаты. Когда очевидно, что рабочие усилия и производительность связаны с формой оплаты труда, выбор плана оплаты должен быть небезразличен ни нанимателю, ни служащему, ни обществу.

РЕЗЮМЕ

1. Заработная плата – это цена, уплачиваемая за единицу времени предоставления услуг труда.

2. Долгосрочный рост реальной заработной платы тесно коррелирует с производительностью труда.

3. Международные сравнения показывают, что реальная заработная плата в Соединенных Штатах относительно более высокая, но не самая высокая в мире.

ния ударов и перебежек за все время игры в команде. Чем выше это соотношение, тем лучше игрок. В столбце (2) указаны *MRP* с учетом расходов на подготовку игрока, а в столбце (3) показано фактическое среднее жалованье питчеров в зависимости от их класса. Как и ожидалось, жалованье было гораздо ниже, чем *MRP*. Даже питчеры низкой квалификации (у которых соотношение ударов и перебежек составляет 1,6) получали в среднем заработную плату, равную приблизительно 54% их *MRP*. Заметим также, что разрыв между *MRP* и средним жалованьем увеличивается по мере возрастания класса игрока. «Звезды» эксплуатировались сильнее других игроков. По расчетам Скалли, лучшие питчеры получали жалованье, которое составляло не более 21% их *MRP*. То же самое относится и к хиттерам. Например, наименее результативные хиттеры в среднем получали жалованье, равное приблизительно 37% их *MRP*.

Соммерс и Квинтон* оценили экономическую «судьбу» 14 игроков, являющихся первыми «свободными агентами». В соответствии с теорией рынка труда их исследование показало, что введение института «свободных агентов» в условиях конкуренции значительно приблизило размер жалованья «свободных агентов» к их *MRP*. Данные по пяти питчерам – «свободным агентам» показаны в табл. 2, откуда видно, насколько близки значения *MRP* и жалованья. Хотя разница между *MRP* и жалованьем больше у хиттеров, Соммерс и Квинтон сделали вывод, что отход от монопсонического «резервного пункта» договора «поставил владельцев команд в положение, когда они, как правило, вынуждены платить игрокам в соответствии с их вкладом в доход команды».

Как прореагировали владельцы бейсбольных команд на повышение жалованья при введении института «свободных агентов»? В начале 1986 г. Союз игроков выразил сожаление по поводу того, что 26 бейсбольных клубов в 1985 г. предприняли совместные усилия против подписания договора с любым игроком, который стал «свободным агентом». Фактически из 62 игроков, ставших «свободными агентами» в 1985 г., только двое подписали контракт с другой командой до начала сезона. По сути дела, игроки обвиняли владельцев команд в том, что те попытались восстановить ту власть монопсонии, которой они обладали раньше. Такая акция противозаконна, ибо она нарушает основной коллективный трудовой договор между игроками и владельцами команд. Осенью 1987 г. арбитражный суд постановил, что владельцы бейсбольных команд устроили заговор в целях «разрушения» рынка «свободных агентов» и пострадавшим игрокам надлежит возместить финансовый ущерб, а в 1990 г. суды постановили, что владельцы клубов должны возместить игрокам потерянные заработки в размере 102,5 млн дол.

Таблица 2. Предельный продукт в денежной форме и затраты на игрока** (1977 г.)

(1) Питчер	(2) *Предельный продукт в денежной форме (в дол.)*	(3) *Годовые контрактные затраты (в дол.)*
Гарланд	282 091	230 000
Жуллетт	340 846	349 333
Фингерс	303 511	332 000
Кэмпбелл	205 639	210 000
Александер	166 203	166 667

** Включает годовое жалованье, премии, стоимость страхового полиса, отложенные платежи и т.п.

Источник: Sommers, Quinton. Op. cit. P. 432.

*Sommers P. M. and Quinton N. Pay and Performance in Major League Baseball: The Case of the Family of Free Agents // Journal of Human Resources. Summer, 1982. P. 426–435.

4. Реальные заработки на протяжении последних 15 лет не возрастали.

5. Конкретные ставки оплаты зависят от структуры рынка труда. На конкурентном рынке равновесная заработная плата и уровень занятости определяются точкой пересечения кривых спроса и предложения.

6. Однако в условиях монопсонии кривая предельных издержек на ресурс будет располагаться выше кривой предложения ресурса, так как монопсонист должен повышать ставки заработной платы при найме дополнительных работников 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 (издержек), чем конкурентная ставка, и тем самым получить больше прибыли.

7. Профсоюз может повысить 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.

8. Во многих важных отраслях рынок труда принимает форму двусторонней монополии, при которой сильный профсоюз «продает» труд монопсоническому нанимателю. Результат данной модели рынка труда не может быть определен логически.

9. Рабочие, объединенные в профсоюзы, получают заработную плату в среднем на 10–15% выше по сравнению с нечленами профсоюзов.

10. Среди экономистов нет единодушного мнения о необходимости установления минимума за-

работной платы в качестве механизма предотвращения бедности. С одной стороны, установление минимума заработной платы порождает безработицу среди некоторых низкооплачиваемых категорий работников, с другой стороны, он приводит к росту доходов тех, кто продолжает работать.

11. Дифференциацию заработной платы в целом можно объяснить наличием: а) неконкурирующих групп, то есть разницей в способностях и уровне подготовки различных групп работников; б) выравнивающих различий в оплате труда, которые компенсируют неденежные различия разных видов труда; в) отклонений от условий конкуренции на рынке в виде географического, искусственного и социологического ограничения мобильности.

12. Проблема «принципал–агент» возникает, когда работники уклоняются от работы, то есть прилагают меньше усилий, чем от них ожидалось. Фирмы могут бороться с этим, следя за работниками или создавая мотивирующие схемы оплаты, которые связывают получаемое вознаграждение с объемом приложенных усилий.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Номинальная и реальная заработная плата (*nominal and real wages*)
Конкурентный рынок труда (*competitive labor market*)
Монопсония (*monopsony*)
Открытые и закрытые профсоюзы (*exclusive and inclusive unionism*)
Лицензирование работников (*occupational licensing*)
Двусторонняя монополия (*bilateral monopoly*)
Минимум заработной платы (*minimum wage*)
Дифференциация заработной платы (*wage differentials*)
Неконкурирующие группы (*noncompeting groups*)
Инвестиции в человеческий капитал (*human capital investment*)
Выравнивающие различия (*compensating differences*)
Проблема «принципал–агент» (*principal–agent problem*)
Уклонение от работы (*shirking*)
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. Какими факторами можно объяснить отсутствие роста реальной заработной платы в последние 15 лет?

3. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните определение заработной платы на рынке труда, на котором рабочие не объединены в профсоюзы, а многие фирмы активно конкурируют за услуги труда. Представьте эту ситуацию графически, используя величину W_1 для обозначения равновесной ставки заработной платы и Q_1 для обозначения числа рабочих, которые нанимаются фирмой как одна группа. Сравните кривую предложения труда для отдельной фирмы с кривой предложения для всего рынка и объясните разницу. На графике фирмы 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.*

Единицы труда	*Ставка заработной платы (в дол.)*	*Совокупные издержки на труд (фонд заработной платы) (в дол.)*	*Предельные издержки на ресурс (труд) (в дол.)*
0	14		
1	14		
2	14		
3	14		
4	14		
5	14		
6	14		

а. Представьте графически кривые предложения труда и предельных издержек на ресурс (труд) для данной фирмы. Объясните взаимосвязь этих кривых.

б. Сравните эти данные с данными спроса на труд в вопросе 2 в главе 27. Какова будет равновесная ставка заработной платы и уровень занятости? Объясните почему.

5. Используйте диаграмму, которую вы начертили при ответе на вопрос 3. Предположим, что ранее конкурировавшие фирмы образуют ассоциацию нанимателей, которая нанимает рабочую силу, как это делал бы монопсонист. Опишите словами влияние этого события на заработную плату и заня-

тость. Исправьте диаграмму, показав монопсонический уровень заработной платы и занятости как W_2 и Q_2 соответственно. Используя модель монопсонии, объясните, почему администрация больницы иногда жалуется на «нехватку» медсестер. Есть ли у вас соображения, как ликвидировать эту нехватку?

6. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что фирма-монопсонист нанимает работников и может заплатить первому рабочему по ставке 6 дол., но ей придется повышать ставку заработной платы на 3 дол. для привлечения каждого последующего рабочего. Представьте графически новые кривые предложения труда и предельных издержек на труд и объясните их соотношение. Сравните эти новые данные с данными в вопросе 2 главы 27. Какой теперь будет равновесная ставка заработной платы и уровень занятости? Почему они отличаются от данных в вопросе 4?*

7. Опишите используемые профсоюзами методы повышения заработной платы. Оцените необходимость каждого из них с точки зрения: а) профсоюза; б) общества в целом. Объясните следующее утверждение: «Цеховые профсоюзы непосредственно ограничивают предложение труда; отраслевые профсоюзы опираются на рыночные рычаги для ограничения числа рабочих мест».

8. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что монопсонист платит ставку заработной платы, равную W_m, и нанимает Q_m рабочих, как показано на рис. 28-8. Теперь предположим, что создан отраслевой профсоюз, который вынуждает предпринимателя согласиться на ставку заработной платы, равную W_c. Объясните устно и используя график, почему в этом случае повышение ставки заработной платы будет сопровождаться возрастанием числа нанятых рабочих.*

9. Критик минимума заработной платы утверждает: «Действие законодательства о минимуме заработной платы имеет последствия, прямо противоположные тем, которых ожидали его сторонники. Государство может законодательно установить минимум заработной платы, но не может заставить предпринимателя нанимать рабочих неприбыльно. Фактически минимум заработной платы приводит к безработице среди низкооплачиваемых рабочих, которые вряд ли могут позволить себе отказаться от их незначительных доходов». Вы согласны с таким утверждением? Какое влияние оказывает в этом случае эластичность спроса на труд? Какие факторы могут компенсировать потенциальное воздействие минимума заработной платы на безработицу?

10. Получают ли в среднем рабочие – члены профсоюза более высокую заработную плату, чем рабочие, не объединенные в профсоюзы?

11. Какие основные факторы используются при объяснении дифференциации заработной платы? Каково будет долговременное воздействие значительного повышения безопасности подземных работ шахтеров на ставки их заработной платы по сравнению с другими рабочими?

12. «У многих низкооплачиваемых членов общества, например у поваров экспресс-кафе, как правило, относительно плохие условия труда. Следовательно, понятие выравнивающих различий в оплате труда неверно». Вы согласны с таким утверждением? Объясните.

13. 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. За что в основном критикуется теория человеческого капитала?

14. Что представляет собой проблема «принципал–агент»? Работали ли вы когда-нибудь в учреждении, где эта проблема возникла? Если да, то думаете ли вы, что усиленное наблюдение за работниками решило бы проблему? Почему фирмы не нанимают больше инспекторов, чтобы исключить уклонение от работы?

15. Профессиональным игрокам в бейсбол платят только за первые четыре игры из потенциальных семи игр Мировой серии. Объясните, почему это так.

16. Понятие оплаты за эффективность предполагает, что уровень заработной платы выше равновесного вызовет повышение производительности работника. Какими конкретными способами более высокая заработная плата может привести к повышению производительности труда? Почему молодые работники одобряют план оплаты за выслугу лет, при котором им сначала платят меньше *MRP*?

17. («Последний штрих».) Исходя из вашего понимания конкурентного и монопсонического рынков труда, дайте объяснение изменений уровня зарплаты профессиональных игроков в бейсбол, вызванных свободным наймом.

29

ЦЕНЫ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ: РЕНТА, ПРОЦЕНТЫ И ПРИБЫЛИ

В мегаполисах типа Токио один акр земли может продаваться более чем за 85 млн дол. Один акр пустыни около казино Лас-Вегаса может стоить 650 тыс. дол., в то время как один акр земли посреди пустыни Невада можно купить за 60 дол. *Как устанавливаются цены на землю и от чего зависит размер ренты?*

Если вы вложили деньги в трехмесячный депозитный сертификат в начале 1991 г., вы, вероятно, получили процентную ставку около 7%. Годом позже по этому сертификату выплачивали только 3,7%. *Какие факторы определяют процентные ставки и их изменения?*

Средства массовой информации постоянно сообщают о прибылях и убытках фирм и отраслей. Изготовители видеоигр «нинтендо» и «сега» получили большую прибыль. А фирма, которая производит *AZT* – лекарство, продлевающее жизнь больным СПИДом, – удвоила за три года свои прибыли. Тем временем прибыли производителей автомобилей резко менялись, а авиалинии в последнее время имели рекордные убытки. *Каковы источники прибылей и убытков? Какие функции они выполняют?*

Две предыдущие главы были посвящены рынкам труда, так как заработная плата и жалованье составляют $^3/_4$ американского национального дохода. В этой главе мы займемся изучением трех остальных источников дохода – рентой, процентами и прибылью, – которые составляют оставшуюся $^1/_4$ национального дохода.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА

Для большинства людей термин «рента» означает кажущуюся непомерно высокой сумму, которую следует платить за двухкомнатную квартиру или комнату в общежитии. Для руководителя предприятия «рента» означает выплаты за использование здания завода, оборудования или складского хозяйства. При более тщательном рассмотрении обнаруживается, что эти определения ренты, основывающиеся на здравом смысле, являются не совсем понятными и двусмысленными. Рента за комнату в общежитии, например, включает проценты на денежный капитал, который занимает университет у правительства или частных лиц для финансирования строительства общежития, на заработную плату сторожу и уборщицам, оплату коммунальных услуг и т.д.

Поэтому 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 ограниченно.* Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов – их фиксированное ко-

личество – отличают рентные платежи от заработной платы, процентов и прибыли.

Рассмотрим эту особенность и соответствующие выводы, используя метод анализа спроса и предложения. В целях упрощения предположим, что все земли имеют одно и то же качество, другими словами, что каждый имеющийся акр земли одинаково производителен. Предположим также, что вся земля используется для производства только одного продукта, скажем зерна. И наконец, предположим, что земли арендуются на конкурентном рынке, то есть много фермеров, производящих зерно, предъявляют спрос на землю, а много землевладельцев предлагают землю на рынке.

На рис. 29-1 кривая SS показывает предложение пахотной земли, имеющейся в наличии, а кривая D_2 – спрос фермеров на использование этой земли. Как и на все иные экономические ресурсы, спрос на землю является производным. Кривая спроса плавно опускается в соответствии с законом уменьшающегося плодородия, а также в связи с тем, что для фермеров как группы цена продукта должна уменьшаться, чтобы они могли продавать дополнительные единицы продукции.

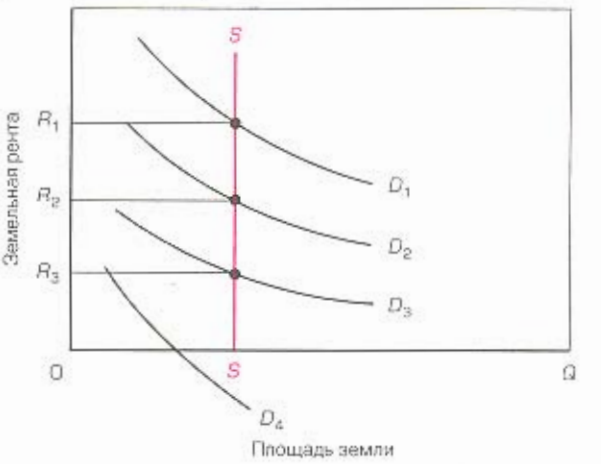


Рисунок 29-1. Определение размера земельной ренты

Поскольку предложение земли и других природных ресурсов совершенно неэластично (SS), то спрос является единственным действенным фактором, определяющим земельную ренту. Увеличение (с D_2 до D_1) и сокращение (с D_2 до D_3) спроса приводит к значительным изменениям размера ренты (с R_2 до R_1 и R_2 до R_3). Если спрос очень небольшой (D_4) относительно предложения, то земля выступает как «бесплатный товар».

Совершенно неэластичное предложение

Уникальность нашего анализа вытекает из особенностей предложения земли. Где бы практически ни использовалась земля, ее предложение всегда будет абсолютно неэластичным, что и отражается положением кривой SS. 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 путем очистки, дренажа и ирригации. Но все это приводит только к улучшению качества, а не изменению количества земли как таковой. Более того, подобное изменение качества используемой земли составляет незначительное в абсолютном измерении увеличение общего количества земли в обороте и поэтому не противоречит основному аргументу, что предложение земли и иных природных ресурсов фактически строго ограниченно.

Изменения спроса на землю

Фиксированное предложение земли означает, что спрос выступает единственным действенным фактором, определяющим земельную ренту; предложение будет в таком случае пассивным фактором. Какие факторы определяют спрос на землю? Об этих факторах говорилось в главе 27 – цена продукции, выращенной на этой земле, производительность земли (которая частично зависит от количества и качества ресурсов, в сочетании с которыми используется земля, и цены на них).

Если на рис. 29-1 спрос на землю повышается с D_2 до D_1 или снижается с D_2 до D_3, то земельная рента должна изменяться от R_2 до R_1 или R_3, причем количество предложенной земли остается неизменным – $0S$. Изменения величины экономической ренты не будут оказывать никакого влияния на количество имеющейся земли; предложение земли просто не может быть увеличено. Иными словами, на изменение спроса на землю значительное влияние оказывает динамика цен, количество же предложенной земли практически не влияет на спрос. Если спрос на землю равен только D_4, то земельная рента будет равна нулю; земля будет «бесплатным товаром», потому что спрос настолько мал, что не влияет на цену. Подобная ситуация наблюдалась в истории США в эпоху свободных земель.

Рис. 29-1 помогает объяснить астрономические цены на землю в Японии, приведенные в начале этой главы. Население Японии составляет 120 млн человек, то есть примерно половину населения Соединенных Штатов. Однако площадь земель Японии составляет только 4% от площади земель Соединенных Штатов. Более того, пригодная для жизни земля в Японии составляет только $^1/_{60}$ такой же земли в Соединенных Штатах. Учитывая это, легко

понять, почему один квадратный метр земли в центре Токио оценивался в 1990 г. в 279 тыс. дол.[1]

Земельная рента – это излишек

Абсолютную неэластичность предложения земли следует сравнить с относительной эластичностью таких материальных ресурсов, как строения, оборудование, складские помещения. Совокупное предложение этих ресурсов *не фиксировано*. Повышение цен на них будет побуждать предпринимателей строить и предлагать большее количество этих ресурсов. И наоборот, падение цен на них приведет к тому, что предприниматели будут допускать изнашивание имеющихся зданий, оборудования и не станут их заменять. Подобная аргументация относится и к общему предложению труда. В определенных рамках более высокий уровень заработной платы будет побуждать большее число рабочих вливаться в рабочую силу, а более низкая заработная плата будет вынуждать их выходить из числа занятых. Другими словами, кривая предложения неземельных ресурсов плавно поднимается, таким образом, цены таких ресурсов выполняют **побудительную функцию**. Высокая цена стимулирует увеличение предложения, 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. дол., 500 дол., 1 дол. или 0 дол. за акр, то, независимо от цены, в распоряжении общества будет находиться одинаковое количество земли, пригодной для производства продукции. Другими словами, величиной ренты можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики. По этой причине экономисты считают ренту своего рода *излишком*, то есть платой, которая не является необходимой в том смысле, что она не обеспечивает наличие земли в экономике[2].

Единый налог на землю

Если исходить из того, что земля является бесплатным даром природы и на ее производство не требуется никаких затрат, то почему следует платить ренту тем, кто по воле случая или по наследству оказался собственником земли? Социалисты давно утверждают, что всякая земельная рента – это незаработанный доход. Поэтому, заявляют они, землю следует национализировать – передать в собственность государству, – с тем чтобы любые платежи за ее пользование могли бы быть направлены государством на улучшение благосостояния всего населения, а не собственников земли, которые находятся в меньшинстве.

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 книгой Генри Джорджа «Прогресс и бедность» (1879) реформистское движение основной упор делало на то, что экономическую ренту можно обложить полным налогом, не уменьшая имеющегося предложения земли или соответственно производственного потенциала экономики в целом.

Джордж отмечал, что поскольку население растет, а географические границы не изменяются, то земельные собственники получают растущую в размерах ренту со своих земельных владений. Этот прирост размера 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 расположенным участком земли. Генри Джордж придерживался мнения, что этот прирост размера земельной ренты должен принадлежать экономике в целом; он утверждал, что земельная рента должна облагаться 100%-ным налогом и использоваться на общественные нужды.

В самом деле, утверждал Джордж, нет смысла изымать у землевладельца в виде налога только 50% незаработанного рентного дохода. Почему бы не брать 70, 90 или 99%? В поисках популистской поддержки своих идей об обложении земли налогом Генри Джордж предложил, чтобы налог на рентный доход был бы *единственным налогом*, взимаемым государством.

Идея Джорджа о налогообложении земли основывалась не только на идее равенства и справедливости, но и на понятии эффективности. В частности, в отличие от любого иного налога налог на землю *не влечет* за собой изменений в распределении ресурсов. Например, налог на заработную плату после его уплаты снижает заработную плату и ос-

---

[1] См.: *Stone D. and Ziemba W. T.* Land and Stock Prices in Japan// Journal of Economic Perspectives. Summer, 1993. P. 150.

[2] Пытливый читатель заметил, что часть – в некоторых случаях довольно значительная – доходов в виде заработной платы и жалованья также может считаться излишком в том смысле, что эти доходы превышают минимальный объем, необходимый для индивида. Например, в 1994 г. *среднее* жалованье, выплачиваемое бейсболистам основной лиги, составляло около 1189 тыс. дол. в год. А наиболее близко связанные с ними в профессиональном отношении люди, скажем тренер и игрок команды колледжа, зарабатывали только 40 тыс. или 50 тыс. дол. в год. Поэтому большая часть текущего дохода профессиональных бейсболистов представляет собой излишек. Заметим, что в конце своей карьеры профессиональные спортсмены иногда предпочитают получать значительно меньшее жалованье, чем заниматься другой работой.

лабляет стимулы к труду. Индивид, который решил включиться в состав рабочей силы при ставке заработной платы (до уплаты налога), равной 6 дол., может решить выйти из состава рабочей силы и перейти на систему социального обеспечения, если ставка заработной платы после уплаты налога снизится до 4,50 дол. Аналогично имущественный налог на здания снижает доходы тех, кто вкладывает капитал в такую недвижимость, побуждая их своевременно перемещать свой денежный капитал в другие инвестиционные объекты. Но подобного перемещения не происходит, если налогом облагается земля. Использование земли будет наиболее выгодным как до взимания налога, так и после. Конечно, если взимается налог, то землевладелец может вывести землю из производственного оборота, но тогда он не будет также получать никакого рентного дохода.

Критика. Идею единого налога на землю критикуют по следующим пунктам.

1. Текущий уровень государственных расходов таков, что одного налога на землю явно не хватает для их покрытия; поэтому его нельзя реально рассматривать как *единственный* налог.

2. На практике большинство доходов состоит из процентов, 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 усовершенствование капитала. Практически очень трудно определить, какую часть любого данного дохода фактически составляет рента.

3. Вопрос о незаработанном доходе значительно шире вопроса о земле и земельной собственности. Можно также утверждать, что кроме землевладельцев многие индивиды и группы получают «незаработанные» доходы в результате развития экономики. Например, рассмотрим доход с капитала, полученный индивидом, который 20 или 25 лет назад по случаю приобрел (или унаследовал) акционерный капитал фирмы, добившейся быстрого развития. Как отличается этот доход от рентного дохода землевладельца?

4. Наконец, в течение какого-то времени — и вероятно, много раз — менялся владелец участка земли. Поэтому *прежние* владельцы получали выгоду от возрастания земельной ренты в прошлом. Вряд ли справедливо взимать налог с *нынешних* владельцев, которые уплатили конкурентную рыночную цену за землю.

Различия в производительности земель

До сих пор мы исходили из предположения об одинаковом качестве земель. На практике это совсем не так. Производительность земель может значительно различаться. Эта разница возникает главным образом из-за различий в плодородии почвы и из-за таких климатических факторов, как осадки и температура. Именно эти факторы объясняют, почему почва в штате Айова исключительно пригодна для производства зерна, долины Восточного Колорадо менее пригодны, а пустынные земли штата Нью-Мексико не пригодны совсем. Эти различия в производительности земель отражаются на спросе на ресурс. Конкурентное назначение цен фермерами приведет к установлению высокой ренты на высокопродуктивную землю в штате Айова. Менее продуктивная земля в штате Колорадо даст намного меньшую ренту, а земля в штате Нью-Мексико — совсем никакой.

Местоположение конкретного участка также является важным фактором при объяснении разницы в размере земельной ренты. При прочих равных условиях арендаторы будут платить больше за участок земли, которая стратегически более выгодно расположена по отношению к материалам, труду и потребителям, чем за удаленный от этих рынков участок. Доказательство этому — чрезвычайно высокая земельная рента в крупных мегаполисах.

Различия в размере ренты, обусловленные качественной неоднородностью земли, можно легко проследить на рис. 29-1, но несколько с 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 $0S$. В сочетании с адекватными размерами капитала, труда и других взаимосвязанных ресурсов производительность или, точнее, предельная доходность каждого участка земли отражена кривыми спроса D_1, D_2, D_3, D_4. Участок земли 1 — наиболее производительный, что отражается положением кривой D_1, а участок 4 — наименее производительный, о чем свидетельствует положение кривой D_4. Экономическая рента с участков 1, 2 и 3 будет 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 невыгодно вводить его полностью в оборот; он является «бесплатным» и только частично использованным ресурсом.

Альтернативное использование земли и издержки

Мы также предполагали до сих пор, что земля имеет только одно предназначение. Однако, как известно, существуют альтернативные варианты использования земли. Акр земли в штате Айова можно использовать для возделывания не только кукурузы, но и пшеницы, овса, проса, а также для выращивания скота или в качестве участка под дом или завод.

О чем говорит этот факт? Он показывает, что, хотя земля – бесплатный дар природы и не имеет с точки зрения общества издержек производства, рентные платежи индивидуальных производителей выступают как *издержки*. Совокупное предложение земли всегда будет существовать, даже если никакой ренты за ее использование не выплачивается. Но с точки зрения отдельных фирм и предприятий земля может использоваться по-разному. Поэтому платежи должны производиться конкретными фирмами и предприятиями, чтобы исключить иное применение земли. Исходя из определения такие платежи являются издержками. Мы опять сталкиваемся с ошибкой перенесения частного на целое (см. гл. 1). С точки зрения общества нет альтернативы в использовании земли. Поэтому для общества рента – это излишек, а не издержки. Но поскольку имеются альтернативные варианты использования земли, то рентные платежи фермеров, производящих кукурузу, или других индивидуальных пользователей являются издержками; такие платежи необходимы для привлечения земли в целях альтернативного использования.

Краткое повторение 29–1

- Экономическая рента – это цена, уплачиваемая за ресурс, такой, как земля, спрос на который абсолютно неэластичен.
- Рента на землю – это избыток в том смысле, что земля была бы доступна обществу, даже если бы рента и не выплачивалась.
- Избыточная природа земельной ренты была основой движения Генри Джорджа за единый налог.
- Дифференциальная рента выделяет землю для использования одним из альтернативных способов.

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА

Процентная ставка – это цена, уплачиваемая за использование денег. Более точно, процентная ставка – это количество денег, которое требуется уплатить за использование одного доллара в год.

1. Процент от суммы занятых денег. Процентную ставку обычно рассматривают как долю суммы занятых денег, а не как абсолютную величину. Проще говорить, что кто-то платит 12% годовых, чем сообщать, что «ссудный процент составляет 120 дол. в год на 1 тыс. дол.». Кроме того, это облегчает сравнение процентной ставки, уплачиваемой за предоставление в кредит различных по абсолютной величине сумм. Выразив процентную ставку как долевое отношение, мы можем непосредственно сравнивать выплаты, скажем, 432 дол. в год с суммы в 2880 дол. и 1800 дол. в год с 12 тыс. дол. В обоих случаях процентная ставка составляет 15% – факт, который не столь очевиден, если оперировать абсолютными величинами.

2. Деньги – не экономический ресурс. Как таковые, деньги *не* являются экономическим ресурсом. Монеты, бумажные деньги или чековые счета – деньги в любой форме не являются производительными; 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.

Определение процентной ставки

Теория определения процентной ставки и ее взаимосвязи с совокупными инвестициями рассмотрена в части III, здесь же необходимо только ее обобщить[3].

Взглянув на рис. 29-2а, мы вспоминаем, что на рис. 15-2а совокупный спрос на деньги включал **спрос на деньги для сделок** и **спрос на деньги как на активы**. Спрос на деньги для сделок прямо связан с уровнем номинального ВВП, в то время как спрос на деньги как на активы обратно пропорционален процентной ставке. Кривая совокупного спроса на деньги D_m является нисходящей, если по оси ординат откладывается процентная ставка.

Предложение денег S_m представляет вертикальную линию при условии, что руководство кредитно-денежной системы устанавливает некоторый объем денежной массы (предложение денег) независимо от процентной ставки. Пересечение кривой спроса на деньги с кривой предложения денег определяет равновесную процентную ставку, которая в нашем случае составляет 8%.

Принятие решений по инвестициям. Теперь проанализируем данные рис. 29-2б, который показывает, как процентная ставка соотносится с приобретением реального капитала. Возможно, вы помните, что кривая инвестиционного спроса строится путем агрегирования всех потенциальных инвестиционных

[3] Рекомендуется повторить следующие разделы: «Спрос на деньги» в главе 13; «Монетарная политика, реальный ВВП и уровень цен» в главе 15; «Инвестирование» в главе 9.

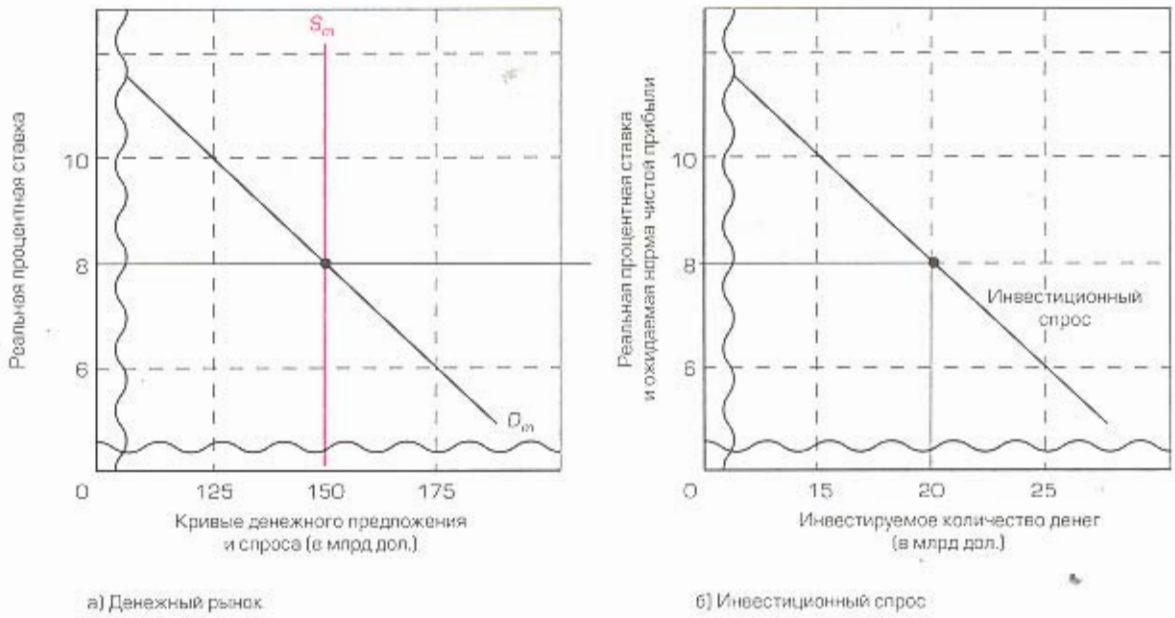


Рисунок 29-2. Денежный рынок и инвестиционный спрос

Спрос и денежное предложение определяют равновесную процентную ставку. Проекция точки на кривой инвестирования, соответствующей данной процентной ставке, определяет совокупный инвестиционный спрос. В данном случае 8%-ная ставка приводит к инвестированию 20 млрд дол.

объектов и ранжирования их в зависимости от ожидаемой нормы чистой прибыли. Перенося значения равновесной процентной ставки с рис. 29-2а на кривую инвестиционного спроса на рис. 29-2б, мы находим величину инвестиций, которые окажутся выгодными предпринимательскому сектору. Будут приняты все инвестиционные объекты, ожидаемая норма чистой прибыли которых превышает равновесную процентную ставку. В нашем примере прибыльным будет проект 20 млн дол.

Номинальные и реальные процентные ставки. Рассматривая роль процентной ставки в принятии решений об инвестициях, мы предполагаем отсутствие инфляции. Если имеет место инфляция, то существуют различия между денежной, или номинальной, и реальной процентной ставкой. **Номинальная ставка** – это процентная ставка, выраженная в долларах по текущему курсу. **Реальная ставка** – это процентная ставка, выраженная в постоянных долларах или с поправкой на инфляцию. Реальная ставка равна номинальной минус уровень инфляции.

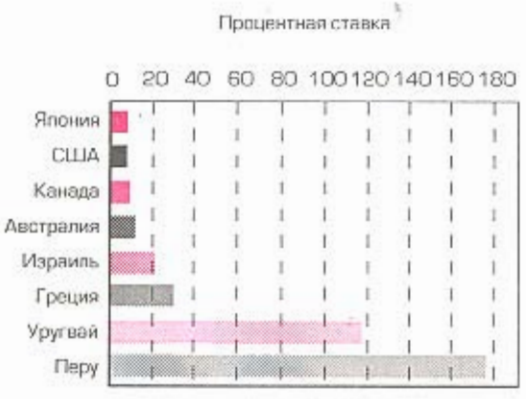
Для пояснения разницы между ними приведем пример. Предположим, что и номинальная процентная ставка, и уровень инфляции составляют 10%. Если занять 100 дол., то в следующем году придется выплачивать 110 дол. Однако из-за 10%-ной инфляции каждые из этих 110 дол. будут стоить на 10% меньше. Отсюда реальная стоимость, или покупательная способность, выплаченных в конце года 110 дол. составит лишь 100 дол. Получается, что если занимают 100 дол. с поправкой на инфляцию, то в конце года выплачивают те же 100 дол. И хотя номинальная процентная ставка составляет 10%, реальная процентная ставка равна нулю. Другими словами, вычитая 10%-ный уровень инфляции из 10%-ной номинальной процентной ставки, получаем, что реальная процентная ставка равна нулю.

Такое разграничение имеет отношение к обсуждаемому вопросу, потому что именно реальная, а не номинальная ставка имеет важное значение при принятии решений об инвестициях. Так, в конце 70-х и начале 80-х годов номинальные процентные ставки были необычно высокими; ставки, равные 12, 15 и 18%, не были редкими. На первый взгляд можно предположить, что такие высокие номинальные ставки «задушат» инвестиции; в конце концов существует относительно небольшое число вариантов инвестиций, которые давали бы ожидаемую норму прибыли, превышающую 15 или 18%. Но этого не случилось, в течение данного периода инвестиционные расходы были довольно большими. Причина состоит в том, что в условиях продолжаю-

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 29–1

Номинальные процентные ставки банков в ряде стран

Ниже приводятся процентные ставки для первичных клиентов банков в разных странах в 1992 г. Поскольку это номинальные ставки, большая часть различий отражает различия в уровне инфляции.



Источник: World Development Report. 1994. P. 184–185.

щейся инфляции предприимчивые инвесторы планировали выплачивать ссуды в долларах, отчасти потерявших реальную стоимость. Другими словами, хотя номинальные процентные ставки были очень высокими, инфляция значительно понизила реальные процентные ставки, и инвестиции не сократились. Повторим: именно *реальная, а не номинальная ставка имеет главное значение при принятии инвестиционных решений.* (*Ключевые вопросы 4 и 6.*)

Диапазон ставок

Хотя экономисты ради удобства пользуются одной процентной ставкой, фактически существует целая группа процентных ставок широкого диапазона. В табл. 29-1 перечислены процентные ставки, которые в среднем употребляются наиболее часто. Обратите внимание, что эти ставки лежат в диапазоне от 5 до 16%. Почему возникает такая разница?

1. Риск. Определенное значение имеет разная степень риска при предоставлении кредита. Чем выше возможность того, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший процент будет взимать кредитор, чтобы компенсировать этот риск.

Таблица 29-1. Некоторые процентные ставки, август 1994 г.

Тип процентных ставок	*Среднегодовая процентная ставка*
Ставка по казначейским обязательствам сроком на 30 лет (ценные бумаги федерального правительства для финансирования государственного долга)	7,52
Ставка по казначейским векселям со сроком реализации 90 дней (ценные бумаги федерального правительства для финансирования государственного долга)	4,62
Ставка для первоклассных денежных обязательств (процентная ставка, взимаемая банком с первоклассных корпоративных клиентов)	7,75
Ставка по закладным сроком на 30 лет (твердая процентная ставка по закладным на дома)	7,67
Ставка по ссуде сроком на 4 года на автомобиль (банковская процентная ставка по ссудам на новые автомобили)	9,92
Ставка по не облагаемым налогом муниципальным ценным бумагам (процентная ставка по ценным бумагам, выпускаемым правительством штата или муниципальными властями)	5,85
Ставка федеральных фондов (процентная ставка по однодневным межбанковским займам)	4,66
Ставка по кредитным карточкам потребителей (процентная ставка, взимаемая за покупки по кредитным карточкам)	16,15

Источник: Federal Reserve Bulletin.

2. Срочность. Срок, на который выдаются ссуды, также влияет на размер ставки. При прочих равных условиях долгосрочные ссуды обычно выдаются по более высоким ставкам, чем краткосрочные, потому что кредиторы по долгосрочным ссудам испытывают определенные сложности и могут понести финансовый ущерб из-за отказа от альтернативного использования своих денег в течение длительного периода времени.

3. Размер ссуды. Для двух данных ссуд равной срочности и уровня риска процентная ставка обычно будет более высокой в том случае, когда размер ссуды будет меньше. Это происходит потому, что административные расходы на предоставление крупной и небольшой ссуды приблизительно одинаковые, в том числе в абсолютном выражении.

4. Налогообложение. Проценты по определенным видам облигаций штатов и муниципалитетов не

облагаются федеральным подоходным налогом. Поскольку кредиторы заинтересованы в получении процентной ставки после выплаты налогов, руководство штатов и местные власти могут привлечь кредиторов, хотя они и выплачивают более низкие ставки. Так, кредитор, имеющий высокий доход, может отдать предпочтение 6%-ной ставке по не облагаемой налогом муниципальной облигации, а не 8%-ной ставке по облагаемой налогом облигации производственной корпорации.

5. Ограничение конкуренции. Ограничение конкуренции на рынке также играет важную роль при объяснении некоторой дифференциации процентных ставок. Банк в небольшом городке, монополизирующий местный денежный рынок, может взимать высокие ставки с ссуд потребителям, потому что домохозяйствам неудобно пользоваться услугами других банков. Крупная корпорация может изучить деятельность ряда конкурирующих инвестиционных банков по выпуску новых облигаций и тем самым обеспечить самую низкую ставку.

Чистая процентная ставка

Чтобы преодолеть трудности, связанные с обсуждением всей структуры процентных ставок, экономисты говорят о **чистой процентной ставке**. Эта чистая ставка больше всего приближается к проценту, уплачиваемому по долгосрочным, практически безрисковым облигациям правительства США (30-летний государственный заем). 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 подвержены воздействию ограничения конкуренции на рынке. Так, в 1994 г. чистая процентная ставка составляла приблизительно 7,5%.

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.

Процентная ставка и внутренний объем производства. Анализ рис. 29-2б напоминает нам о том, что при прочих равных условиях изменение равновесной процентной ставки для предпринимателей означает перемещение вдоль кривой совокупного инвестиционного спроса, при этом происходят изменения уровня инвестиций и равновесного уровня ВВП. В самом деле, большая часть главы 15 была посвящена тому, что процентная ставка является своего рода «административной ценой». Это означает, конечно, что кредитно-денежные органы целенаправленно манипулируют предложением денег, чтобы повлиять на процентную ставку и тем самым на объем производства, занятость и цены. Вспомните, что мягкая кредитно-денежная политика (низкая процентная ставка) приводит к увеличению инвестиций и расширению экономики; жесткая кредитно-денежная политика (высокая процентная ставка) «душит» инвестиции и сдерживает развитие экономики.

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. Она распределяет имеющиеся в наличии деньги, или ликвидные средства, между теми инвестиционными объектами, степень доходности или ожидаемая норма прибыли которых является достаточно высокой, чтобы гарантировать выплату существующей процентной ставки.

Если ожидаемая норма чистой прибыли дополнительного реального капитала, скажем, в отрасли промышленности, выпускающей компьютеры, равна 12%, а необходимые фонды могут быть обеспечены при ставке, равной 8%, то данная отрасль в состоянии с точки зрения прибыли прибегать к займу и расширять свой основной капитал. Если ожидаемая норма чистой прибыли дополнительного капитала, скажем, в сталелитейной промышленности составит только 6%, то для этой отрасли будет невыгодным накапливать больше средств производства при процентной ставке в размере 8%. Короче говоря, *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 – явно в интересах общества в целом.*

Но процентная ставка не полностью выполняет задачу распределения капитала в целях его наиболее эффективного производительного применения. Крупные заемщики – олигополисты находятся в лучшем положении, чем конкурирующие заемщики, поскольку у них есть возможность перекладывать затраты на погашение процентов на потребителей, контролировать предложение и манипулировать ценами. Большой размер и высокий престиж крупных промышленных концернов также позволяет им получать денежный капитал на более выгодных условиях, в то время как менее известным фирмам трудно выйти на рынок денежного капита-

ла, хотя их ожидаемые прибыли фактически могут оказаться выше.

Приложение: законы о ростовщичестве

Многие штаты ввели законы о ростовщичестве, которые определяют максимальную процентную ставку, по которой могут выдаваться кредиты. Цель этих законов – сделать кредит более доступным, в частности для людей с низкими доходами.

Рассмотреть влияние такого законодательства нам поможет рис. 29-2а. Равновесная процентная ставка составляет 8%, но закон о ростовщичестве устанавливает, что нельзя брать больше 6%. Из этого проистекают различные проблемы.

1. Нерыночное распределение. При 6%-ной ставке спрос на деньги превышает предложение – возникает недостаток денег. Поскольку рыночная процентная ставка больше не распределяет деньги, этим занимаются заимодавцы (банки). Можно ожидать, что они будут предоставлять ссуды наиболее платежеспособным клиентам (богатым людям с высокими доходами), что противоречит целям законов о ростовщичестве. Люди с низкими доходами, вытолкнутые с рынка, будут вынуждены обращаться к ростовщикам, которые назначают процентные ставки, в несколько раз превышающие их рыночное значение.

2. Выигравшие и проигравшие. Платежеспособные клиенты выиграют от введения законов о ростовщичестве, так как они будут выплачивать процентные ставки ниже рыночных. Заимодавцы (акционеры банков) проиграют, получая 6%, а не 8% с каждого предоставленного в кредит доллара.

3. Неэффективность. Мы только что обсудили, каким образом равновесная процентная ставка выделяет деньги на те инвестиционные проекты, где ожидаемая ставка (эффективность) будет наибольшей. Распределение кредита в соответствии с законами о ростовщичестве, скорее всего, не обеспечит финансирование наиболее эффективных проектов. Рассмотрим пример. Предположим, у Холли есть настолько многообещающий проект, что она готова платить 8% за кредит на его финансирование. У Бена тоже есть проект, менее многообещающий, и он не захочет платить более 6% за его финансирование. Если бы фонды распределял рынок, то на высокопродуктивный проект Холли деньги бы нашлись, а на проект Бена – нет. Такое распределение фондов в интересах как Холли, так и всего общества. Но при установлении предела ставки в 6% существует 50%-ная вероятность, что деньги получит Бен, а не Холли. Законодательное установление максимальной процентной ставки приводит к выделению фондов и для менее эффективного использования.

Краткое повторение 29-2

- Процентная ставка – это цена, уплачиваемая за использование денег.
- Суммарный спрос на деньги включает спрос на деньги для сделок и спрос на деньги как на активы; предложение денег определяется монетарной политикой.
- Существует разброс величины процентных ставок, связанный с риском, сроком кредита, размером ссуды, налогообложением и несовершенством рынка.
- Реальная равновесная процентная ставка влияет на совокупный уровень инвестирования и, следовательно, уровень внутреннего производства; она также позволяет распределять деньги и реальный капитал среди конкретных отраслей и фирм.
- Законы о ростовщичестве, которые устанавливают 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.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ

Как и в случае с рентой, 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 будет слишком широкой и не совсем определенной. Трудность, как ее видит экономист, заключается в том, что такая трактовка прибыли включает только **явные издержки**, то есть платежи фирмы внешним поставщикам. Соответственно игнорируются **скрытые издержки**, то есть платежи за аналогичные ресурсы, которыми владеет или которые производит сама фирма. Другими словами, такая трактовка прибыли исключает скрытые издержки на заработную плату, ренту и проценты. **Экономическая, или чистая, прибыль** – это то, что остается после вычитания *всех* издержек – как явных и скрытых на заработную плату, ренту и проценты, так и нормальной прибыли – из общего дохода фирмы (см. рис. 22-1). Экономическая прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной (потери).

Поясним это на примере. С точки зрения экономиста, фермеры, владеющие землей и оборудованием и использующие свой труд, в значительной мере завышают экономическую прибыль, если про-

сто вычитают свои платежи внешним поставщикам за семена, удобрения, топливо и так далее из своего общего дохода. Фактически многое или, возможно, все, что остается, – это скрытые издержки на ренту, проценты и заработную плату, от которых отказываются фермеры, принимая решение использовать собственные ресурсы. Проценты на собственный капитал или заработная плата за труд самого фермера являются не прибылью, а платежами, которые необходимо было бы производить, если бы фермер использовал ресурсы внешних поставщиков. Экономическая прибыль – это остаток общего дохода после вычета *всех* затрат.

Роль предпринимателя

Говоря в общем, экономист рассматривает прибыль как отдачу от весьма специфического вида человеческого ресурса – предпринимательской способности. Функции предпринимателя были раскрыты в главе 2. Они включают: 1) проявление инициативы в соединении других ресурсов для производства какого-либо товара или услуги; 2) принятие основных неординарных решений по управлению фирмой; 3) внедрение инноваций путем производства нового вида продукта или совершенствования и радикального изменения производственного процесса; 4) принятие ответственности за экономический риск, связанный со всеми вышеуказанными факторами.

Часть предпринимательского дохода называется **нормальной прибылью**. Это – минимальный доход, или плата, необходимая для удержания предпринимателя в конкретной сфере производства. По определению, выплата такой нормальной прибыли составляет издержки (см. гл. 22). Однако известно, что совокупный доход фирмы может превышать ее совокупные издержки (явные и скрытые; последние включают нормальную прибыль). Это превышение, или избыток дохода над всеми издержками, и есть экономическая, или чистая, прибыль. Остаток, который *не является* издержками, так как он превышает нормальную прибыль, необходимую для удержания предпринимателя в отрасли, достается предпринимателю. Другими словами, предприниматель претендует на этот остаток.

Экономисты выдвигают различные теории, объясняющие, почему может существовать этот остаток экономической прибыли. Как мы вскоре увидим, объяснения сводятся к следующим факторам:

1. *Риску*, которому подвергается предприниматель, когда он действует в динамичной и соответственно неопределенной ситуации или осуществляет инновационную деятельность.
2. Возможному обретению *монопольной власти*.

Источники экономической прибыли

Понимание экономической прибыли и функций предпринимателя может быть углублено и расширено описанием искусственной экономической ситуации, когда чистая прибыль равнялась бы нулю. Затем, выяснив отклонения этой модели от реальной действительности, мы сможем обнаружить источники экономической прибыли.

Так, в условиях совершенной конкуренции и статичной экономики чистая прибыль была бы равной нулю. 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, спрос и доход – с другой, являются постоянными.

При заданном, неизменном характере этих параметров экономическое будущее вполне предсказуемо, никакой неопределенности в экономике нет. Результаты политики в области цен и производства очевидны. Более того, статичный характер такого общества препятствует любому инновационному изменению. В условиях чистой конкуренции любая чистая прибыль (положительная или отрицательная), которая могла бы изначально существовать в различных отраслях, будет исчезать с притоком или оттоком фирм в длительной перспективе. Поэтому издержки – как явные, так и скрытые – будут полностью возмещаться в долгосрочном периоде, не оставляя никакого остатка в виде чистой прибыли (см. рис. 23-12).

Понятие нулевой экономической прибыли в статичной конкурентной экономике способствует углублению нашего анализа прибыли, подводя к тому, что существование прибыли связано с динамичным характером реального капитализма и свойственной ему неопределенностью. Более того, это понятие показывает, что может существовать иной источник экономической прибыли, отличный от управляющих, инновационных, рисковых функций предпринимателя. И таковым источником является наличие определенного уровня монопольной власти.

Неопределенность, риск и прибыль. В динамичной экономике будущее всегда неопределенно. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. Прибыль можно рассматривать частично как вознаграждение за принятие этого риска.

Связывая чистую прибыль с неопределенностью и риском, важно разграничивать страхуемый и нестрахуемый риски. Некоторые виды риска – например, риск пожара, наводнения, кражи, несчастного случая – можно исчислить в том смысле, что страховые компании могут со значительной

степенью точности оценить среднее число подобных несчастных случаев. В результате эти риски обычно страхуются. Фирмы могут избежать их или по крайней мере обезопасить себя от них, осуществляя известные затраты в виде страховых взносов. Именно принятие на себя **нестрахуемого риска** является потенциальным источником экономической прибыли.

В основном нестрахуемые риски – это неконтролируемые и непредсказуемые изменения в спросе (доходе) и предложении (издержках), с которыми сталкивается фирма. Некоторые из этих нестрахуемых рисков возникают в результате непредсказуемых изменений в общей экономической конъюнктуре или, более точно, в ходе экономического цикла. Процветание несет существенные прибыли большинству фирм, а застой сопровождается огромными потерями. Кроме того, в структуре внутренней и мировой экономики также постепенно происходят какие-то изменения. Даже при полной занятости и в отсутствие инфляции всегда происходят изменения в потребительских вкусах, технологии и предложении ресурсов. Пример: в результате технологических изменений виниловые долгоиграющие пластинки уступили место кассетам, а кассеты частично уступили рынок компакт-дискам.

Такие изменения непрерывно меняют объем поступлений и издержек, с которыми сталкиваются конкретные фирмы и отрасли, приводя к переменам в структуре всего делового мира, так как отрасли, которым ситуация благоприятствует, расширяются, а отрасли, попавшие в неблагоприятные условия, сокращаются. В обоих случаях также происходят изменения в государственной политике. Соответствующая монетарная и фискальная политика государства может остановить спад и способствовать возрождению, а введе́ние или отмена тарифов – значительно изменить спрос и поступления в соответствующие отрасли.

Суть проблемы состоит в следующем: прибыли и убытки можно связать с нестрахуемыми рисками, возникающими как из-за циклических, так и из-за структурных сдвигов в экономике.

Неопределенность, инновации и прибыль. Рассмотренные виды неопределенности являются для фирмы внешними факторами; они не контролируются ни конкретной фирмой, ни отраслью. Другая исключительно важная черта динамичного капитализма – инновации – связана с инициативой самого предпринимателя. Фирмы-производители преднамеренно 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 невозможными. Стереокино, не говоря уже об автомобилях *Yugo* и *Fiero* и дисковой камере, приходит на ум как пример подобных неудач. Точно так же лишь малая толика массы новых романов, учебников, пластинок, магнитофонных записей, которые появляются каждый год, дает прибыль. И нельзя с уверенностью сказать, даст ли новый станок экономию на затратах, пока он находится в стадии проекта. Инновации, целенаправленно осуществляемые предпринимателями, порождают такую же неуверенность, как и те изменения в экономической конъюнктуре, над которыми не властно никакое конкретное предприятие. В определенном смысле инновации в качестве источника прибыли – это просто особый случай риска.

В условиях конкуренции и при отсутствии законов о патентах инновационная прибыль будет временной. Соперничающие фирмы будут успешно (прибыльно) перенимать инновации, сводя тем самым на нет всю экономическую прибыль. Тем не менее инновационная прибыль может всегда существовать в прогрессивной экономике, поскольку новые успешные инновации заменяют устаревшие модели, прибыль от которых сведена на нет конкуренцией.

Монопольная прибыль. До сих пор мы подчеркивали, что прибыль связана с неопределенностью и нестрахуемым риском в силу динамичных процессов, которым подвержены предприятия или которые они инициируют сами. Существование монополии в той или иной форме является источником экономической прибыли. Как уже говорилось ранее, в силу способности ограничивать выпуск продукции и не допускать конкурентов, монополист может постоянно извлекать экономическую прибыль при условии, что спрос тесно увязан с затратами (см. рис. 24-4).

Существует как причинная взаимосвязь, так и заметное различие между неопределенностью, с одной стороны, и монополией, с другой стороны, в качестве источников прибыли. Причинная взаимосвязь проявляется в том, что предприниматель может снизить неопределенность или по крайней мере смягчить ее последствия путем достижения монопольной власти. Конкурирующая фирма постоянно подвергается капризам рынка; монополист, однако, может в определенной степени контролировать рынок и соответственно компенсировать или потенциально минимизировать негативное воздействие

неопределенности. Более того, важным источником монопольной власти является инновация; можно согласиться на неопределенность в краткосрочном плане, которая может быть связана с введением новой техники или запуском в производство новой продукции, чтобы достичь определенной степени монопольной власти.

Заметные различия прибыли, получаемой в силу неопределенности и в силу монопольной власти, связаны с тем, являются ли эти два источника прибыли социально необходимыми. Взять на себя риск в условиях динамичной и неопределенной экономической конъюнктуры и внедрить инновации — это социально необходимые функции. Социальная же необходимость монопольной прибыли очень сомнительна. Монопольная прибыль обычно основана на сокращении объема выпуска, на ценах, установленных выше конкурентного уровня, и на нерациональном распределении ресурсов. (*Ключевой вопрос 8.*)

Функции прибыли

Прибыль — это первичный двигатель, или генератор, капиталистической экономики. Прибыль как таковая воздействует и на уровень использования ресурсов, и на их распределение среди альтернативных пользователей.

Капиталовложения и ВВП. Именно прибыль или, точнее, *ожидание* прибыли побуждает фирму осуществлять нововведения. А нововведения стимулируют инвестиции, общий рост выпуска продукции и рост занятости. Нововведения являются основным фактором экономического роста, и именно погоня за прибылью лежит в основе большинства нововведений. Однако ожидания прибыли очень изменчивы ввиду того, что инвестиции, занятость и темпы роста нестабильны. Прибыль действует «несовершенно» как стимул для нововведений и инвестирования.

Прибыль и распределение ресурсов. Вероятно, прибыль более эффективно выполняет задачу распределения ресурсов среди альтернативных видов производства. Предприниматели стремятся извлечь прибыль и избежать потерь. Возникновение экономической прибыли — это сигнал о том, что общество хотело бы расширить данную отрасль. Фактически же вознаграждение в виде прибыли является не столько стимулом к расширению отрасли, сколько финансовыми средствами, с помощью которых фирмы в таких отраслях могут увеличивать свои производственные мощности. Потери же сигнализируют о желании общества свернуть «больные» отрасли; предприятия, которым не удается приспособить свою производственную деятельность к выпуску товаров и оказанию услуг, предпочитаемых потребителем, несут большие потери. Это не означает, что прибыль и потери приводят к распределению ресурсов, раз и навсегда ориентированному на предпочтения потребителей. В частности, наличие монополии на рынке готовой продукции и на рынке ресурсов сдерживает мобильность фирм и перемещение ресурсов, как и различные виды географического, искусственного и социологического ограничения мобильности, рассмотренные в главе 28.

Краткое повторение 29-3

- Чистые, или экономические, прибыли определяют, вычитая все явные и неявные издержки (включая нормальную прибыль) из суммарной выручки фирмы.
- Экономические прибыли проистекают из: а) принятия на себя нестрахуемого риска; б) внедрения нововведений; в) монопольной власти.
- Прибыли и ожидания прибыли влияют на уровень инвестирования и ВВП, а также на выделение ресурсов для альтернативных способов использования.

ДОЛИ ДОХОДА

Проведенный в главах 28 и 29 анализ был бы неполным без краткого эмпирического вывода о важном значении заработной платы, ренты и процентов, как долей или относительных частей национального дохода. В табл. 29-2 отражена динамика изменения долей национального дохода, используемых в американской отчетности. К сожалению, бухгалтерское понятие дохода не очень точно соответствует определениям заработной платы, ренты, процентов и прибыли, которые дают экономисты, и поэтому у нас нет надежного представления об относительных размерах и динамике изменения долей этих доходов.

Текущие размеры долей национального дохода

Взглянув на последние данные за 1982–1993 гг. в табл. 29-2, мы сразу видим преобладание доли дохода от труда. Определяя доход от труда в узком смысле как «заработную плату и жалованье», мы обнаружим, что на эту долю дохода приходится около 75% национального дохода. Но некоторые экономисты утверждают, что поскольку доход владеющих собственностью в основном состоит из заработной платы и жалованья, то его следует включить в официальную категорию «заработная плата и жало-

Таблица 29-2. Относительные доли в национальном доходе, 1900–1993 гг. (средние значения за указанный период, в %)

			Доход от собственности (на капитал)			
(1) Десятилетний период	(2) Заработная плата и жалованье	(3) Доход самостоятельно занятых	(4) Прибыль корпораций	(5) Процентная ставка	(6) Рента	(7) Всего
1900–1909	55,0	23,7	6,8	5,5	9,0	100
1910–1919	53,6	23,8	9,1	5,4	8,1	100
1920–1929	60,0	17,5	7,8	6,2	7,7	100
1930–1939	67,5	14,8	4,0	8,7	5,0	100
1939–1948	64,6	17,2	11,9	3,1	3,3	100
1949–1958	67,3	13,9	12,5	2,9	3,4	100
1954–1963	69,9	11,9	11,2	4,0	3,0	100
1963–1970	71,7	9,6	12,1	3,5	3,2	100
1971–1981	75,9	7,1	8,4	6,4	2,2	100
1982–1993	73,6	7,6	8,4	10,5	0,7	100

Источник: Erving Kravis. Income Distribution: Functional Share. International Encyclopedia of Social Sciences, vol. 7. New York: The Macmillan Company and Free Press, 1968. P. 134 (суммы могут не совпадать со 100% вследствие округления).

ванье», и только тогда определять реальный доход от труда. Если использовать расширительное толкование, то доля труда возрастает почти до 80% национального дохода. Интересно, что, хотя мы называем американскую систему капиталистической экономикой, доля капиталистов в национальном доходе, которую мы определяем как сумму прибылей корпораций, ссудного процента и ренты, составляет всего лишь 20% национального дохода.

Исторические тенденции

Какие исторические тенденции можно вывести из табл. 29-2? Давайте проанализируем доминирующую долю в национальном доходе – заработную плату. Используя определение доли труда в узком смысле, просто как «заработная плата и жалованье», мы увидим, что в этом столетии доля заработной платы возросла с 55 до 75%.

Структурные сдвиги. Хотя существует несколько эмпирических объяснений такой тенденции, сторонники одной из известных теорий считают, что причиной этому послужили структурные изменения в экономике в целом.

1. Рост корпораций. Отмечается относительное постоянство доли доходов капиталистов (сумма данных в столбцах 4, 5, 6), которая составляла приблизительно 20% как в период 1900–1909 гг., так и в 1982–1993 гг. При этом увеличение доли дохода от труда произошло непосредственно за счет доли, принадлежащей собственникам. Это означает, что важным фактором развития данной тенденции является увеличение числа корпораций как основной формы предприятия. Иными словами, отдельные лица, которые в 20-е годы владели собственными мелкими лавками, в 80-е и 90-е годы стали наемными менеджерами организованных как корпорации супермаркетов.

2. Изменение структуры промышленности. Изменения в структуре выпуска и соответственно в структуре промышленности, которые произошли с течением времени, привели к возрастанию доли дохода от труда. Действительно, в долгосрочном плане произошли изменения в структуре выпуска и производства, смысл которых состоял в переходе от земле- и капиталоемкого производства к трудоемкому. Также произошло историческое перераспределение труда из сельского хозяйства (где доля дохода от труда в национальном доходе остается очень низкой) в обрабатывающую промышленность (где доля дохода от труда в национальном доходе очень высокая) и в частный и государственный сектор услуг (где доля дохода от труда в национальном доходе очень высокая). Эти структурные сдвиги предопределяют в значительной мере рост доли труда, что отражено в столбце (2) табл. 29-2.

А как же профсоюзы? Некоторые специалисты стремятся объяснить увеличение доли заработной платы ростом профсоюзов. Но в таком подходе есть сложности.

1. Рост рабочего движения в США не вполне хронологически совпадает с ростом доли дохода от труда в национальном доходе. Значительный прирост заработной платы и жалованья произошел с 1900 по 1939 г., а существенный рост рабочего движения пришелся на конец 30-х годов и военные годы – начало 40-х. Более того, несмотря на снижение роли профсоюзов с середины 50-х годов, в этот период заработная плата и жалованье продолжали расти.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ КРЕДИТА

Существует различная практика предоставления кредита, что может повлиять на величину процентной ставки, и эта ставка будет существенно различаться.

Получение и предоставление кредитов – обычное явление в жизни. Частные лица получают кредит либо в виде ссуды под недвижимость, либо когда они используют свои кредитные карточки. И наоборот, частные лица предоставляют ссуды, если открывают счет в коммерческом банке или сберегательном учреждении либо приобретают государственную облигацию.

Иногда бывает трудно определить, какой процент надо выплачивать или взимать при займе и соответственно – кредитовании. Для выяснения этого вопроса полезно рассмотреть некоторые примеры. Предположим, что вы берете кредит в размере 10 тыс. дол. и соглашаетесь выплатить еще 1000 дол. в виде процентов в конце года. В этом случае ставка равна 10%. Чтобы определить ставку, сравнивают величину уплаченных процентов с величиной полученной в кредит суммы:

$$i = \frac{1000 \text{ дол.}}{10\,000 \text{ дол.}} = 10\%.$$

Но в некоторых случаях кредиторы, например банки, получают проценты за выданный кредит авансом, то есть в момент предоставления ссуды. Так, вместо предоставления заемщику 10 тыс. дол. банк авансом удерживает с него 1000 дол. в виде процента и выдает ему только 9 тыс. дол. Это условие повышает ставку:

$$i = \frac{1000 \text{ дол.}}{9000 \text{ дол.}} = 11\%.$$

Хотя абсолютная величина процента в обоих случаях одна и та же, заемщик во втором случае получает реально только 9 тыс. дол.

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 обычном 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. дол. и взимает проценты в размере 1 тыс. дол., которые надлежит погасить в конце года. По условиям контракта необходимо возвращать ссуду равными частями каждый месяц. В результате средняя задолженность по ссуде за год составляет только 5 тыс. дол. Следовательно,

$$i = \frac{1000 \text{ дол.}}{5000 \text{ дол.}} = 20\%.$$

Здесь процент выплачивается с общей суммы кредита (10 тыс. дол.), а не с неуплаченного остатка (который в среднем составляет 5 тыс. дол. в год), что резко повышает ставку.

На фактический размер ставки влияет также и то обстоятельство, какой процент исчисляется – *сложный* или простой. Предположим, вы внесли 10 тыс. дол. на срочный вклад, что дает ставку 10% от суммы, исчисленной за каждые полгода. Другими словами, процент по вашей ссуде выплачивается банку два раза в год. В конце первых шести месяцев на ваш счет добавляется 500 дол. (10% от 10 тыс. за первое полугодие). В конце года процент начисляется на сумму 10 500 дол., так что вторая выплата процента составляет 525 дол. (10% от 10 500 дол. за второе полугодие). Следовательно:

$$i = \frac{1025 \text{ дол.}}{10\,000 \text{ дол.}} = 10{,}25\%.$$

Это значит, что банк, обещая годовую 10%-ную ставку, 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 введены два закона. Закон о точности сведений об условиях займа от 1968 г. требует, чтобы кредиторы точно устанавливали уровень процента и прочие условия потребительского кредита, особенно в части, относящейся к годовой процентной ставке. Более поздний закон – Закон о точности сведений об условиях сбережений, 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 девиз «Пусть покупатель не дремлет» остается, как и прежде, важным правилом в сфере кредитования.

---

2. Рост заработной платы членов профсоюза мог быть достигнут за счет ограничения заработной платы не вовлеченных в профсоюз рабочих. Таким образом, для достижения более высокой заработной платы профсоюзы ограничивают возможности найма (см. рис. 28-6 и 28-7) в отраслях, где есть профсоюзы. Поэтому безработные и молодые работники, начинающие трудовую деятельность, ищут работу в отраслях, не охваченных профсоюзами. Связанное с этим увеличение предложения труда способствует снижению ставок заработной платы на тех рабочих местах, где профсоюзы не оказывают серьезного влияния. Если все происходит именно так, то более высокая заработная плата у рабочих – членов профсоюза может быть достигнута не за счет снижения доли капиталистов, а скорее за счет со-

кращения доли заработной платы не состоящих в профсоюзах рабочих. Поэтому в целом общая доля дохода от труда членов и нечленов профсоюзов не зависит от действий профсоюзов.

3. Наконец, если национальный доход распределить по отраслям и проследить историческую тенденцию изменения доли заработной платы в каждой отрасли, то мы придем к любопытному выводу. В целом доля дохода от труда возрастала быстрее в тех отраслях, где профсоюзы были слабыми, в сравнении с отраслями, которые в значительной степени были охвачены профсоюзами.

РЕЗЮМЕ

1. Экономическая рента – это цена, уплачиваемая за пользование землей и другими природными ресурсами, совокупное предложение которых фиксировано.

2. Рента – это излишек в том смысле, что земля была бы вовлечена в хозяйственный оборот даже при отсутствии всех видов рентных платежей. Понятие земельной ренты как излишка привело к возникновению движения за единый налог в конце прошлого столетия.

3. Различия в размере земельной ренты объясняются различиями в продуктивности земли, связанными с плодородием, климатическими условиями и местоположением конкретного участка.

4. Для экономики в целом земельная рента – это скорее излишек, чем издержки; однако, с точки зрения конкретных фирм и отраслей, поскольку землю можно использовать по-разному, то рентные платежи фирм и отраслей правильно рассматривать как издержки.

5. Процентная ставка – это цена, уплачиваемая за использование денег. С позиции теории процентной ставки общий спрос на деньги включает спрос на деньги для сделок и спрос на деньги как на активы. Предложение денег в основном зависит от кредитно-денежной политики государства.

6. Равновесная процентная ставка во многом определяет уровень инвестиций и способствует распределению финансового и реального капитала между конкретными фирмами и отраслями. При принятии инвестиционных решений за основу берется именно реальная, а не номинальная процентная ставка.

7. Хотя законы о ростовщичестве были созданы для того, чтобы сделать кредиты доступными для людей с низкими доходами, реально они способствовали облегчению предоставления кредитов и субсидировали получателей кредитов, обладающих высокими доходами, за счет кредиторов; такая практика снижала эффективность распределения средств для инвестиций.

8. Экономическая, или чистая, прибыль – это разница между совокупным доходом фирмы и ее совокупными издержками; последние включают скрытые издержки, составной частью которых является нормальная прибыль. Прибыль предпринимателей может увеличиваться за счет нестрахуемого риска, связанного с организацией и управлением экономическими ресурсами и внедрением инноваций. Прибыль получают также в результате обладания монопольной властью.

9. Ожидания прибыли оказывают влияние на внедрение нововведений и осуществление инвестиций и соответственно на занятость. Основной функцией прибыли является стимулирование такого распределения ресурсов, которое в целом соответствует вкусам потребителей.

10. Наибольшая доля национального дохода приходится на оплату труда. Если рассматривать оплату труда в узком смысле – как заработную плату и жалованье, – то ее доля со временем возросла. Если рассматривать более широко, то есть включать в оплату труда доход собственников, то доля дохода от труда в национальном доходе начиная с 1900 г. составляет 80%, а доля дохода капиталистов – около 20%.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экономическая рента (*economic rent*)
Побудительная функция (*incentive function*)
Движение за единый налог (*single-tax movement*)
Спрос на деньги для сделок и спрос на деньги как на активы (*transactions and asset demands for money*)
Номинальная и реальная процентные ставки (*nominal and real interest rate*)
Чистая процентная ставка (*pure rate of interest*)
Явные и скрытые издержки (*explicit and implicit costs*)
Экономическая, или чистая, прибыль (*economic or pure profit*)
Нормальная прибыль (*normal profit*)
Статичная экономика (*static economy*)
Нестрахуемые риски (*uninsurable risks*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Чем отличается термин «рента», применяемый экономистами, от понятия, используемого в обычной жизни? «Хотя общество не должно платить ренту, чтобы иметь землю, рентные платежи необходимы, чтобы обеспечить более производительное использование земли». Объясните это утверждение.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните, почему для экономики в целом экономическая рента является излишком, а для конкретных фирм и отраслей она выступает как издержки производства. Объясните следующее утверждение: «Рента не имеет в экономике никакой "побудительной функции"».*

3. Если денежный капитал как таковой не является экономическим ресурсом, то почему 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 дол. сроком на 10 лет;

б) ссуду в 20 дол. под залог;

в) ссуду Федерального управления жилищного строительства на дом стоимостью 97 тыс. дол. сроком на 30 лет;

г) кредит коммерческого банка на 12 тыс. дол. сроком на 24 месяца для финансирования покупки автомобиля;

д) ссуду финансовой компании, предоставляющей мелкие ссуды частным лицам, в размере 100 дол. сроком на 60 дней.

4. ***Ключевой вопрос.*** *Какие основные факторы определяют спрос на деньги для сделок? Спрос на деньги как на активы? Представьте ответы в виде графиков и включите кривую предложения денег, чтобы определить равновесную процентную ставку. Объясните следующее утверждение: «Процентная ставка является установленной ценой».*

5. 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?

6. ***Ключевой вопрос.*** *Разграничьте номинальную и реальную процентные ставки. Какая из них в большей степени учитывается при принятии инвестиционных решений? Если номинальная процентная ставка равна 12%, а уровень инфляции – 8%, то какой будет реальная процентная ставка? В различное время в 70-е годы вкладчики «заработали» на своих счетах номинальные процентные ставки, которые были ниже уровня инфляции, так что их сбережения имели отрицательный реальный доход. Почему тогда они все равно сохраняли сбережения?*

7. Исторически законы о ростовщичестве, согласно которым устанавливались предельные значения процентной ставки ниже равновесной, применялись многими штатами на основании того, что такие законы предоставляли возможность получать кредиты бедным людям, которые не могли иначе занимать деньги. Критики этих законов утверждают, что подобные законы более всего бьют именно по бедным людям. Какая точка зрения, на ваш взгляд, правильная?

8. ***Ключевой вопрос.*** *В чем состоит разница между предпринимательской и экономической прибылью? Почему экономическая прибыль меньше предпринимательской? Каковы три основных источника экономической прибыли? Классифицируйте в соответствии с этими источниками следующие виды прибыли:*

а) прибыль, полученную фирмой от разработки и получения патента на шариковую ручку со сменным стержнем;

б) прибыль ресторана, полученную в результате строительства нового шоссе, проходящего мимо этого ресторана;

в) прибыль, полученную фирмой в результате непредвиденного изменения потребительских вкусов.

9. Почему в теории прибыли важно разграничивать страхуемые и нестрахуемые риски? Дайте оценку следующему утверждению: «Всякую экономическую прибыль можно связать либо с какой-то неопределенностью, либо с желанием избежать неопределенности». Каковы основные функции прибыли?

10. Объясните отсутствие экономической прибыли в статичной экономике в условиях чистой конкуренции. Понимая, что основная функция прибыли заключается в распределении ресурсов в соответствии с потребительскими предпочтениями, объясните и дайте оценку распределению ресурсов в такой экономике.

11. Как изменились относительные доли заработной платы, прибыли, ссудного процента и ренты в национальном доходе с течением времени? Объясните причины предполагаемого роста доли дохода от труда в связи со структурными изменениями в экономике. Объясните, повлияли ли профсоюзы на размер доли дохода от труда.

12. («Последний штрих».) Предположим, что вы берете ссуду в 5 дол., а выплачиваете в конце года 5 дол. плюс 250 дол. в качестве процентов. Какова в данном случае процентная ставка? Какой была бы процентная ставка, если бы процентные платежи в размере 250 дол. вычитались из ссуды в момент ее получения? Какова была бы процентная ставка, если бы вы должны были погашать ссуду ежемесячно – двенадцатью равными платежами?

ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ

Государство и текущие экономические проблемы

30

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И РЫНКА: ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ, ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА И ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИИ

Благополучие повседневной жизни зависит от экономической деятельности государства. Если вы учитесь в государственном колледже или университете, ваше образование в значительной степени оплачивают налогоплательщики. Когда вы получаете зарплату, работая неполный рабочий день или в летний период, то обнаруживаете вычеты подоходного налога и налога на социальное страхование. Мясо в «биг-маке», который вы покупаете, проверяется государственными контролерами, чтобы избежать отравления и обеспечить качество. Законы, предусматривающие использование ремней безопасности для автомобилистов и касок для мотоциклистов, а также противопожарная система, устанавливаемая государством в вашем доме, – все эти меры направлены на усиление вашей безопасности. Для женщин, представителей национальных меньшинств и инвалидов существуют законы, расширяющие возможности получения образования и работы.

В главах 30 и 31 мы более углубленно рассмотрим роль государства в экономике и выявим ряд проблем, с которыми оно сталкивается в своей экономической деятельности. Сначала мы вернемся к проблеме *несостоятельности рынка*, затронутой в главе 6. Методы маржинального анализа позволяют более подробно рассмотреть вопрос об общественных товарах и внешних эффектах. Далее мы довольно детально проанализируем наиболее широко распространенный внешний эффект – загрязнение окружающей среды. Наконец, мы перейдем к вопросу о *недостаточности информации* в частном секторе, что вызывает необходимость государственного вмешательства в экономику.

В главе 31 мы продолжим анализ роли государства, его *несостоятельности* и проблем налогообложения на микроэкономическом уровне. В последующих главах части VII рассматриваются экономические проблемы, которые государство с большим или меньшим успехом пыталось решить. В главе 32 исследуются проблемы монополий и антиконкурентной практики компаний, в главе 33 – сельскохозяйственные проблемы, в главе 34 – бедность и неравенство доходов, а глава 35 посвящена системе здравоохранения, о которой так много говорилось в американских средствах массовой информации. В главе 36 рассматриваются такие аспекты рынка труда, как профсоюзное движение, дискриминация и миграция. Чем лучше вы усвоите материал, изложенный в главах 30 и 31, тем легче вам будет понять причины вмешательства государства в эти сферы экономики.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ: УГЛУБЛЕННЫЙ АНАЛИЗ

Товар, предназначенный для индивидуального потребления, делим, то есть он состоит из достаточно мелких единиц, которые отдельные покупатели могут приобрести. Кроме того, на него распространяется принцип исключения: те, кто не может или не хочет платить, не получают никаких выгод от данного товара.

Поэтому мы можем представить себе кривую рыночного спроса на такой товар в виде *горизон-*

тали, в которой суммируются кривые спроса, предъявляемого каждым отдельным покупателем (см. табл. 3-2 и рис. 3-2). Например, если Адамс хочет купить три хотдога по 1 дол. за штуку, Бенсон – один, а Конрад – два хотдога, то рыночный спрос составит шесть хотдогов (3+1+2) по цене 1 дол. за штуку. Рыночный спрос, состоящий из суммы пожеланий каждого потенциального покупателя, дает возможность продавцам получить выручку, а тем самым и прибыль, то есть получить совокупный доход, превышающий издержки производства. Равновесие между произведенным и купленным количеством товара, предназначенного для индивидуального потребления, зависит от цены на этот товар, которая определяется, как мы знаем, соотношением рыночного спроса и предложения. Это равновесие является оптимальным в том смысле, что оно максимизирует совокупное благосостояние продавцов и покупателей, непосредственно участвующих в сделках.

Однако если мы попытаемся применить этот подход к общественному товару, то возникнет серьезное затруднение. Вспомним, что *общественный товар* (благо) является неделимым и на него не распространяется принцип исключения. Когда товар уже изготовлен, производитель лишен возможности помешать пользоваться его неделимыми благами тем, кто не платил за него. Поскольку потенциальные покупатели извлекают пользу из общественного товара независимо от того, заплатили они за него или нет, их подлинные предпочтения не выявляются. Другими словами, они *добровольно не платят* за общественный товар на рынке. Из этого следует, что *показатели рыночного спроса на общественный товар либо не существуют, либо значительно занижены.* Поэтому рыночный спрос на такой товар не создает достаточного для покрытия издержек производства дохода, хотя коллективная выгода от этого товара может равняться соответствующим экономическим издержкам или превышать их.

Спрос на общественные товары

Принимая во внимание указанную проблему, как можно хотя бы теоретически определить оптимальный для общества (экономически эффективный) объем выпуска общественного товара? Для упрощения предположим, что только Адамс и Бенсон представляют экономику и что истинные показатели их спроса на отдельный общественный товар, скажем, на национальную оборону, даны в столбцах (1) и (2), а также (1) и (3) табл. 30-1.

Из этих показателей складываются «фантомные» кривые спроса, поскольку в действительности спрос этих двух людей не выявляется на рынке. Вместо этого мы предположим, что Адамс и Бенсон готовы платить за каждую следующую единицу общественных товаров.

Таблица 30-1. Спрос двух лиц на общественный товар

(1) Количество товаров	(2) Цена, которую готов заплатить Адамс (в дол.)		(3) Цена, которую готов заплатить Бенсон (в дол.)		(4) Коллективная цена (в дол.)
1	4	+	5	=	9
2	3	+	4	=	7
3	2	+	3	=	5
4	1	+	2	=	3
5	0	+	1	=	1

Предположим также, что государство решило произвести одну единицу данного общественного товара. Поскольку нельзя применить принцип исключения, ни Адамс, ни Бенсон не будут добровольно платить за эту единицу – ведь они могут пользоваться ею бесплатно. Вспомним, что потребление товара Адамсом не мешает Бенсону тоже потреблять его. Но общую сумму, которую оба гражданина готовы заплатить за возможность для каждого из них пользоваться этой единицей товара, можно определить по данным табл. 30-1. Из столбцов (1) и (2) мы видим, что Адамс готов заплатить 4 дол. за первую единицу общественного товара; из столбцов (1) и (3) видно, что Бенсон готов заплатить 5 дол. за первую единицу. Цена в 9 дол., которую готовы заплатить оба лица вместе, – это сумма цен, которые готов заплатить каждый из них. Коллективная цена, которую они готовы заплатить за вторую единицу общественного товара, равна 7 дол. (Адамс – 3 дол. и Бенсон – 4 дол.).

Этот же метод можно использовать для третьей и любой последующей единицы. Принимая во внимание коллективную цену (столбец 4), которую они готовы заплатить за каждую дополнительную единицу, мы можем построить график коллективного спроса на общественный товар. Вместо того чтобы *суммировать число* товаров, на которые предъявлен спрос при любых ценах, как это делалось при определении спроса на товар, предназначенный для индивидуального потребления, мы *складываем цены*, которые люди все вместе готовы заплатить за последнюю единицу общественного товара при любом количестве, на которое предъявлен спрос.

На рис. 30-1 мы показываем ту же процедуру сложения, используя данные табл. 30-1 для иллюстрации этого процесса. Заметьте: чтобы получить кривую коллективного спроса на общественный товар, мы складываем кривые спроса Адамса и Бенсона по *вертикали*. Например, высота кривой коллективного спроса D_c на две единицы товара составляет 7 дол., то есть является суммой, которую Адамс и Бенсон вместе готовы заплатить за вторую единицу (3 дол.+ + 4 дол.). А высота кривой коллективного спроса на четыре единицы общественного товара соответствует 3 дол. (1 дол.+ 2 дол.).

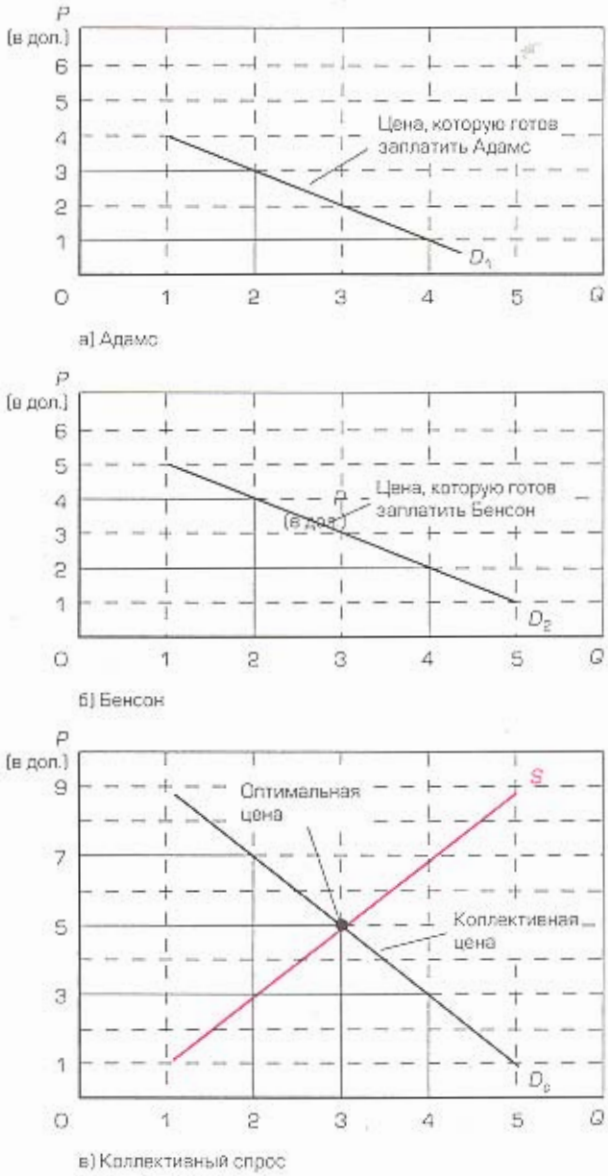


Рисунок 30-1. Оптимальное количество общественного товара

Кривая коллективного спроса D_c на общественный товар, показанная графически на рис. в, образована путем сложения по вертикали кривых индивидуального спроса D_1 и D_2, показанных на рис. а и б. Государство должно произвести три единицы общественного товара, потому что при таком количестве общая предельная выгода, выражающаяся в готовности граждан платить за последнюю единицу (D_c), равна предельным издержкам производства данного товара (S).

Наша кривая коллективного спроса D_c основана на денежной стоимости предполагаемых выгод от различных дополнительных единиц товара, которые в равной степени доступны обоим лицам для одновременного потребления. Нисходящий характер кривой объясняется законом убывающей предельной полезности: последующие единицы общественного товара приносят меньше дополнительной пользы, чем предыдущие. (*Ключевой вопрос 1.*)

Оптимальное количество общественного товара

Теперь мы можем определить оптимальное количество общественного товара, рассматриваемого на рис. 30-1. Кривая коллективного спроса D_c отражает предельную общественную выгоду каждой единицы данного товара, а кривая предложения S – предельные издержки производства каждой единицы. Восходящая форма кривой предложения объясняется законом убывающей отдачи, который действует независимо от того, производятся ли ракеты (общественный товар) или варежки (товар индивидуального пользования).

Оптимальный объем выпуска достигается в том случае, когда предельные выгоды равны предельным издержкам ($MB = MC$). В данном случае оптимальное количество общественного товара равно трем единицам – на это указывает пересечение кривых коллективного спроса D_c и предложения S. Оптимальное количество общественного товара составляет три единицы, когда общая готовность потребителей платить за дополнительную единицу – общая выгода для двух потребителей – как раз соответствует предельным издержкам производства этой единицы (5 дол. = 5 дол.). Следовательно, принцип соответствия предельной выгоды предельным издержкам, использованный для определения оптимального количества общественного товара, аналогичен правилу $MR = MC$ для выпуска продукции и правилу $MRP = MRC$ для определения затрат, которые необходимы для максимизации прибыли. (*Ключевой вопрос 2.*)

Анализ издержек и выгод

Мы показали, что экономическая наука дает некоторые ориентиры для эффективного принятия решений в государственном секторе. Эти ориентиры могут быть полезны для понимания сути **анализа издержек и выгод**.

Концепция. Предположим, правительство рассматривает некий специальный проект, например проект системы паводкового контроля. Основная суть проблемы экономии состоит в том, что любое решение вложить больше ресурсов в государственный сектор влечет за собой как выгоды, так и издержки. Выгоды заключаются в дополнительном удовлетворении потребностей, поскольку увеличивается выпуск общественных товаров, а издержки – в том,

Таблица 30-2. Анализ издержек и выгод программы паводкового контроля (в дол.)

(1) План	(2) Общая ежегодная стоимость программы	(3) Предельные издержки	(4) Общая ежегодная выгода (уменьшение ущерба)	(5) Предельная выгода	(6) Чистая выгода (4)-(2)
Без контроля	0		0		0
		3 000		6 000	
A: Плотины	3 000		6 000		3 000
		7 000		10 000	
B: Маленькое водохранилище	10 000		16 000		6 000
		8 000		**9 000**	
C: Среднее водохранилище	**18 000**		**25 000**		**7 000**
		12 000		7 000	
D: Большое водохранилище	30 000		32 000		2 000

Источник. Подготовлено по работе *Eckstein O.* Public Finance, 3d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1973. P. 23.

что удовлетворение потребностей уменьшается в связи с сокращением производства товаров для индивидуального потребления. Нужно ли перемещать ресурсы, о которых идет речь, из частного в государственный сектор? Ответ будет положительным, если выгоды от дополнительного производства общественных товаров превысят издержки из-за уменьшения количества товаров для индивидуального пользования. Ответ будет отрицательным, если стоимость, или издержки, недопотребления товаров для индивидуального пользования будет больше, чем выгоды, связанные с дополнительным количеством общественных товаров.

Но анализ издержек и выгод может не только указать на то, стоит ли предпринимать некую государственную программу. Он может также помочь определить, в каких пределах ее следует осуществлять. В конечном счете экономические вопросы требуют не однозначных ответов «да» или «нет», а скорее «насколько много» или «насколько мало».

Относительно системы паводкового контроля заметим в первую очередь, что она является общественным товаром в том смысле, что к ней с трудом можно применить принцип исключения. Но должно ли правительство осуществлять этот проект в данной речной долине? Если да, то каким должен быть размер или объем этого проекта?

Иллюстрация. Табл. 30-2 дает нам некоторые ответы на эти вопросы. В ней мы перечисляем все более и более масштабные, а следовательно, и дорогостоящие планы паводкового контроля. В каких пределах следует их осуществлять, если вообще это надо делать? Ответ зависит от соотношения издержек и выгод. Издержки (затраты) в данном случае состоят из инвестиций в строительство и содержание плотин и водохранилищ; выгоды выступают в виде уменьшения ущерба от наводнений.

Беглый просмотр всех планов указывает на то, что совокупные выгоды (столбец 4) превышают общие затраты (столбец 2), следовательно, строительство защитного сооружения на этой реке экономически оправдано. Это сразу видно из столбца (6), в котором совокупные ежегодные расходы (столбец 2) вычитаются из совокупной ежегодной выручки (столбец 4).

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, которые связаны с каждым планом. 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 равными предельным издержкам.

В данном случае план *C* с водохранилищем среднего размера является оптимальным. Планы *A* и *B* слишком скромные; в обоих случаях предельные выгоды превышают предельные издержки. В плане *D* предельные издержки (12 тыс. дол.) больше, чем предельные выгоды (7 тыс. дол.), поэтому он нерентабелен. Этот план экономически не оправдан, так как влечет за собой избыточный для данной программы паводкового контроля расход ресурсов. План *C* ближе всего к оптимальному; по нему рамки программы раздвигаются до тех пор, пока предельные выгоды превышают предельные издержки.

Рассматривая принцип **равенства предельных выгод предельным издержкам** с несколько иной точки зрения, можно определить, какой план влечет за собой максимальное превышение общих выгод (столбец 4) над общими издержками (столбец 2) или какой план принесет обществу максимальную *чистую* прибыль или выгоду. Мы прямо утверждаем в столбце (6), что максимальная чистая выгода (7 тыс. дол.) связана с планом *C*.

Следует отметить, что анализ издержек и выгод развеивает миф о тождественности понятий «экономия на государственных расходах» и «сокращение государственных расходов». «Экономия» связана с эффективностью использования ресурсов. Если предельные выгоды от государственной программы меньше тех, которые может принести альтернативная частная программа, то есть если издержки превышают выгоды, то предложенную государственную программу осуществлять не следует. Но если возникает обратная ситуация – 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 до тех пор, пока больше нельзя будет получать чистые выгоды от дальнейшего перераспределения. (*Ключевой вопрос 3.*)

Краткое повторение 30–1

- Спрос на общественный товар определяется путем сложения по вертикали тех цен, которые 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.

ЕЩЕ РАЗ О ВНЕШНИХ ЭФФЕКТАХ

Теперь более понятны рассуждения в главе 5 о политике правительства, направленной на исправление недостатков рыночного сектора, которые мы называем внешними, или побочными, эффектами. Вспомним, что побочный эффект – это издержки или выгоды для отдельных лиц или групп – некой третьей стороны – *не участвующей* в рыночной сделке. Примером побочных издержек может служить загрязнение окружающей среды, а побочных выгод – прививки. При побочных издержках возникает перепроизводство товара и перерасход ресурсов. При побочных выгодах возникает недопроизводство товаров и недовложение ресурсов. Продемонстрируем и то и другое на графиках.

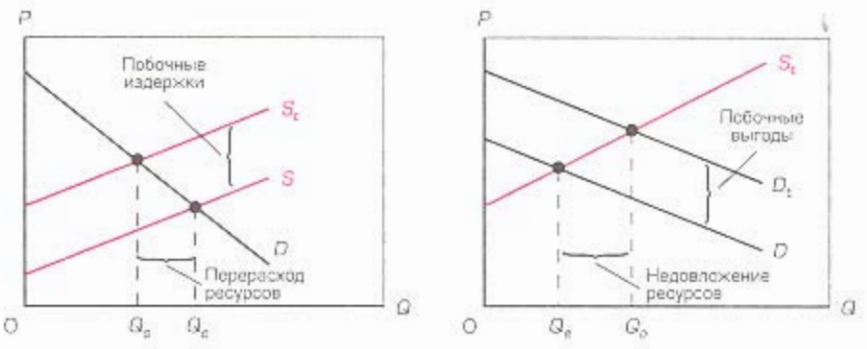
Побочные издержки

На рис. 30-2а показано, как побочные, или внешние, издержки влияют на размещение ресурсов. Когда возникают побочные издержки, то есть когда производители переносят часть своих издержек на общество, их предельные издержки уменьшаются. Кривая предложения не включает в себя, или «не охватывает», все издержки, связанные с производством данного товара. Поэтому кривая предложения S, вычерченная на основе данных производителя, занижает общие издержки производства; она лежит справа от той кривой предложения S_t, которая включает все издержки производства. Загрязняя окружающую среду, то есть создавая побочные издержки, фирма будет иметь более низкие издержки производства и кривую предложения S.

В результате (это показано на рис. 30-2а) равновесный объем выпуска Q_e окажется больше оптимального объема Q_o, что означает *перерасход* ресурсов для производства данного товара, а следовательно, и его перепроизводство.

Побочные выгоды

Рис. 30-2б показывает, какое влияние оказывают побочные выгоды на размещение ресурсов. Побочные выгоды означают, что кривая рыночного спроса, которая отражает выгоды для отдельных лиц или



а) Ситуация с побочными издержками

б) Ситуация с побочными выгодами

Рисунок 30-2. Побочные издержки и побочные выгоды

Рассматривая побочные издержки на рис. а, мы видим, что в отличие от кривой S_t, отражающей все издержки, кривая S занижает величину издержек предприятия. Следовательно, равновесный объем выпуска Q_e больше эффективного, или оптимального, объема Q_o. Кривая рыночного спроса D на рис. б занижает величину всех побочных выгод, которые общество получает от товара и которые выражены кривой D_t. Поэтому равновесный объем выпуска Q_e меньше оптимального объема Q_o.

групп, занижает величину совокупных выгод. Кривая рыночного спроса не охватывает всех выгод, связанных с обеспечением и потреблением товаров и услуг, которые влекут за собой побочные выгоды. Следовательно, кривая D на рис. 30-2б указывает на выгоды, которые, например, извлекают отдельные лица, делая прививки от заразных болезней. Уатсон и Вайнберг, каждый в отдельности, получают выгоду, подвергаясь вакцинации, но это относится и к их коллегам Альваресу и Андерсону, для которых уменьшается вероятность заражения от первой пары. Если перенести это на все население, то прививки означают, что рабочие будут более здоровыми, их труд будет более производительным, благодаря чему общество получит выгоды от увеличения объема выпуска и доходов. D_t включает выгоды от прививок для отдельного лица (D) плюс дополнительные, или побочные, выгоды для общества в целом.

Когда рыночный спрос D и предложение S_t приведут к равновесному объему выпуска Q_e, он будет меньше оптимального объема Q_o, показанного на пересечении кривых D_t и S_t. Рынок произведет недостаточное количество вакцинаций из-за недовложения ресурсов.

Для решения проблемы побочных издержек и побочных выгод экономисты использовали различные подходы, многие из которых включали участие государства. Но сначала рассмотрим такие ситуации, когда вмешательства государства не требуется.

Индивидуальное соглашение

В некоторых ситуациях внешние эффекты могут преодолеваться с помощью индивидуальных соглашений.

Теорема Коуза. Согласно **теореме Коуза**, названной так по имени ее автора Рональда Коуза, положительные и отрицательные побочные результаты не требуют государственного вмешательства в тех ситуациях, когда: 1) четко определены права собственности; 2) вовлечено небольшое число людей; 3) стоимость сделки слишком мала. В таких обстоятельствах роль государства должна сводиться к поощрению соглашения между заинтересованными лицами или группами. Поскольку на карту поставлены экономические интересы сторон, то соглашение между ними дает возможность найти приемлемое решение проблемы побочных результатов путем переговоров. Право собственности устанавливает цену побочного результата, создавая вмененные издержки для обеих сторон. Поэтому у них возникает насущная необходимость найти пути для решения проблемы побочных результатов.

Распространенный пример. Предположим, что 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 правительства. Каким же 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 для достижения соглашения с владельцем леса, чтобы уменьшить последствия вырубки. Ясно, что из-за вырубки очень большого участка леса, окружающего курорт, наплыв туристов сократится, а следовательно, уменьшатся и доходы владельца курорта.

Менее очевидны, но столь же сильны экономические стимулы, побуждающие владельца леса искать возможность для заключения соглашения с владельцем курорта. Почему? К ответу на этот вопрос нас подводит понятие *вмененных издержек*. Одна из существенных потерь, которую понесет владелец лесного участка в случае вырубки, заключается в том, что он не получит возмещения (на которое он мог бы рассчитывать) от владельца курорта за согласие *не вырубать* хвойный лес. Владелец курорта, безусловно, был бы готов заплатить единовременно или ежегодно выплачивать определенную сумму владельцу леса, чтобы ликвидировать или минимизировать побочные издержки. Или, возможно, владелец курорта захотел бы купить лесной участок за сравнительно высокую цену, чтобы помешать вырубке леса. С точки зрения владельца леса, плата за предотвращение вырубки или закупочная цена, превышающая стоимость земли вместе с лесом, составляют издержки от вырубки леса.

Можно предсказать, что в этой ситуации обе стороны сочтут более целесообразным достичь соглашения, чем вырубать хвойный лес. По теореме Коуза, правительству не надо будет вмешиваться, чтобы скорректировать этот потенциальный побочный эффект.

Ограничения. К сожалению, многие негативные побочные эффекты затрагивают значительное число заинтересованных сторон и связаны с крупными сделками. Поэтому частные соглашения не могут исправить такие негативные побочные эффекты. Одним из примеров может служить проблема кислотных дождей в США и Канаде, которая затрагивает много миллионов людей, живущих в обеих

странах. Нельзя ожидать, что огромное число заинтересованных сторон каким-то образом самостоятельно достигнут соглашения, в результате которого уменьшится этот побочный эффект. В подобных обстоятельствах следует полагаться главным образом на правительства.

Тем не менее теорема Коуза напоминает нам о том, что четко сформулированные права собственности могут сыграть положительную роль в ликвидации побочных издержек и побочных выгод.

Правовые нормы ответственности и судебные иски

Хотя индивидуальные соглашения, возможно, не приводят к реальному решению большинства проблем внешних эффектов, ясно сформулированные права собственности могут помочь в другом отношении. Государство установило рамки законов, определяющих частную собственность и защищающих ее от ущерба, нанесенного другими сторонами. Данные законы, а также законодательство о гражданских правонарушениях, возникшее на основе этих законов, позволяет тем, кто несет побочные издержки, возбуждать иски о возмещении ущерба.

Рассмотрим следующую ситуацию. Допустим, что компания *Ajax Degreaser* регулярно сбрасывала протекающие емкости с растворителями в близлежащий каньон, который принадлежит владельцу ранчо *Bar Q*. В конце концов хозяин *Bar Q* обнаружил эту свалку и, заподозрив компанию *Ajax*, тут же связался со своим адвокатом. Компании *Ajax* был предъявлен иск. В результате ей придется заплатить не только за очистку территории ранчо *Bar Q*, но и за имущественный ущерб.

Четко сформулированные права собственности и установленные правительством правовые нормы ответственности дают возможность минимизировать некоторые внешние эффекты. Этого можно достичь прямым путем, заставив виновного в нанесении ущерба заплатить потерпевшей стороне. Но этого можно достичь и косвенным путем, заставив фирмы и отдельных лиц воздерживаться от причинения вреда из-за страха перед судебным преследованием. Неудивительно, что многие внешние эффекты затрагивают не частную собственность, а скорее собственность, находящуюся в общем владении. Менее ясен вопрос с *общественными* водоемами, общественными земельными участками и «*общественным*» воздухом, которые часто несут основное бремя негативных побочных эффектов.

Предостережение: подобно индивидуальным соглашениям, судебные иски частных лиц для разрешения споров, касающихся внешних эффектов, имеют свои недостатки. Они дороги, отнимают много времени, а их результаты весьма неопределенны. Большие судебные издержки и длительные проволочки в судебной системе – явление повсеместное. Кроме того, неопределенность исхода судебного дела уменьшает эффективность такого подхода. Примет ли суд ваш иск о том, что эмфизема возникла у вас от дыма, выбрасываемого находящейся поблизости фабрикой, или решит, что ваше заболевание не связано с загрязнением воздуха? Можете ли вы доказать, что предприятие, расположенное в вашем районе, является источником заражения вашего колодца? Перед каким выбором окажется владелец ранчо *Bar Q*, если компания *Ajax Degreaser* прекратит свою деятельность, пока будет продолжаться судебное разбирательство?

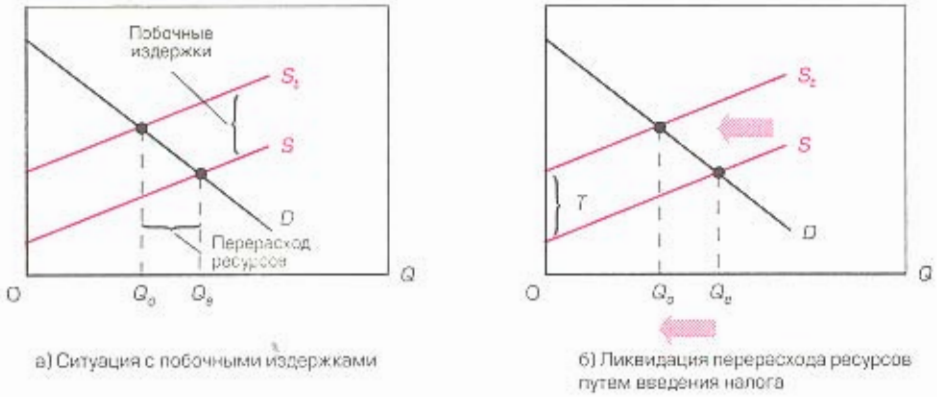
Государственное вмешательство

Когда внешние эффекты затрагивают большое число людей или когда на карту поставлены общественные интересы, необходимы другие подходы для достижения экономической эффективности. В частности, для решения проблемы побочных издержек можно использовать прямой контроль и налоги, а для решения проблемы побочных выгод – субсидии и государственное снабжение.

Прямой контроль. Прямой метод минимизации негативных внешних эффектов – это законы, ограничивающие определенные виды деятельности. Сегодня этот метод доминирует в государственной политике США. Так, Закон о чистом воздухе 1990 г. ограничивает количество окиси азота, вредных частиц и других веществ, которыми заводы загрязняют воздух. Закон о чистой воде определяет количество тяжелых металлов, моющих средств и других загрязнителей, которые предприятия спускают в реки и заливы. Законы о токсичных отходах устанавливают процедуры и определенные места для сброса зараженной земли и растворителей. Нарушение этих законов чревато штрафами, а иногда и тюремным заключением.

В результате прямого контроля фирмы-нарушители несут расходы, связанные с охраной окружающей среды. Следовательно, частные предельные издержки производства товара повышаются. Кривая предложения S на рис. 30-3а, которая, как мы знаем, отражает только предельные издержки для отдельных лиц или групп, смещается влево от S до S_p, как показано на рис. 30-3б. Цена товара увеличивается, равновесный объем выпуска падает с Q_e до Q_o, а первоначальный перерасход ресурсов Q_eQ_o, показанный на рис. 30-3а, ликвидируется.

Специальные налоги. Другой подход к проблеме побочных издержек заключается в введении специальных налогов или сборов с виновных в загрязнении окружающей среды. Например, федеральное правительство уже ввело акцизный налог на производителей фреонов, которые истощают атмосферный



а) Ситуация с побочными издержками

б) Ликвидация перерасхода ресурсов путем введения налога

Рисунок 30-3. Ликвидация побочных издержек (негативных внешних эффектов)

Побочные издержки приводят к перерасходу ресурсов (рис. а). Этот перерасход можно ликвидировать, установив прямой контроль или, как показано на рис. б, введя специальный налог T, который вызовет повышение предельных издержек фирмы и сместит кривую предложения от S до S_1.

озоновый слой, защищающий землю от излишней солнечной радиации. Фреон широко используется как охлаждающая жидкость в холодильниках, пенных огнетушителях и как растворитель в электронике. При таком налоге производителям приходится решать, платить ли его либо потратить дополнительные средства на покупку или разработку товаров-заменителей. В обоих случаях налог приведет к увеличению предельных издержек производства фреонов, смещая влево кривую предложения этой продукции.

Посмотрим внимательно на рис. 30-3. Специальный налог, равный величине T на единицу продукции на рис. 30-3б, приведет к повышению предельных издержек фирмы, смещая кривую предложения от S до S_1. Поэтому равновесная цена вырастет, а равновесный объем выпуска упадет с Q_e до оптимального уровня Q_0. Перерасход ресурсов, показанный на рис. 30-3а, будет ликвидирован.

Субсидии и государственное снабжение. Когда побочные выгоды, или положительные внешние эффекты, велики и широко распространены, у правительства есть три возможности ликвидации недовложения ресурсов.

1. Субсидии потребителям. На рис. 30-4а повторяется описанная ранее ситуация с побочными выгодами. Государство может минимизировать недовложение ресурсов – в данном случае в прививки, – субсидируя потребителей этого товара. Оно может выдать каждой молодой матери в США купон со скидкой, который даст возможность сделать ее ребенку целый ряд прививок. Эти купоны снизили бы «цену» для матери, например, на 50%. На рис. 30-4б видно, что эта программа привела бы к увеличению спроса на прививки с D до D_1. Количество вакцинаций возросло бы с Q_e до Q_0, и недовложение ресурсов, показанное на рис. 30-4а, было бы ликвидировано.

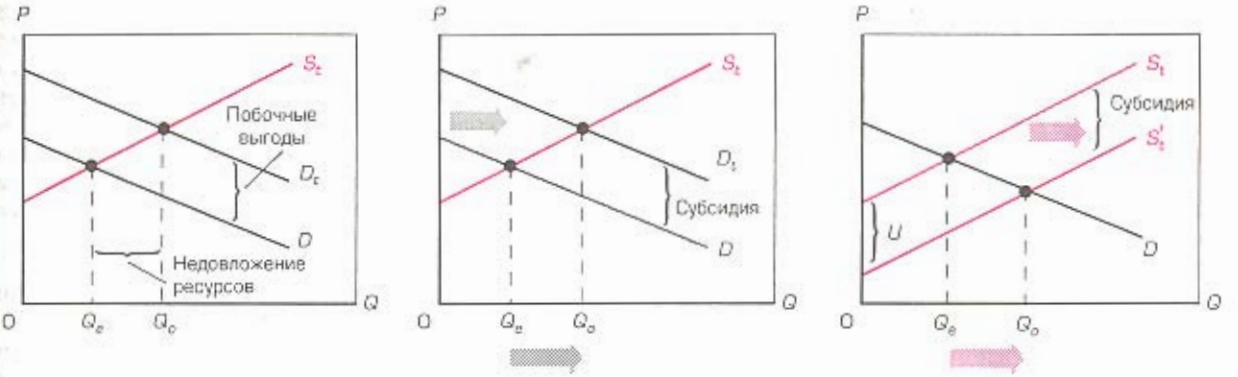
2. Субсидии производителям. По отношению к предложению субсидия – это специальный налог, приводящий к противоположным результатам: налоги требуют от производителя дополнительных расходов, а субсидии их уменьшают. На рис. 30-4в субсидия U, которую получают врачи и клиники на каждую прививку, приведет к сокращению предельных издержек и смещению кривой предложения вправо от S_1 до S_1'. Объем выпуска увеличится с Q_e до оптимального значения Q_0, и тем самым недовложение ресурсов, показанное на рис. 30-4а, будет ликвидировано.

3. Государственное снабжение. Наконец, в тех случаях, когда побочные выгоды чрезвычайно велики, государство может взять на себя снабжение конкретным общественным товаром. США в значительной мере искоренили полиомиелит, приводящий к инвалидности, обеспечив всех детей бесплатной вакцинацией. Индия покончила с оспой благодаря тому, что государство платило жителям сельских районов за их обращение в государственные клиники для вакцинации детей. (*Ключевой вопрос 4.*)

Рынок прав на внешние эффекты

Один из самых последних подходов, предложенных для ликвидации побочных издержек, включает ограниченное вмешательство государства. Суть его заключается в формировании **рынка прав на внешние эффекты.** Мы коснемся только проблемы загрязнения окружающей среды, хотя такой подход применим и к другим внешним эффектам.

Воздух, реки, озера, океаны и государственные земельные участки, такие, как парки и улицы, яв-



а) Ситуация с побочными выгодами

б) Ликвидация недовложения ресурсов с помощью предоставления субсидии потребителям

в) Ликвидация недовложения ресурсов с помощью предоставления субсидии производителям

Рисунок 30-4. Ликвидация побочных выгод (положительных внешних эффектов)

Побочные выгоды (рис. а) приводят к недовложению ресурсов. Такое недовложение можно ликвидировать, предоставив субсидии потребителям, как показано на рис. б, что вызовет увеличение рыночного спроса от D до D_t. Однако недовложение ресурсов можно устранить, предоставив субсидию U производителям, что приведет к смещению кривой предложения от S_t до S'_t, как показано на рис. в.

ляются объектами загрязнения, поскольку *права* на использование этих ресурсов либо принадлежат всему обществу, либо не регулируются законом. В результате ни у частных лиц, ни у ведомств нет стимула ограничивать использование этих ресурсов, сохранять их чистоту или высокое качество, потому что ни у кого нет прав на денежное возмещение расходов от подобной деятельности.

Мы сохраняем принадлежащую нам собственность — периодически красим и ремонтируем свои дома — отчасти потому, что возместим стоимость такого ремонта при продаже. Но до тех пор, пока «права» на воздух, воду и некоторые земельные ресурсы принадлежат всем и ими можно пользоваться бесплатно, не будет никаких стимулов, чтобы их беречь и ограничивать использование. Каков же результат? Эти природные ресурсы «чрезмерно потребляются» и тем самым загрязняются. Но использовались бы они в такой же мере, если бы за загрязнение надо было платить, то есть если бы существовал рынок прав на загрязнение?

Формирование рынка. При таком подходе соответствующее ведомство, осуществляющее контроль за загрязнением окружающей среды, определяло бы количество загрязняющих веществ, которое можно ежегодно выбрасывать в воду или в воздух в данном районе и при этом сохранять их качество на приемлемом уровне. Например, это ведомство установит, что 500 т загрязнителей может быть сброшено в столичное озеро и «переработано» природой. В таком случае ежегодно будет предлагаться 500 прав на загрязнение, каждое из которых позволит его владельцу в данном году сбрасывать в озеро одну тонну загрязнителей. Суммарное предложение прав на загрязнение не изменится, поэтому оно абсолютно неэластично, как показано на рис. 30-5.

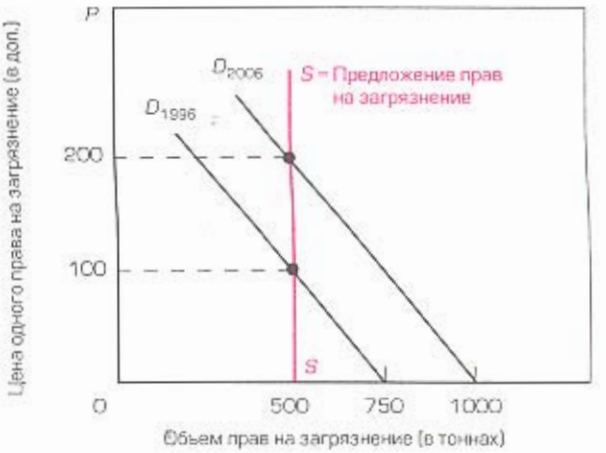


Рисунок 30-5. Рынок прав на загрязнение окружающей среды

Загрязнение окружающей среды должно контролироваться государственным органом, устанавливающим количество загрязнителей, которое безусловно может переработать воздух или водоем, и продающим это ограниченное количество прав тем, кто загрязняет окружающую среду. Цель этой меры — превратить окружающую среду в редкий ресурс, имеющий определенную цену. Через некоторое время с развитием экономики и ростом населения спрос на права возрастет, что приведет к повышению цен на них, а не к увеличению загрязнения.

Кривая спроса на права на загрязнение – в данном случае D_{1996} – будет 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, приобретя очистное оборудование. На права на загрязнение установится равновесная рыночная цена в 100 дол., по которой они будут продаваться тем, кто загрязняет окружающую среду, но количество этих прав будет определяться природоохранными соображениями. Без такого рынка, то есть если бы использование этого озера для сброса загрязнителей было бесплатным, в него попало бы 750 т вредных веществ, оно подверглось бы «чрезмерному потреблению», или загрязнению, в объеме 250 т.

Со временем по мере увеличения численности населения и предприятий спрос увеличится от D_{1996} до D_{2006}. Без рынка прав на загрязнение в 2006 г. оно на 500 т превысит тот уровень, который может усвоить природа. При наличии такого рынка цена прав на загрязнение повысится со 100 до 200 дол., а количество загрязнителей останется прежним, то есть 500 т.

Преимущества. По сравнению с прямым контролем рынок имеет ряд преимуществ. Самое важное из них заключается в том, что сокращаются расходы для общества, поскольку права на загрязнение можно покупать и продавать. Предположим, компании *Acme Pulp Mill* приходится ежегодно платить 20 дол., чтобы уменьшить на одну тонну сброс ядовитых веществ в воду, а компания *Zemo Chemicals* тратит 8 тыс. дол. в год, чтобы добиться такого же сокращения на одну тонну. Допустим также, что компания *Zemo* собирается расширить производство химических изделий, но при этом сброс загрязнителей увеличится на одну тонну.

Без рынка прав на загрязнение компании *Zemo* придется использовать редкие ресурсы общества на сумму 8 тыс. дол., чтобы не допустить увеличения сброса загрязнителей на одну тонну. Но у компании есть и другая возможность: она может купить права на одну тонну загрязнителей за 100 дол., как показано на рис. 30-5. Компания *Acme* будет готова продать компании *Zemo* права на одну тонну загрязнителей за 100 дол., потому что эта сумма превышает расходы компании *Acme* (20 дол.), необходимые для уменьшения количества загрязнителей на одну тонну. Компания *Zemo* увеличит сброс на одну тонну, а компания *Acme* его уменьшит на ту же величину. Выиграют все: компания *Zemo* – (8000 дол. – 20 дол.), компания *Acme* – (100 дол. – 20 дол.), а общество – (8000 дол. – 20 дол.). Оно использует ресурсы на 20 дол., а не на 8 тыс. дол., чтобы удерживать сброс на установленном уровне.

Рыночные программы имеют и другие преимущества. Потенциальные «загрязнители» получают явный материальный стимул для охраны окружающей среды: в противном случае они вынуждены покупать права на загрязнение. Природоохранные организации могут бороться с загрязнением, скупая и удерживая в своих руках права на загрязнение и тем самым уменьшая фактическое загрязнение сверх норм, установленных правительством. По мере увеличения спроса на права на загрязнение растущие доходы от продажи определенного количества прав можно будет потратить на природоохранные мероприятия. Кроме того, растущие с течением времени цены на права на загрязнение будут стимулировать поиск усовершенствования методов контроля за загрязнением.

Из-за административных и политических проблем правительство не отказалось от прямого контроля (единых норм выброса загрязнителей) в пользу полномасштабного рынка прав на загрязнение. Но, как мы вскоре увидим, такие рынки прав на загрязнение воздуха уже возникли. Кроме того, законодательство установило систему прав на загрязнение, или «рыночных льгот» на выброс. Эта система представляет собой часть программы уменьшения выброса двуокиси серы коммунальными предприятиями при сжигании угля. Эти выбросы являются основным источником кислотных дождей.

В табл. 30-3 дается обзор методов минимизации внешних эффектов.

Таблица 30-3. Методы минимизации внешних эффектов

Проблема	*Результат распределения ресурсов*	*Методы минимизации*
Побочные издержки (отрицательные внешние эффекты)	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 внешние эффекты)	Недовложение ресурсов	1. Индивидуальные соглашения 2. Субсидии потребителям 3. Субсидии производителям 4. Государственное снабжение

Оптимальное для общества сокращение внешних эффектов

Отрицательные внешние эффекты, такие, как загрязнение окружающей среды, уменьшают, а не увеличивают полезность для получателя. Они приносят не экономическую пользу, а экономический вред. Но если они вредны, почему общество не ликвидирует их? Почему оно позволяет предприятиям или городам выбрасывать любые загрязнители в общественные водоемы или в воздух?

Уменьшение негативного эффекта имеет свою «цену». Общество должно решить, за какую долю уменьшения оно готово заплатить. Полностью ликвидировать загрязнение нежелательно, даже если бы это было технически возможно. По закону убывающей отдачи очистка последних 10% выбросов из труб промышленных предприятий обычно стоит гораздо дороже, чем очистка предыдущих 10%. А очистка этих 10% дороже, чем предыдущих 10%, и т.д.

Предельные издержки (*MC*) для фирмы, а следовательно, и для общества – альтернативные издержки использования дополнительных ресурсов – повышаются по мере уменьшения загрязнения. В какой-то момент *MC* могут настолько подняться, что превысят предельные выгоды (*MB*) общества от дальнейшего уменьшения загрязнения. Таким образом, 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 мы видим восходящую кривую предельных издержек *MC* и нисходящую кривую предельных выгод *MB*. Предельные выгоды от уменьшения загрязнения снижаются в соответствии с законом убывающей предельной полезности. Выгоды от уменьшения загрязнения отражают полезность, а предельная (но не совокупная) полезность сокращается по мере уменьшения масштабов загрязнения.

Оптимальное уменьшение внешнего эффекта достигается в том случае, когда предельные выгоды для общества и предельные издержки уменьшения данного внешнего эффекта равны ($MB = MC$). На рис. 30-6 эта оптимальная величина уменьшения загрязнения составляет Q_1. Когда *MB* превышают *MC*, дальнейшее уменьшение загрязнения диктуется экономической эффективностью, то есть дополнительная выгода от более чистого воздуха и воды должна превышать выгоду от любого другого использования необходимых ресурсов. Когда *MC* превышают *MB*, дальнейшее уменьшение загрязнения приводит к снижению экономической эффективности; в таком случае более выгодно использовать ресурсы для каких-нибудь других целей, чем для дальнейшего уменьшения загрязнения окружающей среды.

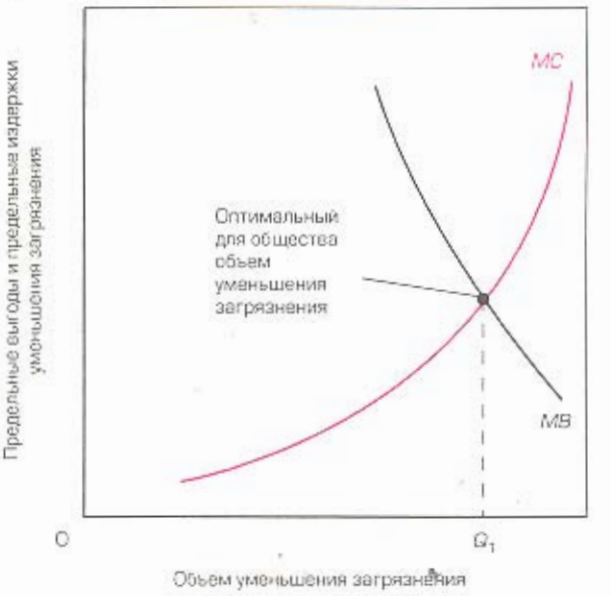


Рисунок 30-6. Оптимальный для общества объем уменьшения загрязнения

Оптимальный объем уменьшения внешнего эффекта – в данном случае загрязнения окружающей среды – достигается в точке Q_1, где предельные издержки общества равны предельным выгодам от уменьшения отрицательного внешнего эффекта. Уменьшение загрязнения ниже уровня Q_1 приведет к сокращению экономической эффективности из-за перерасхода ресурсов, необходимых для контроля за загрязнением.

На практике довольно трудно определить предельные издержки и предельные выгоды от контроля за загрязнением. Тем не менее рис. 30-6 убедительно показывает, что некоторая доля загрязнения может оказаться полезной для общества. Дело не в том, что загрязнение желательно, а в том, что за пределами определенного уровня его дальнейшее уменьшение может привести к снижению «чистого» благосостояния общества.

Смещение кривых. Положение кривых предельных издержек и предельных выгод на рис. 30-6 не является постоянным; оно может меняться и, скорее всего, меняется с течением времени. Например, представим себе, что оборудование для контроля за загрязнением окружающей среды в значительной степени модернизировано. 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, что общество требует более чистого воздуха и чистой воды, потому что поступила новая информация о пагубных последствиях загрязнения для здоровья. Кривая *MB* на рис. 30-6 сдвинется вправо, а опти-

мальный уровень контроля за загрязнением повысится, выйдя за пределы Q_1. Проверьте, как вы усвоили этот материал, начертив новые кривые *MC* и *MB* на рис. 30-6. (*Ключевой вопрос 7.*)

ЗАГРЯЗНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ: УГЛУБЛЕННЫЙ АНАЛИЗ

Загрязнение окружающей среды – самый серьезный негативный внешний эффект, с которым сталкивается индустриальное общество, – служит подходящим примером для иллюстрации целого ряда концепций и государственных мер, о которых только что говорилось. Этот побочный эффект принимает различные формы, включая загрязнение воздуха, воды и почвы твердыми отходами. Каков масштаб этих проблем? Чем они вызваны? Что должно предпринять государство для их разрешения?

Масштаб проблемы

Нам известно, что некоторые реки, озера и заливы превратились в городские и промышленные сточные канавы. Почти половина американского населения пьет воду сомнительного качества. Более 25 тыс. крупных промышленных и коммунальных источников загрязнения воздуха вызывают рак легких, эмфизему, пневмонию и другие респираторные заболевания. Ежегодно в воздух выбрасывается около 1 млрд фунтов токсичных химических веществ, часть из которых канцерогенны. Для многих городов ликвидация твердых отходов стала острой проблемой, потому что самые доступные свалки уже переполнены, а горожане возражают против размещения новых свалок или мусоросжигателей рядом с их домами.

Страны Восточной Европы загрязнены до такой степени, что для их очистки потребуется в лучшем случае несколько десятилетий. В США обнаружены сотни опасных свалок токсичных отходов. За последнее десятилетие гигантские нефтяные пятна на побережье Аляски и в Персидском заливе нанесли серьезный ущерб этим двум экосистемам. Установлено, что пассивное курение сигарет является причиной возникновения рака у некурящих.

Глобальные последствия загрязнения окружающей среды также вызывают тревогу. Некоторые ученые утверждают, что концентрация промышленности, людей и строений в городах может привести к воздушному и тепловому загрязнению, достаточному для того, чтобы вызвать необратимое и потенциально опасное глобальное потепление вследствие так называемого парникового эффекта. Средства массовой информации предупреждают нас о том, что продолжающееся использование фреонов способствует повышению уровня заболеваемости раком кожи, потому что они истощают озоновый слой Земли.

Причины: закон сохранения материи и энергии

Лучше всего рассматривать проблему загрязнения окружающей среды с точки зрения **закона сохранения материи и энергии**. Этот закон гласит, что материя может превращаться в другой вид материи или энергию, но никогда не исчезает. Все ресурсы (топливо, сырье, вода и т.д.), которые используются в производственном процессе, в конечном счете превратятся в такое же количество отходов. Например, если хлопок, из которого сделана рубашка, не будет постоянно перерабатываться, то он в конечном счете будет заброшен в шкафу, похоронен на свалке или сожжен в мусоросжигателе. Даже если он будет сожжен, то по-настоящему не исчезнет, а превратится в тепловую энергию и дым.

К счастью, экологическая система, или природа, если этот термин вам ближе, имеет способность к саморегенерации, которая позволяет ей в определенных пределах поглощать или перерабатывать такие отходы. Но их объемы имеют тенденцию превосходить абсорбирующую возможность природы.

Почему это происходит? Почему возникла проблема загрязнения окружающей среды? Есть много причин, но мы выделим четыре из них как самые главные.

1. Плотность населения. Одной из причин является рост населения. Экологическая система, которая может вместить 50 или 100 млн человек, скорее всего, не выдержит давления 200 или 300 млн человек.

2. Увеличение доходов. Экономический рост означает, что каждый человек потребляет ресурсы и вырабатывает отходы в постоянно возрастающем объеме. Парадоксально, но изобильное общество порождает загрязняющее общество. Увеличение ВВП (валового внутреннего продукта) означает увеличение ВВМ (валового внутреннего мусора). Так, высокий уровень жизни позволяет американцам иметь свыше 190 млн транспортных средств, но легковые автомобили и грузовики являются главными источниками загрязнения воздуха и к тому же создают непростую проблему ежегодной утилизации 11 или 12 млн автомобилей, ставших ненужными. Кроме того, ежегодно около 200 млн шин пополняют свалки в США.

Однако преувеличивать проблему не следует. Хотя количество твердых отходов возрастает с повышением ВВП, это не относится ко всем загрязнителям. Например, концентрация дыма (легких взвешенных частиц), более тяжелых взвешенных

частиц, двуокиси серы в среднем уменьшается, когда ВВП в расчете на душу населения страны ежегодно возрастает более чем на 5 тыс. дол. Увеличение национального дохода дает возможность «покупать» более чистый воздух и воду, проводя природоохранные мероприятия, но нет сомнения в том, что индустриализация, которая привела к росту ВВП, повлекла за собой проблемы загрязнения окружающей среды.

3. Технология. Технологические изменения являются еще одной причиной загрязнения окружающей среды. Например, свинцовые добавки в бензин представляли собой серьезную угрозу здоровью людей, и это заставило правительство принять решение, требующее использовать топливо без свинца. Широкое распространение и использование «одноразовых» контейнеров, изготовленных из практически неразлагающегося алюминия или пластмассы, усугубляют кризис, связанный с твердыми отходами. Некоторые моющие средства невозможно подвергнуть вторичной переработке.

4. Стимулы. Ориентированные на получение прибыли производители обычно выбирают такое сочетание ресурсов, которое требует наименьших затрат, и предпочитают нести лишь неизбежные издержки. Если они могут сбросить химические отходы в реки и озера, а не платить за установку дорогостоящих очистных сооружений, то они скорее всего так и поступят. Если производители могут спустить пар и горячую воду, образовавшиеся после охлаждения оборудования, а не покупать дорогостоящие системы охлаждения и очистки, они так и поступят. Результатами этого являются загрязнение воздуха и воды — как химическое, так и термальное — и то, что называется перенесением определенных издержек на общество в целом в виде значительных побочных издержек. Имея более низкие «внутренние» издержки вследствие экономии на очистных мероприятиях, производители могут продать свою продукцию дешевле, расширить производство и получить большую прибыль.

Но было бы несправедливо и неточно возлагать всю вину за загрязнение окружающей среды на промышленность. Очевидно, что «сознательная» фирма, которая готова нести социальную ответственность за загрязнение окружающей среды, может оказаться в невыгодном положении. Если отдельно взятая фирма «возьмет на себя» все свои внешние издержки, установив, скажем, водо- и дымоочистное оборудование, она окажется в невыгодном, с точки зрения издержек, положении по сравнению со своими конкурентами, продолжающими загрязнять окружающую среду. Социально ответственная фирма будет иметь более высокие затраты и будет вынуждена повысить цены на свою продукцию. «Наградой» такой фирме будет сужение рынка сбыта ее продукции, уменьшение прибыли и в экстремальном случае угроза банкротства. Из этого следует вывод, что необходимы коллективные действия с участием правительства для эффективной борьбы с загрязнением окружающей среды.

При том, что важной функцией правительства является корректировка неправильного размещения ресурсов, сопровождающего внешние издержки, большинство крупных городов, как это ни парадоксально, сами во многом усугубляют проблему загрязнения окружающей среды. Городские электростанции часто загрязняют воздух; многие города сбрасывают не полностью очищенные сточные воды в реки или озера, так как это дешево и удобно.

Подобным образом отдельные лица избегают затрат на уборку и сжигание своего мусора. Нам проще использовать одноразовую упаковку, чем возвращать в оборот многоразовую. Большинство семей с маленькими детьми предпочитают удобные одноразовые пеленки, которые накапливаются на мусорных свалках, а не матерчатые пеленки, пригодные для многоразового использования. Выбросы из дровяных печей, каминов, грилей и даже газонокосилок и лодочных моторов создали проблему загрязнения в некоторых городах и поселках.

Природоохранные мероприятия

Американская политика, направленная на борьбу с загрязнением окружающей среды, включает целый комплекс законов, подзаконные акты, налоги, рынки прав на загрязнение и финансируемые государством очистные программы. Большинство мер вызвано тем, что появилось множество источников загрязнения и тысячи специфических веществ, которые выбрасываются в воздух, воду или на мусорные свалки. Мы выбрали для анализа три компонента этой политики: Закон о специальном фонде 1980 г., Закон о чистом воздухе 1990 г. и стимулирование переработки отходов.

Закон о специальном фонде. До принятия **Закона о специальном фонде 1980 г.** компании избавлялись от химических отходов, накапливая их рядом со своими заводами, сбрасывая в близлежащие водоемы или платя за их перевозку в специально отведенные места для уничтожения. Как только токсичные отходы увозили с территории завода, производители больше не несли за них никакой ответственности. Многие люди и фирмы, перевозившие ядовитые отходы, хранили их в протекающих контейнерах или сбрасывали на частных и государственных свалках.

Для решения проблемы токсичных отходов Закон о специальном фонде установил прямой контроль, специальные налоги и правовые нормы ответственности. Он утвердил контроль федеральных властей над зараженными участками и ответствен-

ность фирм-производителей за нарушение правил сброса отходов, а также возложил ответственность на тех, кто вывозит и сбрасывает эти отходы. Кроме того, по этому закону производители токсичных химикатов облагались налогом, доходы от которого стали поступать в специальный фонд и использоваться Управлением по охране окружающей среды для финансирования очистки 1250 участков с токсичными отходами. Когда начинаются работы по дезактивации, федеральное правительство возбуждает иски, пытаясь возместить все или часть расходов.

Оказалась ли продуктивной идея, заложенная в формировании специального фонда? С одной стороны, налог на производителей химических товаров принес миллиарды долларов. Кроме того, были очищены места сброса самых токсичных отходов. Это положительные результаты. Но, с другой стороны, есть и отрицательный. Специальный фонд стал ареной политической борьбы за проведение «общественных работ». Политики начали бороться между собой за то, чтобы их родной штат или местные свалки попали в список на очистку и заняли в нем приоритетные позиции. Дезактивация территорий с токсичными отходами не только ликвидирует опасности для здоровья, но также приносит доходы и создает рабочие места в очищаемом районе.

Необходимы многочисленные исследования, слушания и обращения для того, чтобы решить вопрос о масштабе и методе очистки каждого участка. Этот процесс занимает много времени и имеет неприятный побочный эффект: «выкачивает» огромные суммы из специального фонда. Отчеты показывают, что миллионы долларов ушли на сомнительные накладные расходы, которые частные подрядчики переложили на правительство. Гонорары адвокатам и другие судебные издержки резко возросли. Фирмы опротестовывают иски правительства, возбуждают иски друг против друга, чтобы установить ответственность, и против своих страховых компаний. Ставки высоки, потому что общая стоимость очистных мероприятий оценивается в 100 млрд дол. Например, в 1994 г. предприятия и правительство затратили на очистку 13 млрд дол., три из которых составляли гонорары адвокатов.

За 14 лет фактически были дезактивированы только 220 из 1250 участков с токсичными отходами, находящихся в списках специального фонда. Сейчас работы ведутся еще примерно на 600 территориях. Столь низкие темпы работ и судебные проволочки заставили Конгресс пересмотреть Закон о специальном фонде с целью более четкого определения ответственности за проведение очистных мероприятий. В 1994 г. Конгрессу был предложен новый закон, по которому сокращается число правонарушений, подлежащих рассмотрению в суде, и изменяются требования к очистным мероприятиям.

Закон о чистом воздухе 1990 г. В американской политике, направленной на борьбу с загрязнением воздуха, всегда преобладал прямой контроль, то есть были установлены *единые нормы*, или пределы допустимого выброса загрязняющих веществ. **Закон о чистом воздухе 1990 г.** продолжил эту традицию, но он также ввел ограниченный рынок прав на загрязнение. Рассмотрим пять основных положений этого закона.

*1. **Загрязнение воздуха токсичными отходами.*** Заводы и фирмы должны установить «максимальное количество контрольного оборудования», чтобы к 2000 г. на 90% уменьшить выбросы 189 ядовитых химических веществ.

*2. **Городской смог.*** Загрязнение, вызывающее смог примерно в 100 городах, необходимо сократить в течение шести лет на 15%, а потом ежегодно уменьшать его на 3%, пока качество воздуха не будет отвечать установленным стандартам.

*3. **Транспортные средства.*** Автомобильные выхлопы – основная причина смога в городах – должны были быть сокращены с 30 до 60% к 1998 г. Кроме того, по этому закону в девяти городах с самым высоким уровнем смога следует продавать наиболее чистые сорта бензина. К 1999 г. 300 тыс. автомобилей Лос-Анджелеса должны заправляться альтернативными видами топлива.

*4. **Истощение озонового слоя.*** К 1998 г. должны были сократить на 50% использование фреонов, которые истощают озоновый слой. Акцизный налог на фреоны, о котором говорилось ранее, хотя и не вводится этим законом, поможет в достижении данной цели.

*5. **Кислотные дожди.*** Чтобы кислотные дожди перестали портить природу, электростанции, работающие на угле, должны почти наполовину сократить ежегодные выбросы двуокиси серы. По этому закону формируется рынок прав на загрязнения, подобный тому, который показан на рис. 30-5. Закон разрешает предприятиям коммунального обслуживания покупать у правительства *кредиты на выброс*. Возможно, некоторые предприятия коммунального обслуживания сократят выбросы двуокиси серы сверх установленной нормы. В таком случае они смогут продать свои кредиты на выбросы другим предприятиям, которые предпочтут этот более дешевый способ, а не дорогостоящую установку дополнительного оборудования для контроля за загрязнением.

Купля-продажа прав на загрязнение. Статьи Закона о чистом воздухе 1990 г., касающиеся кислотных дождей, дополняют другие меры борьбы с загрязнением воздуха, которые допускают обмен правами на загрязнение. Теперь Управление по охране окружающей среды разрешает фирмам обмениваться правами на загрязнение как в пределах одной фирмы, так и между фирмами.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 30–1

Твердые отходы в расчете на душу населения по некоторым странам

В промышленно развитых странах ежедневно образуется огромное количество твердых отходов, в том числе побочные продукты добывающей, обрабатывающей и других отраслей промышленности, а также мусор домохозяйств. Объемы твердых отходов на душу населения в промышленно развитых странах отличаются друг от друга из-за различий в структуре производимых и потребляемых товаров.

Источник: оценка OECD.

«Загрязнителям» разрешается перераспределять права на загрязнение внутри фирмы – между отдельными источниками на своих заводах. Это значит, что если фирма не превышает норму разрешенного ей загрязнения, то она может увеличить его в одном из своих подразделений за счет уменьшения в другом.

Управление по охране окружающей среды также разрешает куплю-продажу прав на загрязнение между фирмами. Оно установило показатели уменьшения загрязнения воздуха в тех регионах, где не соблюдаются минимальные нормы. Раньше не разрешалось вводить в таких регионах новые источники загрязнения, если уже имеющиеся не прекратили свою деятельность. В последнее десятилетие Управление по охране окружающей среды стало разрешать фирмам, которые снизили уровень загрязнения сверх установленных для них норм, продавать свои права на загрязнения другим фирмам. Например, новая фирма, которая хочет разместиться в районе Лос-Анджелеса, может купить права на ежегодный выброс 20 т закиси азота у расположенной там фирмы, уменьшившей выброс загрязнителей сверх установленной для нее нормы. Цена прав на выброс будет зависеть от спроса и предложения.

Появившийся недавно рынок таких прав постоянно расширяется. Этому способствовали положения Закона о чистом воздухе, касающиеся кислотных дождей. На первом ежегодном аукционе прав на выброс двуокиси серы в 1993 г. коммунальные и другие предприятия купили таких прав на 21 млн дол. Покупатели, в свою очередь, могут продать эти права через Чикагскую торговую палату, которая стала официальным рынком прав на выброс двуокиси серы.

Ликвидация и переработка твердых отходов

Закон сохранения материи и энергии нигде не проявляется так отчетливо, как при ликвидации твердых отходов («Международный ракурс» 30-1). 165 млн т мусора, который ежегодно накапливается на американских свалках, все больше и больше становится проблемой внешних эффектов. В частности, на северо-востоке свалки либо уже полностью заполнены, либо быстро заполняются. Мусор из этой части страны и из других мест сейчас перевозят за сотни миль на свалки других штатов.

Население сельских районов этих штатов, живущее вблизи расширяющихся свалок, естественно недовольно увеличением транспортных потоков на шоссе и растущими кучами вонючего мусора на местных свалках. Кроме того, некоторые свалки сильно загрязняют грунтовые воды.

Из-за высоких альтернативных издержек, связанных с земельными участками в городе и пригороде, а также из-за негативных внешних эффектов, создаваемых свалками, решение проблемы твердых отходов путем их накапливания в определенных местах становится все более и более дорогостоящим. Существует и другая возможность: сжигание мусора на электростанциях. Но люди возражают против размещения мусоросжигателей рядом с их домами, потому что это приводит к интенсивному движению грузовиков и загрязнению воздуха. Как же решить растущую проблему твердых отходов?

Хотя мусорные свалки и мусоросжигательные заводы остаются основными способами ликвидации твердых отходов, их переработка привлекает к себе все больше и больше внимания. Согласно информации Управления по охране окружающей среды, сейчас перерабатывается 90% аккумуляторных батареек, 55% алюминиевых консервных банок, 45% ящиков из рифленого железа, 30% газет, 21% пластиковых бутылок от безалкогольных напитков и 20% стеклянных пивных бутылок.

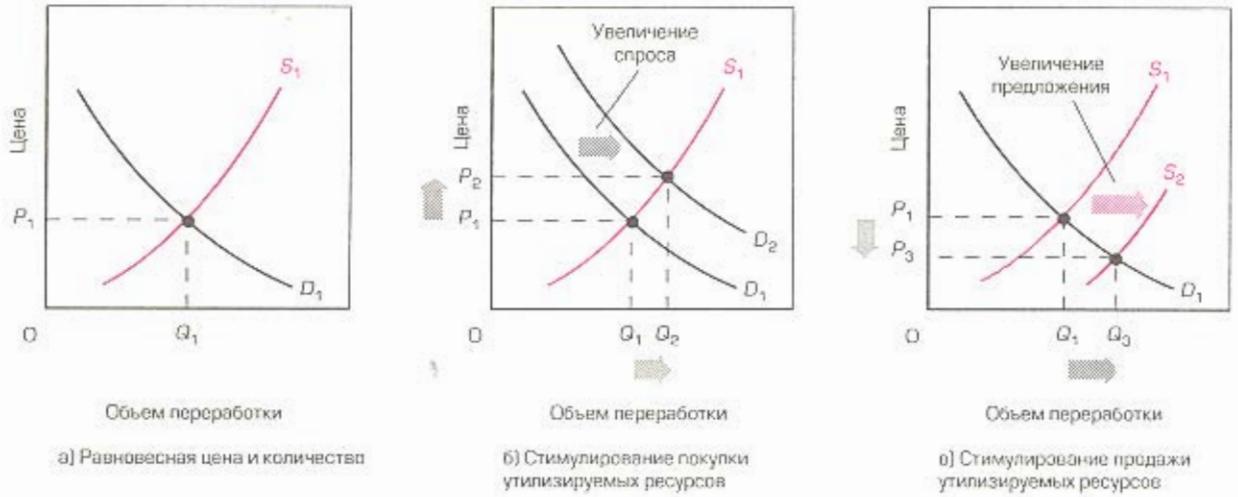


Рисунок 30-7. Экономический аспект переработки

На рис. а показаны равновесная цена и объем перерабатываемых материалов, которые определяются спросом и предложением. На рис. б меры, стимулирующие производителей покупать подлежащие переработке ресурсы, сдвигают кривую спроса вправо и повышают как равновесную цену, так и объем переработки. На рис. в меры, поощряющие домохозяйства отдавать отходы на переработку, приводят к увеличению предложения и объемов переработки, но в то же время снижают равновесную цену утилизируемых ресурсов.

Рынок утилизируемых ресурсов. Стимулы для утилизации можно увидеть на рис. 30-7а, где мы начертили кривую предложения и спроса на какой-нибудь подлежащий переработке товар, 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 увеличится.

Положение кривой спроса на ресурс (рис. 30-7а) отчасти зависит от спроса на товар, для производства которого используется переработанное стекло. Чем больше спрос на товар, тем больше спрос на утилизируемый ресурс. Положение кривой зависит также 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 сдвинется вправо.

Кривая предложения перерабатываемого стекла будет как обычно восходящей, потому что более высокие цены будут стимулировать домохозяйства отдавать стекло на переработку. Положение кривой предложения зависит от таких факторов, как отношение домохозяйств к переработке и стоимости других способов ликвидации отходов.

Равновесная цена P_1 и объем переработки Q_1 на рис. 30-7а определяются на пересечении кривых спроса и предложения. При цене P_1 на рынке устанавливается равновесие: нет ни избытка, ни недостатка утилизируемого стекла.

Экономическая политика. Предположим, что правительство намерено поощрять переработку в качестве альтернативы свалкам и сжиганию отходов. Оно может сделать это двумя способами.

1. Стимулирование спроса. Правительство может увеличить объем переработки, стимулируя спрос на переработанные ресурсы. Если кривая спроса на рис. 30-7б сдвинется вправо от D_1 до D_2, то равновесная цена и количество перерабатываемого сырья увеличатся до P_2 и Q_2. Чтобы добиться такого результата, необходимо 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. Правительство может также начать покупать товары, изготовленные из переработанного стекла, и требовать того же от своих подрядчиков. Например, в 1993 г. федеральное правительство заявило о новых требованиях: в каждом листе писчей и копировальной бумаги, которую покупают федеральные ведомства, должно быть не менее 20% переработанных материалов.

Кроме того, осведомленность населения должна способствовать сдвигу кривой спроса на переработанные ресурсы вправо. Опасаясь негативной реакции потребителей на свои товары, такие компании, как *Procter & Gamble* (одноразовые пеленки) и *McDonald's* (упаковка для еды), провели мероприятия, которые стоили им миллионы долларов, по использованию переработанных материалов из пластмассы и бумаги.

2. Стимулирование предложения. Как показано на рис. 30-7в, правительство может стимулировать увеличение объемов переработки, сдвигая кривую предложения вправо от S_1 до S_2. Равновесная цена при этом упадет с P_1 до P_2, а равновесное количество — в данном случае подлежащее переработке стекло — увеличится с Q_1 до Q_2. Многие местные власти проводят специальные мероприятия такого рода. Например, они стимулируют переработку, снижая помесячную плату за уборку таких утилизируемых товаров, как стекло, консервные банки и бумага, по сравнению с платой за уборку обычного мусора.

В ряде случаев стимулирование предложения утилизируемых ресурсов было таким эффективным, что цена на некоторые переработанные изделия упала до нуля. В этом можно убедиться, если сдвигать кривую предложения на рис. 30-7в все дальше и дальше вправо. Некоторые города теперь предпочитают *платить* производителям за вывоз определенных подлежащих переработке товаров, таких, как бумажные отходы (отрицательная цена), чем назначать за них цену. Это может оказаться как эффективным, так и неэффективным с экономической точки зрения. Цена, которую платят фирмы за вывоз подлежащих утилизации товаров, может быть ниже, чем цена других способов их ликвидации, особенно с учетом негативных внешних эффектов, связанных со свалками и мусоросжигателями. В таком случае переработка будет экономически эффективной.

Однако плата фирмам за вывоз подлежащих утилизации изделий не всегда экономически выгодна. Иногда оказывается, что переработать товары дороже, чем захоронить их или сжечь, даже если принять во внимание внешние эффекты. В таких случаях переработка уменьшит, а не увеличит эффективность.

Задача правительства — определить оптимальные объемы переработки по сравнению с другими способами ликвидации отходов. Это можно сделать, подсчитав и сравнив предельную выгоду с предельными издержками переработки. И между прочим, потребители в целом могут сократить накопление отходов, не покупая товары в многослойной упаковке.

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 будут равны.
- В конечном счете загрязнение окружающей среды объясняется законом сохранения материи и энергии, который гласит, что материя может превратиться в другой вид материи или энергию, но не может исчезнуть.
- Последние меры по уменьшению загрязнения окружающей среды включают принятие законов о специальном фонде в 1980 г. и о чистом воздухе в 1990 г., а также стимулирование переработки отходов.

НЕДОСТАТОЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ

До сих пор мы добавляли к нашему анализу новые подробности и соображения, касающиеся двух аспектов несостоятельности рынка, — общественных товаров и внешних эффектов. Есть и еще один аспект, менее явный. Неэффективность рынка проявляется в тех случаях, когда либо у покупателей, либо у продавцов нет полной и точной информации, а чтобы ее получить, надо заплатить непомерную цену. Говоря более специальным языком, такой вид несостоятельности рынка возникает из-за **асимметричной информации**, то есть неодинаковых сведений, которыми располагают стороны 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 законопослушных продавцов от незаконопослушных. На таких рынках дорогие ресурсы общества используются неэффективно, а это значит, что государство должно вмешаться, увеличив объем сведений для участников рыночных операций. В более редких случаях оно само должно снабдить ры-

нок тем товаром, который было невыгодно производить из-за недостатка информации.

Недостаточная информация о продавцах

Начнем с вопроса о том, каким образом недостаточная информация о продавцах может привести к несостоятельности рынка. Ответ мы получим, рассмотрев рынок бензина и услуг хирургов.

Рынок бензина. Представим себе такую абсурдную ситуацию: будто нет ни установленной законом системы мер и весов, ни государственного контроля за бензоколонками, ни законов, направленных против лживой рекламы. Каждая бензоколонка устанавливает меру по своему усмотрению, то есть как хочет, так и определяет величину галлона бензина. Она может объявить в рекламе, что ее бензин содержит октановое число 87, а на самом деле только 75. Она может переделать насос так, что табло будет показывать большее количество отпущенного бензина, чем на самом деле.

Ясно, что при таких условиях цена получения надежной информации будет чрезвычайно высока, а то и просто недоступна для потребителей. Каждому потребителю придется приобрести образцы бензина на разных бензоколонках, отдать их на проверку октанового числа, налить бензин в контрольную емкость, чтобы проверить калибровку бензонасоса. Кроме того, им придется воспользоваться калькулятором, чтобы убедиться в том, что автомат правильно умножает цену одного галлона на количество галлонов. И эти действия надо будет регулярно повторять, поскольку владелец бензоколонки может по своему усмотрению изменять качество бензина и точность бензонасоса.

Из-за высокой стоимости получения информации о продавцах многие покупатели откажутся иметь дело с таким хаотичным рынком. Одного бака бензина, пополам смешанного с водой, будет достаточно, чтобы люди перестали ездить на автомобилях. Более реально, что ситуация на этом рынке заставит потребителей голосовать за тех политических деятелей, которые пообещают решить эту проблему на правительственном уровне. Нефтяные компании и честные поставщики бензина не будут возражать против такого государственного вмешательства. Они поймут, что точная информация, способствующая работе этого рынка, приведет к увеличению объема продаж.

Государство вмешалось в работу рынка бензина и других рынков, сталкивающихся с такими же проблемами информационного характера. Оно установило систему мер и весов, пригласило на работу контролеров для проверки бензонасосов и приняло законы, направленные против мошеннических махинаций и лживой рекламы. Такие правительственные меры, несомненно, принесли обществу чистую выгоду.

Лицензирование хирургов. Рассмотрим другой пример того, как неточная информация может привести к несостоятельности рынка. Представим себе, что любой человек может повесить объявление об оказании хирургической помощи, так же как он предложил бы услуги маляра. В конечном счете рынок отсеет настоящих хирургов от тех, кто еще только учится оперировать, или «гастролеров», которые появляются, чтобы сделать операцию, 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. Нуждающиеся в оперативном вмешательстве для себя или своих близких могут почерпнуть информацию из газетных сообщений или от людей, 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. Но если не будет надежной информации, дело кончится недовложением ресурсов в хирургию.

Правительство помогло ликвидировать несостоятельность рынка, введя систему квалификационных тестов и лицензирования. Это дало возможность потребителям получать недорогую информацию об услуге, которую они покупают не часто. Такие же меры правительство приняло и в других сферах экономики. Например, правительственные учреждения санкционируют выпуск новых лекарств, контролируют фирмы, занимающиеся операциями с ценными бумагами, и требуют, чтобы на контейнеры с потенциально опасными веществами было нанесено соответствующее предупреждение. Они также требуют наличия предупреждения об опасности для здоровья на пачках сигарет, распространяют информацию о заразных болезнях, сообщают об опасных игрушках и проверяют рестораны, следя за тем, чтобы здоровье посетителей не подвергалось опасности.

Недостаточная информация о покупателях

Недостаточная информация о продавцах может привести к экономической неэффективности рынка, но к таким же 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 ре-

сурсов в определенный товар или услугу из-за серьезного **морального аспекта проблемы риска.** *Эта проблема заключается в том, что одна из договаривающихся сторон изменяет свое поведение после подписания контракта и тем самым наносит материальный ущерб другой стороне.*

Чтобы было понятно, как это происходит, предположим, что 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, защищает супругов и их детей от экономических трудностей, которые влечет за собой развод. К сожалению, моральный аспект проблемы риска мешает страховым компаниям выгодно продавать такие контракты.

Купив полис, некоторые люди изменяют свое поведение, что приводит к большим расходам для страхователя. У супружеских пар становится меньше побудительных мотивов для того, чтобы договориться и уладить свои семейные проблемы. Возможны и такие крайние случаи, когда супруги захотят получить развод, страховые выплаты, а потом будут по-прежнему жить вместе. Таким образом, страхование провоцирует *больше* разводов, то есть приводит к тому, от чего оно призвано защищать. Моральный аспект проблемы риска вынуждает страхователя назначать такие высокие премии за этот вид страховых полисов, что их мало кто покупает. Если бы страховая компания могла заранее получить сведения о тех клиентах, которые склонны изменять свое поведение, она могла бы исключить их из числа покупателей. Но предельные издержки компании для получения 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» оно компенсирует законами, защищающими интересы детей. По этим законам супруг, с которым остались дети, получает определенные суммы, когда это оправдано с экономической точки зрения. Законы об алиментах тоже играют определенную роль.

Государство обеспечивает «страхование от разводов» через программу «Помощь семьям с детьми-иждивенцами» (*AFDC*). Если в результате развода супруг(а) с детьми остается без средств, семья имеет право на пособие по этой программе. Государственное вмешательство не ликвидирует моральный аспект проблемы риска, оно только компенсирует его отрицательные последствия. В отличие от частных фирм правительство, занимаясь страхованием, не стремится к получению прибыли.

Мы сталкиваемся с моральным аспектом проблемы риска во многих случаях. Упоминая о них, мы хотим, чтобы вы лучше уяснили основной принцип.

1. Если автомобиль застрахован, водитель иногда становится менее осторожным.

2. Страхование медицинских работников от профессиональных ошибок может привести к увеличению числа таких ошибок.

3. Контракты, обеспечивающие гарантии профессиональным спортсменам, могут снизить качество их спортивных достижений.

4. Страхование пособия по безработице подчас влечет за собой увиливание от работы.

5. Государственное страхование банковских депозитов может способствовать увеличению рискованных операций банка.

Проблемы исключения повышенного риска. Другой проблемой, связанной с недостаточной информацией о покупателях, является **проблема исключения повышенного риска.** *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, которая возникает *после* подписания контракта, эта проблема возникает *в момент* его подписания.

Когда проблема исключения повышенного риска касается страхования, то суть ее сводится к тому, что страхование покупают самые вероятные получатели страховых выплат. Например, тот, у кого слабое здоровье, будет стараться купить наиболее полный полис страхования от болезней. Возможен и такой крайний случай: у человека, который собирается нанять поджигателя, чтобы «спалить» свою находящуюся на грани краха фирму, появится стимул для покупки страхового полиса от пожара.

Наше гипотетическое страхование от разводов проливает дополнительный свет на проблему исключения повышенного риска. Если страховая компания устанавливает размер премии на основании среднего уровня разводов, то страховку купят многие супружеские пары, собирающиеся развестись. Покупка страховки, основанной на средних вероятностях, имеет смысл для тех, кто находится на грани развода. А прочным семьям вряд ли нужен такой вид страхования.

Проблема исключения повышенного риска мешает его распределению, которое является основой прибыльного страхования. Страховые взносы, необходимые для компенсации выплат, настолько повысятся, что немногие захотят или будут иметь возможность купить такую страховку.

В тех случаях, когда частные компании в недостаточной мере обеспечивают страхование, это дела-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ПОДЕРЖАННЫЕ АВТОМОБИЛИ: РЫНОК «ЛИМОНОВ»*

Асимметричная информация о товарах может привести к формированию таких рынков, где продавцы будут предлагать только товары с дефектами.

Новый автомобиль теряет значительную часть своей стоимости, как только покупатель уезжает на нем с места продажи. Такую большую потерю стоимости нельзя объяснить физическим износом, поскольку тот же самый автомобиль, оставаясь на стоянке у продавца в течение нескольких недель или даже месяцев, сохраняет свою стоимость.

Одно из объяснений этого парадокса основано на идее асимметричной информации о *подержанных автомобилях***. Владельцы подержанных автомобилей знают гораздо больше об их техническом состоянии, чем потенциальные покупатели. В момент покупки покупателю подержанного автомобиля трудно отличить так называемый «лимон» – неисправный автомобиль – от машины той же марки и той же модели, которая прекрасно работает. Поэтому появляется единая цена на подержанные автомобили одного выпуска, марки и модели, будь они «лимонами» или машинами высокого качества. Эта цена приблизительно соответствует среднему качеству автомобилей, причем на нее оказывает влияние соотношение «лимонов» и машин высокого качества. Чем больше «лимонов», тем ниже цены на подержанные автомобили.

Теперь проблема исключения повышенного риска становится очевидной. Владельцам «лимонов» есть смысл продавать их ничего не подозревающим покупателям, а хозяева высококачественных машин предпочтут оставить их себе. Поэтому большинство подержанных машин на рынке будет более низкого качества, чем автомобили таких же моделей, но не предназначенные для продажи. Когда люди в этом убедятся, спрос на подержанные автомобили, а следовательно, и цены на них упадут. Это снижение цен, в свою очередь, приведет к тому, что у владельцев высококачественных машин станет еще меньше стимулов предлагать их на прода-

* «Лимон» – бросовая, ненужная вещь (жарг.). – *Прим. пер.*

** Классической статьей на эту тему является следующая работа: *Akerlof G. A.* The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism//Quarterly Journal of Economics. August, 1970. P. 488–500.

ет правительство, учреждая некую систему социального страхования. Оно может потребовать, чтобы каждый член определенной группы вступил в страховой пул, и тем самым разрешить проблему повышенного риска. Хотя система социальной защиты в США состоит из программ страхования и социального обеспечения, в самом широком смысле она страхует стариков от бедности. Программа страхования социального обеспечения исключает проблему повышенного риска благодаря участию в ней почти всего населения страны. В ней участвуют те, кто больше всего нуждается в минимальной помощи, которую автоматически предоставляет система социального обеспечения. Но в ней принимают участие и те, кто вряд ли нуждается в пособиях.

Охрана труда. Рынок труда тоже может служить примером того, как недостаточная информация о покупателях (нанимателях) может привести к несостоятельности рынка.

У нанимателей по многим причинам есть экономические стимулы для обеспечения безопасности на предприятиях. Благодаря охране труда реже нарушается производственный процесс из-за несчастных случаев, уменьшаются расходы на наем, отбор, обучение и предотвращение отсева новых рабочих. Кроме того, сокращаются страховые премии, которые фирма выплачивает рабочим (предусмотренное законом страхование от производственных травм).

Но охрана труда требует расходов. Безопасное оборудование, защитные приспособления и более медленные темпы работы – все это влечет за собой затраты. Фирма должна сравнить свои предельные издержки с предельными выгодами от повышения безопасности на предприятии, чтобы решить вопрос о том, какой уровень охраны труда она может обеспечить. Эффективен ли этот уровень с социальной точки зрения и достаточен ли он для максимизации прибылей фирмы?

Ответ будет положительным, если рынки труда и товаров конкурентоспособны, а рабочие хорошо осведомлены о рисках, связанных с работой на различных предприятиях. Имея полную информацию, они не пойдут работать к тем нанимателям, которые не обеспечивают охрану труда. Предложение рабочей силы таким предпринимателям будет крайне ограниченным и заставит их поднять зарплату для привлечения рабочих. А перспектива повышения зарплаты приведет к тому, что наниматели будут вынуждены обеспечить социально приемлемый уровень охраны труда, чтобы сократить расходы на зарплату. Только те фирмы, которые считают, что охрана труда на предприятиях обойдется им очень дорого, предпочтут выплачивать в качестве компенсации более высокую зарплату, а не уменьшать риск профессиональных травм.

Но серьезная проблема возникает в том случае, когда рабочие *не знают*, что данный вид или место

жу. Возможен и самый крайний случай: на рынке будут продаваться только «лимоны», то есть *товары низкого качества вытеснят товары высокого качества*.

Таким образом, мы получили объяснение нашего парадокса. Как только покупатель уезжает на новой машине с места продажи, ее стоимость приравнивается к стоимости, установленной на рынке «лимонов». Такова практика, хотя существует большая вероятность того, что подержанная машина окажется достаточно высокого качества.

Немедленная потеря стоимости нового автомобиля была бы еще больше, если бы не ряд факторов. Поскольку гарантии на новые автомобили можно передавать покупателям подержанных машин, те, кто приобретают автомобили последних моделей с малым пробегом, обходятся без дорогостоящего ремонта. Поэтому спрос на такие автомобили растет. Кроме того, чтобы отличить исправную машину от «лимона», потенциальный покупатель может пригласить механика, который осмотрит автомобиль. А продавцы могут сообщить покупателям, что продают не «лимоны», давая, например, такие объявления: «Вынужден продать, так как уезжаю работать за границу» или «Продаю из-за развода». Конечно, покупатель должен убедиться в правдивости подобных объявлений. Кроме того, компании, занимающиеся прокатом машин, обычно продают высококачественные автомобили и тем самым увеличивают на рынке подержанных автомобилей долю исправных машин по сравнению с «лимонами».

Правительство также играет свою роль в решении проблемы несостоятельности рынка, которая выявляется на рынке «лимонов». Во многих штатах есть законы о «лимонах», обязывающие продавцов автомобилей принимать обратно неисправные новые машины. Предполагается, что дилеры не выставляют такие машины на продажу, пока не произведут необходимый ремонт. Кроме того, власти некоторых штатов требуют, чтобы дилеры либо давали гарантии на подержанные автомобили, либо открыто заявляли, что автомобиль продается без ремонта. Подобное заявление позволяет покупателю сделать вывод, что автомобиль может оказаться неисправным.

Короче говоря, усилия частных лиц и правительства смягчают проблему «лимонов». Тем не менее этот принцип применим к широкому кругу подержанных товаров, в том числе таких сложных по конструкции и подчас неисправных, как автомобили, компьютеры и фотоаппараты. Покупка таких подержанных товаров остается довольно рискованным мероприятием.

работы опасны для них. Вследствие недостаточной информации о покупателе, то есть о нанимателе и предприятии, фирма может и не платить надбавку к зарплате для привлечения рабочей силы. Поэтому у нее будет недостаточно побудительных мотивов, чтобы обеспечивать охрану труда, а уровень безопасности, необходимый для максимизации прибыли, будет ниже социально приемлемой нормы. Короче говоря, рынок труда окажется несостоятельным из-за асимметричной информации: в данном случае у продавцов (рабочих) меньше информации, чем у покупателей (нанимателей).

У правительства есть несколько возможностей для разрешения этой проблемы.

1. Оно может непосредственно предоставить рабочим информацию о количестве производственных травм на различных предприятиях, так же как оно, например, публикует сведения о соблюдении расписания на авиалиниях.

2. Оно может обязать фирмы предоставлять рабочим информацию об известных опасностях на предприятиях.

3. Оно может установить нормы охраны труда и обеспечить их соблюдение, введя систему контроля и штрафов.

Федеральное правительство использует главным образом «установление норм и обеспечение их соблюдения» для усиления мер безопасности на предприятиях, но некоторые утверждают, что «информационная» стратегия менее дорогостоящая и более эффективная. (*Ключевой вопрос 13.*)

Краткое повторение 30–3

- Асимметричная информация может привести к несостоятельности рынка, в результате чего редкие ресурсы общества будут распределяться неэффективно.
- Моральный аспект проблемы риска заключается в том, что одна из договаривающихся сторон имеет тенденцию изменять свое поведение, тем самым нанося материальный ущерб другой стороне; например, покупатель страхового полиса может подвергнуть страхователя дополнительному риску.
- Когда проблема исключения повышенного риска касается страхования, то суть ее состоит в том, что самые вероятные получатели страховых выплат покупают страхование на большие суммы.

Оговорка

Уже найдено немало оригинальных способов решения информационных проблем без вмешательства государства. Например, многие фирмы, компенсируя недостаток информации о себе и своих товарах, предлагают гарантию на свою продукцию. Эту проблему также помогает разрешить франчайзинг. Ког-

да вы идете в *McDonald's* или *Holiday Inn*, то в отличие от *Sam's Hamburger Shop* или *Bates Motel*, вы точно знаете, что там получите.

Кроме того, некоторые частные фирмы и организации специализируются на предоставлении информации покупателям и продавцам. *Consumer Reports* и *Mobil Travel Guide* публикуют информацию о товарах, профсоюзы собирают и распространяют сведения об охране труда на предприятиях, а страховые компании получают информацию в кредитном бюро. Брокеры, фирмы, имеющие дело с закладными, и посредники также снабжают клиентов информацией.

Однако экономисты считают, что частный сектор не может справиться со всеми информационными проблемами. В некоторых случаях желательно государственное вмешательство для эффективного распределения редких общественных ресурсов.

РЕЗЮМЕ

1. Графически кривую коллективного 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 коллективную готовность платить за последнюю единицу любого количества общественного товара.

2. Оптимальное количество общественного товара достигается в том случае, когда общая готовность платить за последнюю единицу — предельная выгода от товара — равна предельным издержкам производства данного товара.

3. Анализ издержек и выгод может служить ориентиром для определения экономической целесообразности и оптимального объема выпуска общественных товаров.

4. Побочные, или внешние, эффекты приводят к тому, что равновесный объем выпуска определенных товаров отличается от оптимального. Побочные издержки вызывают перерасход ресурсов. Эту проблему можно решить, приняв соответствующие законы или введя специальные налоги. Побочные выгоды сопровождаются недовложением ресурсов. 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 определены права собственности; б) число заинтересованных лиц невелико; в) стоимость сделки незначительна.

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 дорого стоят, отнимают много времени, а их результаты крайне неопределенны.

7. Прямой контроль и специальные налоги могут способствовать более эффективному размещению ресурсов в тех случаях, когда внешние эффекты затрагивают большое число людей и ресурсы всего общества. И прямой контроль (нормы выбросов), и специальные налоги (налоги на фирмы, производящие токсичные химические продукты) увеличивают производственные издержки, а следовательно, и повышают цену на продукцию. Вследствие повышения цен побочный эффект уменьшается, так как покупается и продается меньше товаров.

8. Рынки прав на загрязнение окружающей среды, где можно покупать и продавать права на сброс определенного количества загрязняющих веществ, устанавливают цену на загрязнение и тем самым стимулируют фирмы к его уменьшению или ликвидации.

9. Оптимальный для общества объем уменьшения загрязнения достигается в том случае, когда предельные издержки и предельные выгоды от уменьшения внешнего эффекта равны. Такой оптимальный показатель должен быть меньше 100%. Технический прогресс и изменение отношения общества к загрязнению могут повлиять на оптимальную величину уменьшения загрязнения.

10. Суть проблемы загрязнения окружающей среды определяется законом сохранения материи и энергии. Один вид материи может преобразовываться в другой или в энергию, но никогда не исчезает. Если не перерабатывать отходы, то в конечном счете в них превратится вся продукция.

11. Закон о специальном фонде 1980 г. предусматривает налог на производителей химической продукции и использование вырученных сумм для очистки свалок токсичных отходов. Закон о чистом воздухе 1990 г. направлен на: а) уменьшение загрязнения воздуха токсичными веществами; б) уменьшение смога в городах; в) ограничение использования веществ, истощающих озоновый слой Земли; г) уменьшение кислотных дождей путем сокращения выбросов двуокиси серы. По этому закону предприятия коммунального обслуживания могут покупать и продавать кредиты на выброс двуокиси серы.

12. Идея переработки отходов возникла в связи с растущей в последнее время проблемой ликвидации мусора. Равновесная цена и количество ресурсов, подлежащих переработке, зависят от спроса на них и предложения. Правительство может способствовать переработке отходов, принимая меры, стимулирующие спрос или предложение.

13. Асимметричное информирование продавцов и покупателей может привести к несостоятельности рынков. Моральный аспект проблемы риска возникает в том случае, когда одна из сторон изменяет свое поведение после подписания контракта и тем самым наносит материальный ущерб другой стороне. Когда речь идет о страховании, возникает проблема исключения повышенного риска. Ее суть заключается в том, что люди, относящиеся к группам повышенного риска, покупают страхование на большие суммы.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Анализ издержек и выгод (*benefit-cost analysis*)
Асимметричная информация (*asymmetric information*)
Закон о специальном фонде 1980 г. (*Superfund law of 1980*)
Закон о чистом воздухе 1990 г. (*Clean Air Act of 1990*)
Закон сохранения материи и энергии (*law of conservation of matter and energy*)
Моральный аспект проблемы риска (*moral hazard problem*)
Оптимальное уменьшение внешнего эффекта (*optimal reduction of an externality*)
Проблема исключения повышенного риска (*adverse selection problem*)
Равенство предельных выгод предельным издержкам (*marginal benefit=marginal cost rule*)
Рынок прав на внешние эффекты (*market for externality rights*)
Теорема Коуза (*Coase theorem*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Основываясь на приведенных в таблице данных спроса трех индивидов на некий товар и исходя из того, что общество состоит только из этих трех человек, определите: а) величину рыночного спроса при условии, что этот товар предназначен для индивидуального потребления; б) величину коллективного спроса при условии, что это общественный товар. Объясните разницу между этими величинами, если она есть.*

Индивидуум 1		Индивидуум 2		Индивидуум 3	
P (в дол.)	Q_d	P (в дол.)	Q_d	P (в дол.)	Q_d
8	0	8	1	8	0
7	0	7	2	7	0
6	0	6	3	6	1
5	1	5	4	5	2
4	2	4	5	4	3
3	3	3	6	3	4
2	4	2	7	2	5
1	5	1	8	1	6

2. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте полученную вами при выполнении первого задания величину спроса на общественный товар и нижеприведенную таблицу предложения, чтобы найти оптимальный объем этого общественного товара. Почему этот объем является оптимальным?*

P (в дол.)	Q_s
19	10
16	8
13	6
10	4
7	2
4	1

3. ***Ключевой вопрос.*** *В следующей таблице показаны совокупные издержки и совокупные выгоды (в млрд дол.) от четырех природоохранных программ, каждая из которых дороже предыдущих. Какую из программ следует выбрать? Почему?*

Программа	Совокупные издержки	Совокупные выгоды
A	3	7
B	7	12
C	12	16
D	18	19

4. ***Ключевой вопрос.*** *Почему побочные издержки и побочные выгоды называют также отрицательными и положительными внешними эффектами? Покажите на графике, как можно устранить побочные издержки с помощью налога, а побочные выгоды с помощью субсидий производителям. Чем*

субсидии потребителям отличаются от субсидий производителям для решения проблемы побочных выгод?

5. Садовод, выращивающий яблоки, 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 разрешить эту проблему с помощью теоремы Коуза?

6. Объясните следующее утверждение: «Без рынка прав на загрязнение окружающей среды можно бесплатно сбрасывать загрязнители в воздух и воду; когда есть возможность покупать и продавать такие права, сброс загрязнителей создает альтернативные издержки для предприятия, загрязняющего окружающую среду. Каково значение этого факта с точки зрения поисков новых технологий для уменьшения загрязнения окружающей среды?

7. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте кривую MB на рис. 30-6, чтобы объяснить следующее утверждение: «Для некоторых веществ, скажем, при очищении воды от отбросов после шторма, оптимальный уровень уменьшения загрязнения очень низок, а для других, например цианида, этот уровень близок к 100%». Объясните.*

8. Свяжите закон сохранения материи и энергии с проблемой: а) загрязнения воздуха; б) ликвидации твердых отходов.

9. Что такое специальный фонд? Каким образом он финансируется и для какой цели используется?

10. Какие положения Закона о чистом воздухе 1990 г. свидетельствуют о том, что основным методом борьбы с его загрязнением является прямой контроль? Какое положение предусматривает функционирование рынка прав на загрязнение окружающей среды?

11. Объясните, почему переработка товаров может оказаться неэффективной, если не принимаются во внимание внешние эффекты, связанные со свалками и мусоросжигателями. Как правительство должно стимулировать спрос и предложение, чтобы увеличить объемы переработки?

12. Почему покупатели, а также строители новых домов хотели бы иметь установленные государством законы о строительстве и специалистов-контролеров?

13. ***Ключевой вопрос.*** *Поставьте букву М рядом с теми пунктами в перечне, которые описывают моральный аспект проблемы риска, а букву И рядом с теми, которые описывают проблему исключения повышенного риска.*

а. Человек, который болен смертельной болезнью, покупает по почте несколько полисов страхования жизни.

б. Водитель ездит неосторожно, поскольку его автомобиль застрахован.

в. Человек, который собирается сжечь свой склад, покупает страховой полис от пожара на большую сумму.

г. Профессиональный спортсмен, который имеет гарантированный контракт, не поддерживает форму между спортивными сезонами.

д. Женщина, ожидающая прибавления семейства, поступает на работу в фирму, которая предлагает дополнительные пособия на детей.

14. («Последний штрих».) Прокомментируйте связь между подержанными автомобилями и следующими двумя проблемами: а) асимметричная информация; б) исключение повышенного риска.

31

ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВЫБОРА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Почему общество испытывает чувство сильного разочарования и недоверия к правительству? Одна из причин заключается в том, что дорогостоящие государственные программы не могут разрешить социально-экономические проблемы. Например, по мнению некоторых людей, программы помощи наименее развитым странам не способствовали их экономическому развитию. Американским гражданам сообщают о том, что программы по укреплению материальной базы школ, щедро финансируемые федеральным правительством и правительствами штатов, не оказали ощутимого воздействия на успехи учащихся. Некоторые программы только обострили те проблемы, для решения которых они были предназначены. Например, сельскохозяйственные программы изначально были направлены на спасение семейных ферм, а вместо этого они предоставили значительные субсидии крупным корпоративным фермам, которые вытеснили из бизнеса семейные фермы.

Государственные ведомства обвиняют в том, что они погрязли в бумажной волоките. Утверждают, что государственные чиновники разрабатывают мелкие инструкции и часто дублируют работу друг друга; что продолжают действовать устаревшие программы; что они преследуют противоположные цели и т.д.

Мы знаем, что в частном секторе рыночной системы есть своя ограниченность и свои недостатки, но и в государственном секторе существуют проблемы, присущие политическим процессам, бюрократическим ведомствам и налоговым системам.

В данной главе будут рассмотрены некоторые из этих проблем. В частности, мы проанализируем те трудности, с которыми сталкивается общество, пытаясь выявить истинные предпочтения путем голосования. Затем мы исследуем *несостоятельность государства*, заключающуюся в том, что определенные характеристики государственного сектора мешают правительству оказывать помощь рыночной системе в эффективном размещении ресурсов. Потом мы перейдем к проблеме налогообложения и распределения налогового бремени, разъяснив, как это происходит в США и кто несет основное бремя. Рассмотрев недавно проведенные и предлагаемые новые реформы, мы кратко остановимся на отношении консерваторов и либералов к правительству и экономической свободе.

Вы увидите, что эта глава посвящена **теории государственного выбора**, то есть экономическому анализу принятия государственных решений, а также некоторым вопросам и **проблемам государственных финансов**, в частности анализу государственных расходов и доходов.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ ГОЛОСОВАНИЯ

Какие общественные товары следует производить и в каком количестве? При каких обстоятельствах и какими методами должно правительство корректировать побочные эффекты? Как следует распределять налоги, за счет которых финансируется деятельность правительства?

Эти и многие другие решения, касающиеся государственной политики, принимаются в США коллективно, демократическим путем, причем процедура почти всегда сводится к голосованию. Практически кандидаты на государственные должности предлагают избирателям альтернативные пакеты программ, и они избирают тех, кто, по их мнению, будет принимать лучшие решения в защиту их интересов. Избиратели «отзывают» должностных лиц, которые в недостаточной степени выражали их общие желания, и выбирают тех людей, которые убеждают в том, что будут лучше представлять общие интересы. Кроме того, на уровне штатов и местных органов власти граждане периодически имеют возможность участвовать в прямом и тайном голосовании и таким образом решать вопросы, касающиеся государственных расходов, или принимать новые законы.

Хотя обычно эта демократическая процедура выявляет истинные предпочтения общества, она все же не лишена недостатков. Так как рынок в некоторых случаях не справляется с эффективным размещением ресурсов, американская система голосования иногда оказывается неэффективной и непоследовательной.

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 велика вероятность того, что результаты голосования окажутся экономически неэффективными. Участники голосования могут проголосовать против предложения о производстве общественного товара, даже если совокупные выгоды от него превышают совокупные издержки. И наоборот, процедура голосования заключает в себе возможность принятия предложения о производстве какого-то товара, стоимость которого превышает предоставляемые им выгоды.

Пример неэффективного голосования «против». Предположим, что совокупные расходы на производство общественного товара, скажем обеспечение национальной обороны, составляют 900 дол. Допустим также, что общество состоит всего из трех членов – Адамса, Бенсона и Конрада, и расходы на налоги в сумме 900 дол. они поделят поровну, то есть каждый из них заплатит по 300 дол., если они будут обеспечены этим товаром. Предположим, как показано на рис. 31-1а, что Адамс готов заплатить за этот товар 700 дол., Бенсон – 250, а Конрад – 200 дол.

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 составят 300 дол., а выгоды – только

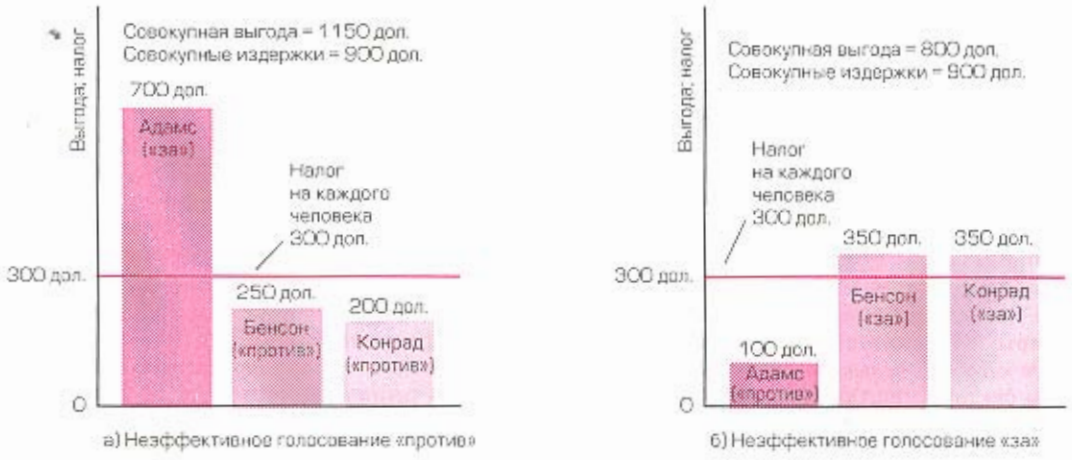


Рисунок 31-1. Результаты неэффективного голосования

Голосование может привести к неэффективным решениям. На рис. а голосование приводит к отказу от общественного товара, совокупная выгода от которого превысила бы совокупные издержки. На рис. б в результате голосования одобряется такой общественный товар, совокупные издержки производства которого выше совокупных выгод.

250 и 200 дол. соответственно. В данном случае большинство провалит это предложение, даже несмотря на то, что совокупная выгода, составляющая 1150 дол. (700 дол. для Адамса + 250 дол. для Бенсона + 200 дол. для Конрада), превышает совокупную стоимость, равную 900 дол. В данный товар надо было вложить больше ресурсов, но этого не произошло.

Пример неэффективного голосования «за». Мы можем придумать пример, иллюстрирующий противоположную ситуацию, когда данный общественный товар одобряется большинством, хотя совокупные издержки его производства превышают совокупные выгоды. Рис. 31-1б подробно иллюстрирует это положение. И снова Адамс, Бенсон и Конрад поровну делят между собой стоимость общественного товара в 900 дол., за который каждый из них заплатит 300 дол. Но на сей раз Адамс не отказывается платить за общественный товар, а готов потратить на него только 100 дол. Бенсон и Конрад готовы заплатить по 350 дол. каждый. Поэтому они проголосуют за этот общественный товар, а Адамс – против. В результате голосования общественный товар, который стоит 900 дол., принесет совокупную выгоду в 800 дол. (100 дол. Адамсу + 350 дол. Бенсону + 350 дол. Конраду). Следовательно, вложение ресурсов в этот общественный товар будет неэффективным.

Выводы. Главной темой в наших примерах было то, что неэффективность может принять форму как перепроизводства, так и недопроизводства конкретного общественного товара, а следовательно, избыточного или недостаточного вложения в него ресурсов. В главе 30 мы видели, что государство может увеличить экономическую эффективность производства общественных товаров за счет условий, которые рыночная система предоставить не может. Теперь, расширив рамки нашего исследования, мы видим, что и государство не всегда справляется с обеспечением некоторыми общественными товарами, производство которых экономически оправдано, а обеспечивает другими товарами, выпуск которых экономически не оправдан.

Наши примеры показывают, что каждый человек имеет только один голос, независимо от того, сколько он выигрывает или проигрывает от данного общественного товара. В обоих примерах, показанных на рис. 31-1, если бы покупка голосов была разрешена законом, то Адамс готов был бы купить голос у Бенсона или у Конрада и заплатить за него, рассчитывая на получение личной выгоды в будущем. На обычном рынке потребитель может принять решение *не покупать* данный товар, даже если у других он пользуется популярностью. На обычном рынке людям доступны любые товары, какие бы кто ни предпочитал, даже если большинство потребителей считает, что цены на товары превышают их предельную полезность. В некоторых супермаркетах потребитель может купить такие продукты, как говяжьи языки или свежие моллюски, но вряд ли эти товары были бы доступны, если бы вопрос, чем заполнить полки магазинов, решался большинством голосов. Однако довольно трудно «купить» национальную оборону, если большинство решило, что ее покупать не стоит.

Принятие решений большинством голосов может привести к экономически неэффективным результатам, поскольку такой механизм не позволяет учесть всю совокупность предпочтений отдельного избирателя.

Группы особых интересов и взаимная поддержка. Следует отметить, что на самом деле существуют способы, благодаря которым *можно* устранить недостатки, связанные с принятием решений большинством голосов. Приведем два примера.

*1. **Группы по интересам.*** Те, кто отдает явное предпочтение данному общественному товару, могут объединиться в группу и использовать рекламу, почтовые отправления и тому подобное, стараясь убедить других в достоинствах данного товара. В нашем примере Адамс мог бы приложить все усилия, чтобы убедить Бенсона и Конрада в том, что в их собственных интересах надо голосовать за национальную оборону, то есть что национальная оборона на самом деле стоит гораздо дороже, чем те 250 и 200 дол., которые они готовы заплатить. Такие обращения очень распространены в политической жизни современной Америки.

*2. **Политика взаимной поддержки.*** **Взаимная поддержка**, то есть *объединение голосов 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 объединить голоса, чтобы обеспечить принятие обеих программ – по национальной обороне и по новой дороге. Большинством голосов (Адамс и Бенсон) в нашем обществе, состоящем из трех человек, будет принято положительное решение как по национальной обороне, так и по дороге. Без взаимной поддержки каждое из этих решений было бы отвергнуто. Такая практика будет способствовать росту благосостояния общества, если, как и в случае с национальной обороной, строительство дороги принесет положительную совокупную чистую выгоду.

Взаимная поддержка не всегда приводит к увеличению экономической эффективности. Легко построить схему, по которой и национальная обо-

рона, и дорога в отдельности стоили бы больше совокупных выгод, приносимых каждой из них, и тем не менее обе программы были бы реализованы благодаря объединению голосов. 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.

Возложенные на Конрада налоги, связанные с затратами на национальную оборону и строительство дороги, могут превысить его выгоды на такую большую сумму, что она поглотит совокупную чистую выгоду, полученную Адамсом и Бенсоном от этих общественных товаров. В условиях, когда решение принимается большинством голосов и осуществляется принцип взаимной поддержки, государство «произведет» оба общественных товара и возложит всю тяжесть налогового бремени на Конрада. Эта схема знакома политологам, которые называют ее «политикой общего котла» (получение избирателями общественных товаров из «общего котла»).

Наш вывод состоит в том, что взаимная поддержка может увеличить или уменьшить экономическую эффективность в зависимости от обстоятельств.

Парадокс голосования

Другая трудность, связанная с принятием решений большинством голосов, называется **парадоксом голосования.** *Это ситуация, в которой общество не может четко определить приоритетность своих предпочтений путем голосования.*

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 метеорологической системы. Можно ожидать, что каждый член общества расположит три варианта в таком порядке, который соответствует его предпочтениям, а потом сделает окончательный выбор. Таким образом, каждый участник голосования заявит, что он предпочитает национальную оборону дороге, дорогу метеосистеме или что-то в этом роде. Затем мы можем попытаться, используя процедуру голосования, определить общую шкалу предпочтений в обществе. Точнее говоря, может быть сделан выбор одного из любых двух общественных товаров, а победивший в этом состязании соревнуется с третьим общественным товаром.

Мы перечисляем три товара и предполагаемые индивидуальные предпочтения трех участников голосования в верхней части табл. 31-1. В нижней части таблицы приводятся результаты голосования.

Таблица 31-1. Парадокс голосования

	Предпочтения		
Общественный товар	*Адамс*	*Бенсон*	*Конрад*
Национальная оборона	1-й выбор	3-й выбор	2-й выбор
Дорога	2-й выбор	1-й выбор	3-й выбор
Метеосистема	3-й выбор	2-й выбор	1-й выбор

Результаты голосования		*Победитель*
1	Национальная оборона против дороги	Национальная оборона (предпочтение Адамса и Конрада)
2	Дорога против метеосистемы	Дорога (предпочтение Адамса и Бенсона)
3	Национальная оборона против метеосистемы	Метеосистема (предпочтение Бенсона и Конрада)

Верхняя часть таблицы свидетельствует о том, что Адамс предпочитает национальную оборону дороге, а дорогу метеосистеме. Это также означает, что он предпочитает национальную оборону метеосистеме. Первый выбор Конрада пал на метеосистему, второй – на национальную оборону, а третий – на строительство дороги.

Результаты голосования. Рассмотрим результаты трех гипотетических выборов, когда решение принимается большинством голосов. Во-первых, давайте сравним положение национальной обороны и дороги на выборах. Из табл. 31-1 видно, что национальная оборона одержит победу, потому что большинство избирателей – Адамс и Конрад – предпочитают национальную оборону дороге. Об этом свидетельствует строка (1) в нижней части таблицы, где подводятся итоги выборов. Потом мы проводим выборы, чтобы узнать – дорогу или метеосистему предпочитает общество, и видим, что большинство избирателей – Адамс и Бенсон – предпочитает дорогу метеосистеме, как показывает строка (2).

Мы определили, что большинство в этом обществе предпочитает национальную оборону дороге и дорогу метеосистеме. Поэтому мог бы показаться логичным такой вывод: общество предпочитает национальную оборону метеосистеме. Но на самом деле это не так!

Чтобы подтвердить это положение, рассмотрим прямой выбор между национальной обороной и метеосистемой. В строке (3) мы видим, что большинство избирателей – Бенсон и Конрад – предпочитает метеосистему национальной обороне. Принятие решений большинством голосов, показанное в табл. 31-1, обманчиво свидетельствует о том, что в данном обществе отсутствует рациональный подход:

оно якобы предпочитает национальную оборону дороге и дорогу метеосистеме, но больше хотело бы иметь метеосистему, чем национальную оборону.

Однако дело не только в нерациональных предпочтениях, а скорее в порочной процедуре определения этих предпочтений. Мы видим, что выбор большинством голосов может привести к противоположным результатам, в зависимости от того, каким образом организовано голосование по поводу государственных расходов или по другим вопросам государственной важности. Таким образом, при некоторых обстоятельствах процедура голосования не позволяет сделать согласованный выбор, отражающий основные предпочтения в обществе. Вследствие этого правительство испытывает трудности, определяя «нужные» общественные товары в соответствии с результатами голосования. (*Ключевой вопрос 2.*)

Модель избирателя-центриста

Последняя особенность голосования заслуживает комментария, который позволит глубже проникнуть в суть реальных явлений, отражающихся в этой особенности. **Модель избирателя-центриста** предполагает, что *при принятии решения большинством голосов воля избирателя-центриста в каком-то смысле определяет результаты выборов.* Избиратель-центрист — это лицо, занимающее промежуточную позицию по данному вопросу. Среди прочих участников голосования одна половина выражает более явные предпочтения расходам на какой-то общественный товар, сумме налогов, степени государственного регулирования и т.д., а другая — не имеет явных или вообще никаких предпочтений. Те избиратели, которые стоят на полярных позициях по данному вопросу, предпочитают промежуточный выбор позиции противоположного фланга, поэтому выбор избирателя-центриста станет доминирующим.

Пример. Представим себе, что общество, состоящее из Адамса, Бенсона и Конрада, пришло к соглашению о необходимости создания метеосистемы. Каждый из них, независимо от остальных, должен указать общую сумму, которую, по их мнению, следует потратить на метеосистему при условии, что каждый из них оплатит третью часть налогов. Затем будет проведено голосование, которое определит фактический размер системы. Поскольку можно ожидать, что каждый будет голосовать за свое предложение, то никакого большинства не получится, если все предложения будут поставлены на голосование одновременно. Поэтому они принимают решение вначале голосовать за два предложения, а потом за предложение победителя и третьего избирателя.

Вот эти три предложения: Адамс хочет иметь систему за 400 дол., Бенсон — за 800, а Конрад — за 300 дол. Чье предложение победит? Модель избирателя-центриста предполагает, что это будет предложение в 400 дол., внесенное «промежуточным» избирателем, каким является Адамс. Одна половина остальных избирателей предпочитает более дорогую систему, другая — более дешевую. Чтобы понять, почему победу одержит система стоимостью 400 дол., надо провести два тура голосования.

Сначала предположим, что на голосование ставятся две системы — за 400 и 800 дол., Адамс, конечно, будет голосовать за свое предложение (400 дол.). А как проголосуют Бенсон и Конрад? Конрад, предлагавший потратить 300 дол. на метеосистему, скорее будет голосовать за предложение Адамса (400 дол.), чем за предложение Бенсона (800 дол.). Предложение Адамса пройдет большинством в два голоса против одного.

Потом проводится голосование по двум предложениям — 400 и 300 дол. И снова предложение Адамса получит большинство — голос Адамса и голос Бенсона, который предлагал потратить 800 дол. и по этой причине, безусловно, предпочтет систему за 400 дол., а не за 300 дол. 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, заложенная в нем мысль может многое объяснить. Мы действительно отмечаем тенденцию к тому, что выбор общества очень близок к промежуточной позиции. Как мы часто замечаем на практике, кандидаты на государственные посты, выставляя кандидатуру от своей партии, выдвигают одинаковые программы, то есть они апеллируют к избирателю-центристу *внутри партии,* чтобы получить право на выдвижение кандидата. Потом, готовясь выступить против своего соперника из оппозиционной политической партии, они стараются сблизиться с политическим центром. Фактически они уже апеллируют к избирателю-центристу *среди всего населения.* Они также стараются обвинить своих оппонентов в излишнем либерализме или излишнем консерватизме и в потере контакта с «простыми американцами». Поэтому они проводят голосования и соответственно изменяют свою точку зрения по спорным вопросам.

Пояснения. Заслуживают пояснения два интересных обстоятельства, связанных с моделью избирателя-центриста.

1. Многие недовольны степенью государственного вмешательства в экономику. Но масштабы этого вмешательства во многом определяются предпочтением избирателя-центриста, а пожелания мно-

жества людей, которые хотят иметь государственный сектор гораздо больших или гораздо меньших масштабов, остаются в стороне. На рынке вы можете купить или два кабачка, или 200 кабачков, или вовсе их не покупать — все зависит от того, насколько вы любите кабачки. В государственном секторе мы имеем такое количество бомбардировщиков и шоссейных дорог, которому отдает предпочтение избиратель-центрист.

2. Некоторые «голосуют ногами», то есть переезжают в округ, где предпочтения избирателя-центриста ближе к их собственным предпочтениям. Например, можно переехать из города в пригород, где ниже уровень государственных услуг, а следовательно, и налогов. Или можно переехать в район, знаменитый своей превосходной, но дорогой системой школьного образования. Кроме того, демографические сдвиги, происходящие в избирательном округе, приводят к изменению предпочтений избирателя-центриста.

По этим причинам, а также потому, что наше личное отношение к деятельности правительства не статично, предпочтения избирателя-центриста внутри политических округов могут меняться и действительно меняются с течением времени. Кроме того, информация о предпочтениях людей недостаточна, что дает политическим деятелям множество возможностей для неправильного толкования истинной позиции избирателя-центриста. (*Ключевой вопрос 3.*)

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

Ясно, что правительство не всегда эффективно и результативно выполняет свои экономические функции. В самом деле, лишь на том основании, что рыночная экономика не всегда дает удовлетворительный эффект, нельзя делать вывод, что политический процесс приведет к более высоким результатам.

Мы могли бы согласиться с тем, что именно правительству принадлежит решающая роль, когда рынок оказывается несостоятельным. Это значит, что оно должно регулировать побочные издержки и выгоды, обеспечивать общественными товарами и услугами, смягчать неравенство доходов и т.д. Мы могли бы также согласиться с тем, что анализ издержек и выгод является важным ориентиром для экономически эффективного принятия решений в государственном секторе. Но остается более важный вопрос: присущи ли государственному сектору проблемы или недостатки, которые мешают правительству использовать механизм принятия решения для повышения эффективности экономики?

И без глубоких размышлений ясно, что между «здоровой экономикой» и «правильной политикой» может быть значительное расхождение. Мы знаем, что первая призывает государственный сектор осуществлять различные программы до тех пор, пока предельные выгоды превышают предельные издержки. «Правильная политика» предполагает, что политические деятели должны поддерживать те программы и тот политический курс, которые дадут им больше шансов одержать победу на выборах и остаться на своих постах.

Теперь давайте вкратце рассмотрим некоторые из указанных теоретиками государственного выбора причин **несостоятельности государственного сектора**, то есть причин, объясняющих, почему государственный сектор подчас функционирует неэффективно с экономической точки зрения.

Особые интересы и «погоня за рентой»

В идеальном случае решения, принимаемые правительством, способствуют общему благосостоянию или, по крайней мере, защищают интересы большинства граждан. Но на самом деле правительство часто поддерживает цели немногочисленных групп, выражающих особые интересы, в ущерб обществу в целом.

Эффект особых интересов. Эффективному принятию правительственных решений часто мешает **эффект особых интересов.** К особым интересам относятся такие цели, программы или политический курс, благодаря реализации которых каждый из небольшого числа людей получает *крупные* выгоды за счет намного большего числа людей, несущих *незначительные* индивидуальные убытки.

Малочисленная группа лиц, которым предстоит получить выгоду, обычно хорошо информирована, умеет отстоять свои позиции, оказать давление на политических деятелей, чтобы добиться их поддержки. Огромное большинство людей, которым грозят очень небольшие потери, плохо информировано и безразлично относится к данной проблеме; в конце концов они рискуют немного. Проще говоря, политические деятели понимают, что они несомненно потеряют поддержку маленькой группы, заинтересованной в данной программе, если проголосуют против последней. Но они не лишатся поддержки большой группы неинформированных избирателей, поскольку они будут оценивать их позицию по другим вопросам, в решении которых эти избиратели больше заинтересованы. Более того, склонность политических деятелей поддерживать законы, отвечающие особым интересам некоторых групп, усиливается тем, что эти группы более чем готовы оказать помощь в финансировании избирательных кампаний «здравомыслящих» политических деятелей. Поэтому такой политик будет поддерживать программу, защищающую особые интересы, даже

если она нежелательна с экономической и социальной точек зрения.

«Погоня за рентой». Стремление получить через правительство материальные выгоды за счет общества или отдельного лица называется **«погоней за рентой»**. Здесь термин «рента» означает любой платеж поставщику ресурсов, фирме или другим организациям, превышающий сумму, которая могла бы быть ими получена в условиях рыночной конкуренции. Корпорации, торговые объединения, профсоюзы и т.д. используют все средства, стараясь получить «ренту», прямо или косвенно распределяемую правительством. Оно предоставляет эту «ренту», принимая такие законы и проводя такую политику, благодаря которым платежи некоторым группам увеличиваются, в результате чего остальные группы или общество в целом становятся менее обеспеченными.

Можно привести множество примеров таких групп, выражающих особые интересы и стремящихся к получению ренты, которые добиваются принятия нужного им законодательства или других правительственных мер, не оправданных с точки зрения эффективности или справедливости: введения тарифов на иностранные товары, которые ограничивают конкуренцию и повышают цены для потребителей; установления налоговых лазеек, которые приносят выгоду только богатым; осуществления программ общественных работ, которые стоят больше, чем приносимые ими прибыли; выдачи лицензий представителям определенных профессий, с превышением нормы, необходимой для защиты клиентов; предоставления крупных субсидий фермерам за счет налогоплательщиков.

Явные выгоды и скрытые издержки

Некоторые люди утверждают, что политические деятели, стремящиеся завоевать избирателей, не будут *объективно*, в соответствии с требованиями экономической рациональности, взвешивать все издержки и выгоды от различных программ, решая, какую из них поддержать, а какую отклонить. Поскольку людям, находящимся у власти, требуется поддержка избирателей каждые несколько лет, они будут 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 с подозрением отнесутся к программам, включающим в себя немедленные, легко определяемые издержки наряду с будущими расплывчатыми и туманными выгодами.

Здесь мы хотим подчеркнуть, что такие пристрастия в сфере государственного выбора могут привести политиков к отклонению экономически оправданных программ и принятию нерациональных с экономической точки зрения программ. Пример: предложение построить и расширить транспортную систему для массовых транзитных перевозок в зонах больших городов можно считать экономически рациональным, учитывая объективный анализ издержек и выгод, показанный в табл. 30-2. 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 10 лет после завершения программы, то заинтересованный в поддержке избирателей политический деятель может проголосовать против этой программы.

При этом допустим, что предложенная программа федеральной помощи местной полиции не оправдана с точки зрения объективного анализа издержек и выгод. Но если издержки скрыты или отложены благодаря дефицитному финансированию, то скромные выгоды от этой программы могут быть настолько преувеличены, что она будет одобрена.

Ограничение или отсутствие выбора

Согласно теории государственного выбора, политические процессы ограничивают свободу граждан в выборе общественных товаров и услуг по сравнению со свободой выбора товаров и услуг, предназначенных для индивидуального пользования.

На рынке гражданин как *потребитель* может очень точно выразить свои личные предпочтения, покупая одни товары и отказываясь от других. Однако в государственном секторе гражданин как *избиратель* сталкивается с двумя и более кандидатами на государственные должности, каждый из которых представляет свой пакет программ (общественных товаров и услуг). Решающим фактором является то, что общественные товары, которые предлагает какой-либо отдельный кандидат, ни в коем случае не могут в точности соответствовать нуждам отдельного избирателя. Например, кандидат, которого предпочитает избиратель Смит, выступает за национальную программу страхования здоровья, развитие ядерной энергетики, субсидирование табаководов и введение пошлины на импортные автомобили. Гражданин Смит голосует за этого кандидата, потому что пакет программ, с которыми тот выступает, больше всего соответствует предпочтениям Смита, хотя он может возражать против субсидий на табак и пошлин на иностранные автомобили.

Короче говоря, избиратель должен «покупать товар с нагрузкой»; в государственном секторе человек вынужден «приобретать» товары и услуги, которые ему не нужны. Это все равно, как если бы в магазине готовой одежды вам пришлось покупать ненужную пару брюк, для того чтобы получить необходимую пару обуви. Именно такая ситуация со-

здается, когда ресурсы распределяются неэффективно, то есть не лучшим для удовлетворения нужд потребителя образом. В этом смысле производству общественных товаров и услуг внутренне присуща неэффективность.

Конгресс США также сталкивается с проблемой ограниченного выбора, который он должен делать из нескольких пакетов программ. Закон об ассигнованиях объединяет сотни, даже тысячи расходных статей в единый финансовый законопроект. Эти финансовые документы иногда содержат такие расходные статьи, которые не имеют никакого отношения к основной цели закона. Члены Конгресса должны принять или отвергнуть весь пакет, то есть проголосовать «за» или «против» него. В отличие от потребителей на рынке у них нет выбора. (*Ключевой вопрос 6.*)

Бюрократия и неэффективность

Наконец, многие утверждают, что частные предприятия по своей природе более эффективны, чем государственные. И дело *не в том*, что в государственный сектор попадают ленивые и некомпетентные работники, тогда как целеустремленные и способные тяготеют к частному. Дело скорее в том, что рыночная система создает стимулы к повышению эффективности, чего нет в государственном секторе. Точнее говоря, у менеджеров частных предприятий есть сильный личный стимул, чтобы эффективно работать, — увеличение дохода. Независимо от того, работает ли частная фирма в условиях конкуренции или монополии, уменьшение издержек благодаря эффективному управлению способствует увеличению прибылей. Глава же государственного ведомства, который добивается эффективности в своей «епархии», не получает ощутимой личной выгоды, то есть части прибыли.

Короче говоря, в государственном секторе меньше стимулов для того, чтобы заботиться о снижении издержек. В более широком смысле в рыночной системе заложен четкий критерий эффективности частной фирмы — прибыли и убытки. Эффективная фирма рентабельна, поэтому она преуспевает и развивается. Неэффективное предприятие нерентабельно и не преуспевает, оно деградирует, через некоторое время терпит банкротство и перестает существовать. Но нет такого же точного теста, с помощью которого можно оценить эффективность или неэффективность государственного ведомства. Как можно определить, эффективно ли работает Управление долины реки Теннесси, университет штата, местная пожарная 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 бюджетных ассигнований! В частном секторе неэффективность и материальные потери ведут к прекращению производства определенных видов товаров и услуг. Но государство, как утверждают, не склонно отказываться от той деятельности, в которой оно потерпело неудачу. Обычной реакцией правительства на неудачу является удвоение ассигнований и штатов. Это с очевидностью означает, что неэффективность государственного сектора может воспроизводиться в большем масштабе.

Более того, в наших рассуждениях о группах особых интересов и группах, желающих получить «ренту», мы уже указывали, что государственные программы плодят новых бюрократов и тех, кто извлекает выгоды из этих программ. В результате их политической деятельности такие программы продолжают осуществляться или расширяться уже после того, как достигли своих целей, или, наоборот, даже если вовсе не выполнили своего назначения. Бюрократы из соответствующих ведомств, представители школьной администрации и учителя могут объединиться и образовать чрезвычайно деятельную группу особых интересов для поддержки неэффективных программ федеральной помощи образованию или расширения их до такой степени, когда предельные издержки превысят предельные выгоды.

Некоторые государственные чиновники склонны создавать подробные, дорогостоящие, а в некоторых случаях нелепые инструкции. Мы рассмотрим проблему государственного регулирования в главе 32.

За последнее время было выдвинуто несколько конкретных предложений для решения проблемы неэффективности бюрократического аппарата. Разумеется, анализ издержек и выгод является одним из описанных подходов. Предлагалось также, чтобы все законы, утверждающие новые программы, содержали четкие нормы их выполнения; в таком случае люди имели бы больше возможностей судить об их эффективности. Далее, было выдвинуто предложение, чтобы во всех новых программах указывались сроки их завершения. Эта мера вынуждает проводить тщательные периодические проверки, которые могут выявить необходимость сворачивания какой-либо программы. Кроме того, в 1993 г. администрация Клинтона выпустила «Обзор принятых правительством решений», в котором подробно рассматривались неэффективные меры правительства и давались многочисленные рекомендации по исправлению ситуации. Теперь сформирована комиссия для рассмотрения этих рекомендаций и их объединения в единый закон.

В конце этой главы, в разделе «Последний штрих», приводится ряд примеров, о которых сообщали американские средства массовой информации. Эти примеры иллюстрируют эффект особых инте-

ресов, проблемы ограниченного выбора и голосования за целый пакет программ, а также проблемы государственной бюрократии. Вероятно, сейчас имеет смысл обратиться к этим примерам и соотнести каждый из них с теми соображениями, которые мы только что высказали.

Краткое повторение 31–1

- Принятие решений большинством голосов может привести к неэффективным результатам; программы, совокупная выгода от которых превышает совокупные издержки, иногда отвергаются, а одобряются те проекты, совокупные издержки осуществления которых превышают общие выгоды.
- Парадокс голосования возникает в том случае, когда принятие решения большинством голосов не дает возможности установить последовательную классификацию приоритетов для общественных товаров и услуг.
- Модель избирателя-центриста подразумевает, что при принятии решений большинством голосов избиратель, занимающий промежуточную позицию, определяет исход голосования.
- Утверждают, что несостоятельность государственного 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.

Несовершенные институты

Некоторые утверждают, что критика в адрес государственного сектора преувеличена и слишком цинична. Может быть, это и так. Тем не менее эта критика достаточно убедительна, чтобы пошатнуть наивную веру в великодушное правительство, которое четко и эффективно откликается на нужды своих сограждан. Рыночная система в частном секторе ни в коем случае не является абсолютно эффективной; собственно, экономические функции правительства в том и состоят, чтобы исправлять пороки рыночной системы. Но государственный сектор также страдает серьезными недостатками при выполнении своих экономических функций. «Неуместно сравнивать совершенные рынки и несовершенные правительства или негодные рынки и всезнающие, разумные и щедрые правительства — сопоставлять следует несовершенные по своей сути институты»[1].

[1] *Eckstein O.* Public Finance. 3d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1973. P. 17.

Тот факт, что и рыночная ситема, и государственные ведомства являются несовершенными институтами, означает (и это очень важно), что на практике чрезвычайно трудно определить, частный или государственный сектор может с большим успехом выполнить конкретную функцию. Легко достичь согласия, если взять две крайности: национальная оборона должна быть в ведении государственного сектора, а производство пшеницы дает более высокие результаты в частном секторе. Но как быть со страхованием от болезней? Оборудованием парков и зон отдыха? Пожарной охраной? Вывозом мусора? Жилищным строительством? Образованием? Дело в том, что очень трудно оценить каждый вид товара или услуги и сказать со всей определенностью, какой сектор должен обеспечить его производство — государственный или частный. Доказательства? Об этом свидетельствует тот факт, что все вышеупомянутые товары и услуги производятся как частными, так и государственными фирмами.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ

Теперь отвлечемся от трудностей, связанных с принятием коллективных решений о видах и количествах общественных товаров, и обратимся к проблемам финансирования этих товаров.

По своей сути общественные товары и услуги не дают возможности точно определить, как они распределяются между отдельными гражданами и институтами. Практически невозможно точно узнать, какие блага получает Джон Доу от военных баз, сети автомагистралей, системы государственных школ, национальной метеослужбы, местной полиции и пожарной охраны.

Ситуация выглядит несколько иначе, если рассматривать ее с точки зрения налогообложения. Исследования достаточно ясно показывают, как распределяется общее налоговое бремя. Этот вопрос касается каждого из нас. Хотя общий уровень налогов интересует любого гражданина, возможно, кто-нибудь захочет точно узнать, как распределяется налоговое бремя среди налогоплательщиков.

Получение благ или платежеспособность?

Существуют два основных принципа распределения налогового бремени в экономике.

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, так же как они покупают другие товары. Те, кто получает наи-

большую выгоду от предлагаемых государством товаров или услуг, должны платить налоги, необходимые для их финансирования. Очень немногие общественные товары финансируются таким образом. Обычно налоги на бензин предназначены для финансирования строительства и ремонта дорог. Те, кто получает выгоду от хороших дорог, оплачивают их стоимость. Однако сразу же возникают трудности, когда рассматривается широкое применение принципа получаемых благ.

1. Как может правительство определить размер выгод, которые получают отдельные домохозяйства и фирмы от национальной обороны, образования, полицейской службы и пожарной охраны? Вспомним, что общественные товары дают широко распространенные побочные выгоды и что к ним неприменим принцип исключения. Даже, казалось бы, в таком поддающемся оценке случае, как финансирование автодорог, довольно трудно измерить выгоды. Владельцы собственных автомобилей в разной степени выигрывают от хороших дорог. А те, у кого нет машин, тоже выигрывают. Фирмы, безусловно, получают большие выгоды, поскольку хорошие дороги способствуют расширению их рынков.

2. Попытки правительства перераспределить доход окажутся безнадежными, если будут финансироваться на основе этого принципа. Было бы абсурдно и бессмысленно требовать, чтобы бедные семьи платили налоги, необходимые для финансирования пособий по социальному обеспечению. Было бы нелепо облагать налогом только безработных для финансирования пособий по безработице, которые они получают.

Принцип платежеспособности. **Принцип платежеспособности** при налогообложении 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, кто имеет более низкие доходы.

Какова идея налогообложения, основанного на принципе платежеспособности налогоплательщика? Сторонники этого принципа утверждают, что каждый дополнительный доллар дохода, полученного домохозяйством, будет приносить 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, то есть на товары с наибольшей предельной полезностью. Все последующие доллары из дохода пойдут на менее необходимые товары и услуги, а потом на мелкие расходы. Это значит, что доллар, изъятый в виде налога у бедного человека, имеющего мало денег, является большей 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 тоже связано с трудностями. Хотя можно согласиться с тем, что семья, зарабатывающая 100 тыс. дол. в год, имеет больше возможностей платить налоги, чем семья, получающая 10 тыс. дол., неизвестно, *насколько больше возможностей* имеет первая семья по сравнению со второй? Должен ли богатый платить в виде налогов *одинаковый со всеми процент* со своего более значительного дохода, а следовательно, и более крупную сумму? Или ему следует платить *большую долю* своего дохода? И насколько больше должна быть эта доля?

Трудность состоит в том, что нет научного метода определения платежеспособности налогоплательщика. Практически ответ основывается на догадках, он зависит от взглядов правящей партии на проблему налогообложения, от целесообразности и насущной потребности правительства в средствах.

Прогрессивный, пропорциональный и регрессивный налоги

Любые рассуждения по поводу принципа налогообложения получаемых налогоплательщиком благ или его платежеспособности в конечном счете приводят к вопросу о налоговых ставках и об их изменении по мере роста доходов.

Определения. Налоги делятся на прогрессивные, пропорциональные и регрессивные. Эта классификация указывает на соотношение между налоговыми ставками и *доходом* просто потому, что все налоги, независимо от того, взимаются ли они с дохода, товара, здания или участка земли, в конечном счете изымаются из чьего-либо дохода.

1. Налог называется **прогрессивным,** если его средняя ставка *увеличивается* по мере роста дохода. Такой налог не только больше в абсолютном выражении, но также представляет собой большую долю или процент от дохода по мере его роста.

2. При **регрессивном** налоге средняя ставка *уменьшается* по мере роста дохода. 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.

3. При **пропорциональном** налоге его средняя ставка остается *неизменной*, независимо от размера дохода.

Эту классификацию налогов можно проиллюстрировать на примере подоходного налога. Допус-

тим, что при данных налоговых ставках домохозяйство отчисляет в виде налога 10%, независимо от размера дохода. Такой подоходный налог называется *пропорциональным*.

Теперь предположим, что при данной налоговой ставке домохозяйство с налогооблагаемым доходом, составляющим менее 10 тыс. дол., платит 5% подоходного налога; домохозяйство, имеющее доход от 10 тыс. до 20 тыс. дол., платит 10%, а с дохода от 20 тыс. до 30 тыс. дол. взимается 15% подоходного налога и т.д. Такой налог называется *прогрессивным*.

А теперь рассмотрим ситуацию, когда ставки падают по мере роста налогооблагаемого дохода. При заработке менее 10 тыс. дол. вы платите 15% налога; при заработке от 10 тыс. до 20 тыс. дол. – 10%, а при заработке от 20 тыс. до 30 тыс. дол. – 5% и т.д. Такой подоходный налог называется *регрессивным*.

Вообще говоря, бремя прогрессивных налогов больше всего давит на богатых, а регрессивных – на бедных. (*Ключевой вопрос 9.*)

Применение. Что можно сказать о прогрессивных, пропорциональных и регрессивных налогах в США?

1. Подоходный налог с физических лиц. В главе 5 мы уже отмечали, что федеральный *подоходный налог с физических лиц* является прогрессивным, причем предельные налоговые ставки составляют от 15 до 39,6%. Снижение процентных ставок по закладным и налоги на имущество, а также освобождение от налогов на доход с облигаций, выпускаемых штатами и муниципалитетами, несколько подрывают систему прогрессивных налогов.

2. Налог с продаж. На первый взгляд, *общий налог с продаж*, например в размере 3%, может показаться пропорциональным. Но по отношению к доходу он фактически оказывается регрессивным. Доля дохода, изымаемого в виде налога у бедного человека, превышает долю дохода богатого, который не платит налог со своих сбережений, а у бедного нет возможности делать сбережения. Допустим, доход «бедняка» Смита составляет 15 тыс. дол., которые он полностью расходует. «Богач» Джонс имеет 300 тыс. дол. дохода, а тратит только 200 тыс. дол. При условии, что 3%-ный налог с продаж взимается со всех видов расходов каждого отдельного человека, Смит будет платить в виде налога с продаж 450 дол. (3% от 15 тыс. дол.), а Джонс 6 тыс. дол. (3% от 200 тыс. дол.). В то время как доход Смита в 15 тыс. дол. полностью подлежит налогообложению, доход Джонса в 300 тыс. дол. облагается налогом только на две трети. Это приводит к выводу о регрессивности налога с продаж.

3. Налог на прибыли корпораций. Федеральный *налог на прибыли корпораций* по своей сути является пропорциональным налогом с единой 35%-ной ставкой. Но это значит, что налоги платят владельцы корпораций, то есть 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.

4. Налоги на заработную плату. Налоги, взимаемые с заработной платы, или налоги для социального страхования, носят регрессивный характер, потому что ими облагается фиксированная сумма дохода в абсолютном выражении. Например, в 1995 г. налоговые ставки с заработной платы составляли 7,65%, но это относилось только к первым 61 200 дол. зарплаты. Человек, зарабатывающий ровно 61 200 дол., должен был платить 4681,80 дол., или 7,65% дохода; получающий в два раза больше – 122 400 дол. – платит такую же сумму – 4681,80 дол., то есть только 3,825% заработка.

Регрессивность увеличивается потому, что этим налогом облагается только зарплата, а не все виды доходов. Если она составляет 122 400 дол., но работник получает кроме нее еще 77 600 дол. дохода (дивиденды, проценты, рента), то налог с его общего дохода будет равен всего 2,34% (4681,80 дол.: : 200 000 дол.).

5. Имущественные налоги. Большинство экономистов считает *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 более значительную часть своего дохода за жилье[2]. Регрессивный характер имущественного налога может усугубляться, потому что его ставки зависят от местоположения собственности. Если, например, ее стоимость уменьшается в разрушающемся центре города, то ставки имущественного налога должны подняться, чтобы принести необходимый доход. А в богатом пригороде, где рыночная стоимость жилья повышается, налоговые поступления можно поддерживать на определенном уровне и при более низких налоговых ставках.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ И ПОТЕРЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Характер налога – прогрессивный, регрессивный или пропорциональный – трудно определить, потому что налоги не всегда поступают из тех источ-

[2] Разногласия отчасти возникают потому, что эмпирические исследования, в которых сравнивается стоимость жилья с пожизненным доходом (а не с годовым), показывают, что это соотношение приблизительно одинаково для групп населения с разными доходами.

ников, которые подлежат налогообложению. Поэтому необходимо как можно точнее установить конечный пункт назначения налога, или **распределение налогового бремени.** В этом нам помогут понятия эластичности спроса и предложения. Рассмотрим гипотетический акцизный налог с виноделов. Платят ли они этот налог сами или перекладывают его на потребителей? Наш анализ обеспечит логический переход к исследованию других экономических аспектов налогового бремени.

Эластичность и распределение налогового бремени

Предположим, что на рис. 31-2 показан рынок определенного сорта американского вина и что равновесная цена без вычета налога составляет 4 дол. за бутылку, а равновесное количество – 15 млн бутылок. Теперь допустим, что правительство вводит специальный акцизный налог или налог с продаж, равный 1 дол. в расчете на бутылку такого вина. Как в этом случае распределяется налоговое бремя?

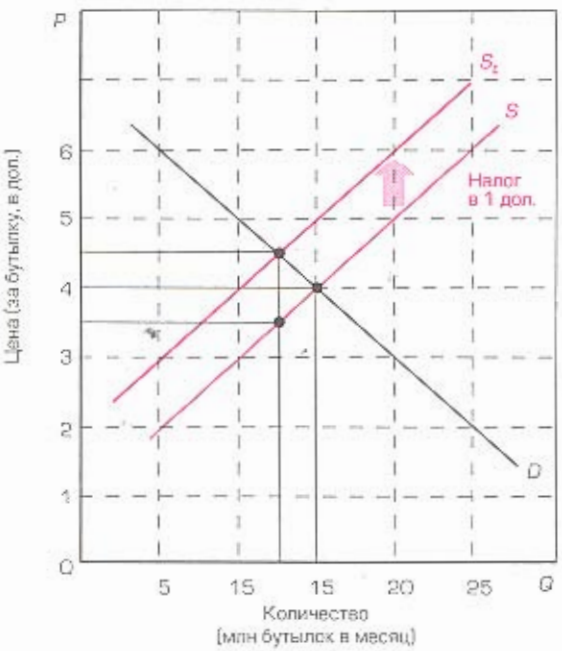


Рисунок 31-2. Распределение акцизного налога

Введение акцизного налога величиной, например, в 1 дол. смещает кривую предложения вверх на величину налога. Это приводит к повышению цены для потребителя (до 4,50 дол.) и к снижению цены после вычета налогов для производителя (до 3,50 дол.). В данном случае налоговое бремя распределяется поровну между потребителями и производителем.

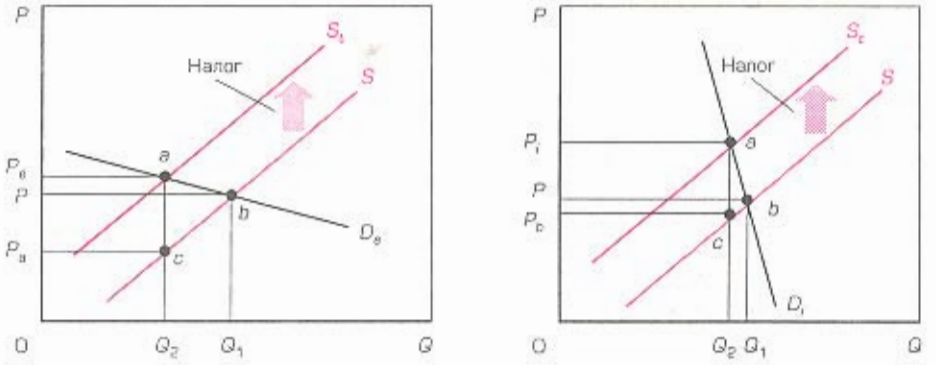
Распределение налогового бремени. Допустим, правительство облагает налогом продавцов (поставщиков), тогда этот налог можно рассматривать как надбавку к цене предлагаемого товара. В результате этого кривая предложения сдвинется вверх на величину налога. Таким образом, если продавцы хотели предложить, например, 5 млн бутылок не облагаемого налогом вина по 2 дол. за штуку, то теперь они должны получить по 3 дол. (2 дол. за бутылку плюс 1 дол. налога) за те же самые 5 млн бутылок. Продавцы должны теперь заработать на 1 дол. больше с каждой поставляемой единицы товара, чтобы получить ту же цену, какую они получали до введения налога. Налог сдвинет кривую предложения вверх, как показано на рис. 31-2, где кривая предложения «без налога» обозначена буквой S, а кривая предложения «после введения налога» – S_t.

Тщательное сравнение соотношения спроса и предложения после введения налога с доналоговым равновесием между ними показывает, что если цена до введения налога была равна 4 дол. за бутылку, то новая равновесная цена составляет 4,50 дол. В данном случае половину налога платят потребители в виде более высокой цены, а другую половину – производители в виде более низкой цены после уплаты налога. Потребители платят за бутылку на 50 центов больше, а производители, заплатив государству 1 дол. налога на единицу продукции, получат 3,50 дол., то есть на 50 центов меньше той цены в 4 дол., которая была установлена до введения налога. В этом случае 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.

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.

1. При определенном 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, а во втором – потребителями.

На рис. 31-3 сравниваются более вероятные случаи – когда спрос относительно эластичен (D_e) и относительно неэластичен (D_i) в соответствующем диапазоне цен. В случае, показанном на рис. 31-3а, когда спрос эластичен, небольшая часть налога (PP_e) возлагается на потребителя, а большая часть (PP_a) – на производителя. В случае, показанном на рис. 31-3б, когда спрос неэластичен, большая часть



а) Распределение налогового бремени и эластичное предложение

б) Распределение налогового бремени и неэластичное предложение

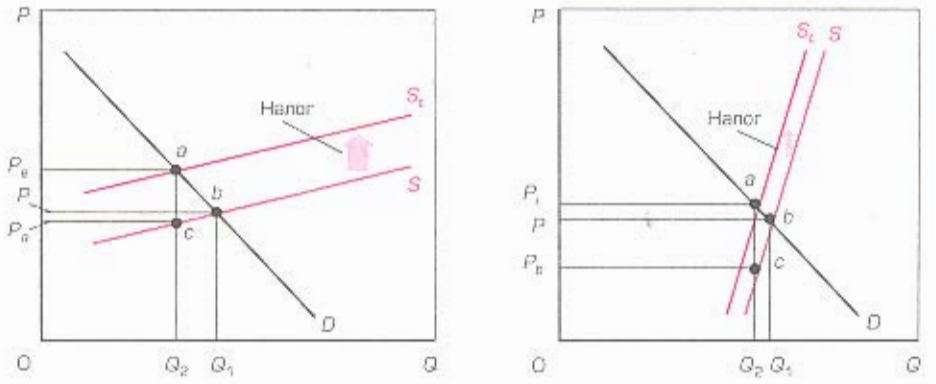
Рисунок 31-3. Эластичность спроса и распределение акцизного налога

На рис. а мы видим, что если спрос эластичен в соответствующем диапазоне цен, то при введении акцизного налога цена поднимется незначительно (от P до P_e). Следовательно, большую часть налогового бремени будет нести производитель. Но если спрос неэластичен, как на рис. б, то цена для покупателя существенно повысится (от P до P_i) и большая часть налогового бремени будет перенесена на потребителей.

налога (PP_i) возлагается на потребителей и только небольшая часть (PP_b) выплачивается производителями.

При небольшом уменьшении равновесного количества спрос становится более неэластичным. Это отменяет одно из высказанных нами ранее положений концепции эластичности: законодательные органы штатов для увеличения доходов устанавливают акцизные налоги на ликеры, сигареты, автомобильные шины и другие продукты, спрос на которые является неэластичным.

2. При определенном спросе, чем менее эластично предложение, тем большую часть налога платят производители. Кривая предложения эластична на рис. 31-4а и неэластична на рис. 31-4б, а кривые спроса идентичны. Для кривой эластичного предложения находим, что большая часть налога (PP_e) перекладывается на покупателей и только небольшая доля (PP_b) — на производителей или продавцов. Но когда предложение неэластично, наблюдается обратная картина. Основная часть налога (PP_b) приходится на продавцов, а относительно малая



а) Распределение налогового бремени и эластичное предложение

б) Распределение налогового бремени и неэластичное предложение

Рисунок 31-4. Эластичность предложения и распределение акцизного налога

Рис. а показывает, что при эластичном предложении акцизный налог приводит к большому повышению цен (от P до P_e) и поэтому налог оплачивается главным образом потребителями. Но если предложение неэластично, как на рис. б, цена повысится незначительно (от P до P_i) и большая часть налога ляжет на плечи продавцов.

доля перекладывается на покупателей (PP_1). Кроме того, при неэластичном предложении количество товара сокращается меньше, чем при эластичном.

Примером товара, предложение которого неэластично, служит золото, поэтому бремя акцизного налога несут главным образом производители. Предложение бейсбольных мячей, напротив, эластично, поэтому большая часть акцизного налога на них ложится на покупателей.

Потеря эффективности из-за налогов

Как мы только что видели, на рынке, для которого характерна типичная динамика предложения и спроса, бремя акцизного налога на производителей частично несут сами производители, а частично потребители. Рассмотрим более внимательно распределение акцизного налога. Рис. 31-5 идентичен рис. 31-2, но первый содержит дополнительную деталь, важную для нашего исследования.

Налоговые поступления. Акцизный налог на вино в 1 дол. увеличивает рыночную цену с 4 до 4,50 дол. за бутылку и уменьшает их равновесное количество с 15 млн до 12,5 млн бутылок. Налоговые поступления в государственный бюджет составляют 12,5 млн дол. (1 дол. × 12,5 млн бутылок). Эта величина *показана* на рис. 31-5 прямоугольником *efac*. В данном случае эластичность предложения и спроса такова, что потребители и производители делят пополам эту общую сумму, то есть платят по 6,25 млн дол. (0,50 дол. × × 12,5 млн бутылок). Разумеется, правительство использует эти налоговые поступления в 12,5 млн дол. на производство общественных товаров и услуг соответствующей стоимости. Поэтому общество в целом ничего не теряет от того, что потребители и производители передают средства государству.

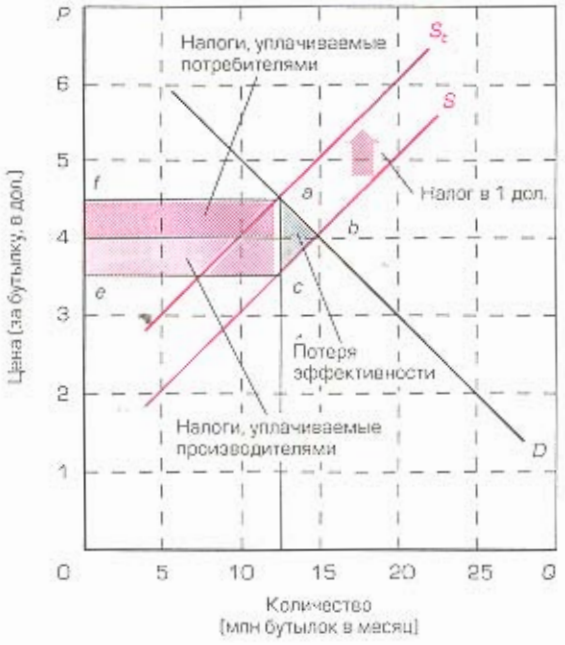


Рисунок 31-5. Потеря эффективности от налогов

Введение акцизного налога в 1 дол. на каждую бутылку вина увеличивает цену одной бутылки до 4,50 дол. и сокращает равновесное количество бутылок на 2,5 млн. Налоговые поступления в государственный бюджет составляют 12,5 млн дол. (прямоугольник *efac*). Избыточное налоговое бремя, или потеря эффективности, составляет величину, выраженную треугольником *abc*.

Потери эффективности. Налог на вино в 1 дол. требует, чтобы потребители и производители вместе заплатили сумму налога в 12,5 млн дол., но он также *уменьшает равновесное количество производимого и потребляемого вина на 2,5 млн бутылок*. Тот факт, что до введения налога спрос и предложение были на 2,5 млн бутылок вина больше, означает, что выручка от них *превышала* издержки производства. Это можно увидеть из следующего простого исследования.

Сегмент *ab* кривой спроса *D* на рис. 31-5 демонстрирует готовность платить – предельную выручку – за каждую из этих 2,5 млн бутылок, купленных до введения налога. При этом сегмент *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 сегментом *ab*) превышает предельные издержки (показанные сегментом *cb*). Ухудшение благосостояния, связанное с недопроизводством этих 2,5 млн бутылок, показано треугольником *abc*. Этот треугольник указывает на **потерю эффективности от налогов**, или *избыточное налоговое бремя. Избыточное бремя акцизного налога – это потеря для общества чистой выручки, потому что потребление и производство облагаемого налогом товара падают ниже их оптимальных уровней.*

Роль эластичности. Большинство налогов создает общее налоговое бремя, превышающее налоговые поступления, но величина избыточного бремени в большой степени зависит от эластичности предложения и спроса. Еще раз посмотрев на рис. 31-3, мы убеждаемся в том, что на рис. 31-3а, где спрос относительно эластичен, треугольник, обозначающий избыточное налоговое бремя, значительно больше, чем 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.

Основной вывод, к которому приводит наш анализ, состоит в том, что размер избыточного бремени (общее бремя минус налоговые поступления)

акцизного налога или налога с продаж, варьирует на разных рынках в зависимости от эластичности предложения и спроса. *При прочих равных условиях, чем больше эластичность предложения и спроса, тем больше избыточное бремя данного налога.* Два налога, дающие одинаковые поступления, не обязательно влекут за собой одинаковое общее налоговое бремя. Этот факт затрудняет работу правительства при определении наилучшего способа налогообложения. Правительство должно принимать во внимание избыточное налоговое бремя при разработке оптимальной системы налогообложения.

Ограничения. Мы должны ограничить рамки нашего анализа. Во многих случаях задачи налогообложения могут быть более важными, чем минимизация потерь эффективности вследствие введения налога. Приведем два примера.

1. Задачи перераспределения дохода. Правительство может использовать прогрессивные налоги для перераспределения дохода. Примером может служить 10%-ный акцизный налог на некоторые предметы роскоши, введенный федеральным правительством в 1990 г. Поскольку спрос на предметы роскоши эластичен, потери эффективности вследствие введения этого налога оказались весьма существенными. Однако Конгресс США, очевидно, пришел к выводу, что выгоды от результатов перераспределения дохода в связи с этим налогом превысят потери эффективности.

В 1993 г. Конгресс отменил налоги на определенные предметы роскоши, в том числе на личные самолеты и яхты, главным образом потому, что из-за налогов спрос упал настолько, что в соответствующих отраслях начались повальные увольнения. Но 10%-ный налог на автомобили, цена которых превышает 30 тыс. дол., остался.

2. Уменьшение негативных внешних эффектов. Возможно, правительство собиралось ввести налог на вино величиной в 1 дол., чтобы уменьшить его потребление на 2,5 млн бутылок (рис. 31-5). Может быть, оно решило, что потребление алкогольных напитков приводит к определенным негативным внешним эффектам. Поэтому, вероятно, оно ввело этот налог, чтобы привести кривую рыночного предложения в соответствие с издержками с целью уменьшения количества ресурсов, вкладываемых в производство вина (рис. 30-3б). (*Ключевой вопрос 11.*)

Потенциальное распределение налогового бремени в США

Теперь, когда мы знаем, как распределяются налоги и как они переносятся с одного налогоплательщика на другого, рассмотрим все главные источники налоговых поступлений в США.

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 налогового бремени. Врачи, дантисты, адвокаты и другие специалисты подчас увеличивают свои гонорары, чтобы компенсировать расходы на налоги. Профсоюзы могут считать налог с физических лиц частью прожиточного минимума и поэтому вести переговоры о повышении зарплаты. Если им удается об этом договориться, то можно переложить часть налогов с рабочих на нанимателей, которые повысят цены на продукцию и тем самым перенесут это повышение зарплаты на потребителей. Но обычно человек, доходы которого изначально 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. Традиционная точка зрения сводится к тому, что у компании, которая назначает цену, обеспечивающую максимальную прибыль, и производит максимизирующий прибыль объем продукции, нет оснований для изменения цены или объема продукции, когда она облагается налогом на прибыль. Такое соотношение цены и объема продукции, которое приносит наибольшую прибыль до выплаты налогов, будет самым выгодным и тогда, когда правительство изымет определенный процент из прибылей компании в форме подоходного налога. В соответствии с этой точкой зрения акционеры компании (ее владельцы) должны нести налоговое бремя, получая более низкие дивиденды или меньшую сумму нераспределенной прибыли.

Однако некоторые экономисты утверждают, что налог на прибыль корпораций частично перекладывается на потребителей через более высокие цены и на поставщиков ресурсов через более низкие цены. При современном состоянии промышленности, когда контролировать рынок может небольшое число фирм, производители с самого начала могут оказаться не в состоянии обеспечивать высокие прибыли. Если фирмы-монополисты будут злоупотреблять своим положением на рынке, они вызовут к себе отрицательное отношение со стороны общественности и правительства. В таком случае им придется выплачивать налоги по более высоким ставкам и согласиться с требованиями профсоюзов о повышении зарплаты, чтобы обеспечить «оправдание» или обоснование повышения цен, не опасаясь осуждения со стороны своих сограждан. При таких обстоятельствах некоторая доля налога на прибыль корпораций иногда перекладывается на потребителей через более высокие цены. Обе ситуации вполн-

не вероятны. Следовательно, бремя налога на прибыль могут нести акционеры, клиенты фирмы и поставщики ресурсов.

Налог с продаж и акцизный налог. В американской экономике это «скрытые» налоги. Они скрыты потому, что продавцы в большей или меньшей степени перекладывают их на покупателей, повышая цены на 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 этот налог. Они не могут переориентировать свои расходы на необлагаемые налогом товары с более низкими ценами.

Акцизами, напротив, облагается небольшой перечень товаров. Поэтому у потребителей больше возможностей обратиться к товарам-заменителям или альтернативным услугам. Акцизный налог на театральные билеты, который не распространяется на другие виды развлечений, довольно трудно переложить на потребителей через повышение цен. Почему? Ответ дается на рис. 31-3а, где показан эластичный спрос. Повышение цен на театральные билеты может привести к тому, что потребители станут широко пользоваться альтернативными видами развлечений. Более высокая цена повлечет за собой такое уменьшение объема продаж, что продавец предпочтет платить акцизный налог 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 могут обратиться потребители в случае повышения цен. Продавцу этих товаров легче переложить налог на покупателей (рис. 31-3б).

Имущественные налоги. Многие имущественные налоги выплачиваются владельцем собственности, потому что такие налоги не на кого переложить. Это обычно относится к владельцам земли, личного имущества и 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 отразятся на той цене, которую покупатель будет готов предложить за землю.

С арендуемой или предпринимательской собственностью дело обстоит иначе. Налоги на арендуемую собственность могут перекладываться полностью или частично с владельца на арендатора через повышение арендной платы. Имущественные налоги предприятий включаются в их издержки и поэтому учитываются при назначении цены на продукцию; таким образом, эти налоги просто перекладываются на потребителей.

В табл. 31-2 подводятся итоги обсуждаемой темы: перенесение и распределение налогового бремени.

Американская налоговая система

К какой категории — прогрессивной, пропорциональной или регрессивной — относится вся американская налоговая система, включающая 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? Например, мы уже говорили о разногласиях среди специалистов по поводу распределения налога на прибыль корпораций. Кроме того, в 1993 г. предельные налоговые ставки на богатых американцев повысились с 31 до

Таблица 31-2. Потенциальное распределение налогов

Вид налога	*Потенциальные налогоплательщики*
Подоходный налог с физических лиц	Домохозяйство или лицо, с которых он взимается
Налог на прибыль корпораций	Некоторые экономисты считают, что 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 налогом товары
Специальные акцизные налоги	Потребители, производители или те и другие, в зависимости от эластичности спроса и предложения
Имущественные налоги	Владельцы земельных участков и домов; арендаторы, если собственность арендована; потребители, если собственность принадлежит фирме

39,6%. В какой степени возрастание этого налога увеличило прогрессивность американской налоговой системы?

Специалисты пришли к следующему выводу по этому вопросу.

1. Федеральная налоговая система. Федеральная налоговая система является прогрессивной, и, несмотря на многие изменения в налоговом законодательстве, ее прогрессивный характер остается с 1977 г. практически неизменным. С 1977 по 1992 г. федеральные налоги с беднейшей части населения (20%) понизились с 9,3 до 8,6%. Между тем в этот же период подоходный налог с самых богатых, составляющих 20% населения, упал с 27,2 до 26,8%. Что касается остальных получателей доходов, то их налоги немного увеличились.

С 1990 г. прогрессивность федерального подоходного налога с физических лиц увеличилась. Однако она частично компенсируется растущим воздействием налога на заработную плату или социальное страхование. Если бы весь доход облагался налогом на социальное страхование, он был бы пропорциональным. Но этот налог взимается только с заработка и только с определенной максимальной суммы (в 1995 г. она составляла 61 200 дол.). Следовательно, налог на социальное страхование или зарплату регрессивен. Человек, годовая зарплата которого равна 200 тыс. дол., платит меньшую долю этого дохода в качестве налога на социальное страхование, чем человек, зарабатывающий 50 тыс. дол. Более того, этот налог не взимается с других видов дохода, таких, как проценты и дивиденды, которые обычно возрастают с увеличением заработка.

2. Налоги штатов и муниципалитетов. Налоги штатов и муниципалитетов носят по преимуществу регрессивный характер. В процентном отношении имущественные налоги и налоги с продаж уменьшаются по мере роста дохода. Кроме того, подоходные налоги штатов обычно менее прогрессивны, чем федеральный подоходный налог.

3. Американская налоговая система. Американская налоговая система в целом в незначительной степени носит прогрессивный характер. Это означает, что сама по себе система только в небольшой мере перераспределяет доход — от богатых к бедным.

Предупреждение первое. Поскольку богатые американцы зарабатывают непропорционально огромную часть общего дохода, то они и платят такую же часть общих налогов. (Это было бы справедливо для пропорциональной, а возможно, даже и для регрессивной налоговой системы.) Например, 10% самых богатых получателей дохода в США платят около 50% общего подоходного налога с физических лиц, а 50% самых бедных получателей дохода — менее 10%.

Предупреждение второе. Хотя американская налоговая система не играет существенной роли в перераспределении доходов, эту миссию выполняет система 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.

Краткое повторение 31–3

- Принцип налогообложения получаемых благ основан на том, что правительство должно определять размер налогов с физических лиц в соответствии с объемом получаемых ими благ, независимо от их дохода; принцип платежеспособности заключается в том, что налогоплательщик должен облагаться налогами в соответствии с его доходом, независимо от тех благ, которые он получает от государства.
- По мере повышения дохода средняя ставка прогрессивного налога возрастает, ставка пропорционального налога остается неизменной, а ставка регрессивного падает.
- Чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть акцизного налога падает на потребителей; чем менее эластично предложение, тем большую часть акцизного налога платят производители.
- Потеря эффективности из-за налогов означает потерю продукции, предельные выгоды от которой превышают предельные издержки.
- С точки зрения потенциального распределения налогового бремени (см. табл. 31-2) американская налоговая система считается в незначительной степени прогрессивной.

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА

Большие дефициты федерального бюджета и озабоченность, связанная с низким уровнем сбережений и инвестиций, вызвали необходимость в осуществлении уже подготовленных реформ федерального налогового кодекса.

Закон о сокращении дефицита 1993 г.

В период между 1985 и 1992 г. дефициты федерального бюджета ежегодно составляли в среднем 200 млрд дол. Поэтому в 1993 г. Конгресс принял **Закон о сокращении дефицита**, предусматривающий его уменьшение примерно на 500 млрд дол. в течение пяти лет. Около половины этой суммы должно было принести сокращение расходов, а другую по-

ловину — увеличение налогов, большая часть которых возлагалась на самые состоятельные домохозяйства. Ниже даны основные изменения в налогообложении.

1. Увеличение верхней предельной налоговой ставки — налог на дополнительный доход — с 31 до 39,6% для одиноких граждан и супружеских пар с налогооблагаемым доходом выше 250 тыс. дол.

2. Включение 85% пособий по социальному обеспечению в налогооблагаемый доход тех лиц, которые получают превышающий установленный уровень дохода по негосударственной программе социального обеспечения.

3. Аннулирование потолка в 135 тыс. дол. для годовой зарплаты и дохода лиц, работающих не по найму, обязанных платить налог по правительственной программе медицинской помощи, за счет которого финансируется медицинская помощь людям, живущим на пособие по социальному обеспечению.

4. Повышение федерального акцизного налога на бензин с 14,1 до 18,4 цента за галлон.

5. Увеличение корпоративного налога с 34 до 35% для налогооблагаемого дохода свыше 10 млн дол.

6. Уменьшение с 85 до 50% той части расходов на питание и развлечения, которая относится к не облагаемым налогом затратам фирмы.

Призывы ввести налог на добавленную стоимость

Хотя Закон о сокращении дефицита 1993 г. внес значительный вклад в налоговую реформу, призывы к дальнейшим изменениям в американской налоговой системе не прекратились. Такое давление отражает озабоченность, вызванную низкими уровнями сбережений, инвестиций и экономического роста в США. Некоторые наблюдатели рекомендуют пересмотреть всю федеральную налоговую систему, чтобы стимулировать экономическое развитие и повышение конкурентоспособности на мировом рынке.

Это предложение объясняется тем, что за последние несколько десятилетий производительность труда американских рабочих снизилась по сравнению с рабочими Японии, Германии, а также ряда других промышленно развитых стран. В результате некоторые основные отрасли промышленности, например автомобильная, сталелитейная и электронная, стали жертвами иностранной конкуренции. В целом американский импорт намного превышает экспорт.

Некоторые экономисты утверждают, что необходимо «реиндустриализировать» американскую экономику, сделать новые крупные капиталовложения в машины и оборудование, чтобы стимулировать экономический рост. В результате переоснащения промышленности производительность труда американских рабочих вновь возрастет. Но вспомните кривую производственных возможностей (гл. 2), свидетельствующую о том, что при полной занятости дополнительные инвестиции влекут за собой сокращение потребления. Некоторые считают, что структурная перестройка теперешней налоговой системы может привести к необходимому увеличению инвестиций и сокращению потребления.

Одно из предложений сводится к снижению или отмене налога на прибыли корпораций. Эта мера будет способствовать увеличению ожидаемой прибыльности инвестиций и расходов на новые машины и оборудование. Но если в экономике существует полная или почти полная занятость, то как можно высвободить необходимые ресурсы из производства потребительских товаров? Один из способов достижения этой цели — введение **налога на добавленную стоимость (НДС)** для потребительских товаров. НДС похож на налог с продаж, но отличается тем, что применяется лишь к разнице между стоимостью объема продаж данной фирмы и стоимостью ее закупок у других фирм. НДС станет общенациональным налогом с продаж по-

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 31–1

Доля налогов на товары и услуги в общих налоговых поступлениях некоторых стран

Ряд промышленных стран в большей степени используют налоги на товары и услуги (налог с продаж, налог на добавленную стоимость и акцизные налоги), чем США.

Источник: Statistical Abstract of the United States, 1994. P. 867.

требительских товаров. Большинство европейских стран, например Великобритания, Германия и Швеция, уже используют НДС в качестве источника дохода. Это показано в разделе «Международный ракурс» 31-1.

Следует отметить, что НДС сдерживает потребление. Можно не платить НДС, если вкладывать средства в сбережения, а не в потребление. А мы знаем, что сбережение (временный отказ от потребления) приводит к высвобождению ресурсов из производства потребительских товаров, что дает возможность направить их на инвестиции. Отмена налога на прибыли корпораций и введение НДС по идее должно изменить структуру американского производства, переориентировать его на инвестиции вместо потребления, в результате чего повысятся производительность труда и конкурентоспособность.

ПРОБЛЕМА СВОБОДЫ

Заканчивая анализ принятия правительственных решений, рассмотрим весьма непростой вопрос: каково соотношение между ролью и масштабами государственного сектора и индивидуальной свободой? Здесь мы не пытаемся глубоко исследовать эту проблему, но хотим представить две противоположные точки зрения на нее.

Позиция консерваторов

Многие консервативные экономисты считают, что кроме экономических издержек, связанных с расширением государственного сектора, есть и другие, касающиеся ограничения индивидуальной свободы. И вот почему.

Во-первых, «власть развращает». «Свобода – это редкое и хрупкое растение... История подтверждает, что концентрация власти представляет собой большую угрозу свободе... Концентрируя власть в руках политиков, [правительство]... угрожает свободе»[3].

Во-вторых, в рыночной системе частного сектора каждый может осуществить свое право выбора, используя свой доход на покупку именно тех товаров, которые ему нужны, и отвергая ненужные. Но, как уже указывалось ранее, государственному сектору присущи подчинение и принуждение даже при высоком уровне политической демократии. Если большинство принимает решение одобрить определенные акции правительства, например построить водохранилище, создать общенациональную систему страхования от болезней, обеспечить гарантированный ежегодный доход, то меньшинство вынуждено подчиниться. Поэтому «использование политических каналов, когда это неизбежно, вносит напряженность в общественные связи стабильного общества»[4]. В той мере, в какой такие решения могут быть реализованы отдельными лицами на рынке, необходимость подчинения и принуждения, а вместе с тем и «напряженность» уменьшаются. Сфера деятельности правительства должна быть строго ограничена.

Наконец, власть и деятельность правительства должны быть рассредоточены и децентрализованы.

> «Если уж правительство должно осуществлять власть, то лучше в графстве, чем в штате, и лучше в штате, чем в Вашингтоне. Если мне не нравятся действия местного сообщества, будь то уборка мусора, введение поясных цен или организация школы, я могу переехать в другую местность. И хотя немногие могут предпринять такой шаг, сама возможность этого создает противодействие. Если мне не нравится то, что предпринимает мой штат, я могу переехать в другой. Если же мне не нравится то, что мне навязывает Вашингтон, то мой выбор невелик в этом мире, состоящем из наполненных завистью государств»[5].

Позиция либералов

Но либеральные экономисты скептически относятся к позиции консерваторов. Они считают, что в основе взглядов последних лежит так называемая **ошибочная концепция ограниченного числа решений.** Она заключается в том, что, по мнению консерваторов, в течение определенного периода принимается ограниченное или постоянное число решений, связанных с функционированием экономики. Следовательно, если государство, выполняя свои официально установленные функции, принимает больше решений, то частному сектору обязательно останется меньше «свободных» решений или альтернатив. Эти рассуждения считаются ошибочными. Финансируя производство общественных товаров, государство фактически *расширяет* сферу свободного выбора, позволяя обществу пользоваться товарами и услугами, которые не были бы доступны без усилий правительства.

Можно с полным основанием утверждать, что именно экономические функции правительства главным образом дают нам возможность в какой-то мере освободиться от невежества, безработицы, бедности, болезней, преступности, дискриминации и других бед. Заметьте также, что государство, обеспечивая выпуск большей части общественных товаров, обычно само не занимается их производством,

[3] *Friedman M.* Capitalism and Freedom. Chicago: The University of Chicago Press, 1962. P. 2.

[4] Ibid. P. 23.

[5] Ibid. P. 3.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

В средствах массовой информации периодически появляются сообщения об эффекте особых интересов, ограниченности выбора и выборе программ, объединенных в один пакет, а также о государственных чиновниках.

Примеры.

- «Пакет программ о продовольственной помощи России предусматривал, что 75% товаров должны отправляться на дорогостоящих судах под американским национальным флагом. Продовольственная помощь на сумму 121 млн дол. обошлась американским налогоплательщикам в дополнительные 45 млн дол., которые по сути представляли собой субсидию американской судостроительной промышленности» (*Associated Press*).
- «В законопроект о военных ассигнованиях было внесено много статей расходов, не имеющих никакого отношения к обороне, в том числе: а) 20 млрд дол. на исследования рака груди; б) 6 млн дол. для поездки на чемпионат мира по футболу; в) 3,7 млн дол. на реконструкцию пирса в Нью-Лондоне, шт. Коннектикут; г) 2,5 млн дол. на организацию выставки в научном центре *Queens* в Нью-Йорке; д) 2,3 млн дол. на исследование молекулярного движения в неизвестном некоммерческом институте; е) 2 млн дол. на Олимпийские игры в Атланте в 1996 г.; ж) 5 млн дол. на проект преобразований в Уотербари, шт. Коннектикут» (*Boston Globe*).
- «В 1991 г. Конгресс потребовал, чтобы военное ведомство приобрело в 1992 г. сапоги на сумму 70 млн дол., хотя на интендантских складах накопилось 2 млн пар. Такие сапоги производят четыре мелкие американские компании» (*Baltimore Sun*).
- «Вот некоторые проекты, предложенные для голосования участникам Североамериканского соглашения о свободной торговле: а) 10 млн дол. на строительство торгового центра в Техасе, который будет носить имя представителя этого штата; б) 10 млн дол. на строительство эстакады над железной дорогой в Хьюстоне; в) условие четкого обозначения названия страны-производителя на крышках водосточных люков, чтобы удовлетворить требования законодателей из 21 штата, в которых изготавливаются крышки с клеймом «Сделано в Америке»; г) отсрочка увеличения платы за выпас скота на землях западного побережья» (*Knight-Ridder Newspapers*).
- «В проект бюджета на 1993 г. были включены следующие расходы: а) 11,5 млн дол. для модернизации силовой установки на филадельфийской верфи, которую ранее предполагалось закрыть; б) 19,6 млн дол. на создание рабочих мест в Ирландии (ежегодная субсидия, установленная когда-то в честь спикера палаты Т. О'Нила); в) 22 млн дол. на сооружение дамб и шлюзов в Западной Вирджинии в память Роберта С. Берда – председателя сенатского комитета» (*Parade Magazine*).
- «В 1994 г. проект бюджета содержал такие статьи расходов: а) 1 млн дол. школе мануальной терапии Палмера в Давенпорте, шт. Айова, для проведения показательных сеансов лечения в сельских районах; б) 2,4 млн дол. для оказания помощи Берлингтону, шт. Айова, в планировании и строительстве паркинга на 200 автомобилей для 18 федеральных служащих» (*Washington Post*).
- «К американской стандартной пепельнице прилагается 10 страниц спецификаций. Для проверки пепельницу ставят на деревянную подставку 44,5 мм толщиной, потом ударяют молотком по стержню со стальным наконечником, который помещают под углом 60 градусов. Образец должен расколоться на несколько кусочков разной формы, числом не более 35. Чтобы осколок соответствовал стандарту, его размер должен быть равен 6,4 мм и более с любой стороны...» (*Newsweek*).
- «Потребовалось одобрение 23 федеральных чиновников для приобретения мини-компьютеров стоимостью 3500 дол. каждый. В местном розничном магазине они стоили по 1500 дол.» (*Newsweek*).

а покупает их у частных предприятий. Когда правительство принимает решение построить дорогу между штатами, частным предприятиям предоставляется право принимать множество специальных решений и делать выбор в связи с выполнением решения правительства.

Один из ведущих американских экономистов точно определил взгляды либералов:

> «Светофор сдерживает меня и ограничивает мою свободу. Но был бы я действительно свободен, попав на проезжую часть во время транспортной «пробки» еще до появления светофоров? И увеличилась или уменьшилась бы алгебраическая сумма моей свободы, свободы водителя или группы в целом с внедрением хорошо работающих светофоров? Светофор, как вы знаете, не только задерживает, но и пропускает... Когда мы внедряем светофоры, то благодаря сотрудничеству и принуждению создаем себе большую свободу, хотя новый порядок может и не нравиться большому индивидуалисту»[6].

[6] *Samuelson P. A.* Personal Freedoms and Economic Freedoms in the Mixed Economy. *Earl F. Cheit* (ed.), The Business Establishment New York: John Wiley & Sons, Inc., 1964. P. 219.

РЕЗЮМЕ

1. Принятие решений большинством голосов создает вероятность: а) недовложения или избыточного вложения ресурсов в данный общественный товар; б) противоречий в результатах голосования. Модель избирателя-центриста при соблюдении правила большинства подразумевает, что человек, занимающий промежуточную позицию, в каком-то смысле определяет исход выборов.

2. Сторонники теории государственного выбора приводят ряд причин, почему государство подчас не способно обеспечить граждан общественными товарами и услугами: а) у политических деятелей есть сильные стимулы для поддержки законов, защищающих особые интересы отдельных групп; б) выбор общества может склониться в пользу программ, которые повлекут за собой немедленные, ощутимые выгоды и с трудом определяемые издержки, а также против программ, которые приведут к немедленным, легко определяемым издержкам и к маловероятным или отложенным выгодам; в) граждане, выступающие в качестве избирателей, имеют меньше возможностей выбора в сфере общественных товаров и услуг, чем в частном секторе в качестве потребителей; г) у государственных чиновников меньше стимулов работать эффективно, чем у тех, кто работает в частных фирмах.

3. 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 в абсолютном и относительном выражении, чем получатели менее значительных доходов.

4. Федеральный подоходный налог с физических лиц является прогрессивным. Налог на прибыли корпораций по преимуществу пропорционален. К категории регрессивных налогов относятся налоги с продаж, акцизы, налоги на зарплату и имущество.

5. Акцизные налоги оказывают влияние на предложение, а следовательно, и на равновесную цену и на 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.

6. Налогообложение влечет за собой потерю некоторой части продукции, предельная выгода от которой превышает предельные издержки. Чем более эластичны кривые спроса и предложения, тем больше потеря эффективности, связанная с данным налогом.

7. Налоги с продаж обычно переносятся на других лиц, чего нельзя сказать о подоходном налоге. Акцизные налоги иногда, но не всегда, переносятся на потребителя, что зависит от эластичности спроса и предложения. По вопросу перенесения налога на прибыль корпораций нет единого мнения. Имущественные налоги на владельцев домов выплачивают сами владельцы, а налоги на арендуемую собственность платят арендаторы.

8. Федеральная налоговая система прогрессивна, а налоговая система штатов и муниципалитетов регрессивна. Что касается системы в целом, то можно сказать, что она в некоторой степени прогрессивна.

9. Закон о сокращении дефицита предусматривает для супружеских пар, годовой доход которых превышает 250 тыс. дол., повышение верхней планки подоходного налога с физических лиц с 31 до 39,6%. В соответствии с этим законом федеральный налог на бензин повысился на 4,3 цента за галлон, а налог на прибыли корпораций увеличился с 34 до 35%.

10. Сторонники налога на добавленную стоимость (налог, похожий на федеральный налог с продаж) утверждают, что он должен заменить налог на прибыли корпораций. НДС по идее должен привести к сокращению потребления, увеличению сбережений и инвестиций и тем самым повысить темпы экономического роста и конкурентоспособность американских товаров на мировом рынке.

11. Консерваторы и либералы по-разному трактуют проблему соотношения масштабов государственного сектора и степени индивидуальной свободы в обществе.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Взаимная поддержка (*logrolling*)
Закон о сокращении дефицита 1993 г. (*Deficit Reduction Act of 1993*)
Модель избирателя-центриста (*median-voter model*)
Налог на добавленную стоимость (*value-added tax*)
Несостоятельность государственного сектора (*public sector failure*)
Ошибочная концепция ограниченного числа решений (*fallacy of limited decisions*)
Парадокс голосования (*paradox of voting*)
«Погоня за рентой» (*rent-seeking behavior*)

Потеря эффективности от налогов (*efficiency loss of a tax*)
Принцип платежеспособности (*ability-to-pay principle*)
Принцип налогообложения получаемых благ (*benefits-received principle*)
Государственные финансы (*public finance*)
Прогрессивный налог (*progressive tax*)
Пропорциональный налог (*proportional tax*)
Распределение налогового бремени (*tax incidence*)
Регрессивный налог (*regressive tax*)
Теория государственного выбора (*public choice theory*)
Эффект особых интересов (*special-interest effect*)

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. 31-1, и покажите, насколько бы выиграло общество, если бы Адамсу разрешили купить голоса.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните парадокс голосования, обратившись к нижеприведенной таблице, которая показывает приоритетность трех общественных товаров для избирателей Ларри, Керли и Моу.*

Общественный товар	*Ларри*	*Керли*	*Моу*
Здание суда	2-й выбор	1-й выбор	3-й выбор
Школа	3-й выбор	2-й выбор	1-й выбор
Парк	1-й выбор	3-й выбор	2-й выбор

3. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что общество состоит всего из пяти человек, и каждый из них выбирает одну из пяти программ паводкового контроля, показанных в табл. 30-2 (включая вариант «без контроля» как одну из возможностей выбора). Объясните, какая из программ будет выбрана при соблюдении принципа большинства. Будет ли этот выбор соответствовать оптимальной с экономической точки зрения величине проекта?*

4. Тщательно проанализируйте следующее утверждение: «Как правило, люди получают меньше продукции на доллар, затраченный государством, чем на доллар, затраченный частным предприятием».

5. Подробно прокомментируйте следующее утверждение: «Показать, что прекрасно функционирующее правительство может решить некую проблему в условиях свободной экономики, недостаточно, чтобы оправдать его вмешательство, потому что сами его действия далеки от совершенства».

6. ***Ключевой вопрос.*** *Какова взаимосвязь существующей в государственном секторе проблемы ограниченного выбора и выбора программ, объединенных в один пакет, и экономической эффективности? Почему считается, что государственные ведомства работают менее эффективно, чем частные фирмы?*

7. Объясните следующее положение: «Без рынка прав на загрязнение окружающей среды можно бесплатно сбрасывать загрязняющие вещества в воздух и в воду; при наличии условий для купли и продажи таких прав сброс загрязнителей создаст вмененные издержки для того, кто загрязняет окружающую среду». Каково значение этого факта для поиска усовершенствованных технологий, уменьшающих загрязнение?

8. Объясните разницу между принципом налогообложения получаемых благ и принципом платежеспособности. Какой из них превалирует в американской налоговой системе? Какой принцип налогообложения выберете вы? Почему?

9. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что налоговая ставка такова, что человек, зарабатывающий 10 тыс. дол., платит 2 тыс. дол. налога; человек, имеющий доход в 20 тыс. дол., платит 3 тыс. дол. налога, а тот, чей доход составляет 30 тыс. дол., платит 4 тыс. дол. налога и т.д. Какова средняя налоговая ставка для каждого из них? Каков этот налог – регрессивный, пропорциональный или прогрессивный?*

10. Что имеется в виду 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) 3%-ный налог штата с продаж;

в) федеральный акцизный налог на автомобильные шины;

г) муниципальный имущественный налог на недвижимость;

д) федеральный налог на прибыли корпораций.

11. ***Ключевой вопрос.*** *Как распределяется бремя акцизного налога при крайне неэластичном спросе? А при просто неэластичном? Какое влияние оказывает эластичность предложения на распределение акцизного налога? Что означает потеря эффективнос-*

ти вследствие введения налога и как она соотносится с эластичностью спроса и предложения?

12. Прокомментируйте прогрессивность или регрессивность американской налоговой системы в целом.

13. Представьте себе, что вы возглавляете в вашем штате комиссию по налогообложению, которая должна создать программу извлечения новых доходов путем использования акцизных налогов. Скажите, будет ли эластичность спроса иметь для вас значение при определении того, на какие товары надо ввести акцизный налог? Объясните.

14. Как отразился Закон о сокращении дефицита 1993 г., в частности, на: а) верхнем пределе подоходного налога с физических лиц; б) налоговой ставке на прибыли корпораций; в) федеральном налоге на бензин? Какой из этих трех налогов следует повысить, чтобы увеличить прогрессивность налоговой системы в целом? Какой из них следует снизить, чтобы получить такой же результат?

15. Предположим, вы убеждены в том, что долговременная жизнеспособность США как мировой индустриальной державы требует увеличения инвестиций и сокращения потребления в процентном отношении к национальному производству. Какие конкретные изменения вы рекомендуете внести в налоговую систему, чтобы добиться изменений в производстве?

16. «Рыночная экономика — это единственная система, совместимая с политической свободой. Она заставляет нас слишком ограничивать экономические функции правительства». Согласны ли вы с этим утверждением?

17. *Задание повышенной сложности.* Предположим, что уравнение для кривой спроса на товар X имеет вид: $P = 8 - 0{,}6Q$, а для кривой предложения уравнение таково: $P = 2 + 0{,}4Q$. Определите равновесную цену и равновесное количество этого товара. Теперь предположим, что на товар X введен такой акцизный налог, что новое уравнение предложения будет иметь вид: $P = 4 + 0{,}4Q$. Какой доход получит правительство от этого акцизного налога? Вычертите график кривых и обозначьте область, которая представляет собой собранные налоги, и область, представляющую собой избыточное налоговое бремя. Кратко объясните, почему область избыточного налогового бремени указывает на потерю эффективности, а область собранных налогов не указывает.

18. («Последний штрих».) Какова взаимосвязь «политики общего котла» и «взаимной поддержки» с теми выдержками из газет, которые приводятся в разделе «Последний штрих»?

32

АНТИТРЕСТОВСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

Что общего между застежками-молниями, попкорном, промышленными алмазами, билетами на самолет, видеомагнитофонами, молочными смесями и губками со стальной подложкой? Все они за последние пять лет были предметом частного или государственного судебного разбирательства в связи с нарушением антитрестовского законодательства.

Как связаны между собой электричество, природный газ, телефонные переговоры и обслуживание на железных дорогах? Эти сферы деятельности предприятий коммунального обслуживания подвергаются *промышленному регулированию*, то есть государственному регулированию цен внутри отраслей.

А что общего у стандартов безопасности рабочих мест, детских сидений, кислотных дождей, специальных условий для инвалидов и экономии автомобильного горючего? Все они являются предметом или результатом *социального регулирования*, то есть государственного регулирования условий, в которых производятся товары, их физических характеристик и влияния производства этих товаров на общество.

А что общего у государственных субсидий автомобильной промышленности для продвижения автомобилей с эффективным расходом топлива, компьютерной промышленности для разработки экранов мониторов «с плоским стеклом» и производителям, экспортирующим товары? Всё они являются компонентами *промышленной политики* – государственной политики развития определенных отраслей и продвижения конкретной продукции.

Антитрестовское законодательство, промышленное и социальное регулирование, промышленная политика – все это виды вмешательства государства в функционирование рынка. Прежде чем рассмотреть эти способы регулирования, мы поясним некоторые термины и подведем итоги дискуссии по поводу промышленной концентрации. Затем рассмотрим государственную политику в отношении монополий и антиконкурентного ведения дел, обсудим противоречивое социальное регулирование промышленности, происходившее в недавнем прошлом. И в заключение мы рассмотрим примеры промышленной политики и связанные с ней вопросы.

ПРОМЫШЛЕННАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В главе 24 мы разработали и использовали очень строгое определение монополии. *Чистая*, или *абсолютная*, монополия – это отрасль, которая состоит из одной фирмы, производящей уникальный продукт, поскольку вступление в отрасль заблокировано определенными непреодолимыми барьерами.

В настоящей главе мы будем использовать термин «промышленная концентрация», который обозначает чистую монополию и рынки, где наиболее вероятно усиление монополии. **Промышленная концентрация** *возникает тогда, когда одна фирма или небольшое число фирм контролируют основную долю*

выпуска отрасли. Другими словами, она существует, когда одна, две или три фирмы господствуют в отрасли, что приводит к поддержанию более высоких, чем конкурентные, цен и экономических прибылей. Это определение, близкое к пониманию монополий большинством людей, охватывает значительное число отраслей, которые мы до сих пор относили к категории «олигополия».

Промышленная концентрация в этой главе определяется как отрасли, в которых фирмы велики в абсолютном выражении и относительно всего рынка. Примерами служат: производство электрического оборудования, где *General Electric* и *Westinghouse* – крупные по любому абсолютному критерию – господствуют на рынке; автомобильная промышленность, где подобное положение занимают *General Motors*, *Ford* и *Chrysler*; химическая промышленность, в которой доминируют *Du Pont*, *Dow Chemical* и *Union Carbide*; алюминиевая промышленность, в которой безраздельно господствуют три промышленных гиганта – *Alcoa*, *Alumax* и *Reynolds*; производство сигарет, где две гигантские фирмы – *Philip Morris* и *RJR Nabisco* – контролируют в настоящее время львиную долю этого большого рынка.

ПРОМЫШЛЕННАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ: БЛАГО ИЛИ ЗЛО?

Пока что совершенно неясно, полезной или вредной для функционирования американской экономики является в конечном счете промышленная концентрация.

Доводы против промышленной концентрации

В основном доводы против монополии и олигополии были изложены в предыдущих главах. Давайте суммируем и немного разовьем их.

1. Неэффективность размещения ресурсов. Монополисты и представители олигополий считают возможным и выгодным ограничивать выпуск продукции и назначать более высокие цены по сравнению с теми, которые существовали бы в данной отрасли, будь она организована на конкурентных началах. Вспомните, что в условиях чистой конкуренции выпуск находится в точке, где $P = MC$. Это равенство обусловливает эффективное размещение ресурсов, потому что стоимость или польза для общества дополнительной единицы продукции измеряется ценой, в то время как предельные издержки отражают издержки или убытки от производства альтернативных товаров. Максимизируя прибыль, предприниматель-монополист уравнивает с предельными издержками не цену, а предельный доход. В точке, где $MR = MC$, цена будет превышать предельные издержки, указывая на недовложение ресурсов в производство монополизированного продукта. В результате экономическое благосостояние общества становится меньше, чем оно было бы при чистой конкуренции.

2. Непрогрессивность. Критики считают, что промышленная концентрация не только не является необходимым фактором возникновения эффекта масштаба, но и не способствует научно-техническому прогрессу.

Эмпирические исследования говорят о том, что в большинстве обрабатывающих отраслей для достижения эффекта масштаба вовсе не требуется немногочисленность действующих там фирм. Во многих отраслях фирмам нужно охватить только небольшую долю – обычно меньше 3 или 5% – всего объема рынка, чтобы добиться производства с низкими издержками; промышленная концентрация не является необходимой предпосылкой производственной эффективности.

Более того, базой для повышения технологической эффективности является не фирма, а отдельное предприятие. Таким образом, вполне корректно утверждение, что производственная эффективность требует, скажем, крупномасштабного комплексного производства автомобилей в рамках предприятия. Но совершенно справедливо и то, что нет технологического оправдания функционирования корпорации *General Motors*, которая является, по существу, гигантским конгломератом, состоящим из ряда географически обособленных предприятий. Короче говоря, многие монополии достигли намного большего размера и имеют более разветвленную структуру, чем необходимо для достижения эффекта масштаба (см. «Последний штрих» в гл. 22).

Научно-технический прогресс не зависит от огромных корпораций со значительной монопольной властью. Большой размер и рыночная власть *не имеют* тесной связи с ним. В действительности защищенное положение фирм при высокой промышленной концентрации порождает неэффективность и бездеятельность; в этом случае отсутствует конкурентный стимул для производственной эффективности. Более того, монополисты и олигополисты склонны противиться техническим улучшениям, которые могут вызвать внезапный моральный износ действующих машин и оборудования, или сдерживать эти улучшения.

3. Неравенство доходов. Промышленная концентрация также критикуется как фактор, способствующий неравенству доходов. Благодаря существованию барьеров для вхождения в отрасль монополист и олигополист могут назначать цену, превышающую средние издержки, и получать соответствующие экономические прибыли. Эти прибыли присваиваются акционерами и руководящими работниками корпораций, принадлежащими, как правило, к группам лиц с наиболее высоким уровнем доходов.

4. Политические опасности. Поскольку экономическая власть и политическое влияние идут «рука об руку», считается, что гигантские корпорации оказывают неправомочно большое влияние на правительство. Это отражается на законодательстве и правительственной политике, которые благоприятствуют не общественным интересам, а скорее сохранению и росту промышленных гигантов. Крупные компании используют политическую власть для того, чтобы стать основными получателями экономической выгоды от контрактов на производство и поставку военной продукции, налоговых «лазеек», патентной политики, протекционистских тарифов и квот и множества других субсидий и привилегий. (Вспомните анализ деятельности, называемой «погоня за рентой» в гл. 31.)

Аргументы в защиту промышленной концентрации

Существуют также важные аргументы в защиту промышленной концентрации.

1. Продукты лучшего качества. Одним из таких аргументов является утверждение о том, что представители монополий и олигополий завоевали господствующее положение на рынке, предлагая лучшие по качеству продукты. Крупные фирмы не принуждают потребителей покупать, скажем, зубную пасту «колгейт» или «крест», безалкогольные напитки «кока-кола» или «пепси», крупные компьютеры «майкрософт», кетчуп «хейнц» или суп «кэмпбелл». Потребители приняли коллективное решение, что эти продукты предпочтительнее тех, которые предлагают другие производители. Следовательно, считают некоторые, монопольные прибыли и большие рыночные доли были «заработаны» благодаря лучшему исполнению конечной продукции.

2. Недооценка конкуренции. Другой аргумент в защиту промышленной концентрации состоит в том, что экономисты рассматривают конкуренцию слишком узко. Например, хотя фирм, производящих данный продукт, может быть лишь несколько, они могут столкнуться с сильной **межотраслевой конкуренцией**. То есть они могут испытывать конкуренцию со стороны производителей товаров, отличных от продукции данных фирм, но способных ее заменить. То обстоятельство, что за выпуск алюминия в стране отвечает горстка фирм, дает неверное представление о конкуренции со стороны стали, меди, дерева, пластмасс и множества других продуктов, с которыми они сталкиваются на специальных рынках.

Иностранная конкуренция также должна быть принята во внимание. В то время как *General Motors*, *Ford* и *Chrysler* господствуют в американском автомобилестроении, растущая конкуренция со стороны импорта ограничивает их решения в области ценообразования и определения объема выпуска. Хотя американских производителей алюминия совсем немного, они испытывают жесткую конкуренцию со стороны иностранных производителей.

Более того, крупные прибыли, обусловленные полным использованием рыночной власти монополиста, побуждают потенциальных конкурентов к вхождению в отрасль. **Потенциальная конкуренция** накладывает ограничения на решения о цене и количестве продукции, принимаемые фирмами, обладающими в настоящее время рыночной властью. Эти фирмы хотели бы препятствовать вхождению, и одним из способов является удержание цен на низком уровне.

3. Эффект масштаба. Там, где используется высокопрогрессивная технология, только крупные производители – и в абсолютном выражении, и относительно размера рынка – могут добиться низких издержек на единицу продукции и потому продавать ее потребителям по сравнительно низким ценам. Традиционный аргумент против монополии, состоящий в том, что промышленная концентрация означает меньший выпуск, более высокие цены и неэффективное размещение ресурсов, предполагает, что экономия на затратах одинаково достижима для фирм и в высококонкурентной, и в полностью монополизированной отрасли. В действительности дело часто обстоит не так: эффект масштаба может быть достижим, только если конкуренция – в смысле большого числа фирм – отсутствует.

4. Научно-технический прогресс. Вспомните точку зрения Шумпетера – Гэлбрейта, в соответствии с которой монополизированные отрасли, особенно трех- и четырехфирменные олигополии, благоприятствуют высоким темпам научно-технического прогресса. Олигополистические фирмы имеют и финансовые ресурсы, и стимулы для проведения технологических исследований.

Краткое повторение 32–1

- Промышленная концентрация существует тогда, когда одна фирма или небольшое число фирм контролируют большую часть выпуска отрасли.
- Отрицательной стороной промышленной концентрации является то, что она вызывает неэффективное размещение ресурсов, замедляет технический прогресс, способствует неравенству доходов и создает политическую опасность.
- Те люди, которые защищают промышленную концентрацию, утверждают, что она проистекает из лучшей работы и эффекта масштаба; ей противостоят конкуренция внутри отрасли, иностранная и потенциальная конкуренция; она создает необходимые средства и стимулы для технического прогресса.

АНТИТРЕСТОВСКИЕ ЗАКОНЫ

Если учесть острые столкновения мнений по поводу сравнительных достоинств промышленной концентрации, станет очевидно, что государственная политика по отношению к концентрации была далека от четкости и последовательности. Хотя основной упор в федеральном законодательстве и политике делался на поддержку и поощрение конкуренции, мы рассмотрим позднее определенную политику и законы, которые способствовали развитию монополии и олигополии.

Исторические предпосылки

Исторически американская экономика, пропитанная философией свободных конкурентных рынков, представляет собой плодородную почву для развития подозрительного и полного опасений отношения общества к промышленной концентрации. Не слишком явное в первые годы существования государства это принципиальное недоверие к монополии расцвело пышным цветом в десятилетия, последовавшие за Гражданской войной. Перерастание местных рынков в национальные по мере совершенствования транспортных средств, постоянно возраставшая механизация производства и получавшая все более и более широкое распространение акционерная форма делового предприятия оказали мощное воздействие на развитие трестов, или монополий, в 1870-е и 1880-е годы. В этот период тресты развивались в нефтяной промышленности, производстве консервированного мяса, на железных дорогах, в производстве сахара, свинца, угля, виски и табачных изделий, а также в других отраслях.

Помимо того, что в процессе монополизации различных отраслей использовалась сомнительная тактика, полученная в результате власть на рынке почти постоянно применялась в ущерб всем, кто имел дело с этими монополиями. Фермеры и небольшие предприятия, будучи особенно уязвимыми для действий растущего числа гигантских акционерных монополий, были среди первых, кто осудил их развитие. Потребители и профсоюзы недалеко отстали в выражении своего неодобрения монопольной власти.

В таких условиях развития некоторых отраслей, когда рыночные силы больше не обеспечивали контроль, достаточный для поддержания общественно терпимого порядка, были приняты два способа контроля, заменяющие рынок или дополняющие его.

1. Регулирующие агентства. На тех немногих рынках, где сложилось экономическое положение, препятствующее эффективному функционированию рыночного механизма, то есть там, где имеется тенденция к естественной монополии, были созданы общественные *регулирующие агентства* для контроля за экономическим поведением.

2. Антитрестовское законодательство. На большинстве других рынков, где благодаря экономическим и техническим условиям монополия не стала неотъемлемым элементом, общественный контроль принял форму антимонопольного, или *антитрестовского, законодательства*, предназначенного для сдерживания или предотвращения развития монополий.

Давайте сначала рассмотрим главные элементы антитрестовского законодательства, которые – усовершенствованные и дополненные различными поправками – составляют основной закон страны, касающийся размера корпораций и уровня концентрации.

Закон Шермана 1890 г.

Наивысшей точкой острого общественного возмущения трестами в 1870-е и 1880-е годы стало принятие в 1890 г. антитрестовского **закона Шермана**. Этот краеугольный камень антитрестовского законодательства составлен на удивление кратко и, на первый взгляд, прямо касается существа дела. Суть закона воплощена в двух основных параграфах.

Параграф 1 гласит:

> «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 гласит:

> «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 преступления...»

Результатом принятия этого закона стало превращение монополии и ограничений торговли – например, тайных сговоров в области ценообразования или раздела рынков между конкурентами – в уголовные преступления против федерального правительства. По закону Шермана как Министерство юстиции, так и стороны, пострадавшие от монополий и неконкурентного поведения, могли предъявить им иск. Фирмы, уличенные в нарушении закона, по решению суда могли быть ликвидированы; или могли издаваться судебные предписания, запрещающие те виды деятельности, которые признавались незаконными. Результатами успешного отстаивания исковых требований могли быть также штрафы и тюремное заключение. Далее, стороны,

пострадавшие от незаконных объединений или тайных сговоров, могли предъявить *иск о возмещении* в троекратном размере причиненного им ущерба. Казалось, что закон Шермана обеспечивал прочное основание для уверенных действий правительства 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, деловое сообщество стремилось к более четкой формулировке того, что является законным или незаконным.

Закон Клейтона 1914 г.

Необходимое уточнение закона Шермана приняло форму **закона Клейтона 1914** г. Следующие параграфы закона Клейтона были призваны усилить и уточнить смысл закона Шермана:

Параграф 2 объявляет *вне закона ценовую дискриминацию* покупателей, когда такая дискриминация не оправдана разницей в издержках.

Параграф 3 *запрещает исключительные*, или **принудительные, соглашения,** в соответствии с которыми производитель продавал бы некий товар покупателю только при условии, что последний приобретает другие товары у того же самого продавца, а не у его конкурентов.

Параграф 7 *запрещает приобретение акций* конкурирующих корпораций, если это может привести к ослаблению конкуренции.

Параграф 8 запрещает формирование **«переплетающихся» директоратов** – когда руководитель одной фирмы является также членом правления конкурирующей фирмы – в крупных корпорациях, где результатом было бы уменьшение конкуренции.

Фактически в законе Клейтона было немного такого, что не подразумевалось бы уже в законе Шермана. Закон Клейтона – это просто попытка заострить и пояснить общие положения закона Шермана. Более того, закон Клейтона пытался объявить вне закона способы, которыми монополия могла бы развиваться, и в этом смысле был превентивной мерой. Закон Шермана, напротив, был нацелен в большей степени на наказание существующих монополий.

Закон о Федеральной комиссии по торговле 1914 г.

По **Закону о Федеральной комиссии по торговле** была создана комиссия из пяти членов; и на нее была возложена ответственность за проведение в жизнь антитрестовских законов, и закона Клейтона в особенности. Комиссия была наделена властью расследовать нечестные конкурентные действия по собственной инициативе или по требованию понесших ущерб фирм. Комиссия могла устраивать публичные слушания по таким искам и при необходимости издавать **запретительные предписания** в тех случаях, когда были раскрыты «нечестные методы конкуренции в коммерческой деятельности».

Закон Уилера – Ли 1938 г. возложил на Федеральную комиссию по торговле дополнительную ответственность за осуществление контроля над «вводящими в заблуждение поступками или действиями в торговле». В результате комиссия также взяла на себя задачу защиты публики от ложной или вводящей в заблуждение рекламы и предоставления искаженной информации о качестве продуктов.

Закон о Федеральной комиссии по торговле имеет двойное значение: 1) он расширил диапазон незаконного делового поведения; 2) он предоставил независимому антитрестовскому органу полномочия по проведению расследований и возбуждению судебных дел. Сегодня Федеральная комиссия по торговле и Министерство юстиции США совместно разрабатывают антитрестовское законодательство.

Закон Селлера – Кефовера 1950 г.

Этот закон внес поправку в параграф 7 закона Клейтона, который, как вы помните, запрещает фирме приобретать *акции* конкурентов, если такое приобретение ослабило бы конкуренцию. Фирмы могли обойти параграф 7 путем приобретения вещественных элементов активов (основных производственных фондов и оборудования) конкурирующих фирм, а не их акций. **Закон Селлера – Кефовера** закрыл эту лазейку, запретив одной фирме приобретать вещественные элементы активов другой фирмы, если результатом данной операции будет ослабление конкуренции. (*Ключевой вопрос 2.*)

АНТИТРЕСТОВСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЛИЯНИЕ

Действенность любого закона зависит от решительности, с которой правительство проводит его в жизнь, и от того, как закон интерпретируется судами. На практике готовность федерального правительства применять законы претерпевала значительные изменения. Администрации, руководствовавшиеся философией невмешательства по отношению к промышленной концентрации, иногда выхолащивали законы, просто игнорируя их или сокращая бюджетные ассигнования органам, отвечающим за соблюдение законов.

Подобным образом и суды активнее или пассивнее относились к истолкованию антитрестовских законов. Временами суды решительно применяли их, близко придерживаясь духа и целей этих законов. В других случаях суды так истолковывали законы, чтобы все их использовать, но при этом полностью выхолостить содержание. Имея это в виду, давайте рассмотрим два главных спорных вопроса, которые возникают при толковании антитрестовских законов.

Поведение или структура?

Сравнение двух нашумевших судебных решений показывает существование двух различных подходов к применению антитрестовского законодательства.

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 подлежат только те из них, которые «чрезмерно» ограничивают торговлю. Суд решил в этом деле, что сам по себе размер 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 чрезмерно.

Четверть века спустя в «Деле *Alcoa*» в 1945 г. суд изменил позицию и признал: даже несмотря на то, что поведение фирмы может быть законным, простое обладание монопольной властью (*Alcoa* обладала 90% рынка алюминиевых болванок) является нарушением антитрестовских законов.

Эти два 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, которая имеет высокую степень концентрации, будет вести себя как монополист. Следовательно, экономические действия таких отраслей обязательно будут нежелательными. А сами отрасли являются законными мишенями для антитрестовского иска.

«Бихевиористы» 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 продукты, качество которых растет, по приемлемым ценам. Поэтому если отрасль хорошо служила обществу и не занималась антиконкурентной деятельностью, ее не следовало бы обвинять в нарушении антитрестовского законодательства на том лишь основании, что она высококонцентрирована. Зачем применять антитрестовское законодательство для наказания эффективных, хорошо управляемых фирм?

Со времени принятия решения по «Делу *Alcoa*» в 1945 г. суды вновь склоняются к правилу разумного подхода. Общие настроения и среди экономистов, придерживающихся антитрестовских взглядов, и среди тех, кто несет ответственность за проведение в жизнь антитрестовских законов, также качнулись в сторону от структуралистской точки зрения. Например, в 1982 г. правительство прекратило длившееся 13 лет судебное дело о монополизации против корпорации *IBM* на том основании, что *IBM* обоснованно ограничивала торговлю.

Определение рынка

Судебные решения, затрагивающие существующую рыночную власть, часто вращаются вокруг вопроса о размере доли господствующей на рынке фирмы. Если рынок определяется широко, тогда рыночная доля фирмы окажется небольшой. Наоборот, если рынок трактуется в узком смысле, рыночная доля будет большой. Определение соответствующего рынка для конкретного продукта является для судов трудной задачей.

Например, в «**Целлофановом деле *Du Pont***» в 1956 г. правительство утверждало, что группа *Du Pont* вместе с лицензиатом владели 100% рынка целлофана. Но Верховный суд определил рынок широко, что позволило добавить к целлофану все «эластичные упаковочные материалы», то есть вощеную бумагу, алюминиевую фольгу и т.д. 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 составляет монополии.

Другие желательные цели

Достижение экономической эффективности посредством конкуренции – только одна из целей общества. Строгое следование антитрестовскому законодательству может иногда вступать в противоречие с некоторыми другими целями. Рассмотрим несколько примеров.

1. Торговый баланс. Значительный торговый дефицит в последнее время заставил правительство искать способы увеличения американского экспорта. Действия антитрестовского закона, направленные на то, чтобы запретить слияние двух химических фирм, подорвать силу доминирующего производителя самолетов или предовратить появление монополиста в области программного обеспечения, могут ослабить затронутые фирмы, снизив их конку-

рентоспособность и продажи за границей. Американский суммарный экспорт может, следовательно, уменьшиться, а торговый дефицит может возрасти. Следует ли правительству строго следить за соблюдением антитрестовских законов даже в тот момент, когда значительная часть американского экспорта находится под угрозой? Является ли достигаемая с помощью антитрестовских законов эффективность производства более важной, чем сбалансированные экспорт и импорт?

2. Ограничение расходов на оборону. Недавнее урезание расходов на оборону сократило правительственные закупки военной техники, что поставило основных поставщиков военной техники в сложное финансовое положение. Следует ли правительству разрешить слияние оборонных фирм, чтобы предотвратить снижение прибыли и тем самым сократить число рабочих, которые в противном случае будут уволены? Или правительству следует запрещать такие слияния, так как они являются нарушением закона Клейтона, предоставляя рынку самому разобраться, вероятно, путем банкротств? В 1994 г. Министерство обороны и регулирующие органы достигли неформального соглашения, облегчив возможность консолидации оборонной промышленности посредством слияний.

3. Появление новых технологий. Иногда новые технологии объединяются, что приводит к возникновению новых товаров и услуг. Наиболее свежим примером является объединение компьютерных и коммуникационных технологий для создания информационной суперсистемы – объединения в единое целое компьютеров, телефонов, телевизоров и других коммуникационных устройств. Эта интерактивная суперсистема увеличит коммуникационные возможности домохозяйств, фирм и правительств по всему миру. Она также позволит им получать доступ к огромному объему информации с помощью простого щелчка «мышью» и осуществлять прямую покупку и продажу товаров и услуг. Появление этой новой технологии привело к лавине «мегаслияний», затрагивающих шоу-бизнес, телекоммуникационные компании, производителей компьютеров и программного обеспечения. Следует ли правительству строго придерживаться раздела закона Клейтона, чтобы запретить часть этих слияний, особенно тех, которые приведут к увеличению промышленной концентрации и будут угрожать снижением конкуренции? Или правительству следует временно отойти от соблюдения антитрестовских правил, чтобы побудить отрасли к структурной перестройке и ускорить введение новой технологии? Ускорение разработки информационной суперсистемы должно также увеличить экспорт услуг и привести к уменьшению торгового дефицита.

Каждый из этих компромиссов сам по себе содержит противоречие. Применение антитрестовского законодательства становится более сложным, когда оно приходит в противоречие с другими социальными целями. Некоторые утверждают, что выигрыш от антитрестовской политики надо сравнивать с влиянием данной политики на противоречащие ей цели. Другие утверждают, что избирательное применение антитрестовских законов – это аспект правительственной промышленной политики (обсуждающейся ниже), которая безрассудно вмешивается в рыночный процесс. Очевидно, что различные политики могут по-разному оценивать эти соображения и компромиссы.

Эффективность

Были ли эффективными антитрестовские законы? Ответить на этот вопрос трудно. Но можно кое-что понять, если разобраться в том, как применялись данные законы к существующим рыночным структурам, слияниям и фиксации цен.

Существующие рыночные структуры. Применение антитрестовских законов к существующим рыночным структурам было мягким. Вообще говоря, фирма будет преследоваться в судебном порядке, если она обладает более чем 60% соответствующего рынка и имеются факты, свидетельствующие о том, что фирма прибегла к злонамеренному поведению, чтобы достичь или поддержать свое рыночное господство. Наиболее знаменательной «победой» над существующей рыночной структурой было внесудебное соглашение 1982 г. между правительством и *AT&T*. В 1974 г. *AT&T* было предъявлено обвинение в нарушении закона Шермана путем совершения ряда антиконкурентных акций, направленных на сохранение ее монополии на телефонную связь внутри страны. Одним из пунктов соглашения было решение об отделении от *AT&T* 22 региональных телефонных компаний. Однако с тех пор федеральное правительство не подало никаких важных антитрестовских судебных исков против существующих рыночных структур.

Слияния. Отношение к слияниям меняется в зависимости от типа слияний и его влияния на уровень промышленной концентрации.

Типы слияний. Как показано на рис. 32-1, существуют три основных типа слияний. На рисунке отражено два состояния производства (стадия исходного сырья и стадия окончательной продукции) для двух различных отраслей – автомобильной и пивоваренной. Каждый прямоугольник (*A, B, C,... X, Y, Z*) представляет отдельную фирму.

Горизонтальное слияние – *это слияние двух конкурентов, продающих сходную продукцию на одном и*

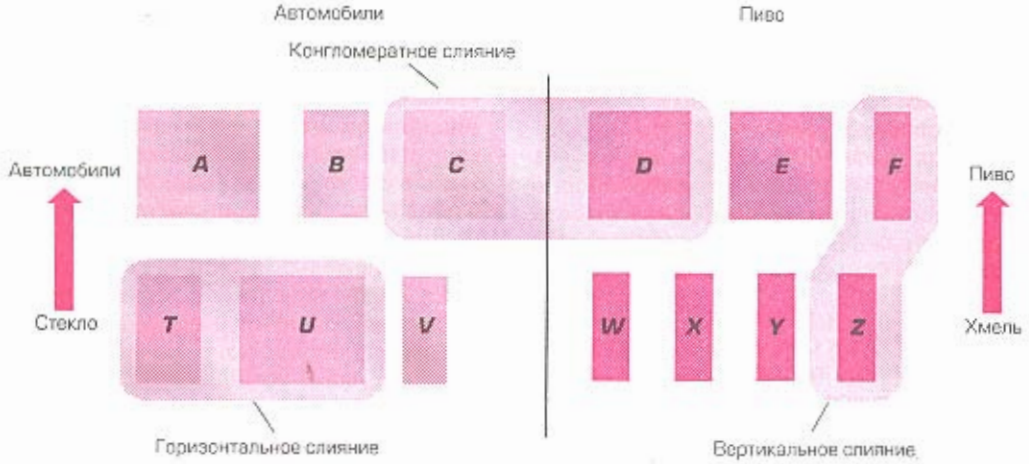


Рисунок 32-1. Типы слияний

Горизонтальные слияния (*T* + *U*) объединяют фирмы, продающие одинаковые продукты; вертикальные слияния (*F* + *Z*) связывают фирмы, ранее выступавшие в роли покупателя и продавца; конгломератные слияния (*C* + *D*) объединяют не связанные между собой фирмы.

том же рынке. На рис. 32-1 этот тип слияния показан как объединение производителей стекла *T* и *U*. Другими гипотетическими примерами горизонтальных слияний могли бы быть слияния компаний *Ford* и *General Motors* или *Anheuser-Busch* и *Coors*.

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 хмеля, и фирмы *F*, представляющей собой пивоваренный завод. Вертикальные слияния относятся к фирмам, связанным отношениями покупатель–продавец. Примерами слияний такого типа являются слияния компаний *Pepsi* и *Pizza Hut*, *Taco Bell* и *Kentucky Fried Chicken*. Компания *Pepsi* поставляет безалкогольные напитки всем ресторанам быстрого обслуживания этих фирм.

Конгломератное слияние — *это слияние фирмы из одной отрасли с фирмой из другой, не связанной с ней отрасли*. На рис. 32-1 слияние фирмы *C*, производящей автомобили, и фирмы *D*, пивоваренного завода, представляет собой конгломератное слияние. Реальные примеры: слияние компаний *Philip Morris* и *Miller Brewing*, *International Telephone and Telegraph* и *Sheraton Hotel*.

Правила слияния: индекс Герфиндаля. Федеральное правительство установило правила слияния, основанные на индексе Херфиндаля (гл. 26), который измеряет сумму квадратов величин рыночных долей в пределах 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 чистой конкуренции, когда рыночная доля каждой фирмы очень мала, индекс стремится к нулю. При чистой монополии индекс единственной фирмы равен 10 000 (100^2).

Правительство использует раздел 7 закона Клейтона, чтобы заблокировать *горизонтальные* слияния, которые значительно ослабят конкуренцию. Государство скорее всего будет возражать против горизонтального слияния, если индекс Херфиндаля после него заметно увеличится (на 100 или более единиц) и будет достаточно высоким (свыше 1800). Но принимаются во внимание и другие факторы, например иностранная конкуренция и облегчение вхождения других фирм. Горизонтальные слияния разрешены также в том случае, когда одна из участвующих в нем фирм находится на грани банкротства.

Большинство *вертикальных* слияний не подпадает под действие антитрестовского законодательства, потому что они мало снижают конкуренцию на обоих рынках. На рис. 32-1 при слиянии фирм *Z* и *F* индекс Герфиндаля не меняется ни в пивоваренной отрасли, ни в производстве хмеля. Однако вертикальное влияние крупных фирм в сильно концентрированных отраслях может встретить противодействие. В 1949 г. компания *Du Pont* приобрела контрольный пакет акций корпорации *General Motors*. После этого *General Motors* приобрела две трети красок и более половины тканей, используемых при производстве автомобилей, у компании *Du Pont*. Это не дало возможности другим производителям красок и тканей продавать свою продукцию *General Motors*. Суд приказал компании *Du Pont* избавиться от акций *General Motors* и расторгнуть связь между двумя фирмами.

Конгломератные слияния в целом разрешены. Если производитель автомобилей приобретает пивоваренный завод, антитрестовские законы не работают, так как в результате ни одна из фирм не увеличивает долю на своем рынке, то есть индекс Герфиндаля в обеих отраслях не изменится.

Фиксация цен. К фиксации цен относятся строго. Факты фиксации цен даже сравнительно небольшой фирмой вызовут антитрестовский судебный иск, как и другие действия, основанные на тайном сговоре, например планы поделить продажи на рынке. На языке антитрестовского закона эти действия определяются как **фактические нарушения**, в этом смысле они не подвержены правилу разумного подхода. Чтобы добиться вынесения приговора, правительству или другой стороне, выдвигающей обвинение, нужно показать лишь, 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. Приведем недавние примеры.

1. Корпорация *Panasonic* согласилась возместить 16 млн дол. покупателям бытовой электроники в соответствии с антитрестовским законодательством, требующим, чтобы оптовые и розничные продавцы запрашивали за свою продукцию минимальную цену.

2. Федеральная торговая комиссия обвинила трех крупнейших производителей детских молочных смесей в предложении продуктов по завышенной цене по федеральной программе обеспечения продуктами питания женщин и детей с низкими доходами.

3. Несколько старших менеджеров крупных фирм, выпускающих молочные продукты, были обвинены в завышении цен на молоко, поставляемое школам в нескольких штатах.

4. Пять дистрибьюторов попкорна согласились заплатить 6,8 млн дол. фирме *Old Dutch Foods* и другим клиентам, переплатившим за попкорн.

5. Фирма *YKK Inc.*, крупнейший в стране производитель молний, согласилась прекратить попытки заставить конкурирующую фирму *Talon* не предлагать бесплатное оборудование клиентам, покупающим компоненты молний. Федеральная торговая комиссия постановила, что эти попытки были «приглашениями к сговору».

6. Компания *Miles Inc.* и корпорация *Dial*, являющаяся частью корпорации *Bayer*, были уличены в фиксации цен на мыло *S.O.S* и *Brillo*. Корпорация *Bayer* признала себя виновной и заплатила 4,5 млн дол. Корпорация *Dial* добровольно сообщила о соглашении по поводу фиксации цен и попала под программу амнистии Министерства юстиции США.

7. Крупнейшие национальные авиакомпании в судебном порядке отвечали на иск Министерства юстиции, обвинившего их в фиксации цен на авиабилеты посредством компьютеризованной системы продажи билетов.

Энергичная борьба правительства с фиксацией цен загнала проблему вглубь; в настоящее время фиксация цен окружена атмосферой секретности. Сговор также стал менее формальным. Ценовое лидерство и ценообразование по принципу «издержки-плюс» часто заменяют собой формальные соглашения о фиксации цен.

Предупреждение. Все наши утверждения относительно применения антитрестовского законодательства являются обобщениями. Каждый потенциальный случай применения этих законов имеет свои обстоятельства, которые могут сделать его исключением. Жесткость интерпретации антитрестовских законов также сильно менялась со временем. Администрация Рейгана снисходительно относилась к существующим рыночным структурам и слияниям и занимала жесткую позицию в отношении фиксации цен. Администрация Буша также жестко преследовала фиксацию цен, и эта политика была продолжена администрацией Клинтона.

Более того, администрация Клинтона объявила войну *вертикальной фиксации цен*, рассматривая ее как нарушение антитрестовских законов. При этой фиксации цены производитель требует от розничных дистрибьюторов продавать продукцию не ниже конкретной минимальной цены или выше нее. Примером может служить производитель джинсов, устанавливающий розничную цену не менее 40 дол. за свои знаменитые джинсы. Запрещая продажу со скидкой, установление минимальной цены препятствует конкуренции на розничном рынке.

Ограничение конкуренции

Однако на основе вышеизложенного мы не можем сделать вывод, что правительственная политика является последовательно проконкурентной. Важно отметить, что существуют исключения из антитрестовского законодательства и ряд мер государственной политики ослабляли конкуренцию.

Исключения из антитрестовского законодательства. Профсоюзы и сельскохозяйственные кооперативы были выведены – с некоторыми оговорками – из-под действия антитрестовских законов. Как мы увидим в следующей главе, в федеральном законодательстве и политике правительства проявилось стремление наделить сельское хозяйство некоторой долей монополистической власти и поддерживать сельскохозяйственные цены выше конкурентного уровня. Из главы 36 мы также узнаем, что с 1930 г.

федеральное законодательство, как правило, в конечном счете способствовало росту сильных профсоюзов. Этот поддержанный федеральными властями рост имел своим результатом, согласно некоторым авторитетным источникам, развитие профсоюзных монополий, цель которых заключалась в установлении ставок заработной платы, превышающих конкурентный уровень. В масштабах отдельного штата и на местном уровне значительное число профессиональных групп сумело добиться принятия обязательных требований, которые произвольно ограничивают вступление в определенные сферы деятельности, тем самым поддерживая заработки и доходы на уровнях, превышающих конкурентные.

Патенты. Американские **патентные законы**, первый из которых был принят в 1790 г., нацелены на обеспечение достаточного денежного стимула для новаторов путем предоставления им исключительных прав производить и продавать новый продукт или устройство на период в 17 лет. Патентные свидетельства способствуют защите новаторов от конкурентов, которые в противном случае быстро скопировали бы это изделие и стали бы получать прибыли, хотя и не участвовали в расходах и усилиях, связанных с исследовательской работой.

Некоторые настаивают на положительной роли особого свойства патентных законов, особенно если вспомнить, что новаторство может ослабить и подорвать существующие позиции монопольной власти. Однако выдача патента часто равносильна предоставлению монопольной власти в производстве запатентованного предмета. Многие экономисты сознают, что продолжительность патентной защиты – 17 лет – слишком велика.

Значение патентных законов для развития предпринимательской монополии нельзя недооценивать. Такие хорошо известные фирмы, как *Du Pont*, *General Electric*, *AT&T*, *Eastman Kodak*, *Alcoa*, и бесчисленное множество других промышленных гигантов достигли различных степеней монопольной власти частично благодаря тому, что они владели определенными патентными правами.

Торговые барьеры. Мы должны также отметить, что тарифы и торговые барьеры защищают американских производителей от иностранной конкуренции. Протекционистские тарифы, в сущности, представляют собой дискриминационные налоги на товары иностранных фирм. Эти налоги затрудняют и часто делают невозможной для иностранных производителей конкуренцию с американскими фирмами на их внутренних рынках. В результате менее конкурентный отечественный рынок и общая обстановка часто способствуют промышленной концентрации на внутреннем рынке.

Краткое повторение 32-2

- Закон Шермана 1890 г. признает незаконными ограничения торговли и монополизацию; закон Клейтона 1914 г. с поправками закона Селлера – Кефовера 1950 г. признает незаконными ценовую дискриминацию, принудительные соглашения, слияния, ослабляющие конкуренцию, и создание «переплетающихся» директоратов.
- Закон о Федеральной комиссии по торговле 1914 г. и закон Уилера – Ли 1938 г. дают Федеральной комиссии по торговле власть для расследования нечестных приемов конкуренции и обманных коммерческих действий.
- «Структуралисты» утверждают, что отрасли с высокой степенью концентрации будут вести себя как монополисты; «бихевиористы» считают, что не существует выраженной связи между структурой отрасли и поведением фирмы.
- В настоящее время государство снисходительно относится к существующей промышленной концентрации; блокирует большую часть горизонтальных слияний между крупными прибыльными фирмами в высококонцентрированных отраслях; жестко преследует фиксацию цен фирмами любого размера.
- Государственная политика, такая, как исключения из антитрестовских законов, патенты, тарифы и лицензии для занятий определенными видами деятельности, ограничивает конкуренцию.

ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ И ИХ 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 обоснованна.

Естественная монополия

Естественная монополия существует, когда эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может снабжать весь рынок, имея более низкие издержки на единицу продукции, чем имел бы ряд конкурирующих фирм. Такие условия характерны для *предприятий коммунального обслуживания*, к которым относятся, в частности, предприятия электро-, водо- и газоснабжения, телефонная служба и т.д. (см. гл. 24). В этих случаях эффект масштаба в производстве и распределении продукта настолько велик, что для получения низких издержек на единицу продукции и низкой цены необходима крупно-

масштабная деятельность (см. рис. 24-9б). В такой ситуации конкуренция является просто нерентабельной. Если бы рынок был поделен между многими производителями, эффект масштаба не был бы достигнут, издержки на единицу продукции были бы высоки и потребовались бы высокие цены, чтобы покрыть эти издержки.

В качестве возможных средств обеспечения общественно приемлемого поведения со стороны естественной монополии представляются две альтернативы. Одной является государственная собственность, а другой – государственное регулирование.

Государственная собственность или некоторые подобные ей формы были созданы в некоторых случаях. Так, на национальном уровне можно вспомнить Почтовую службу, Управление долины реки Теннесси и компанию *Amtrak*, занимающуюся междугородними пассажирскими перевозками. Общественный транспорт, системы водоснабжения и сбора мусора являются типичными государственными предприятиями на местном уровне.

Однако наиболее широко в США используется *государственное регулирование*. В табл. 32-1 приводится список главных федеральных регулирующих комиссий и перечисляются области их юрисдикции. Все штаты также имеют такие регулирующие органы, занятые находящимися на территории штата естественными монополиями. В регулируемом секторе производится 7% национального выпуска.

Цель законодательства о естественной монополии воплощена в **теории регулирования в интересах общества**. Эта теория предусматривает возможность обеспечения потребителей качественным обслуживанием по приемлемым расценкам посредством регулирования таких отраслей на благо общества. Логическое обоснование таково: если конкуренция неуместна, следует создавать *регулируемые* монополии, чтобы избежать возможных злоупотреблений неконтролируемой монопольной властью. Регулирование должно гарантировать, что потребители получат выгоду от экономии, обусловленной масштабами производства, то есть от снижения издержек на единицу продукции (эта экономия достигается предприятиями коммунального обслуживания благодаря их положению естественной монополии). На практике те, кто осуществляет регулирование, стремятся установить тарифы, которые будут возмещать издержки производства и приносить «справедливый», или «обоснованный», доход предприятию.

Цель состоит, если применять специальную терминологию, в установлении цены, равной средним валовым издержкам. (Вернитесь к разделу «Регулируемая монополия» гл. 24.)

Таблица 32-1. Главные федеральные регулирующие комиссии: промышленное регулирование

Комиссия (год создания)	*Сфера полномочий*
Комиссия по торговле между штатами (1887 г.)	Железные дороги, грузовые и автобусные перевозки, водные пути, морской флот, транспортные конторы и т.д.
Федеральная комиссия по управлению энергетикой (1930 г.)*	Электроэнергия, газ, газовые трубопроводы, нефтепроводы, гидроэнергетические сооружения
Федеральная комиссия по связи (1934 г.)	Телефон, телевидение, кабельное телевидение, радио, телеграф, радиотелефон, зарегистрированные радиолюбители и т.д.

* Первоначально называлась Федеральной энергетической комиссией; переименована в 1977 г.

Проблемы

Существуют заметные разногласия по поводу того, насколько эффективным регулирование оказывается на практике. Давайте рассмотрим три критических соображения.

1. Издержки и неэффективность. Множество взаимосвязанных проблем имеют отношение к снижению затрат и сохранению эффективности использования ресурсов.

Целью регулирования является установление цены, позволяющей регулируемым фирмам получать нормальную, или справедливую, прибыль сверх своих издержек производства. Но фактически это означает, что фирмы действуют на основе ценообразования по принципу «издержки-плюс» и, следовательно, не имеют стимула к сдерживанию роста издержек. Наоборот, более высокие издержки будут означать большие валовые прибыли. Зачем разрабатывать или применять снижающие издержки нововведения, если вашим «вознаграждением» будет снижение цены? Применяя специальную терминологию, регулирование приводит к формированию благоприятных условий для значительной *X*-неэффективности (см. гл. 24).

Регулируемая фирма может прибегнуть к бухгалтерским ухищрениям, чтобы преувеличить свои издержки и таким образом получить более высокую и неоправданную прибыль. Более того, во многих случаях цены устанавливаются комиссией так, что фирма будет получать предусмотренную норму прибыли, основанную на стоимости ее реального капитала. Это порождает особую проблему. Для увеличения прибылей регулируемая фирма будет стремиться к экономически неоправданному замещению труда капиталом, способствуя тем самым неэффективному размещению ресурсов внутри фирмы (*X*-неэффективность).

2. Недостатки комиссий. Другое критическое замечание заключается в том, что действия регулирую-

щих комиссий не соответствуют предъявляемым к ним требованиям, потому что они бывают «захвачены» или контролируются отраслями, которые обязаны регулировать. Члены комиссий зачастую являются руководящими работниками в этих самых отраслях. Следовательно, регулирование осуществляется *не* в интересах общества, а скорее защищает и поддерживает удобное положение естественного монополиста. Утверждают, что регулирование, как правило, становится средством гарантирования прибылей и защиты регулируемой отрасли от потенциальной новой конкуренции, которую могли бы создать технологические изменения.

3. Регулирование конкурентных отраслей. Может быть, наиболее глубокое критическое замечание в адрес отраслевого регулирования состоит в том, что иногда оно применялось в отраслях, которые не являются естественными монополиями и которые при отсутствии регулирования были бы полностью конкурентными. Регулирование в особой мере использовалось в таких отраслях, как грузовые и авиаперевозки, где эффект масштаба невелик и естественные барьеры для внедрения в отрасль новых конкурентов относительно слабы. Утверждают, что в таких случаях само регулирование, ограничивая вхождение в отрасль, создает скорее монополию, чем условия, изображенные на рис. 24-1. В результате устанавливаются более высокие цены и меньший объем выпуска, чем были при отсутствии регулирования. Вопреки теории регулирования в интересах общества выгоду от регулирования получают сами регулируемые фирмы и их служащие. Проигрывают же общество и потенциальные конкуренты, для которых вхождение в отрасль затруднено.

Примером является оправданность регулирования железных дорог Комиссией по торговле между штатами в конце XIX в. и в первые десятилетия XX в. Но к 30-м годам в стране получила развитие сеть автомагистралей, и перевозки на грузовиках серьезно подорвали монопольную власть железных дорог. В это время было бы желательно отменить регулирование и позволить железным дорогам и владельцам грузовиков, а также речному флоту и авиалиниям конкурировать друг с другом. Вместо этого регулирующая сеть Комиссии по торговле между штатами в 30-е годы была раскинута еще шире, чтобы охватить и грузовой автомобильный транспорт. (*Ключевой вопрос 10.*)

Теория регулирования с помощью легального картеля

Регулирование потенциально конкурентных отраслей породило **теорию регулирования с помощью легального картеля**. На место чиновников, руководствующихся интересами общества и *навязывающих* регулирование естественным монополиям, чтобы защитить потребителей, эта концепция ставит практических политиков, оказывающих «услугу» регулирования тем фирмам, которые *хотят* подвергнуться регулированию. Регулирование является желаемым, потому что оно фактически учреждает вид легального картеля, который может быть высокоприбыльным для регулируемых фирм. Точнее говоря, регулирующая комиссия выполняет такие функции, как раздел рынка (например, в период, предшествовавший дерегулированию, Управление гражданской авиации устанавливало маршруты для определенных авиакомпаний) и ограничение потенциальной конкуренции путем расширения картеля (например, включение грузового автомобильного транспорта в сферу компетенции Комиссии по торговле между штатами). В то время как частные картели подвержены нестабильности и могут распадаться (см. гл. 26), особая привлекательность картеля под видом регулирования, поддерживаемого государством, состоит в том, что его положение довольно прочно. Короче говоря, теория регулирования с помощью легального картеля предполагает, что регулирование является следствием «погони за рентой» (см. гл. 31).

Сторонники теории регулирования с помощью легального картеля привлекают внимание к тому, что Закон о торговле между штатами был поддержан железными дорогами и что автотранспортные компании, как и авиалинии, поддержали распространение регулирования на их отрасли по той причине, что нерегулируемая конкуренция была сильной и разрушительной.

Сторонники также говорят о лицензировании профессий (см. гл. 28) как о форме проявления их теории на рынке труда. Определенные профессиональные группы – парикмахеры, дизайнеры по интерьеру или врачи-диетологи – требуют выдачи лицензий на том основании, что необходимо защищать общество от шарлатанов и мошенников. Но действительная причина, возможно, состоит в стремлении ограничить вступление в профессию для того, чтобы практикующие специалисты могли получать монопольные доходы.

ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ

Теория регулирования с помощью легального картеля, возрастающее число фактов расточительства и неэффективности в регулируемых отраслях и утверждения, что правительство на самом деле регулировало потенциально конкурентные отрасли, – все это породило в 70-х и 80-х годах движение в поддержку дерегулирования. Конгресс принял законы о дерегулировании авиалиний, перевозок грузовиками, банковского дела, железнодорожного

транспорта, телевизионного вещания и добычи природного газа. Более того, дерегулирование произошло в телекоммуникационной отрасли, где власти ликвидировали *регулируемую монополию*, известную под названием *Bell System (AT&T)*. Дерегулирование в 70-х и 80-х годах представляло собой «один из наиболее важных экспериментов в экономической политике нашего времени»[1].

Полемика

Дерегулирование вызвало споры, суть которых легко угадать. Основывая свои аргументы на теории регулирования с помощью легального картеля, сторонники дерегулирования заявляют, что оно приведет к снижению цен, увеличению объемов выпуска и преодолению бюрократической неэффективности. Некоторые критики дерегулирования, основываясь на теории регулирования в интересах общества, утверждают, что дерегулирование вызовет постепенную монополизацию отрасли одной или двумя фирмами, а это, в свою очередь, приведет к повышению цен и уменьшению объемов выпуска продукции и услуг. Иные критики заявляют, что дерегулирование может привести к чрезмерной конкуренции и нестабильности в отрасли и что небольшие территориальные единицы могут вообще лишиться жизненно важных услуг (например, транспорта). Однако другие подчеркивают, что, поскольку возросшая конкуренция сокращает доходы каждой фирмы, они могут снизить свои требования в отношении безопасности и риска, стремясь к уменьшению издержек и сохранению прибылей.

Результаты дерегулирования

Пока еще, наверное, слишком рано объявлять дерегулирование успешным или неудачным во всех конкретных отраслях. Например, в то время как дерегулирование железнодорожного транспорта было явным успехом, в некоторых отраслях, в частности кабельном телевидении, произошел возврат к регулированию. Но исследования показывают, что в целом результат дерегулирования был положительным. Дерегулирование отраслей, ранее подвергавшихся регулированию, по оценкам, приносит от 35,8 млрд до 46,2 млрд дол. вклада в благосостояние общества с помощью более низких цен, меньших издержек и увеличения выпуска. Большая часть выигрыша в эффективности происходит в трех отраслях: авиалинии (от 13,7 млрд до 19,7 млрд дол.), железнодорожный транспорт (от 10,4 млрд до 12,9 млрд дол.) и перевозки грузовиками (10,6 млрд дол.). Заметно меньший выигрыш наблюдается в телекоммуникационной отрасли, кабельном телевидении и добыче природного газа[2]. (В разделе «Последний штрих» этой главы мы исследуем влияние дерегулирования на авиалинии более подробно.)

[1] *Winston C.* Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomist//Journal of Economic Literature. September, 1993. P. 1263.

[2] Ibid. P. 1284.

Краткое повторение 32–3

- Естественная монополия возникает в том случае, когда масштабная экономия настолько велика, что только одна фирма может производить продукцию с минимальными издержками.
- Теория регулирования в интересах общества утверждает, что государство должно регулировать бизнес для предотвращения неэффективного размещения ресурсов, связанного с властью монополий.
- Теория регулирования с помощью легального картеля предполагает, что фирмы стремятся к государственному регулированию для уменьшения ценовой конкуренции и обеспечения стабильной прибыли.
- Дерегулирование, начатое в последние 20 лет, теперь дает обществу ежегодный заметный выигрыш в эффективности.

СОЦИАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Только что обсуждавшееся регулирование — это экономическое, или **промышленное, регулирование.** При этом правительство затрагивает общую экономическую деятельность нескольких отдельных отраслей и концентрируется на ценообразовании и обслуживании общественных нужд.

С начала 1960-х годов в значительной степени развернулось и стало быстро развиваться государственное регулирование нового типа — **социальное регулирование.** Оно затрагивает условия, при которых производятся товары и услуги, влияние производства на общество и физические характеристики самих товаров. Так, Управление по безопасности труда и здоровью занято защитой рабочих от профессиональных травм и заболеваний; Комиссия по безопасности потребительских товаров устанавливает максимально допустимые нормы содержания потенциально небезопасных продуктов.

Основные федеральные комиссии, занимающиеся социальным регулированием, перечислены в табл. 32-2.

Характерные черты

Социальное регулирование отличается от экономического регулирования несколькими чертами.

Таблица 32-2. Главные федеральные регулирующие комиссии: социальное регулирование

Комиссия (год создания)	*Сфера полномочий*
Управление по безопасности продуктов питания и медикаментов (1906 г.)	Обеспечение безопасности и качества продуктов питания, медикаментов и косметики
Комиссия равных возможностей на рабочих местах (1964 г.)	Защита от дискриминации на рабочих местах
Управление по безопасности труда и здоровью (1971 г.)	Защита рабочих от профессиональных травм и заболеваний
Управление по охране окружающей среды (1972 г.)	Защита от загрязнений воздуха, воды и от повышенных шумов
Комиссия по безопасности потребительских товаров (1972 г.)	Обеспечение безопасности продуктов потребления

1. Социальное регулирование «в равной пропорции» применяется фактически во всех отраслях и, таким образом, прямо затрагивает намного больше людей. В то время как Комиссия по торговле между штатами сосредоточивается только на специальных делах транспортной отрасли, правила и инструкции Управления по безопасности труда и здоровью касаются каждого нанимателя.

2. Природа социального регулирования обусловливает вмешательство государства в каждую деталь производственного процесса. Например, Комиссия по безопасности потребительских товаров не просто устанавливает стандарты безопасности для продуктов, а скорее дает распоряжения, часто подробные, относительно того, какими характеристиками должны обладать продукты.

3. Отличительной чертой социального регулирования является его быстрое распространение. Например, с 1970 по 1979 г. было создано 20 новых федеральных регулирующих агентств. Недавно Конгресс установил новые правила, внедряемые существующими регулирующими агентствами. Например, Комиссия равных возможностей на рабочих местах, ответственная за выполнение национальных законов против дискриминации на рабочих местах на основе расы, происхождения, возраста или религии, теперь следит за соблюдением Закона о физической неполноценности 1990 г. В соответствии с этим законом фирмы должны обеспечивать приспособления для физически неполноценных квалифицированных работников. Кроме того, продавцы должны обеспечивать доступ к товарам клиентам, обладающим физическими недостатками.

Названия наиболее известных регулирующих агентств в табл. 32-2 объясняют причины их возникновения и роста: большая часть американского общества в 60-х годах достигла высокого уровня жизни, и внимание переместилось на повышение качества жизни. Это улучшение подразумевало более качественную и безопасную продукцию, уменьшение загрязнения, лучшие условия труда и большее равенство возможностей.

Издержки и критические замечания

Довольно широко распространено мнение, что общие цели социального регулирования полезны для общества. Но ведется полемика относительно того, оправдывает ли польза от этих регулирующих усилий их издержки.

Издержки. Издержки социального регулирования бывают двух основных типов: *административные издержки*, такие, как жалованье, выплачиваемое служащим комиссий, конторские издержки и т.п.; *издержки подчинения*, представляющие собой затраты, которые несут компании, правительства штатов и органы местного самоуправления, удовлетворяя требования регулирующих комиссий. В 1994 г. общие административные издержки социального регулирования составили около 12 млрд дол.[3] Приблизительно подсчитано, что издержки подчинения примерно в 20 раз превышают административные издержки, поэтому в 1994 г. совокупные издержки социального регулирования составляли около 240 млрд дол. В 1994 г. в федеральных органах, осуществляющих социальное регулирование, работали 99 тыс. постоянных служащих, занятых полный рабочий день[4].

Оценки издержек специальных типов регулирования тоже показательны. Совет по вопросам качества окружающей среды США приблизительно подсчитал, что затраты только на контроль за загрязнением в период 1979–1988 гг. составили более 700 млрд дол. Необходимое в соответствии с федеральным законодательством оборудование, обеспечивающее безопасность и уменьшение загрязнения окружающей среды, увеличило цену обычного автомобиля ни много ни мало на 2200 дол.[5] Предпринимательские компании в США тратят более 5 млрд дол. ежегодно, чтобы удовлетворить требования Управления по безопасности труда и здоровью[6].

---

[3] Center for the Study of American Business. Washington University.

[4] Ibid.

[5] *Crandall R. W.* et al. Regulating the Automobile. Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1986. P. 43.

[6] *Weidenbaum M. L.* Business, Government, and the Public, 4th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1990. P. 144.

Критические замечания. Критики утверждают, что американская экономика в настоящее время подвержена чрезмерному регулированию. Другими словами, регулирующая деятельность доведена до уровня, на котором предельные издержки регулирования превышают предельную пользу (см. гл. 2 и 30).

Неэкономические цели. Со сверхрегулированием связано то, что многие законы социального регулирования плохо составлены, задачи и стандарты регулирования формулируются часто на юридическом, политическом или техническом языках. В результате преследуются цели, предельные издержки которых превышают предельные выгоды. Компании жалуются, что те, кто осуществляет регулирование, требуют подчас незначительных улучшений, независимо от того, какими будут издержки. Выполнение требования дополнительно сократить выбросы загрязнителей на 5% может стоить столько же, сколько ранее понадобилось для их сокращения на 95%.

Недостаточность информации. Принимать решения и вырабатывать правила часто приходится на основе неполноценной и отрывочной информации. Служащие Комиссии по безопасности потребительских товаров могут принимать всеобъемлющие решения относительно содержания канцерогенных веществ в продуктах на основе очень ограниченных опытов с лабораторными животными.

Непредусмотренные побочные эффекты. Критики заявляют, что регулирование приносит несметное число непредусмотренных побочных эффектов, которые значительно повышают полные издержки регулирования. Например, проведенное в 1988 г. исследование показало, что соблюдение установленных федеральным законодательством в прошедшие несколько лет норм расхода бензина на милю пробега автомобиля может привести к гибели в автодорожных катастрофах от 2200 до 3900 человек. Причина? Производители снизили вес автомобилей, чтобы они соответствовали все более и более строгим стандартам. При всех прочих равных условиях у водителей более легких машин уровень смертности значительно выше, чем у водителей более тяжелых автомобилей.

Чрезмерно усердный персонал. Противники государственного регулирования указывают, что регулирующие агентства склонны привлекать чрезмерно усердный персонал, который «верует» в регулирование. Часто замечают, что, например, штат Управления по охране окружающей среды состоит в значительной степени из защитников окружающей среды, которые решительно расположены наказывать тех, кто ее загрязняет. «Обращаться со всеми, кто загрязняет окружающую среду, как с грешниками... намного легче, чем делать количественные оценки оптимальных уровней чистоты воздуха и воды, но это ведет к неэффективным распоряжениям, особенно там, где правительственные законодательные акты содержат строгие общенациональные единые стандарты»[7].

Далее утверждают, что служащие новых регулирующих органов чрезвычайно чувствительны к критическим замечаниям со стороны Конгресса или некоторых групп, отстаивающих особые интересы, например защитников прав потребителей, защитников окружающей среды или профсоюзов. Следствием являются бюрократическая непреклонность и принятие чрезмерных или бессмысленных инструкций, чтобы никакая группа наблюдателей не поставила под вопрос приверженность агентства данной социальной цели. Весьма нелепая инструкция Управления по безопасности труда и здоровью относительно формы сидений в туалете и его предписание фермерам и владельцам скотоводческих хозяйств ставить туалет на расстоянии пяти минут ходьбы от любого места, где трудятся работники, являются подходящими примерами. По словам одного критика:

> «Ни одна реалистическая оценка... государственного регулирования не соответствует представлению о милосердных и мудрых чиновниках, способных принимать в целом разумные решения для большей пользы общества. Вместо этого мы видим расточительство, предубеждение, тупость, сосредоточенность на мелочах, конфликты между теми, кто осуществляет регулирование, и, что хуже всего, произвол и неконтролируемую власть»[8].

Экономический смысл

Если действительно существует чрезмерное регулирование, каковы его последствия?

1. Высокие цены. Социальное регулирование увеличивает цены на продукты. Это прямое следствие регулирования, так как существует тенденция к перекладыванию издержек на потребителей. Более того, социальное регулирование способствует повышению цен на продукты и косвенным образом, в той мере, в какой оно снижает производительность труда. Ресурсы, вложенные в очистные сооружения и оборудование, потеряны для инвестирования в новые машины, позволяющие увеличить выпуск продукции в расчете на одного рабочего. Падение производительности труда увеличивает предельные и средние издержки производства там, где приняты негибкие к понижению ставки заработной платы.

---

[7] *Lilley III, W., Miller III, J. C.* The New «Social Regulation»//The Public Interest. Spring, 1977. P. 58.

[8] *Weidenbaum M. L.* The Cost of Overregulating Business//Tax Review. August, 1975. P. 33.

В результате кривые предложения смещаются влево, что вызывает повышение цен на продукты.

2. Уменьшение инноваций. Новое регулирование может оказывать отрицательное влияние на темп нововведений. Опасение, что новое, технически более совершенное оборудование не встретит одобрения Управления по охране окружающей среды или что новый продукт может столкнуться с трудностями в Комиссии по безопасности потребительских товаров, способно послужить достаточным основанием для фирмы производить тот же самый продукт тем же самым старым способом.

3. Антиконкурентное влияние. Социальное регулирование может оказывать антиконкурентное влияние в том смысле, что оно, как правило, ложится относительно бо́льшим экономическим бременем на небольшие фирмы, чем на крупные компании. Издержки подчинения по новому регулированию являются, по существу, постоянными издержками. Более мелкие фирмы производят меньше продукции, на которую должны распределяться эти издержки, и, следовательно, их издержки подчинения в расчете на единицу продукции ставят их в невыгодное с точки зрения конкуренции положение по сравнению с их более крупными соперниками. Проще говоря, очень похоже, что бремя социального регулирования устраняет небольшие фирмы из бизнеса и таким образом способствует усилению концентрации в отрасли.

В поддержку социального регулирования

Существуют также аргументы в защиту социального регулирования. Проблемы, которые решает социальное регулирование, серьезны и значительны по масштабам. В 1992 г. в США 8500 рабочих погибли в результате несчастных случаев на производстве. Загрязнение окружающей среды твердыми частицами продуктов неполного сгорания и элементами, разрушающими озоновый слой атмосферы, по-прежнему является бедствием для крупных городов и дорого обходится, вызывая снижение стоимости имущества и рост расходов на поддержание здоровья. Тысячи детей и взрослых ежегодно умирают вследствие несчастных случаев, вызванных использованием продуктов, которые создавались с нарушением технологии. Дискриминация чернокожего населения и представителей национальных меньшинств, женщин, инвалидов и престарелых рабочих снижает заработки этих групп и вдобавок вменяет обществу большие издержки.

Сторонники социального регулирования справедливо указывают, что экономическим критерием целесообразности социального регулирования служит не высокий или низкий уровень издержек, а скорее *соотношение* выгод и издержек. Спустя годы относительной беспечности общество не может рассчитывать на то, чтобы без значительных затрат очистить окружающую среду, повысить безопасность рабочего места или автомобиля и расширить экономические возможности граждан.

Более того, подсчет издержек может дать слишком туманное представление о социальном регулировании. Пользу, которую, как правило, принимают как должное, гораздо труднее измерить, чем издержки, и общество может ощутить ее только по истечении длительного периода времени.

Польза от социального регулирования довольно значительна. Например, подсчитано, что при отсутствии предписанных законодательством устройств безопасности в автомобилях ежегодное количество смертельных случаев на автомагистралях было бы на 40% выше[9]. Выполнение законов о применении детских ремней безопасности значительно снизило показатель смертности маленьких детей в автокатастрофах[10]. Установленные законом национальные стандарты качества окружающего воздуха по содержанию двуокиси серы, двуокиси азота и свинца были достигнуты почти во всех районах страны. Недавнее исследование обнаружило, что регулирование, направленное на увеличение занятости чернокожих и женщин, привело к возрастанию спроса на рабочую силу этих категорий[11]. Производство безопасных для детей упаковок для бытовых ядохимикатов и медикаментов способствовало тому, что детская смертность, вызванная случайными отравлениями, сократилась на 90%[12].

Защитники социального регулирования настаивают на том, что эти и прочие выгоды перевешивают издержки социального регулирования. Эти издержки – всего навсего «цена», которую общество должно заплатить за создание гостеприимного, надежного, справедливого общества.

Хотя можно ожидать, что социальное регулирование будет по-прежнему оставаться противоречивым, уже не встает вопроса, должно ли оно осуществляться. Вопросы теперь скорее состоят в том, как и когда следует использовать социальное регулирование; можем ли мы его улучшить и сделать более эффективным; осведомлены ли те, кто принимает решения, о предельных издержках и предельной выгоде. (*Ключевой вопрос 12.*)

---

[9] *Crandal R. W.* et. al. Regulating the Automobile. Washington: The Brookings Institution, 1986. P. 43.

[10] Economic Report of the President, 1987. Washington, D. C., 1987. P. 188.

[11] Leonard J. S. The Impact of Affirmative Action on Employment // Journal of Labour Economics. October, 1984. P. 439–463.

[12] По оценкам Комиссии по безопасности продуктов США.

Краткое повторение 32–4

- Социальное регулирование занимается условиями, в которых производятся товары и услуги, влиянием производства на общество и физическими характеристиками самих товаров.
- Критики социального регулирования говорят, что неэкономические цели, неадекватная информация, непреднамеренные побочные эффекты и чрезмерно усердный персонал приводят к издержкам регулирования, превышающим выгоды регулирования.
- Защитники социального регулирования указывают на крупные выгоды, вытекающие из политики, которая позволяет не допускать на рынок опасные продукты, уменьшает количество несчастных случаев и смертей на рабочем месте, способствует очищению воды и воздуха и уменьшает дискриминацию при найме на работу.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

В последние годы к антитрестовским законам, промышленному и социальному регулированию прибавилась промышленная политика как отдельная форма действий правительства по отношению к бизнесу. **Промышленная политика** *включает в себя действия государства, направленные на обеспечение экономической жизнеспособности определенных фирм или отраслей.* Антитрестовские законы, промышленное и социальное регулирование изменяют структуру или ограничивают поведение частных фирм, как правило, уменьшая их доходы или увеличивая издержки. Промышленная политика отстаивает интересы отдельных фирм и отраслей, обычно увеличивая их прибыльность.

Предшественники

Продвижение отдельных отраслей государством имеет долгую и противоречивую историю. В XVII и XVIII вв. европейские государства вели политику, известную под названием «меркантилизм». В основе меркантилизма лежало убеждение, что богатство нации заключается в драгоценных металлах. Так как торговцы получали золото в обмен на экспорт, государства разработали политику продвижения торгового избытка (превышение экспорта над импортом). Эта политика включала тарифы на конечную продукцию, бесплатный импорт ресурсов и обеспечение привилегий монопольной торговли определенным компаниям (таким, как *East India* и *Hudson Bay*). Государства также регулировали технологию производства, чтобы обеспечить качество экспортных товаров и в целом субсидировали производство в экспортирующих областях.

История Америки полна примеров применения промышленной политики. В XIX в. правительство предоставило железным дорогам землю бесплатно, чтобы стимулировать их продвижение на запад. Это продвижение ускорило экономическое развитие, увеличило производительность, объем национального производства и занятость. Правительство десятилетиями субсидировало американское сельское хозяйство, «вздувая» прибыли в этой отрасли. А огромные расходы правительства на национальную оборону благоприятствовали развитию отрасли, производящей военную технику.

Современный аспект

Последнее время все больше растет беспокойство, что промышленное превосходство США резко сократилось. На американские внутренние рынки хлынул поток иностранной стали, автомобилей, мотоциклов, видеокамер, часов, спортивных товаров и электронного оборудования. Некоторые полагают, что этот импорт означает потерю конкурентоспособности на мировом уровне.

Отмечая успех Японии, многие политики и главы профсоюзов и фирм, но не так много экономистов, ощущают, что США нуждаются в сильной промышленной политике, чтобы прекратить то, что они рассматривают как спад производства. Также эти люди утверждают, что правительству следует играть более прямую и активную роль в определении структуры и состава американской промышленности. Они говорят, что правительство должно использовать ссуды под низкий процент, ссудные гарантии, благоприятствующее налогообложение, субсидии на исследования и разработки и даже защиту от иностранной торговли для ускорения развития «высокотехнологичных» отраслей и для оживления основных производящих отраслей, таких, как сталелитейная. Предполагается, что в результате этого американская экономика достигнет более высокого среднего уровня производительности и станет более конкурентоспособной на мировых рынках.

Хотя федеральное правительство не выработало ясной промышленной политики, существует много примеров конкретных программ, совместимых с этой концепцией.

1. Автомобильная промышленность. Увеличение импорта японских автомобилей в 70-х и 80-х годах создало огромное финансовое давление на производителей американских автомобилей. Федеральное правительство ответило целым рядом действий, направленных на поддержание отрасли. В 1979 г. оно поддержало корпорацию *Chrysler*, предоставив ссудные гарантии на 1,5 млрд дол. финансовым органи-

зациям, у которых эта корпорация занимала деньги, чтобы удержаться на плаву. В середине 80-х годов правительство вело переговоры о «добровольных» экспортных ограничениях на автомобили, импортируемые из Японии. В этих соглашениях японское правительство и автомобильные фирмы согласились ограничить экспорт автомобилей в Америку. В последнее время американское правительство начало проводить субсидируемую исследовательскую программу с американскими автомобилестроителями из «Большой тройки», чтобы сконструировать и начать производить высокоэффективный бензиновый двигатель.

2. Программа «Синтетическое топливо». В ответ на нефтяной кризис в середине 70-х годов правительство разработало субсидированную программу создания альтернативных видов топлива. Много денег ушло на разработку синтетического топлива типа нефти из сланцевой глины и природного газа, получаемого из угля. В целом усилия правительства потерпели крах. В 1991 г. программа была закрыта, после того как на нее было истрачено 1,3 млрд дол. Однако правительство все еще щедро субсидирует отрасль, вырабатывающую этанол из кукурузы.

3. Экспортно-импортный банк. Этот федеральный «банк» субсидирует процентные ставки по ссудам иностранным покупателям американского экспорта. Прямую выгоду от этих субсидий получают американские экспортеры товаров, покупаемых в кредит. В результате субсидий уменьшается суммарная цена (цена продукции плюс процент по ссуде) для иностранного покупателя.

4. Консорциум *Sematech*. В 1987 г. правительство и отрасль организовали консорциум, называемый *Sematech*, позволяющий производителям полупроводников (микросхем) объединяться, не подвергаясь действию антитрестовских законов, чтобы вести совместные исследования и делиться производственными технологиями. Целью было усиление способности данной отрасли более эффективно конкурировать с японскими фирмами. В целом считается, что эти усилия привели к намеченной цели.

5. Технология плоского стекла. В 1994 г. администрация Клинтона объявила о выделении 1 млрд дол., чтобы помочь отрасли конкурировать с Японией в области разработки плоских экранов компьютеров. В то время рыночная доля США составляла только 3%; на рынке доминировали компания *Sharp* и другие японские компании. Поскольку такие экраны имеют много высокотехнологичных военных применений, администрация оправдывала эту крупную субсидию потребностями национальной обороны. Однако очевидно, что субсидия имеет отношение к промышленной политике, а не только к национальной обороне.

Противоречивость

Противники промышленной политики поднимают несколько проблем.

1. Деиндустриализация? Произошла ли в действительности деиндустриализация США? Настолько ли сократился производственный сектор, чтобы субсидии отраслям были оправданными? Из статистических данных следует, что этого не произошло. Хотя состав производимой продукции изменился, совокупное производство соответствует той же доле ВВП (20%), что и в 1950 г. Аналогично доля производства в национальных расходах на новые заводы и оборудование была примерно одинаковой в 1950 и 1994 гг. Доля занятых в производстве уменьшилась за период 1950–1994 гг. с 34 до 15% суммарной занятости, но это скорее отражает рост производительности труда, чем спад производства.

2. Иностранный опыт. Сторонники промышленной политики приводят в качестве примера Японию и ее Министерство международной торговли и промышленности (*MITI*). После второй мировой войны Япония добилась быстрого экономического роста, успешно проникла на мировые рынки и имела широко пропагандируемую промышленную политику. Тем не менее вклад промышленной политики в успех Японии не ясен. Субсидии некоторым японским отраслям явно привели их к успеху (полупроводники, инструменты, сталь, судостроение). В других отраслях японская промышленная политика к успеху не привела (выплавка алюминия, нефтехимические продукты, телевидение с высоким разрешением). В некоторых случаях японские отрасли успешно развивались и без государственной поддержки (электроника, мотоциклы).

Критики отмечают, что *MITI* безуспешно пыталось воспрепятствовать расширению деятельности компаний *Honda* и *Mazda* за пределами Японии. Кроме того, хотя государственная поддержка дала фору японским фирмам в разработке телевизоров с высоким разрешением, американские производители применили лучшую технологию, оставив Японию далеко позади в разработке этой новой продукции.

Европейская промышленная политика также не приводила к постоянному успеху. Хотя Европа успешно субсидировала разработку гражданских самолетов аэробусов, субсидирование разработки сверхзвуковых транспортных самолетов закончилось провалом.

3. Рынки и политика. Хотя возможность заблокировать рыночный механизм с помощью продвижения избранных отраслей выглядит привлекательной, критики не уверены в способности государства определить, какие отрасли будут выигравшими или проигравшими. Вопрос состоит в том, имеют ли частные

инвесторы, использующие рынки капиталов, лучшую способность к предвидению, чем государственные чиновники, при определении того, на что направлять инвестиции. Критики утверждают, что частные инвесторы имеют больше побуждений получить максимально точную информацию о будущем различных отраслей и технологий при вложении своих собственных денег, чем государственные чиновники при вложении денег *налогоплательщиков*.

Более того, разве не может правительство использовать свою власть, выделяя инвестиции таким образом, чтобы добиться политической поддержки от субсидируемых отраслей? Может случиться, что экономические цели увеличения промышленной эффективности и поощрения экспорта могут быть принесены в жертву политической цели – переизбрания на следующих выборах. Есть опасения, что расширение промышленной политики может привести к псевдосоциализму – государственной поддержке или владению убыточными отраслями, умирающими компаниями и неэффективными технологиями.

Сторонники промышленной политики возражают, что многие ведущие американские продукты были разработаны при непосредственной поддержке государства, в частности в счет расходов на национальную оборону. Примерами являются гражданское самолетостроение, суперкомпьютер, компьютерная «мышь» и информационная система Интернет. Они утверждают, что промышленная политика, направленная на ключевые высокотехнологичные применения в частном секторе облегчает усилия, направленные на предпринимательскую деятельность, и резко увеличивает динамическую эффективность, связанную с рыночной системой. Субсидируя исследования и нововведения, промышленная политика уменьшает риск, возникающий при внедрении новых технологий. Эти технологии часто подстегивают дополнительные продукты и абсолютно новые отрасли, увеличивая национальную производительность труда, уровень жизни и конкурентоспособность на международном уровне. (*Ключевой вопрос 14.*)

РЕЗЮМЕ

1. Доводы против промышленной концентрации опираются на утверждения, что она: а) вызывает нерациональное размещение ресурсов; б) замедляет темп научно-технического прогресса; в) способствует неравенству в доходах; г) представляет собой угрозу политической демократии.

2. Защита промышленной концентрации строится вокруг следующих аргументов: а) фирмы приобрели свои большие рыночные доли, предлагая продукты лучшего качества; б) межотраслевая и иностранная конкуренция, так же как и потенциальная конкуренция со стороны вновь входящих в отрасль компаний, делает американские отрасли более конкурентными, чем обычно считается; в) некоторая степень монополии может быть необходима для реализации эффекта масштаба; г) монополии являются технологически прогрессивными.

3. Краеугольным камнем антитрестовской политики являются закон Шермана 1890 г. и закон Клейтона 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 межштатную торговлю, виновно в совершении преступления.

4. Закон Клейтона был призван усилить и сделать более определенными положения закона Шермана. С этой целью закон Клейтона провозгласил, что ценовая дискриминация, принудительные соглашения, межкорпорационное участие в капиталах посредством владения акциями друг друга и «переплетающиеся» директораты являются незаконными, когда вследствие этих действий ослабляется конкуренция.

5. По Закону о Федеральной комиссии по торговле 1914 г. была создана комиссия для расследования нарушений антитрестовского законодательства и предотвращения применения «нечестных методов конкуренции». Будучи уполномоченной издавать запретительные предписания, комиссия также выступает как контролирующий орган в отношении предоставления ложной и вводящей в заблуждение информации о продуктах.

6. Закон Селлера – Кефовера, принятый в 1950 г., запрещает одной фирме приобретать активы другой фирмы, если результатом является ослабление конкуренции.

7. Вопросы применения антитрестовских законов включают в себя: а) проблему определения того, судить ли об отрасли по ее структуре или поведению; б) определение границ и размера рынка доминирующей фирмы; в) сравнение выигрыша от применения антитрестовских законов по отношению к другим желательным целям, например уравновешиванию экспорта и импорта, консолидации национальной оборонной промышленности и поощрению новых технологий.

8. Чиновники, следящие за соблюдением антитрестовского законодательства, скорее будут бороться с фиксацией цен и горизонтальным слиянием крупных фирм, чем дробить существующие рыночные структуры.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ АВИАЛИНИЙ

Возможно, наиболее известным примером дерегулирования является Закон о дерегулировании авиалиний 1978 г. Ранее Совет по гражданской авиации контролировал цены на билеты и вхождение в отрасль. Дерегулирование дало авиалиниям свободу в установлении цен, выборе маршрутов и позволило новым фирмам конкурировать со старыми. Было ли дерегулирование авиалиний успешным?

Хотя дерегулирование авиалиний произошло почти два десятилетия назад, они продолжают приспосабливаться к последствиям дерегулирования. Тем не менее некоторые аспекты уже прояснились.

Билеты. Дерегулирование оказывало давление, понижающее цену билетов, и в целом цены на билеты росли медленнее, чем общий уровень цен. В частности, билеты со скидкой стали более доступны и цена их снизилась.

В настоящее время реальная цена на билеты в среднем на 20% ниже, чем до дерегулирования. Конечно, снижение цен на билеты не было одинаковым на всех рынках авиабилетов. В некоторых городах цены на билеты были снижены сильнее, чем в других.

Дерегулирование привело к снижению цен на билеты по двум причинам. Во-первых, цены сбила конкуренция между воздушными перевозчиками. До дерегулирования цены на билеты значительно превосходили средние суммарные издержки (*ATC*) обслуживания пассажиров. Конкуренция снизила цены и экономическую прибыль; цены приблизились к *ATC*. Во-вторых, конкуренция побудила фирмы к снижению издержек. Система радиальных маршрутов, напоминающая спицы велосипедного колеса, сократила издержки за счет того, что позволила использовать маленькие самолеты на «спицах», а широкофюзеляжные – между аэропортами-«втулками». Использование широкофюзеляжных самолетов приводит к меньшим издержкам на человеко-милю, чем использование небольших самолетов.

Кроме того, вхождение в отрасль других авиалиний, не принадлежащих к союзу, вынудило основных перевозчиков вести переговоры со своими профсоюзами о снижении зарплаты. Некоторые авиалинии установили двухъярусную систему оплаты, платя новым работникам меньше, чем опытным служащим. Профсоюзные инструкции были сделаны более гибкими для увеличения производительности труда и снижения издержек. Авиалинии все больше передают работу по субподряду внешним компаниям, имеющим более низкие издержки.

Обслуживание и безопасность. Хотя некоторые крупные авиалинии перестали обслуживать несколько небольших городов, самолеты местных авиалиний восполнили этот пробел. Система «спиц» и «втулки» способствовала увеличению частоты полетов в большинстве городов, а также сокращению числа пересадок для пассажиров. Показатели качества обслуживания, типа «количество жалоб на 100 000 пассажиров», в настоящее время значительно ниже, чем в эпоху регулирования.

В качестве отрицательных последствий можно указать, что более частые остановки, необходимые в городах-«втулках», увеличили среднее время перелета между городами. Кроме того, увеличив интенсивность движения, дерегулирование привело к большей загруженности аэропортов и, как следствие, более частым и более длительным задержкам вылетов.

---

9. В отношении сельского хозяйства, рынка труда, выдачи лицензий на профессиональную деятельность, патентов и установления внешнеторговых барьеров политика правительства имела тенденцию к ограничению конкуренции.

10. Цель отраслевого регулирования состоит в том, чтобы защитить общество от рыночной власти естественных монополий путем регулирования цен и качества обслуживания. Критики утверждают, что отраслевое регулирование благоприятствует неэффективности и росту издержек и что во многих случаях оно учреждает легальный картель для регулируемых фирм. Законодательство, принятое в конце 1970-х и в 1980-е годы, привело в той или иной степени к дерегулированию авиалиний, грузовых автоперевозок, банковского дела, железных дорог, телевизионного вещания. Исследования показывают, что дерегулирование приносит заметный ежегодный выигрыш для общества из-за более низких цен, меньших издержек и увеличения выпуска.

11. Социальное регулирование занимается обеспечением безопасности продукции и условий труда, борьбой с загрязнением и обеспечением экономических возможностей. Критики утверждают, что фирмы и так регулируются избыточно в том смысле, что предельные затраты превышают предельную выгоду, а сторонники оспаривают это утверждение.

12. Промышленная политика включает в себя действия правительства, способствующие экономической жизнеспособности определенных отраслей или фирм. Сторонники промышленной политики считают ее способом усиления промышленного сектора, ускорения развития новых технологий, увеличения производительности и конкурентоспособности на мировом уровне. Противники обвиняют промышленную политику в том, что она подменяет капризами политиков и бюрократов пристальное исследование предпринимателей и руководства фирм при размещении ресурсов общества.

Существуют противоречивые данные относительно того, увеличило ли дерегулирование безопасность полетов. Больший объем авиаперевозок привел к большему числу случаев, когда самолеты чуть не столкнулись в воздухе. Но количество несчастных случаев со смертельным исходом на авиалиниях в настоящее время гораздо ниже, чем перед дерегулированием. Более того, по оценкам, дерегулирование ежегодно предотвращает около 800 смертей на автомагистралях, так как из-за более низких цен на билеты люди предпочитают передвижение на самолете более опасному передвижению в автомобиле.

Структура отрасли. Дерегулирование авиалиний вначале привело к вхождению в отрасль многих новых фирм. Но за последние несколько лет в отрасли произошел «отбор», в результате которого многие фирмы потерпели неудачу, а другие слились с более сильными конкурентами. В 1994 г. *American*, *United* и *Delta* отвечали за 60% рынка обслуживания пассажиров на внутренних линиях. Более того, в некоторых частях отрасли по-прежнему наблюдаются избыточная емкость и крупные экономические потери. Пока что консолидация отрасли не принесла постоянной прибыльности, даже для доминирующих фирм.

Увеличение концентрации в отрасли авиаперевозок вызывает большое беспокойство. Некоторые считают, что консолидация в данной отрасли может повредить целям дерегулирования. Исследования показывают, что цены на билеты в аэропортах с преобладанием одной или двух авиакомпаний на 25% выше, чем в аэропортах с более сильной конкуренцией. Более того, вхождение в отрасль новых перевозчиков осуществляется с большим трудом, чем предсказывало большинство экономистов. Недостаточная емкость аэропортов означает, что рынок авиалиний не является полностью конкурентным. Фирма, желающая выйти на определенный рынок из-за возможности получения экономических прибылей, не может сделать этого, так как долгосрочные договоры аренды позволяют существующим авиакомпаниям полностью контролировать аэропорты.

Тактика авиалиний также затрудняет успешное вхождение в отрасль новых фирм. Системы резервирования билетов, разработанные основными перевозчиками, часто помещают их собственные полеты в приоритетную позицию в компьютерах, используемых транспортными агентствами. Программы частых перелетов – скидки, основанные на суммарной длине полетов, – побуждают пассажиров использовать существующих перевозчиков вместо новых. Кроме того, выравнивание цен на билеты затрудняет для новых фирм привлечение клиентов путем снижения цен на билеты.

Заключение. Хотя еще рано делать окончательные выводы о результатах дерегулирования авиалиний, большинство экономистов в настоящее время считают его результаты положительными. Несмотря на то что во время спада 1990–1991 гг. и сразу после него авиакомпании потеряли миллиарды долларов, выжившие компании постепенно увеличивают прибыльность. Кроме того, хотя вхождение в отрасль затруднено, имеется несколько успешных случаев. В частности, компания *Southwest Airlines* увеличила количество своих прямых перелетов по низким ценам. По оценкам федерального правительства, дерегулирование авиалиний в 80-х годах принесло чистый выигрыш обществу в 100 млрд дол. Как мы отмечали в этой главе, дерегулирование авиакомпаний в настоящее время ежегодно приносит обществу от 13,7 млрд до 19,7 млрд дол.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Горизонтальные, вертикальные и конгломератные слияния (*horizontal, vertical, and conglomerate mergers*)
«Дело *Alcoa*» (*Alcoa case*)
«Дело *U.S. Steel*» (*U.S. Steel case*)
Естественная монополия (*natural monopoly*)
Закон Клейтона (*Clayton Act*)
Закон о Федеральной комиссии по торговле (*Federal Trade Commission Act*)
Закон Селлера–Кефовера (*Celler-Kefauver Act*)
Закон Уилера–Ли (*Wheeler-Lea Act*)
Закон Шермана (*Sherman Act*)
Запретительное предписание (*cease-and-desist order*)
Иностранная конкуренция (*foreign competition*)
Межотраслевая конкуренция (*interindustry competition*)
Отраслевое регулирование (*industrial regulation*)
Патентные законы (*patent laws*)
«Переплетающиеся» директораты (*interlocking directorates*)
Потенциальная конкуренция (*potential competition*)
Правило разумного подхода (*rule of reason*)
Принудительные соглашения (*tying contracts*)
Промышленная концентрация (*industrial concentration*)
Промышленная политика (*industrial policy*)
Социальное регулирование (*social regulation*)
Теория регулирования в интересах общества (*public interest theory of regulation*)
Теория регулирования с помощью легального картеля (*legal cartel theory of regulation*)
Фактические нарушения (*per se violations*)
«Целлофановое дело *Du Pont*» (*Du Pont cellophane case*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Допустим, что вы президент корпорации *General Motors* или *Ford*. Расскажите о вашем отношении к промышленной концентрации. Теперь предположим, что вы представитель организации потребителей, пытающейся убедить комитет Конгресса, что промышленная концентрация представляет собой важный фактор повышения цен. Оцените результаты промышленной концентрации.

2. ***Ключевой вопрос.*** *Опишите основные положения законов Шермана и Клейтона. Кто является ответственным за проведение этих законов в жизнь?*

3. Кратко укажите основную проблему, содержащуюся в «Деле *U.S. Steel*», «Деле *Alcoa*» и «Целлофановом деле *Du Pont*». Какие спорные вопросы в реализации антитрестовского законодательства связаны с этими делами?

4. Объясните, каким образом неуклонное применение антитрестовских законов может войти в противоречие: а) с продвижением экспорта для достижения торгового баланса; б) со снижением расходов в оборонной промышленности; в) с поощрением новых технологий. Видите ли вы какие-нибудь опасности избирательного использования антитрестовских законов, составляющего часть промышленной политики?

5. ***Ключевой вопрос.*** *Как вы думаете, стали бы реагировать власти, отвечающие за соблюдение антитрестовского законодательства: а) на предполагаемое слияние корпораций Ford и Chrysler; б) на факты тайных встреч подрядчиков для того, чтобы договориться о ценах на выполнение проектов строительства шоссейных дорог; в) на предполагаемое слияние крупного производителя обуви и сети розничных обувных магазинов; г) на предполагаемое слияние небольшой страховой компании и производителя конфет.*

6. Предположим, что намечаемое слияние фирм приведет одновременно к ослаблению конкуренции и уменьшению издержек на единицу продукции благодаря большей степени реализации эффекта масштаба. Считаете ли вы, что такое слияние следовало бы разрешить?

7. В 1986 г. компания *Pepsi*, которая в настоящее время обладает 28% рынка безалкогольных напитков, предполагала приобрести компанию *Seven-Up*. Вскоре после этого компания *Coca-Cola*, имеющая 39% рынка, продемонстрировала готовность приобрести компанию *Dr. Pepper*. Компании *Seven-Up* и *Dr. Pepper* контролировали около 7% рынка каждая. Было ли, по вашему мнению, уместным решение правительства воспрепятствовать этим слияниям?

8. «Антитрестовские законы служат для того, чтобы штрафовать эффективно управляемые фирмы». Согласны ли вы с этим утверждением?

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 этой фирмы». Критически проанализируйте это положение.

10. ***Ключевой вопрос.*** *Какие типы отраслей следует подвергать отраслевому регулированию? Какие специфические проблемы оно порождает? Почему регулируемая естественная монополия могла бы использовать неэффективную комбинацию капитала и труда?*

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. 24-8. Предположив, что для покрытия убытков, связанных с ценообразованием по предельным издержкам, может быть использована государственная субсидия, какую политику ценообразования вы бы избрали? 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. Ниже приводятся исследовательские оценки средней стоимости спасения человеческой жизни благодаря трем специальным социальным предписаниям: выполнение правила безопасности автомобильной рулевой колонки, введенного в 1967 г., обходится в 100 тыс. дол. на каждую спасенную жизнь; соблюдение принятого в 1979 г. Управлением по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов запрета на использование *DES* (поскольку существует подозрение, что это средство вызывает рак) в корме для крупного рогатого скота стоит 132 млн дол. на одну спасенную жизнь; предлагаемые Управлением по охране окружающей среды ограничения на применение диоксинов и растворителей на почве стоят 3,5 млрд дол. на каждую спасенную жизнь[13]. Учитывая данную информацию, одобряете ли вы каждое из этих социальных предписаний? Если нет, то почему? Обсудите следующее утверждение: «Подразумевается, что при установлении стандартов безопасности для продуктов учитывается и цена человеческой жизни».

14. ***Ключевой вопрос.*** *Что такое промышленная политика и чем она отличается от антитрестовских законов, промышленного регулирования и социального регулирования? Почему фирмы лучше относятся к промышленной политике, чем к другим вышеперечисленным способам регулирования? Приведите пример промышленной политики. Каковы доводы «за» и «против» ее применения?*

15. («Последний штрих».) Когда мы говорим, что в отрасли авиаперевозок было произведено дерегулирование, то что это означает? Какое влияние оказало дерегулирование на цены билетов, качество обслуживания и безопасность, структуру отрасли? Некоторые говорят, что «присяжные по-прежнему недовольны дерегулированием авиалиний». Расскажите, что, по вашему мнению, это должно означать.

---

[13] Economic Report of the President, 1987. P. 183.

33

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО: ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Экономический анализ сельского хозяйства США необходим исходя из следующих соображений.

1. Сельское хозяйство – одна из крупнейших отраслей национальной экономики. Потребители тратят около 15% своих доходов после уплаты налогов на еду и другие сельскохозяйственные товары (см. табл. 5-1). Валовой доход ферм составлял в 1994 г. около 220 млрд дол., в сельском хозяйстве занято около 2% рабочей силы. На долю американских фермеров приходится 50% мирового производства соевых бобов, 40% кукурузы и 25% говядины.

2. Сельское хозяйство – это отрасль, которая в отсутствие государственных сельскохозяйственных программ является реальным примером совершенной конкуренции, описанной в главе 23. Отрасль состоит из множества фирм, продающих стандартизованные продукты. Сельское хозяйство – это отрасль, которую можно проанализировать, применяя понятия спроса и предложения на конкурентных рынках.

3. На сельскохозяйственных рынках можно проследить прогнозируемые и побочные последствия государственной политики, мешающей действию сил спроса и предложения.

4. Сельское хозяйство отражает возрастающую глобализацию рынков. В последние десятилетия спады и взлеты американского сельского хозяйства были тесно связаны с возможностью получения доступа к мировым рынкам сбыта. Кроме того, сельское хозяйство является центральным пунктом Уругвайского раунда переговоров в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле.

5. Сельскохозяйственная политика является прекрасным примером проявлений эффекта особых интересов и «погони за рентой», описанных в главе 31.

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Исторически фермеры часто сталкивались с острыми проблемами колебаний цен и сравнительно низких доходов. Мы различаем: 1) **краткосрочную фермерскую проблему,** связанную с годовыми колебаниями цен на сельскохозяйственную продукцию и доходов фермеров; 2) **долгосрочную фермерскую проблему**, приводящую к тому, что сельское хозяйство в настоящее время представляет собой сокращающуюся отрасль.

Краткосрочная проблема: нестабильность цен и доходов

Краткосрочная проблема является результатом: 1) неэластичного спроса на сельскохозяйственную продукцию; 2) колебаний объема производства продукции фермерами; 3) сдвигов кривой спроса.

33

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО: ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Экономический анализ сельского хозяйства США необходим исходя из следующих соображений.

1. Сельское хозяйство – одна из крупнейших отраслей национальной экономики. Потребители тратят около 15% своих доходов после уплаты налогов на еду и другие сельскохозяйственные товары (см. табл. 5-1). Валовой доход ферм составлял в 1994 г. около 220 млрд дол., в сельском хозяйстве занято около 2% рабочей силы. На долю американских фермеров приходится 50% мирового производства соевых бобов, 40% кукурузы и 25% говядины.

2. Сельское хозяйство – это отрасль, которая в отсутствие государственных сельскохозяйственных программ является реальным примером совершенной конкуренции, описанной в главе 23. Отрасль состоит из множества фирм, продающих стандартизованные продукты. Сельское хозяйство – это отрасль, которую можно проанализировать, применяя понятия спроса и предложения на конкурентных рынках.

3. На сельскохозяйственных рынках можно проследить прогнозируемые и побочные последствия государственной политики, мешающей действию сил спроса и предложения.

4. Сельское хозяйство отражает возрастающую глобализацию рынков. В последние десятилетия спады и взлеты американского сельского хозяйства были тесно связаны с возможностью получения доступа к мировым рынкам сбыта. Кроме того, сельское хозяйство является центральным пунктом Уругвайского раунда переговоров в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле.

5. Сельскохозяйственная политика является прекрасным примером проявлений эффекта особых интересов и «погони за рентой», описанных в главе 31.

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Исторически фермеры часто сталкивались с острыми проблемами колебаний цен и сравнительно низких доходов. Мы различаем: 1) **краткосрочную фермерскую проблему**, связанную с годовыми колебаниями цен на сельскохозяйственную продукцию и доходов фермеров; 2) **долгосрочную фермерскую проблему**, приводящую к тому, что сельское хозяйство в настоящее время представляет собой сокращающуюся отрасль.

Краткосрочная проблема: нестабильность цен и доходов

Краткосрочная проблема является результатом: 1) неэластичного спроса на сельскохозяйственную продукцию; 2) колебаний объема производства продукции фермерами; 3) сдвигов кривой спроса.

Неэластичный спрос на сельскохозяйственную продукцию. В большинстве развитых стран 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 чисел 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 потребители слишком низко оценивают дополнительную сельскохозяйственную продукцию по сравнению с альтернативными товарами.

Почему это так? Вспомним, что основным фактором, снижающим эластичность спроса, является заменяемость продукции. Когда цена продукта падает, потребитель стремится заменить *этим* продуктом другие, цена на которые не снизилась. Но в богатых странах масштаб «эффекта замены» продовольственных товаров весьма невелик. Люди не будут есть больше 5–6 раз в день только потому, что относительная цена сельскохозяйственной продукции снизилась. На способность организма потреблять продукты накладываются жесткие биологические ограничения.

Неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию можно также объяснить с позиций теории снижения предельной полезности. В богатом обществе население в целом сыто и хорошо одето, то есть относительно насыщено сельскохозяйственной продукцией. Поэтому дополнительное производство сельскохозяйственной продукции стремительно снижает его предельную полезность. Необходимо очень сильно снизить цены для того, чтобы добиться незначительного увеличения потребления. Кривая D на рис. 33-1 отражает неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию.

Колебания объема продукции. Неэластичный спрос на сельскохозяйственную продукцию превращает небольшие изменения объемов ее производства в ощутимо значимые изменения цен на нее и доходов. Фермеры могут управлять объемами производства, но в достаточно ограниченных пределах. Во-первых, наводнения, засухи, неожиданные заморозки, вредители и прочие бедствия могут стать причиной плохого урожая, в то время как хорошие погодные условия могут дать очень хороший урожай. Фермеры, естественно, не могут контролировать погодные условия, но тем не менее они могут заметно влиять на производство своей продукции.

Во-вторых, из-за высококонкурентной природы сельского хозяйства фермеры не могут создавать крупных объединений для контроля объема производства. Если бы миллионы разбросанных по стране независимых производителей волею случая засеяли

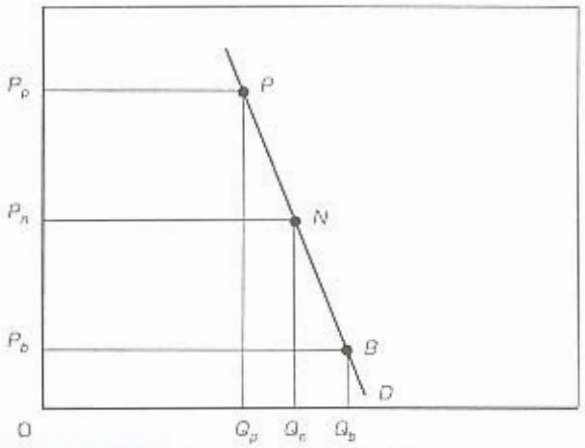


Рисунок 33-1. Влияние изменений объема производства на цены и доходы фермеров

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 P_b) и доходов (от $0P_nNQ_n$ до $0P_pPQ_p$ или $0P_bBQ_b$).

необычно малую или необычно большую часть своей земли, то даже при нормальных погодных условиях это привело бы соответственно к необычно малому или необычно большому урожаю.

Объединив нестабильность производства сельскохозяйственной продукции с неэластичным спросом на нее, мы увидим причину нестабильности цен на эту продукцию и доходов фермеров. Даже если мы предположим, что рыночный спрос на сельскохозяйственную продукцию в точке D будет стабильным, неэластичность цен преобразует небольшие колебания объема производства в относительно значительные изменения цен и доходов. Например, предположим, что при «нормальном» урожае Q_n будет установлена и «нормальная» цена P_n и «нормальный» доход фермера в размере $0P_nNQ_n$. 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 будут благоприятными, а полученный урожай – достаточно высоким, Q_b, то доходы фермеров сократятся с $0P_nNQ_n$ до $0P_bBQ_b$. При неэластичном спросе увеличение проданного количества продукции будет сопровождаться *непропорционально большим* снижением цены. В результате суммарные поступления, то есть суммарный доход, фермеров сократятся.

Аналогичным образом в целом плохой урожай, вызванный, например, засухой, может заметно увеличить фермерские доходы. Плохой урожай Q_p увеличит совокупный доход с $0P_nNQ_n$ до $0P_pPQ_p$. Уменьшение объема продукции при неэластичном спросе

вызовет непропорциональный рост цен. 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 значимые изменения цен и доходов.*

Колебания внутреннего спроса. Другой аспект краткосрочной нестабильности доходов фермеров связан с изменением положения кривой спроса на сельскохозяйственную продукцию. Предположим, что каким-то образом объем производства стабилизировался на некотором «нормальном» уровне Q_n на рис. 33-2. Из-за неэластичности спроса его краткосрочные колебания, вызванные, вероятно, циклическими изменениями в экономике, приведут к тому, что данному объему производства будут соответствовать совсем другие цены и доходы.

Небольшое снижение спроса с D_1 до D_2 сократит доход фермеров с $0P_1aQ_n$ до $0P_2bQ_n$. Относительно небольшое снижение спроса приносит фермерам заметно меньшее количество денег за то же самое количество продукции. И наоборот, небольшое увеличение спроса – с D_2 до D_1 – будет сопровождаться столь же резким увеличением доходов при том же количестве продукции. Эти резкие колебания цены и дохода происходят из-за того, что спрос на сельскохозяйственную продукцию неэластичен.

Хочется возразить, что резкое снижение цен на сельскохозяйственную продукцию, сопровождающее уменьшение спроса, вынудит многих фермеров прекратить свою деятельность, что сократит в дальнейшем суммарный объем продукции и смягчит падение цен и доходов. Но сельскохозяйственное производство мало чувствительно к изменениям цен, так как фиксированные затраты фермеров оказываются достаточно высокими в сравнении с переменными затратами. Рентные платежи, налоги и выплата процентов по ипотечному кредиту под залог земли, зданий и оборудования – вот основные издержки фермера. Это – фиксированные платежи. Более того, предложение рабочей силы со стороны фермера и его семьи тоже можно считать фиксированным. Пока фермеры остаются на своих фермах, они не могут сократить эти издержки, уволив, например, самих себя! Это означает, что их переменные издержки идут на оплату труда только относительно небольшого числа помощников, которых они могли бы нанять, плюс расходы на семена, удобрения и горючее. Из-за большого количества фиксированных затрат фермеры почти всегда остаются в выигрыше, когда обрабатывают свою землю, а не сидят без дела и вносят только фиксированные платежи.

Нестабильный иностранный спрос. Зависимость американского сельского хозяйства от мировых рынков является дополнительным источником нестабильности спроса. Доходы американских фермеров зависят от изменений погоды и размера урожая *в других странах*. Аналогично циклические колебания доходов, например в Европе и Японии, могут изменить спрос на американскую сельскохозяйственную продукцию. То же самое может произойти и в результате изменений экономической политики других стран. Если страны Западной Европы решат обеспечить своих фермеров большей защитой от иностранной (американской) конкуренции, американские фермеры будут иметь меньше доступа на эти рынки и экспортный спрос на сельскохозяйственную продукцию упадет. Международная политика также вносит свой вклад в нестабильность спроса. Изменение политических отношений между Соединенными Штатами и Советским Союзом привело к резкому росту продаж американского зерна в начале 70-х годов и сокращению продаж – в конце 70-х годов. Важную роль может играть изменение международного курса доллара. Снижение курса доллара в 70-х годах увеличило спрос на американскую сельскохозяйственную продукцию, в то время как повышение курса доллара в начале 80-х годов снизило международный спрос.

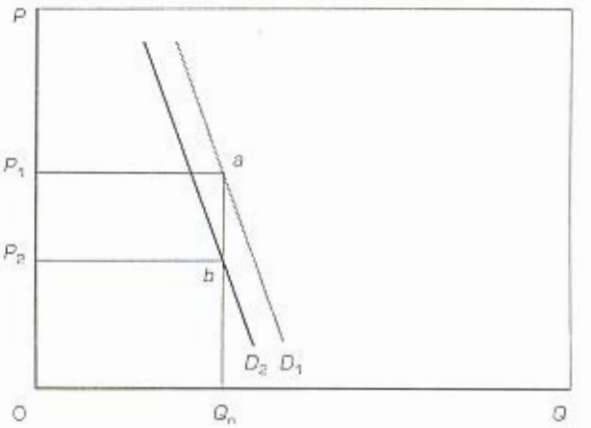


Рисунок 33-2. Влияние изменения спроса на цены и доходы фермеров

Из-за весьма неэластичного спроса на сельскохозяйственную продукцию небольшое изменение спроса (с D_1 до D_2) вызовет резкое изменение цен (с P_1 до P_2) и доходов фермеров (с OP_1aQ_n до OP_2bQ_n), соответствующих данному объему производства Q_n.

Подведем итоги: увеличение относительной важности экспорта способствовало повышению нестабильности спроса на американскую сельскохозяйственную продукцию. На объем ее экспорта влияет не только погода, колебания доходов и экономическая политика за границей, но также международная политика и колебания курса доллара. (*Ключевой вопрос 1.*)

На рис. 33-3 показан подсчитанный Министерством сельского хозяйства индекс цен с поправкой на инфляцию, установленных за полевые культуры и домашний скот на протяжении большей части столетия. Ясно видна краткосрочная проблема – нестабильность цен. Видна и долгосрочная проблема – снижение цен на сельскохозяйственную продукцию. Эту проблему мы рассмотрим ниже.

Долгосрочная проблема: сокращающаяся отрасль

К ценовой неэластичности спроса должны быть добавлены еще две характеристики рынков сельскохозяйственной продукции. Это позволит объяснить, почему сельское хозяйство сегодня представляет собой сокращающуюся отрасль.

1. С течением времени в связи с техническим прогрессом предложение сельскохозяйственной продукции резко возросло.

2. Спрос на сельскохозяйственную продукцию с течением времени возрастал относительно медленно, так как он неэластичен по доходам.

Технология и рост предложения. Когда неэластичный по цене и медленно растущий спрос на сельскохозяйственную продукцию сопровождается быстрым увеличением предложения, то возникает постоянная тенденция к снижению цен и доходов фермеров.

Высокие темпы технического прогресса, особенно после первой мировой войны, 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; улучшение селекции и ухода за домашними животными.

Технический прогресс в сельском хозяйстве был весьма значительным. Объем капитала, приходящегося на одного работника, за период 1930–1980 гг. 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. – 14 человек. В 1994 г. каждый фермер производил продукцию, достаточную для обеспечения 125 человек! Нет сомнений в том, что производительность сельского хозяйства значительно выросла; после второй мировой войны она росла *вдвое* быстрее, чем в остальных отраслях экономики.

Следует отметить, что технический прогресс произошел в значительной степени *не* по инициативе фермеров, а явился результатом финансируемых правительством исследовательских и образовательных программ и усилий производителей сельскохозяйственной техники. Сельскохозяйственные колледжи, опытные станции, представители Службы развития сельского хозяйства в графствах, Министерство сельского хозяйства, исследовательские отделы фирм являются первичным источником технического прогресса в американском сельском хозяйстве.

Отстающий спрос. Рост спроса на сельскохозяйственную продукцию оказался значительно ниже рос-

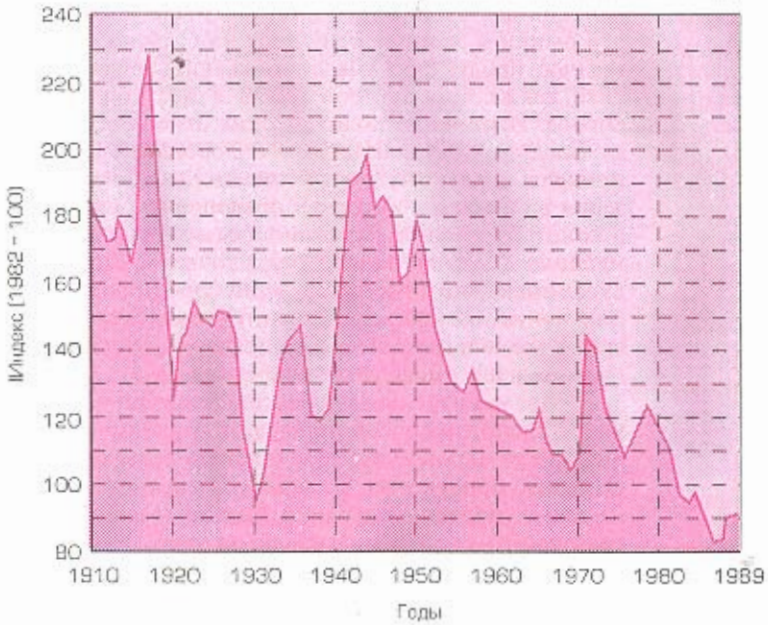


Рисунок 33-3. Индекс реальных цен на продукцию, производимую фермерами

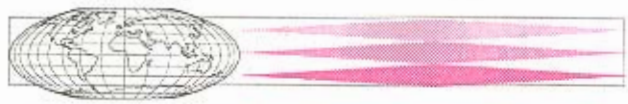
Поведение цен на сельскохозяйственную продукцию на протяжении XX в. отражает как их нестабильность, так и снижение. Все цены на конкретные полевые культуры и домашний скот, составляющие этот индекс, обладают сходной тенденцией к снижению, а большинство имеют даже более выраженную краткосрочную изменчивость.

та ее предложения, вызванного техническим прогрессом. Почему так произошло? Ответ кроется в двух главных факторах, определяющих спрос на сельскохозяйственную продукцию, – доходах и росте численности населения.

Неэластичный спрос по доходу. В менее развитых странах потребители должны выделять большую часть своих скудных доходов на приобретение продуктов сельского хозяйства и одежду, чтобы поддерживать существование. Но по мере того как доход поднимается над уровнем прожиточного минимума, а проблема голода в конце концов уступает место проблеме ожирения, снижаются и темпы роста расходов потребителей на питание. Как только желудок потребителя наполнен, его мысли обращаются к «прелестям 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 выражении увеличением расходов на сельскохозяйственную продукцию.*

Если использовать специальную терминологию, то спрос на сельскохозяйственную продукцию является *неэластичным по доходу*, то есть спрос на большинство видов продукции совершенно нечувствителен к увеличению доходов. Приблизительные подсчеты показывают, что 10%-ный рост реального дохода на душу населения (после уплаты налогов) влечет за собой увеличение потребления сельскохозяйственной продукции не более чем на 2%. Свойства некоторых товаров, например картофеля или свиного сала, могут уступать свойствам других; это значит, что по мере роста доходов покупки этих товаров могут фактически *сокращаться* (см. гл. 3).

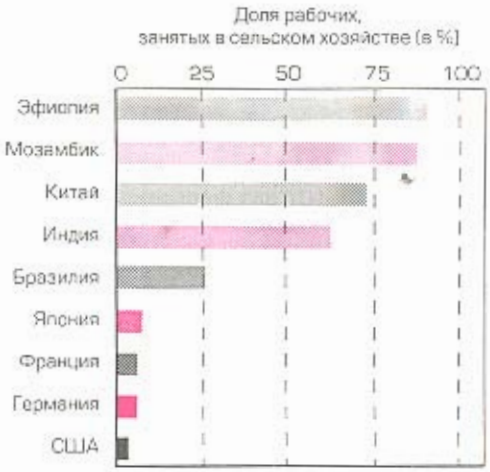
Рост численности населения. Динамика численности населения представляет собой несколько иную проблему. Несмотря на то что после достижения минимального уровня дохода потребление продовольствия и сельскохозяйственного сырья индивидуальным потребителем станет величиной относительно постоянной, рост числа потребителей, очевидно, будет означать увеличение спроса на сельскохозяйственную продукцию. В наиболее развитых странах спрос на эту продукцию растет темпами, которые приблизительно соответствуют темпам роста населения. Но прирост населения и относительно небольшое увеличение объема покупок сельскохозяйственной продукции, сопровождающее повышение доходов, настолько незначительны, что не могут перекрыть соответствующее увеличение производства сельскохозяйственной продукции. Кроме того, коэффициент рождаемости снижается, и рост населения Соединенных Штатов в последние десятилетия серьезно замедлился.



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, остается относительно мало рабочей силы для строительства жилья, школ, автомобилей и создания других товаров и услуг, соответствующих высокому уровню жизни.



Источник: United Nations, Human Development Report, 1994. P. 162–163 (данные за 1990–1992 гг.).

Графическое изображение. Изменения предложения и спроса, наряду с неэластичностью спроса на сельскохозяйственную продукцию, способствовали снижению фермерских доходов. Это положение иллюстрирует рис. 33-4, на котором показан значительный рост предложения и сравнительно умеренный прирост спроса. Из-за неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию изменения привели к резкому падению цен на продукцию фермеров, сопровождающемуся относительно небольшим приростом объема продаж. Поэтому доходы фермеров имеют тенденцию к понижению. На рисунке размер дохода до прироста предложения (показан прямоугольником $0PAQ$) превышает фермерский доход после прироста предложения ($0P_1BQ_1$). «Потеря» дохода P_1PAC полностью не компенсируется «приростом» дохода $QCBQ_1$. *При данном неэластичном спросе на сельскохозяйственную продукцию увеличение ее предложения относительно спроса сформировало устойчивую тенденцию падения доходов фер-*

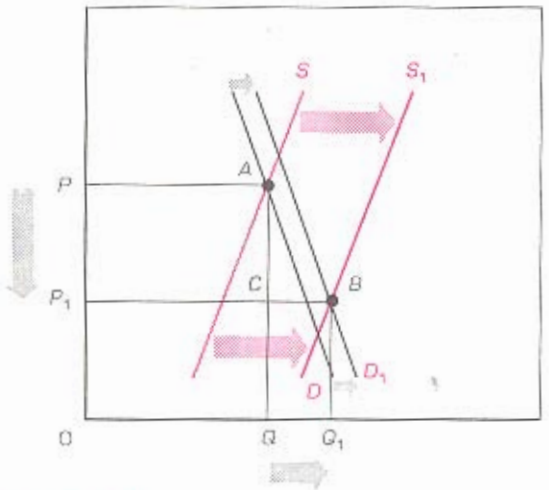


Рисунок 33-4. Графическое отображение долгосрочной фермерской проблемы

В долгосрочном периоде рост спроса на сельскохозяйственную продукцию (с D до D_1) отстает от роста ее предложения (с S до S_1), обусловленного техническим прогрессом. Поскольку спрос на сельскохозяйственную продукцию неэластичен, изменения соотношения спроса и предложения еще более снижают цены (с P до P_1) и доходы (с $OPAQ$ до OP_1BQ_1).

меров в сравнении с доходами в несельскохозяйственном секторе экономики.

Последствия. Последствия такого развития были именно такими, как можно было предсказать исходя из модели совершенной конкуренции. В результате сложившегося соотношения спроса и предложения доходы ферм в период после второй мировой войны были заметно ниже, чем в других отраслях. Это различие в доходах стало причиной массового выхода рабочей силы из сельского хозяйства и перехода ее в другие отрасли экономики, что показано в табл. 33-1. Соответственно доходы фермеров выросли в сравнении с другими отраслями, так что к середине 80-х годов было достигнуто относительное равенство доходов. В конце 80-х и начале 90-х годов средние доходы фермерских домохозяйств были выше, чем у предприятий других отраслей экономики. Однако нам следует осторожно относиться к таким сравнениям, потому что многие фермерские хозяйства получают заметную часть своих доходов от нефермерской деятельности. Фермер половину времени может заниматься фермерством, а в другую часть времени – работать, например механиком в городе. Или муж может работать фермером, а жена – медсестрой или учительницей в ближайшем городе. (*Ключевой вопрос 3.*)

Как показано в разделе «Международный ракурс» 33-1, у бедных стран в сельском хозяйстве занята заметно бóльшая доля рабочей силы, чем в Соединенных Штатах и других развитых странах.

Таблица 33-1. Сокращение численности сельскохозяйственного населения за период 1910–1993 гг.

	Сельскохозяйственное население		
Год	*Млн человек*	*Доля в общей численности населения (в %)*	*Число фермерских хозяйств (в тыс.)*
1910	32,1	35	6366
1920	31,9	30	6454
1930	30,5	25	6295
1940	30,5	23	6102
1950	23,0	15	5388
1960	15,6	9	3962
1970	9,7	5	2954
1980	7,2	3	2440
1985	5,4	2	2293
1993	4,6*	2	2068

Источники: Statistical Abstract of the United States; Economic Report of the President.

*Оценка авторов.

КРАТКОЕ ПОВТОРЕНИЕ 33-1

- Цены и доходы в сельском хозяйстве испытывают серьезные колебания на протяжении короткого времени, поскольку неэластичный спрос превращает небольшие изменения объема сельскохозяйственного производства и спроса в достаточно большие изменения цен и доходов.
- Технический прогресс с течением времени привел к резкому росту предложения сельскохозяйственной продукции.
- Рост спроса на сельскохозяйственную продукцию был относительно умеренным, поскольку спрос неэластичен по доходам, а рост населения был достаточно медленным.
- Сочетание значительного роста предложения с незначительным увеличением спроса превратило сельское хозяйство в сокращающуюся отрасль.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Начиная с 30-х годов американское сельское хозяйство получило крупные субсидии. «Фермерская программа» включает: 1) сельскохозяйственные цены, доходы и выпуск продукции; 2) сохранение воды и почвы; 3) исследования в области сельского хозяйства; 4) кредиты фермерам; 5) страхование урожая; 6) субсидирование продажи сельскохозяйственной продукции на мировых рынках и другие факторы. Эта программа была разработана в 30-е

годы и существует до сих пор. Однако типичный американский фермер и средний политик рассматривают «проблему фермеров» как проблему цен и доходов, и именно этот аспект сельскохозяйственной политики мы будем анализировать в дальнейшем. Мы рассмотрим экономическую сторону этой политики, отложив политические аспекты на потом.

Размер субсидий и их логическое обоснование

Размеры субсидий фермерам очень велики. Субсидии в расчете на пять лет в 1985 г. обошлись американским налогоплательщикам в 80 млрд дол. По оценкам, субсидии сельскому хозяйству в 1990 г. обошлись налогоплательщикам в 40–55 млрд дол. В 1992 г. $^1/_6$ доходов фермеров была связана с государственными субсидиями по сравнению с $^2/_5$ в 1987 г.

Приводится достаточно много аргументов в пользу предоставления субсидий фермерам.

1. Фермеры принадлежат к относительно более бедным слоям населения и поэтому могут повышать цены и получать более высокие доходы за счет государственной помощи.

2. Ферма, и особенно «семейная», – это фундамент американского общества, и ее следует поддерживать «как образ жизни».

3. Фермеры постоянно подвергаются воздействию природных катаклизмов – наводнений, засух, вредителей, – которым не подвергаются другие отрасли и от которых нельзя застраховаться.

4. Продавая свою продукцию, фермеры сталкиваются с совершенно конкурентными рынками, а покупать им приходится у отраслей, обладающих заметной рыночной властью. Большая часть фирм, у которых фермеры покупают удобрения, сельскохозяйственную технику и бензин, имеют некоторую возможность контролировать свои цены. В противоположность этому фермеры, продавая свою продукцию, находятся полностью во власти рынка. Сельское хозяйство – последний оплот совершенной конкуренции во всей экономике; поэтому ему требуется государственная помощь, чтобы противостоять возникающим в связи с этим неблагоприятным условиям торговли (см. рис. 33-5).

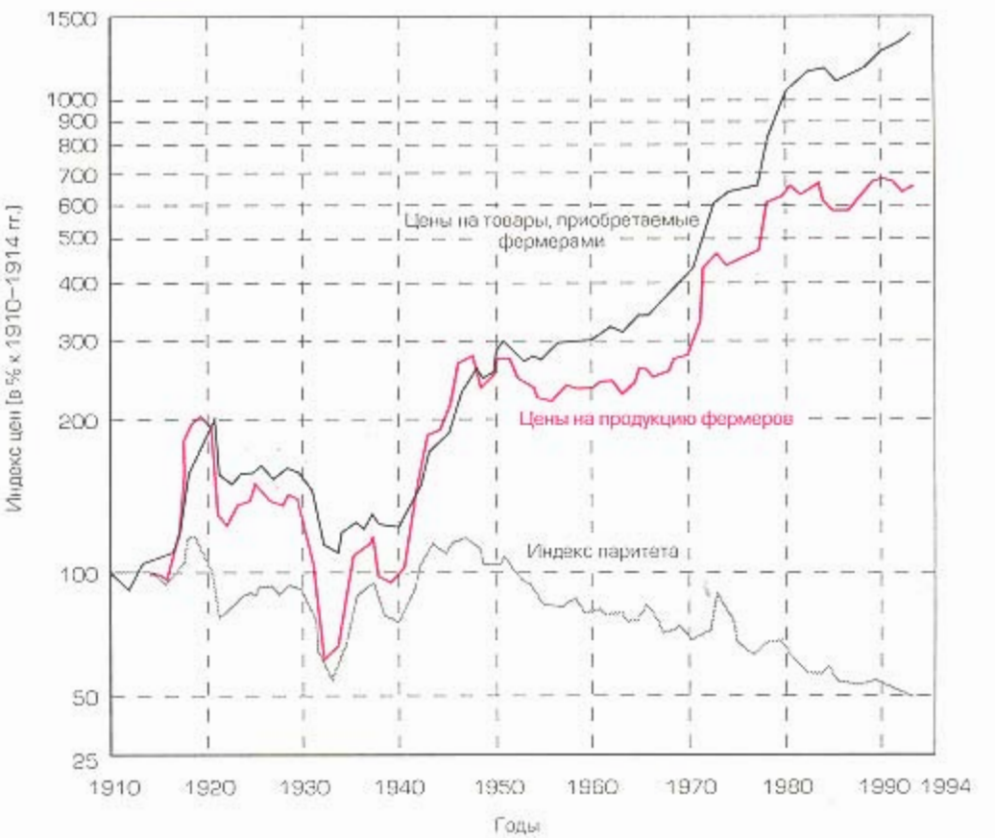


Рисунок 33-5. Цены на продукцию фермеров и на товары, приобретаемые ими, в 1910–1994 гг.

В последние 50 лет рост цен на товары, приобретаемые фермерами, опережает рост цен на продукцию фермеров. В результате этого паритет цен был ниже 100%.

Суть концепции паритета

Закон о регулировании сельского хозяйства 1933 г. определил в качестве краеугольного камня сельскохозяйственной политики **концепцию паритета**. Простое логическое обоснование концепции паритета можно легко обосновать теоретически и представить в реальной жизни. В обычной жизни паритет означает, что каждый год в обмен на данный объем сельскохозяйственных продуктов фермер должен получить некоторое фиксированное количество товаров и услуг. Данный объем продукции должен 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». Теоретически *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 тоже должна была утроиться. Это означает 100%-ный паритет.

Анализ данных на рис. 33-5 показывает, почему фермерам выгодно, чтобы цены на их продукцию были основаны на 100%-ном паритете. На этом рисунке показана динамика цен купли-продажи за период с 1910 по 1993 г. в процентах к базовому уровню 1910–1914 гг. Мы видим, что к 1994 г. цены, по которым фермеры покупали товары, повысились почти в 14 раз, а цены, по которым фермеры продавали свою продукцию, возросли примерно в 7 раз по сравнению с базовым периодом.

Индекс паритета, показанный на рис. 33-5, равен отношению цен на продукцию фермеров к ценам на товары, приобретаемые фермерами:

$$\text{Индекс паритета} = \frac{\text{Цены на продукцию фермеров}}{\text{Цены на товары, приобретаемые фермерами}}.$$

В апреле 1994 г. индекс паритета составлял примерно 50% ($^7/_{14}$), то есть соотношение цен, по которым фермеры продавали свою продукцию, и цен, по которым они приобретали товары, составляло в 1994 г. немногим более половины этого соотношения в базовом периоде 1910–1914 гг. Фермерская политика, требующая 100%-ного паритета, привела бы к установлению значительно более высоких цен на продукцию фермеров, чтобы поднять индекс паритета до 100. *(Ключевой вопрос 8.)*

Политика ценовой поддержки

Практическая значимость паритетных цен заключается в том, что они дают разумное объяснение *государственным минимальным ценам*, или **ценовой поддержки** продукции фермеров. Тот факт, что в долгосрочном плане рыночные цены на продукцию фермеров, как правило, отстают от цен на приобретаемые ими товары, означает, что для достижения паритета или приближения к нему правительству, по всей видимости, необходимо установить на фермерские продукты цены выше равновесных, или осуществить ценовую поддержку. Хотя было разработано множество разнообразных специальных программ ценовой поддержки, приводимые ниже рассуждения отражают сущность попыток правительства использовать минимальные цены, чтобы стабилизировать и повысить доходы фермеров.

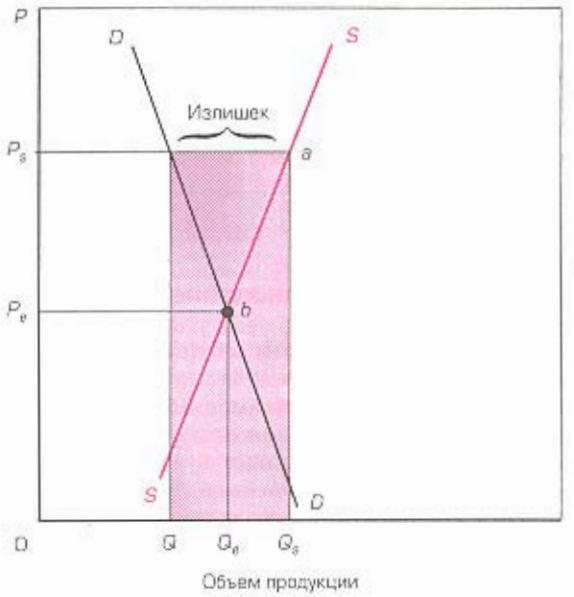


Рисунок 33-6. Действенная ценовая поддержка приводит к образованию излишков сельскохозяйственной продукции

Концепция паритета обязывает государство поддерживать цены на продукцию фермеров на уровне, превышающем равновесный. Такие цены приводят к постоянному образованию излишков сельскохозяйственной продукции.

Политика ценовой поддержки имеет ряд важных последствий. Предположим, что на рис. 33-6 поддерживаемой ценой является P_s, а равновесной ценой – P_e.

1. Излишки продукции. Наиболее очевидным следствием такой политики является образование излишков продуктов. Частные потребители захотят купить только $0Q$ единиц продукции по поддерживаемой цене, в то время как фермеры предлагают $0Q_s$ единиц. Количество QQ_s будет излишком. Что происходит с этим излишком? Его должно купить правительство, чтобы реально поддержать цены выше равновесного уровня. В 50-е и 60-е годы были накоплены огромные излишки сельскохозяйственных товаров; большие запасы многих продуктов

сохраняются и по сей день. Например, правительство располагает запасами пшеницы и других зерновых, которые составляют почти годовой объем внутреннего потребления. Как мы вскоре увидим, это избыточное производство является признаком избыточных ресурсов в сельском хозяйстве.

2. Выигрыш фермеров. Фермеры, очевидно, выигрывают от ценовой поддержки. На рис. 33-6 валовые доходы повышаются с уровня, характерного для свободного рынка $0P_ebQ_e$, до поддерживаемого уровня $0P_saQ_s$.

3. Убытки потребителей. Потребители сельскохозяйственной продукции несут убытки в том смысле, что они будут платить более высокую цену (P_s, а не P_e) и потреблять меньше продуктов (Q_s а не Q_e). В некоторых случаях разница между рыночной и поддерживаемой ценой может быть существенной. Например, цена фунта сахара в два раза превышает цену мирового рынка; приблизительно подсчитано, что кварта молока стоит в два раза больше, чем она стоила бы, если бы не было государственных программ. Следует отметить, что высокие цены на еду в непропорционально значимой степени затрагивают бедные слои населения, так как они тратят на еду большую часть своего дохода.

4. Перераспределение ресурсов. Общество в целом терпит ущерб, поскольку ценовая поддержка принудительно способствует неэффективному перераспределению избыточных ресурсов в сельское хозяйство. Минимальная, или поддерживаемая, цена (P_s) требует передачи большего количества ресурсов в сельскохозяйственный сектор, чем требовал бы свободный рынок (P_e). Используя категории совершенной конкуренции, приведенные в главе 23, отметим, что кривая рыночного предложения на рис. 33-6 представляет собой совокупности кривых предельных затрат всех фермеров, производящих этот продукт. Эффективное распределение ресурсов происходит там, где рыночная цена P_e равна предельным издержкам в точке b. Соответствующий объем производства Q_e отражает эффективное распределение ресурсов. Напротив, объем производства Q_s, соответствующий поддерживаемой цене P_s, безусловно, означает распределение излишних ресурсов; для всех единиц выпуска в диапазоне Q_eQ_s предельные издержки превышают цены, которые люди пожелали бы заплатить за эти единицы продукции, следовательно, общество в целом «теряет эффективность».

5. Другие социальные потери. Общество в целом несет убытки еще по трем направлениям.

Во-первых, налогоплательщики будут платить более высокие налоги, чтобы финансировать государственные закупки избытков. На рис. 33-6 это добавочное налоговое бремя будет равно объему избыточной продукции QQ_s, умноженному на ее цену P_s, что показано заштрихованным участком. Вспомним также, что сбор налогов как таковой также вызывает снижение эффективности (см. рис. 31-5). Издержки хранения добавляются к налоговому бремени.

Во-вторых, вмешательство правительства в сельское хозяйство влечет за собой дополнительные административные расходы. Требуется более 100 тыс. чиновников для осуществления ценовой поддержки и других сельскохозяйственных программ. В целом содержание сельскохозяйственных чиновников обходится примерно в 600 млн дол. в год.

В-третьих, политика «погони за прибылью» – то есть поиск политических сторонников того, чтобы законодательство обеспечивало сохранение и увеличение богатства, – требует дополнительных затрат и разорительна для общества. Группы фермеров тратят значительные суммы денег, чтобы найти политических сторонников ценовой поддержки и других программ, увеличивающих доходы фермеров. Пример: в Соединенных Штатах третьим по величине спонсором политических кампаний – после докторов и юристов – является сахарная промышленность, которая дает больше денег, чем все профсоюзы, вместе взятые.

6. Издержки на охрану окружающей среды. Из данных рис. 33-6 мы знаем, что ценовая поддержка стимулирует дополнительное производство. Хотя часть дополнительной продукции может требовать дополнительных земельных угодий, большая часть этой продукции возникает за счет большего количества удобрений и пестицидов. К несчастью, пестициды и удобрения представляют собой яды, которые могут загрязнять окружающую среду (например, грунтовые воды) и даже угрожать здоровью сельскохозяйственных работников и потребителей, попадая в еду. Исследования показывают наличие корреляции между размером субсидий и использованием химикатов.

Сельскохозяйственная политика может создавать проблемы в области охраны окружающей среды и менее явными способами. 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 севооборота, что дало бы возможность бороться с заболеваниями растений без применения химических методов. Таким образом, сельскохозяйственная политика способствует борьбе с вредителями преимущественно химическими методами.

Во-вторых, мы знаем из анализа производного спроса (см. гл. 27), что рост цены продукции стимулирует спрос на соответствующие 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, расположен-

ная на крутых склонах, подвергшаяся эрозии или заболоченная. Ценовая поддержка также стимулирует использование большего количества воды для орошения и в результате приводит к эрозии почв.

7. Международные издержки. Издержки на проведение ценовой поддержки намного превышают скрытые издержки, показанные на рис. 33-6. Политика поддержания цен вызывает серьезные экономические диспропорции, пересекающие национальные границы государств. Например, установление цен выше равновесных на американском рынке сельскохозяйственной продукции делает его привлекательным для иностранных производителей. Но приток импортной сельскохозяйственной продукции повысит предложение, что пагубно отражается на американской проблеме избытка продукции. Чтобы не допустить такого положения, США устанавливают тарифные барьеры или квоты на импорт. Эти преграды часто ограничивают производство более эффективных зарубежных производителей и одновременно стимулируют рост производства у менее эффективных, чем американские, производителей. В результате складывается система низкоэффективного использования мировых сельскохозяйственных ресурсов. В разделе «Последний штрих» рассказано о таком положении на примере производства сахара.

Аналогичным образом США и другие промышленно развитые страны мира со сходными программами поддержки сельского хозяйства вывозят излишки продукции на мировые рынки, где цены на нее и так низки. Менее развитые страны – испытывающие сильную зависимость от положения на мировых товарных рынках – несут убытки от резкого сокращения экспортной выручки. Так, субсидирование цен на рис в США вызвало значительные потери в Таиланде – основном мировом экспортере риса. Аналогичным образом программа ценовой поддержки хлопка в США пагубно отразилась на положении в Египте, Мексике и ряде других экспортирующих хлопок стран. (*Ключевой вопрос 9.*)

Борьба с излишками

Элементарный анализ механизмов спроса и предложения подсказывает, что программы, направленные на *сокращение* рыночного предложения или *повышение* рыночного спроса, могли бы повысить рыночную цену до уровня желаемой поддерживаемой цены, тем самым уменьшая или ликвидируя сельскохозяйственные излишки (см. рис. 33-6).

Ограничение предложения. Что касается предложения, то государственная политика долгое время была нацелена на ограничение производства сельскохозяйственной продукции. В частности, ценовая поддержка сопровождалась программами вывода земель из оборота, или **программами ограничения посевных площадей**. В ответ на получение преимущества в виде поддерживаемых цен на зерновые фермеры должны были согласиться ограничить площади засеваемых земель. Пытаясь сбалансировать объем предложения и спроса, Министерство сельского хозяйства США 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, графствами и, в конце концов, между конкретными фермерами.

Точно так же разрабатываются другие программы, с помощью которых Министерство сельского хозяйства предоставляет фермерам прямые выплаты, например, за то, что в растениеводстве земля полностью выводится из оборота. Так, по программе *земельного банка* правительство фактически арендовало землю у фермеров. Такая неиспользуемая земля должна была быть засеяна почвопокровными культурами или лесом, а не сельскохозяйственными культурами.

Были ли успешными программы по ограничению предложения? Трудно дать определенный ответ. Они, безусловно, не ликвидировали излишки сельскохозяйственной продукции. Основная причина заключается в том, что сокращение посевной площади неизменно ведет к непропорциональному падению объема производства. Ведь фермеры выводят из оборота худшую землю и сохраняют в производстве лучшую. 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. Не участвующие в программе фермеры могут расширять посевные площади в ожидании более высоких цен. Однако нет сомнения в том, что без контроля за производством накопленные излишки и связанные с ними затраты были бы намного больше, чем в действительности.

Поддержание спроса. Стремясь повысить спрос на сельскохозяйственную продукцию, государство шло несколькими путями.

1. Новое применение. И государство, и частная промышленность тратили значительные суммы на научные исследования, цель которых – найти новые способы применения сельскохозяйственной продукции. Производство газолина – смеси бензина и спирта, изготовленного из зерна, – является небесспорной попыткой расширить спрос на сельскохозяйственную продукцию. Большинство экспертов приходит к заключению, что успехи здесь были более чем скромными.

2. Внутренний и внешний спрос. Был разработан ряд программ, направленных на увеличение по-

требления сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке. Например, *программа продовольственных талонов* предназначена для того, чтобы поддержать спрос на продукты питания со стороны семей с низкими доходами. Подобным же образом программа «**Продовольствие во имя мира**», предусмотренная Общественным законом 480, позволила наименее развитым странам покупать излишки американской сельскохозяйственной продукции за национальные валюты, а не за доллары. Около 200 млн дол. ежегодно тратится на рекламу и продвижение на мировой рынок американской сельскохозяйственной продукции. Более того, при заключении международных торговых сделок американские участники переговоров упорно стремились убедить зарубежные страны снизить протекционистские тарифы и снять другие ограничения для импорта сельскохозяйственной продукции.

Хотя усилия правительства, направленные на ограничение предложения и повышение спроса, без сомнения, способствовали уменьшению объема излишков сельскохозяйственной продукции, они не сумели полностью ликвидировать эти излишки.

КРИТИКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

После более чем полувекового опыта проведения государственной политики, направленной на стабилизацию и увеличение доходов фермеров, существуют доказательства, позволяющие предположить, что сельскохозяйственная политика работает недостаточно хорошо. Экономисты и политические лидеры все больше ощущают, что требуется заново пересмотреть цели и методы сельскохозяйственной политики. Ниже приведены наиболее важные критические замечания.

Симптомы и причины

Американские программы помощи фермерам не позволили устранить причины фермерской проблемы. Государственная политика в отношении сельского хозяйства направлена на ликвидацию симптомов, а не причин «заболевания». Основной *причиной* фермерской проблемы было неправильное распределение ресурсов между сельским хозяйством и остальными отраслями экономики. Исторически проблема заключается в слишком большом числе фермеров. Результатом или признаком этого нерационального использования ресурсов являются низкие фермерские доходы. *Государственная политика в области сельского хозяйства была ориентирована главным образом на поддержку фермерских цен и доходов, а не на смягчение проблемы распределения ресурсов, которая является основной причиной снижения этих доходов.*

Некоторые критики утверждают, что поддерживаемые цены и доходы поощряли людей оставаться в сельском хозяйстве, тогда как в противном случае они переходили бы в какую-нибудь несельскохозяйственную отрасль. Это значит, что ориентация фермерской программы на цены и доходы сдерживала перераспределение ресурсов, которое столь необходимо для решения фермерской проблемы в долгосрочной перспективе.

Неправильное распределение субсидий

Программы поддержки цен и доходов приносили больше всего пользы тем фермерам, которые меньше всего нуждались в государственной помощи. Из предположения, что целью американской фермерской программы является повышение низких фермерских доходов, логически следует, что любая программа государственной помощи должна быть ориентирована на фермеров с самыми низкими доходами. Но бедный фермер с небольшим объемом продукции не производит и не продает на рынке достаточно продукции, чтобы получить значительную помощь от ценовой поддержки. Только крупная корпоративная ферма может извлечь из этого выгоды благодаря большому объему производства.

В 1992 г., например, 7% всех ферм с годовым объемом продаж 250 тыс. дол. и выше получили более 32% всех прямых правительственных субсидий, а 54% беднейших фермеров, доход которых от ведения фермерского хозяйства составил в 1992 г. менее 20 тыс. дол., получили только 4% всех прямых выплат по субсидиям. Если государственная политика должна быть направлена на увеличение фермерских доходов, то, безусловно, существуют веские доводы в пользу распределения этих выгод в обратной, а не прямой зависимости от чьего-либо положения в группе, сформированной по уровню доходов. Программа поддержки доходов должна быть адресована *людям*, а не привязана к *продукции*. Многие экономисты утверждают, что по соображениям справедливости прямое субсидирование бедных фермеров предпочтительнее, чем косвенные субсидии в виде ценовой поддержки, которые идут в основном крупным и процветающим фермерам.

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. Иногда это может оказаться полезным для фермеров, но часто это не так. Фермеры арендуют около 40% своих сельскохозяйственных угодий

большей частью у сравнительно состоятельных землевладельцев. Таким образом, ценовая поддержка превращается в субсидию людям, которые фактически не занимаются земледелием.

Противоречия политики

В силу сложности сельскохозяйственной политики и многочисленности ее целей в ней неизбежно заложен ряд конфликтов и противоречий. Мы рассмотрим только некоторые. Субсидии на научные исследования нацелены на повышение производительности фермерских хозяйств и увеличение предложения сельскохозяйственной продукции, в то время как программы резервирования посевных площадей и вывода земель из оборота имеют целью возместить фермерам вывод земли из производства для того, чтобы сократить предложение. Ценовая поддержка зерновых означает возрастание затрат на корма для скотоводов и повышение цен на продукцию 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 путем введения импортных квот, что противоречит идее свободной торговли, провозглашенной в качестве американской торговой политики. Программы ограничения площади сельскохозяйственных земель направлены на выведение из оборота низкокачественных участков, но политика ценовой поддержки создает стимулы для вовлечения таких земель в оборот.

Снижение эффективности

Существует также основание считать, что, исключая все другие проблемы, политика поддержания фермеров стала менее эффективной. В 30-е годы большинство ферм были сравнительно небольшими, отчасти изолированными единицами, на них использовалось незначительное число машин и оборудования, а фермеры сами работали в своем хозяйстве. В настоящее время, однако, фермы стали более крупными, чрезвычайно капиталоемкими и интегрированными в национальную экономику и международное хозяйство.

Теперь фермеры зависят от производителей используемых в фермерском хозяйстве ресурсов – семян, удобрений, инсектицидов и т.д. В американском сельском хозяйстве применяется более чем вдвое больше капитала в форме материальных активов (машин и сооружений) в расчете на одного рабочего, чем в экономике в целом. Это означает, что фермерам теперь нужно занимать крупные суммы денег, чтобы финансировать приобретение капитального оборудования, арендовать землю *и в том числе* оборотный капитал. Следовательно, несмотря на хорошо продуманную сельскохозяйственную политику, направленную на повышение фермерских доходов, высокие процентные ставки могут привести к убыткам или банкротствам многих фермеров. Зависимость от экспортных рынков может также подорвать сельское хозяйство. Снижение доходов за рубежом или повышение курса доллара (которое делает американскую сельскохозяйственную продукцию более дорогой для иностранцев) может повлечь за собой внезапное сокращение американского сельскохозяйственного экспорта и ликвидировать любые положительные воздействия сельскохозяйственных программ на фермерские доходы. Короче говоря, намного более широкий круг параметров может сегодня изменять доходы фермеров и таким образом ослаблять влияние сельскохозяйственных программ.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

В свете этой критики справедливо задать вопрос: почему же США до сих пор продолжают реализовывать столь обширную и дорогостоящую сельскохозяйственную программу? Почему не отказаться от ценовой поддержки и не вернуться к свободному рынку? Почему сельскохозяйственные программы продолжают действовать, хотя число фермеров, а следовательно и число их голосов на выборах, со временем уменьшилось (см. табл. 33-1)?

Пересмотр теории общественного выбора

Мы можем ответить на эти вопросы, опираясь в основном на теорию общественного выбора (см. гл. 31). Вспомним, что «*погоня за прибылью*» предполагает наличие групп – например, профсоюзов, фирм в определенной отрасли или фермеров, производящих некоторую продукцию, – использующих политические методы для перераспределения доходов или богатства в их пользу за счет интересов другой группы или общества в целом. *Эффект особых интересов* относится к программе или политике, в результате которой маленькая группа получает *большую* выгоду за счет заметно большей группы, *индивидуальные* члены которой несут *незначительные* убытки.

Предположим, что конкретная группа фермеров – производители арахиса, сахарной свеклы или молочных продуктов – организуется и создает щедро финансируемый комитет политического влияния. Задача такого комитета – продвижение и проведение в жизнь государственных программ, которые будут перераспределять доход в пользу данной

группы. Комитет будет энергично лоббировать сенаторов и представителей правительства, чтобы они проводили ценовую поддержку и установили квоты на импорт арахиса, сахарной свеклы или молока. Комитет осуществляет лоббирование путем денежных платежей сочувствующим законодателям. Хотя производство арахиса сконцентрировано в нескольких штатах, таких, как Джорджия, Алабама и Техас, комитет будет делать взносы в законодательные органы других штатов для получения поддержки.

Однако, если заинтересованная группа – фермеры, выращивающие сахарную свеклу или арахис, – оказывается мала, как она может получать прибыль за счет общества в целом? Хотя совокупные издержки выполнения групповой программы могут быть значительными, издержки, приходящиеся на *индивидуального* налогоплательщика, малы (действует эффект особых интересов). Граждане-налогоплательщики, скорее всего, не информированы и относятся вполне безразлично к подобным вопросам, поэтому они практически ничего не теряют. 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 такую программу. Гражданские права, реформа образования и мир на Ближнем Востоке могут показаться вам гораздо более важными политическими вопросами, чем программа в поддержку горстки фермеров, производящих арахис или сахар.

Существуют также взаимные политические *услуги* (см. гл. 31) – обмен голосами в пользу определенных политики и программ для получения положительного результата. Сенатор Фогхорн голосует за программу, приносящую пользу избирателям сенатора Морибунда, а Морибунд отвечает услугой на услугу. Например, многие члены Конгресса, представляющие городские районы с низкими доходами, голосуют за предоставление сельскохозяйственных субсидий. В свою очередь представители сельскохозяйственных районов поддерживают программы талонов на продукты для бедных. Таким образом, мы наблюдаем сельско-городскую коалицию, посредством которой представители обоих районов обеспечивают выгоды своим избирателям и повышают свои шансы переизбрания. Такие коалиции помогают объяснить, почему по-прежнему выплачиваются субсидии фермерам и почему программа раздачи талонов на продукты работает уже многие годы. Так называемый агробизнес также обеспечивает политическую поддержку субсидий фермерам, поскольку эти программы увеличивают количество химикатов и сельскохозяйственной техники, которую фермеры способны купить. Нет необходимости говорить о том, что около 100 тыс. государственных чиновников, чья работа зависит от наличия сельскохозяйственных программ, активно их поддерживают.

Теория общественного выбора также говорит нам о том, что политики, скорее всего, будут поддерживать программы, имеющие скрытые издержки. Как мы видели, это также справедливо и в отношении сельскохозяйственных программ. При обсуждении рис. 33-6 мы обнаружили, что ценовая поддержка включает не только явное перераспределение средств от налогоплательщика к фермеру, но также издержки, скрытые в более высоких ценах на продукты, издержки на хранение дополнительной продукции, административные издержки управления сельскохозяйственными программами и затраты, связанные с неправильным размещением ресурсов внутри страны и на международном рынке. Хотя явные, или прямые, издержки на арахисовую программу для налогоплательщиков составляют только около 4 млн дол. в год, увеличение цен, связанное с программой, является скрытой субсидией (издержками) в 190 млн дол. Поскольку издержки на арахисовую программу – это в основном косвенные и скрытые издержки, программа считается куда более приемлемой для политиков и населения, чем программа с явными издержками.

Другие факторы

Еще одно-два менее очевидных соображения могут объяснить функционирование дорогих сельскохозяйственных программ.

Политическая демография. Одно такое соображение состоит в том, что правительство расположено к фермерам, потому что представители сельской местности в Сенате представляют меньшее число избирателей, чем представители городов. Например, штат Небраска, сельскохозяйственный штат с населением в 1,5 млн человек, имеет двух сенаторов, так же как и город Нью-Джерси с населением около 7,5 млн человек.

Растущие доходы. Любопытно, что постоянный рост доходов потребителей, возможно, способствовал терпимому отношению населения к сельскохозяйственным субсидиям. Люди в целом становятся менее чувствительными к ценам на продукты, когда они богаче, потому что они тратят на еду все меньшую долю своего дохода.

Новые направления?

В будущем субсидии фермерам могут уменьшиться.

1. Сокращение сельского населения. Когда доля фермерского населения снизилась, его политическое влияние также уменьшилось. Фермерское население

составляло около 25% всего населения в 30-х годах, когда создавались сельскохозяйственные программы. Теперь оно составляет менее 2% всего населения. Законодатели-горожане преобладают в соотношении 9:1 по отношению к своим сельским коллегам. Все большее число законодателей критически изучает сельскохозяйственные программы с точки зрения счетов, получаемых потребителями от бакалейщика, а не с точки зрения доходов фермеров.

2. Дефицит бюджета. Постоянное стремление сбалансировать федеральный бюджет привело к тому, что сельскохозяйственные субсидии все больше стали рассматриваться с политической точки зрения.

3. Избыточность программ. Избыточность программ становится широко известным фактом и, возможно, ослабляет эффект особых интересов. Так, например, за один год в конце 80-х годов крупный калифорнийский производитель хлопка получил 12 млн дол. в виде субсидий; крон-принц Лихтенштейна получил субсидию в 2 млн дол. как партнер техасской фирмы, выращивающей рис; 112 фермеров, производящих молочные продукты, получили каждый по 1 млн дол. в результате выполнения программы, имеющей целью сократить поголовье молочного скота. Субсидии на борьбу с засухой фермерам в Калифорнии составили в среднем по 500 тыс. дол. на ферму. Фирма *Gallo Winery* получила в 1991 г. 5 млн дол. для продвижения своей продукции на мировые рынки. *McDonald's* получил 465 тыс. дол. для рекламы *Chicken McNuggets* за океаном, а фирма *Sunkist Growers* получила почти 10 млн дол. для продвижения на рынок цитрусовых.

Нефермерская часть населения становится более информированной и высказывает критические замечания в адрес сельскохозяйственных программ. Программы, созданные в 30-х годах для помощи мелким фермам, теперь переоцениваются. Сегодня в сельском хозяйстве преобладают крупные фирмы, все больше похожие на фирмы в других отраслях.

4. Политические конфликты. Становится все более очевидным, что внутренние сельскохозяйственные программы приходят в противоречие с развитием свободной мировой торговли. Это противоречие заслуживает более детального рассмотрения.

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

Более критичное отношение к субсидиям фермерам нашло отражение в переговорах США с другими странами, направленных на снижение барьеров в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией.

Влияние политики

Рассмотрим влияние текущих сельскохозяйственных программ на мировую торговлю. Практически каждая промышленно развитая страна, в том числе Соединенные Штаты, Канада, Япония, вмешивается в развитие национального сельского хозяйства путем субсидий и установления защитных торговых барьеров. Например, Европейский союз (ЕС), созданный 15 западноевропейскими странами, установил высокие цены на сельскохозяйственные продукты стран – членов ЕС. Такая ценовая поддержка имеет ряд последствий.

1. Чтобы поддерживать высокие цены, ЕС должен ограничивать импорт (предложение) иностранной сельскохозяйственной продукции. Он делает это, вводя тарифы на импорт (акцизные налоги) и квоты (количественные ограничения импорта товаров).

2. Хотя ЕС когда-то импортировал продовольствие, поддержка высоких цен привела к тому, что европейские фермеры стали производить намного больше продукции, чем европейские потребители хотят купить.

3. Чтобы избавиться от сельскохозяйственных излишков, ЕС предоставил крупные субсидии для экспорта сельскохозяйственной продукции на мировые рынки.

Влияние этой политики на Соединенные Штаты состоит в том, что: 1) у американских фермеров возникают большие сложности при продаже продукции странам ЕС из-за высоких торговых барьеров; 2) субсидированный экспорт из ЕС снижает мировые цены на сельскохозяйственную продукцию, делая рынки менее привлекательными для американских фермеров.

С международной точки зрения важно, что сельскохозяйственные программы ЕС и США искажают мировую сельскохозяйственную торговлю и тем самым 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 менее развитых стран, сталкиваются с искусственно заниженными ценами на свой экспорт, что побуждает их сокращать внутреннее производство. Искажение таким образом цен на сельскохозяйственную продукцию приводит к тому, что ее производство уже не ориентируется на эффективность и сравнительные преимущества (см. гл. 6). Например, ценовая поддержка приводит к тому, что сельскохозяйственные ресурсы США выделяются для производства сахара, хотя сахар может быть произведен с более низ-

кими (почти в два раза) издержками в странах Карибского бассейна и Австралии.

Исходя из оценок предполагается, что выигрыш от свободной, неискаженной программами и субсидиями сельскохозяйственной торговли только для промышленно развитых стран составит около 35 млрд дол. в год, причем больше всего выиграют США, страны ЕС и Япония. Сопутствующие выгоды состоят: 1) в увеличении американского экспорта сельскохозяйственной продукции, что сократило бы международный дефицит торгового баланса страны; 2) в снижении расходов на внутренние сельскохозяйственные программы, что помогло бы уменьшить дефицит федерального бюджета. Таким образом, у США есть веские экономические причины для того, чтобы способствовать либерализации международной сельскохозяйственной торговли.

Краткое повторение 33–2

- Паритетное соотношение, которое является основой ценовой поддержки, показывает соотношение цен на продукцию фермеров и цен на товары, приобретаемые фермерами.
- Ценовая поддержка приводит к избыточному производству продукции, которую государство должно закупать и хранить; она повышает доходы фермеров и цену на продукты для потребителей, приводит к выделению избыточных ресурсов для сельского хозяйства.
- Сельскохозяйственную политику критикуют за: отсрочку изъятия ресурсов из сельского хозяйства; выделение большей части субсидий более богатым фермерам; противоречие с другими направлениями политики, например свободной мировой торговлей; отсутствие эффективного решения сельскохозяйственных проблем; большие издержки, связанные с ее реализацией.
- Продолжение действия сельскохозяйственных программ легко объяснить в терминах «погони за рентой», эффекта особых интересов, взаимных политических услуг и других аспектов теории общественного выбора.
- Сельскохозяйственные программы США, Европейского союза и других промышленно развитых стран внесли свою долю в неэффективность распределения мировых сельскохозяйственных ресурсов.

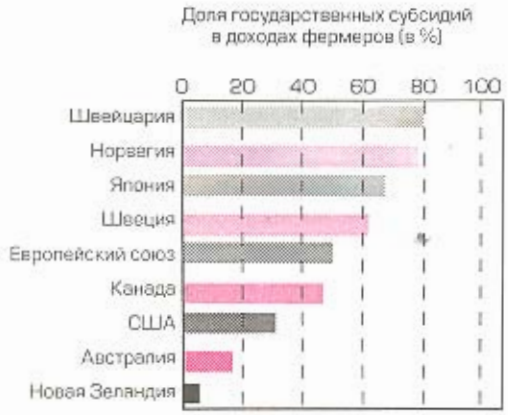
ГАТТ: Уругвайский раунд

В 1994 г. в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) было достигнуто новое мировое торговое соглашение. Это соглашение вступило в силу в 1995 г. под названием Уругвайского раунда переговоров, а его рекомендации

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 33–2

Сельскохозяйственные субсидии

В то время как американские фермеры получают около 30% своих доходов в виде государственных субсидий, фермеры в других странах получают в виде субсидий заметно большую долю своих доходов.



Источник: Organization for Economic Cooperation and Development.

должны быть выполнены в течение следующего десятилетнего периода. Оно включает условия большей свободы торговли для американского и мирового сельского хозяйства. Основные его положения состоят в следующем. Экспортные субсидии, в частности со стороны Европейского союза, будут значительно сокращены, что повысит конкурентоспособность американских фермеров на мировых рынках. Промышленно развитые страны сократят программы ценовой поддержки на 20% к 2000 г. Страны снизят тарифы на сельскохозяйственную продукцию – на 15% для промышленно развитых стран и на 10% для менее развитых стран. Более того, нетарифные торговые барьеры типа квот на импорт будут заменены менее жесткими барьерами. Например, США согласились отменить квоты на импорт на сахар, молочные продукты и арахис и заменить их тарифами. Япония и Южная Корея согласились открыть свои рынки для импортного риса. Короче говоря, новое соглашение сокращает сельскохозяйственные субсидии и смягчает торговые барьеры, способствующие неэффективному распределению ресурсов как внутри стран, так и во всем мире.

Исследования показывают, что в результате Уругвайского раунда мировой доход за следующее деся-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

САХАРНАЯ ПРОГРАММА – «СЛАДКОЕ ДЕЛЬЦЕ»

Сахарная программа – это выгодное дельце для отечественных производителей сахара, но оно приводит к большим расходам отечественных потребителей и иностранных производителей.

Программа ценовой поддержки производителей сахара в США оказывает сильное влияние как во внутреннем, так и в международном плане.

1. Внутренние издержки. Осуществляемая в последнее время ценовая поддержка около 15 тыс. американских производителей сахара поддерживает внутренние цены на сахар на уровне, вдвое превышающем мировую цену. По оценкам, совокупные издержки внутренних потребителей составляют около 1 млрд дол. 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 в виде субсидий сумму, вдвое превышающую средний доход американской семьи. Одна из ферм в 1991 г. получила субсидии на сумму 30 млн дол.! 33 фермы получили каждая более чем по 1 млн дол.

2. Квоты на импорт. В результате внутренней поддержки высоких цен иностранные производители сахара стремятся продавать свою продукцию в США. Но приток более дешевого иностранного сахара на американский внутренний рынок подорвал бы внутреннюю ценовую поддержку. Это противоречит политике увеличения доходов, которая должна обеспечивать фермерам цены на продукцию и доходы выше, чем дал бы свободный рынок. Поэтому американское правительство ввело квоты на импорт иностранного сахара. По мере роста разрыва между поддерживаемыми США ценами и мировыми ценами квоты на импорт становились более жесткими, и в результате доля импортного сахара все время снижалась. В 1975 г. около 30% сахара было импортным; в настоящее время импортируется только 3 или 4%. Сельскохозяйственная политика в производстве сахара в значительной степени определяет международную торговую политику США в отношении этого продукта.

3. Менее развитые страны. Потеря американского рынка имела множество отрицательных последствий для многих менее развитых экспортирующих сахар стран, таких, как Филиппины, Бразилия и страны Центральной Америки.

Во-первых, потеря американского рынка значительно сократила их доходы от экспорта – по оценкам, на 7 млрд дол. ежегодно – и соответственно национальный доход этих стран. Снижение поступлений от экспорта является важным обстоятельством, так как многие производящие сахар страны сильно зависят от таких поступлений при выплате про-

---

тилетие может возрасти на 6 трлн дол. Это позволит увеличить спрос на такие чувствительные к доходу продукты, как мясо, фрукты и овощи. Сельскохозяйственный экспорт США может, по оценкам, вырасти к 2005 г. на 4,7–8,7 млрд дол., увеличив связанную с сельскохозяйственным экспортом занятость примерно на 1,9 млн рабочих мест. Расходы на государственные сельскохозяйственные программы могут к 2005 г. сократиться на 2,6 млрд дол., хотя американские фермеры могут ожидать суммарного увеличения своих чистых доходов к 2005 г. на 2,5 млрд дол. в результате действия нового соглашения.

Закон о фермерской деятельности 1990 г.

Кроме положений ГАТТ, недавние законы о сельском хозяйстве отражают усилия, направленные на то, чтобы: 1) урезать расходы на сельскохозяйственные субсидии и 2) увеличить роль рыночных цен (в противоположность поддерживаемым) при принятии решений в сельском хозяйстве. В частности, **Закон о фермерской деятельности 1990 г.** сокращает на 15% площадь земель, имеющих гарантированную цену, тем самым уменьшая издержки на программы субсидирования. Потенциальный удар по фермерам смягчен разрешением засевать альтернативные культуры. Решения фермеров по этим культурам будут основываться на рыночных ценах. Например, многие фермеры, специализирующиеся на выращивании пшеницы и кукурузы, могут выделить 15% несубсидируемой земли под соевые бобы или подсолнечник, оценив перспективы роста и ожидаемые цены. Короче говоря, новый Закон о фермерстве одновременно сокращает сельскохозяйственные субсидии и увеличивает роль рыночных сил.

Рыночно-ориентированная стабилизация доходов

С точки зрения долгосрочной перспективы кажется более вероятным, что рыночная политика сместится от задачи увеличения доходов к задаче стабилизации доходов фермеров. Задача *стабилизации* доходов состоит не только в сокращении резких колебаний годовых доходов фермеров и цен, но и в установлении такого долгосрочного среднего значения цен на продукцию и доходов, которое могут обеспечить свободные рынки. Это противоречит идее *увеличения* доходов, согласно которой правительство стремится пре-

центов и основных сумм огромного внешнего долга США и другим промышленно развитым странам.

Во-вторых, лишенные возможности продавать на американском рынке из-за установленных квот менее развитые 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.

4. Неэффективное распределение мировых ресурсов. Как с внутренней, так и с международной точки 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 результате приводит к неэффективному распределению мировых сельскохозяйственных ресурсов.

5. Заменители и рабочие места. Искусственно завышенные цены на сахар и стремление потребителей правильно питаться вызвали смещение спроса в направлении кукурузного сахара и искусственных подсластителей. Доля сахара на американском рынке подсластителей с 1970 г. уменьшилась наполовину. По одной из оценок, отрасль искусственных подсластителей получает от сахарной программы почти столько же (1 млрд дол. в год), сколько и сами производители сахара.

Кроме того, за последнее десятилетие было потеряно около 7 тыс. рабочих мест из-за закрытия предприятий по очистке сахара в связи с уменьшением квот на импорт. Американские производители сладостей подумывают о перемещении заводов и рабочих мест за границу, где цены на сахар ниже.

Источник: данные из Economic Report of the President. 1987. Washington, 1987. P. 165–169.

доставить фермерам цены на их продукцию и доходы выше, чем те, которые может дать свободный рынок. Правительство должно смягчать колебания конъюнктуры на сельскохозяйственных рынках, обеспечивать ценовую поддержку и скупать излишки в том случае, когда цены упадут значительно ниже установленного долгосрочного значения. И наоборот, правительство должно увеличивать предложение продукции и распродавать запасы, когда цены намного превысят долгосрочный уровень.

Сторонники считают, что **рыночно-ориентированная политика стабилизации доходов** имеет много преимуществ. Во-первых, вмешательство государства в сельское хозяйство будет ограничено в том отношении, что можно будет отказаться от управления предложением путем сокращения площади субсидируемых земель. Во-вторых, цены будут отражать долгосрочный равновесный уровень и, следовательно, приводить к эффективному распределению ресурсов между сельским хозяйством и остальными отраслями экономики. Обеспечивая фермеров доходом, соответствующим рыночным ценам, рыночная система будет давать сигнал для перемещения фермеров на другие рабочие места. В-третьих, будут значительно сокращены расходы налогоплательщиков. И в-четвертых, более низкий средний уровень сельскохозяйственных цен поможет расширить экспорт сельскохозяйственной продукции.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ПОДХОД: ПИР ИЛИ ГОЛОД?

Проблема американских фермеров – это проблема предложения, обгоняющего спрос, и сельскохозяйственная политика, которая благоприятствует производству излишков; она не характерна для большинства других стран. Многие менее развитые страны, не говоря уже о бывшем Советском Союзе, вынуждены постоянно импортировать продовольственные товары. Мы часто читаем о недоедании, хронической нехватке продовольствия и голоде в Африке и в других регионах. Можем ли мы предполагать, что в недалеком будущем, скажем через 40 или 50 лет, мир окажется не в состоянии прокормить себя?

Пессимисты

Простого ответа на этот вопрос не существует, поэтому интересно проанализировать некоторые ар-

гументы за и против, относящиеся к предмету обсуждения. Пессимисты, указывающие на возможность надвигающегося голода, поскольку спрос опережает предложение, приводят такие доводы.

1. Площадь пахотной земли ограниченна, и ее качество постоянно ухудшается из-за ветровой и водной эрозии.

2. «Расползание» городов и развитие промышленности способствуют выведению земель лучшего качества из сельскохозяйственного оборота для использования в несельскохозяйственных целях.

3. Система грунтовых вод, от состояния которой зависят американские фермы, поскольку они нуждаются в орошении, ухудшается настолько быстрыми темпами, что сельскохозяйственные угодья в некоторых областях придется покинуть.

4. Население мира продолжает расти: каждый день появляется множество новых ртов, которые нужно кормить.

5. Наконец, некоторые сторонники движения в защиту окружающей среды утверждают, что неблагоприятные долговременные климатические изменения подорвут сельскохозяйственное производство.

Оптимисты

Оптимисты выдвигают следующие контраргументы.

1. Площадь земель, засеваемых зерновыми, постоянно увеличивалась, но мир еще далек от ввода в оборот всей пахотной земли.

2. Производительность сельского хозяйства продолжает расти, и возможность резких прорывов в производительности еще впереди, поскольку мы вступаем в эпоху генной инженерии. Есть также простор для очень значительного увеличения производительности сельскохозяйственного сектора в менее развитых странах. Например, более совершенные экономические стимулы для сельскохозяйственных рабочих в Китае послужили средством увеличения объема сельскохозяйственной продукции с 1980 по 1985 г. почти на одну треть. Производство продовольствия могло быть резко увеличено в бедных странах с помощью отмены существующего государственного контроля за уровнем цен, который устанавливает цены ниже равновесного уровня.

3. Темп прироста населения планеты снижается.

4. Мы должны считаться с процессами приспособления, проявляющимися при установлении рыночной системы. Если обнаруживается нехватка продовольственных товаров, то цены на них растут. Более высокие цены будут одновременно стимулировать рост производства и ограничивать спрос и тем самым устранять дефицит.

5. Реальная цена на продовольственные товары снижалась на протяжении десятилетий, поэтому можно предположить, что предложение продовольственных товаров росло быстрее, чем спрос.

Конечно, спор на тему «пир или голод» имеет в высшей степени умозрительный характер: ясную картину будущих мировых производственных возможностей и потребительского спроса представить нелегко. Но, вероятно, один важный вывод все же необходимо сделать: американской сельскохозяйственной политике следует учитывать также и международные проблемы.

РЕЗЮМЕ

1. В краткосрочном плане чрезвычайно неэластичный характер спроса на сельскохозяйственную продукцию преобразует небольшие изменения объемов производства и небольшие изменения спроса на внутреннем и внешнем рынках в большие колебания цен и доходов.

2. Быстрый технический прогресс в соединении с чрезвычайно неэластичным и относительно постоянным спросом на сельскохозяйственную продукцию явился причиной того, что сельское хозяйство превратилось в сокращающуюся отрасль.

3. Исторически сельскохозяйственная политика ориентировалась на цены и была основана на концепции паритета. Эта концепция предполагает, что отношение цен, по которым фермеры продают свою продукцию, к ценам, по которым они покупают другие товары, должно оставаться постоянным.

4. Политика минимальных, или поддерживаемых, цен имеет ряд экономических последствий: а) появляется избыточная продукция; б) доходы фермеров увеличиваются; в) потребители платят более высокие цены за сельскохозяйственные продукты; г) общество в целом платит более высокие налоги, чтобы закупать и хранить излишки продукции, и несет дополнительные издержки, связанные с распределением избыточных ресурсов в сельское хозяйство; д) другие страны несут расходы, связанные с импортными барьерами и низкими мировыми ценами на сельскохозяйственную продукцию.

5. Государство с ограниченным успехом осуществляло ряд программ, направленных на сокращение предложения сельскохозяйственной продукции и увеличение спроса, чтобы уменьшить излишки, образующиеся в результате политики ценовой поддержки.

6. Сельскохозяйственную политику США критиковали за: а) искажение следствий (низкие доходы фермеров) и причин (избыточные мощности); б) предоставление огромных субсидий богатым фермерам; в) противоречия между сельскохозяйственными программами; г) снижение эффективности производства.

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. Недавно принятые положения в рамках ГАТТ направлены на сокращение экспортных субсидий на сельскохозяйственную продукцию, ограниченное открытие японских и южнокорейских рынков для импорта риса и снижение американских барьеров для сахара, молочных продуктов и арахиса.

9. Закон о фермерской деятельности 1990 г. сокращает площадь земель, к которым применяется ценовая поддержка, и расширяет использование рыночных цен при принятии решений в сельском хозяйстве.

10. США следует перейти к политике стабилизации от политики увеличения доходов фермеров.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Долгосрочная фермерская проблема (*long-run farm problem*)
Краткосрочная фермерская проблема (*short-run farm problem*)
Концепция паритета (*parity concept*)
Индекс паритета (*parity ratio*)
Ценовая поддержка (*price supports*)
Программы ограничения посевных площадей (*acreage allotment programs*)
Программа «Продовольствие во имя мира» (*Food for Peace program*)
Рыночно-ориентированная политика стабилизации доходов, (*market-oriented income stabilization policy*)
Закон о фермерской деятельности 1990 г. (*Farm Act of 1990*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *«Предложение сельскохозяйственной продукции и спрос на нее таковы, что небольшие изменения в предложении приведут к значительным изменениям цен. Однако они почти не влияют на объем сельскохозяйственного производства». Внимательно проанализируйте это положение. (Подсказка: вам может помочь краткий анализ различий между объемом поставок и предложенным количеством продукции.) Влияет ли экспорт на нестабильность спроса на сельскохозяйственную продукцию?*

2. Какую связь, если она есть, вы можете обнаружить между значительной величиной постоянных издержек производства фермеров и тем, что предложение большинства сельскохозяйственных продуктов, как правило, неэластично? Будьте точны в ответе.

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) конкурентоспособность сельского хозяйства.*

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 больше ресурсов из аграрной сферы ради повышения эффективности их распределения.

5. «Промышленники выражают недовольство более высокими налогами, которые они должны платить, чтобы финансировать субсидии сельскому хозяйству. Хотя тот факт, что сельскохозяйственные цены имели тенденцию к понижению, в то время как промышленные цены росли, означает, что в конечном итоге сельское хозяйство фактически субсидирует промышленность». Объясните и оцените это утверждение.

6. «Так как все потребители в целом должны в конечном счете оплачивать валовые доходы фермеров, не имеет реального значения, как это происходит: через свободные сельскохозяйственные рынки или посредством ценовой поддержки, дополненной субсидиями, которые финансируются из налоговых поступлений». Вы согласны с таким утверждением?

7. Предположим, что вы являетесь президентом местного отделения одной из ведущих фермерских организаций. Рядовые члены поручили вам сформулировать положения политики вашего отделения,

которые касаются следующих вопросов: а) антитрестовской политики; б) денежной политики; в) финансово-бюджетной политики; г) тарифной политики. Кратко опишите положения политики, которая будет лучше всего служить интересам фермеров. Какое логическое обоснование каждого положения можно привести? Видите ли вы какие-нибудь противоречия или непоследовательность в своих политических высказываниях?

8. ***Ключевой вопрос.*** *Если в данном году индекс цен на товары, купленные и проданные фермерами, соответственно составил 120 и 165, каким будет в таком случае соотношение? Объясните значение этого соотношения.*

9. ***Ключевой вопрос.*** *Подробно опишите экономические последствия ценовой поддержки. На каком основании экономисты утверждают, что поддерживаемые цены вызывают нерациональное распределение ресурсов?*

10. Сравните два утверждения: «Фермерская проблема состоит в перепроизводстве продукции» и «Несмотря на огромный производственный потенциал американского сельскохозяйственного производства, значительная часть населения США в скором времени будет голодать». Какие доводы в пользу роли рынка будут в вашем ответе?

11. Используйте теорию общественного выбора для объяснения размера субсидий и продолжения субсидирования сельского хозяйства.

12. Какое влияние оказывают сельскохозяйственные программы США и Европейского союза на: а) отечественные цены на сельскохозяйственную продукцию; б) мировые цены на сельскохозяйственную продукцию; в) международное распределение сельскохозяйственных ресурсов?

13. Какие можно привести основные критические замечания в отношении сельскохозяйственной политики? Как вам кажется, следует ли правительству наращивать доходы фермеров, стабилизировать их доходы или предоставить свободному рынку определять доходы фермеров? Обоснуйте свою позицию.

14. («Последний штрих».) Укажите выигрыши и потери, связанные с американской сахарной программой.

34

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА: НЕРАВЕНСТВО И БЕДНОСТЬ

Нетрудно собрать случайные факты, свидетельствующие о значительном экономическом неравенстве в США. По некоторым оценкам, ведущий игрок Национальной баскетбольной ассоциации (*NBA*) Майкл Джордан заработал в 1992 г. 36 млн дол., из которых только около 4 млн дол. он получил за игру, а остальное — за участие в рекламе товаров. Более 70 основных игроков из бейсбольной лиги заработали более 3 млн дол. в 1992 г. Игрок Барри Бонде из Сан-Франциско ежегодно зарабатывает более 7 млн дол., что составляет 11 253 дол. за каждый отбитый мяч. Для сравнения: президент Соединенных Штатов получает 200 тыс. дол. в год, а рядовой школьный учитель — только 36 тыс. дол. Работник ресторана быстрого обслуживания, работая полный рабочий день, получает минимальную зарплату 8700 дол. в год.

Последние исследования свидетельствуют о том, что 5,5 млн американских детей, то есть каждый восьмой ребенок, голодают и еще 6 млн детей находятся в группе «риска» из-за недоедания. В некоторый сельских округах крайнего юга страны коэффициент детской смертности выше, чем в некоторых наименее развитых странах Азии и Латинской Америки.

По данным Бюро переписей, более 39 млн американцев, то есть 15% населения, живут в бедности. По некоторым оценкам, от 500 тыс. до 600 тыс. американцев не имеют постоянного места жительства. В то же время сорокалетний Билл Гейтс, некогда исключенный из колледжа, сколотил в своей корпорации *Microsoft Computer* целое состояние, которое оценивается сегодня примерно в 9,2 млрд дол.

Данные правительства свидетельствуют о том, что в Соединенных Штатах неравенство доходов продолжает расти; в настоящее время самая богатая пятая часть населения получает 47% совокупного дохода страны, а беднейшая пятая часть — только около 4%.

Вопрос о том, как надо распределять доход, имеет долгую и противоречивую историю, которая нашла отражение как в экономической науке, так и в философии. Следует ли распределять национальный доход и материальные блага в большем или в меньшем, чем сейчас, соответствии с принципом равенства? Или, употребляя терминологию главы 4, — правильно ли общество отвечает на вопрос: «Кому — что?»

Эту главу мы начнем с обзора основных фактов о распределении дохода в Соединенных Штатах. Затем изучим основные причины неравенства доходов. Далее проанализируем полемику по поводу неравенства доходов и соотношение между равенством и эффективностью, лежащее в основе этой полемики. Потом мы рассмотрим проблему бедности и наконец государственную политику управления доходами; кратко расскажем о существующих программах, гарантирующих доходы, и проанализируем альтернативные подходы к реформе системы социального обеспечения.

Таблица 34-1. Распределение личного дохода среди семей, 1993 г.

(1) Разряды личного дохода (дол.)	(2) Доля семей в этом разряде (в %)
Менее 10 000	10
10 000 – 14 999	7
15 000 – 24 999	16
25 000 – 34 999	15
35 000 – 49 999	18
50 000 – 74 999	19
75 000 – 99 999	8
100 000 и выше	7
	100

Источник: Bureau of Census (пресс-релиз).

НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ: НЕКОТОРЫЕ ФАКТЫ

Какова степень равенства или неравенства в распределении дохода в США? Насколько широка пропасть между богатыми и бедными? Увеличилось или уменьшилось неравенство доходов со временем?

Распределение личного дохода

Средний уровень дохода в Соединенных Штатах – один из самых высоких в мире. В 1993 г. среднегодовой доход в расчете на все семьи составлял 36 959 дол. Теперь мы должны посмотреть, как распределяется доход относительно этой средней цифры. Табл. 34-1 дает нам необходимую информацию. На нижней границе шкалы доходов мы видим 7% всех семей, которые получали около 100 тыс. дол. годового дохода, но при этом каждая из десяти семей получала менее 10 тыс. дол. в год. Эти цифры указывают на существование *значительного **неравенства доходов** в Соединенных Штатах.*

Тенденции в динамике неравенства доходов

Экономический рост, наблюдавшийся в течение ряда лет, привел к повышению доходов. *В абсолютном выражении* совокупные доходы семей постепенно растут. Изменилось ли от этого *относительное* распределение доходов? Абсолютная величина доходов может увеличиваться, но это не обязательно влияет на степень неравенства. В табл. 34-2 показано распределение дохода. Мы делим общее число получающих доход семей на пять равных по численности групп или категорий и показываем, какую долю общего личного дохода (до вычета налогов) получала каждая группа в определенные годы. Рассмотрим данные табл. 34-2 за три периода: 1929–1947, 1947–1969 и 1969–1993 гг.

Период 1929–1947 гг. Сравнение данных о распределении доходов за 1929 и 1947 г. показывает, что в этот период произошло значительное ослабление неравенства доходов. Из табл. 37-2 видно, что в этот период доля личного дохода, которая приходилась на высшую группу, уменьшилась, а доля дохода, полученного остальными четырьмя группами, увеличилась. Такому ослаблению неравенства, безусловно, способствовали многие факторы, действовавшие во время второй мировой войны. Порожденный войной подъем экономики обусловил исчезновение низких доходов, которые в 30-х годах были вызваны значительной безработицей, уменьшение различий в заработной плате рабочих и служащих, рост ранее низких доходов фермеров (благодаря резкому повышению цен на сельскохозяйственную продукцию) и временное ослабление дискриминации при найме на работу. Этот подъем сопровождался сокращением доли доходов от собственности в национальном доходе.

Период 1947–1969 гг. Многие факторы, способствовавшие выравниванию доходов во время второй

Таблица 34-2. Доля совокупного дохода (до вычета налогов), который получала каждая из пяти групп семей, а также 5% семей с самыми высокими доходами (в %)

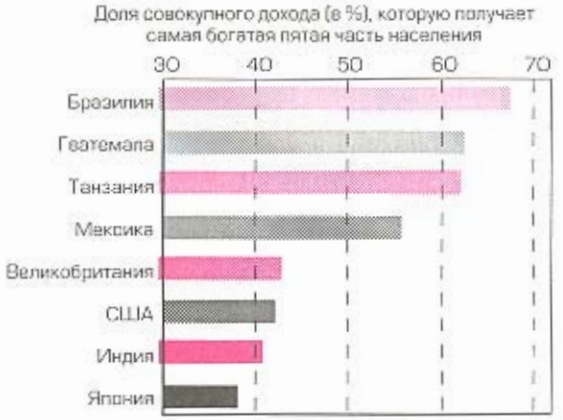
Группа семей (квинтиль от общего числа)	1929	1935–1936	1947	1955	1969	1979	1993
Низшая группа доходов, 20%	12,5	4,1	5,0	4,8	5,6	5,3	4,1
Вторая группа, 20%	12,5	9,2	11,8	12,2	12,4	11,6	9,9
Третья группа, 20%	13,8	14,1	17,0	17,7	17,7	17,5	15,7
Четвертая группа, 20%	19,3	20,9	23,1	23,7	23,7	24,1	23,3
Высшая группа дохода, 20%	54,4	51,7	43,0	41,6	40,6	41,6	47,0
Итого:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Группа семей с максимальными доходами, 5%	30,0	25,6	17,2	16,8	15,6	15,7	20,0

Источник: Bureau of the Census.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 34–1

Доля совокупного дохода, приходящаяся на высшую категорию получателей, составляющую $^1/_5$ населения

Доля совокупного дохода, которая приходится на самую богатую пятую часть населения, в разных странах неодинакова. Зачастую в бедных странах доход распределяется менее равномерно, чем в богатых.



Источник: World Development Report, 1994, P. 220–221.

мировой войны, утратили свое значение в послевоенный период. С 1947 по 1969 г. сохранялся тенденция к уменьшению неравенства в распределении дохода между пятью группами семей, но оно имеет гораздо более низкие темпы. Отметим, что в этот период доля группы с самыми низкими доходами возросла на 0,6%, а доля самой богатой группы сократилась на 2,4%.

Период 1969–1993 гг. С 1969 г. неравенство в распределении доходов по категориям заметно увеличилось. В 1993 г. самая низшая по уровню дохода группа, состоящая из 20% семей, получила только 4,1% совокупного дохода до вычета налогов по сравнению с 5,6% в 1969 г. Между тем доля дохода, полученная этой группой, повысилась с 40,6 до 47%.

Причины увеличения неравенства

Рост неравенства доходов за последнее десятилетие привлек внимание многих ученых. Было высказано несколько взаимосвязанных гипотез.

1. Налоги и трансферты. Законодательство в 80-х годах настолько снизило предельные ставки федеральных налогов, что высокооплачиваемые граждане стали платить налоги по более низким ставкам, чем в 60-е и 70-е годы. В результате этого пособия по социальному обеспечению для бедных были сокращены или отставали от темпов инфляции.

2. Демографические изменения. Значительное увеличение численности рабочей силы в 70-х и 80-х годах за счет менее опытных и низкоквалифицированных работников, родившихся в период «бэби-бума», вероятно, способствовало возрастанию неравенства доходов. Когда ряды трудящихся пополнились более молодыми рабочими, средний возраст работающих снизился. Поскольку, как правило, более молодые рабочие зарабатывают меньше, чем рабочие старшего возраста, неравенство доходов в целом увеличилось. Кроме того, пополнение рабочей силы за счет жен высокооплачиваемых работников шло более быстрыми темпами, чем низкооплачиваемых, что также способствовало неравенству семейных доходов. Наконец, значительно увеличилось число одиноких или разведенных женщин с детьми, которые, по всей видимости, имеют низкие доходы.

3. Конкуренция с импортными товарами. Усиление конкуренции с импортными товарами в 70-е и 80-е годы привело к резкому сокращению спроса на менее квалифицированных, но лучше оплачиваемых рабочих в таких отраслях промышленности, как автомобильная и сталелитейная. Сокращение занятости вызвало снижение средней зарплаты менее квалифицированных рабочих. Кроме того, это привело к притоку рабочих в отрасли с низкой заработной платой, что еще больше способствовало сокращению занятых в этих отраслях. На снижение зарплаты в США повлияла также замена неквалифицированных рабочих низкооплачиваемыми рабочими в менее развитых странах.

4. Спрос на высококвалифицированных работников. Вероятно, самым главным фактором, способствующим увеличению неравенства доходов, был растущий спрос на работников с высоким уровнем образования и квалификации. Многие компании перестроили свои производственные процессы таким образом, что стали необходимы высококвалифицированные и более образованные работники. В качестве примеров можно привести разработку компьютерных программ, консалтинг, биотехнологии, здравоохранение и усовершенствованные коммуникационные системы. Поскольку квалифицированных работников относительно мало, их зарплата поднялась настолько, что увеличился разрыв в зарплате между ними и менее образованными работниками. С 1980 г. разница в зарплате женщин, окончивших колледж или среднюю школу, увеличилась с 37 до 66%, а для мужчин – с 34 до 60%. По некоторым оценкам, работники, пользующиеся компью-

терами, зарабатывали на 10–15% больше, чем те, кто не умел ими пользоваться.

Предупреждение: когда мы отмечаем растущее неравенство доходов, то не имеем в виду, что в абсолютном выражении «богатые становятся богаче, а бедные беднее». Этим мы хотим сказать, что, хотя доходы в абсолютном выражении во всех группах увеличились, они росли быстрее в группе с самыми высокими доходами.

Кривая Лоренца

Степень неравенства доходов можно увидеть на **кривой Лоренца**, приведенной на рис. 34-1. Данные о доле семей расположены на оси абсцисс, доле дохода – на оси ординат. Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой, она указывает на то, что любой данный процент семей получает соответствующий процент доходов. Это значит, что если 20% всех семей получают 20% от всего дохода, 40% получают 40%, а 60% получают 60% и т.д., то соответствующие точки будут расположены на биссектрисе.

Нанеся на график данные за 1993 г. из табл. 34-2, мы получим кривую Лоренца, демонстрирующую фактическое распределение доходов. Как показывает точка *a*, 20% всех семей с самыми низкими доходами получили 4,1% дохода; точка *b* показывает, что 40% семей с низкими доходами получили 14,0% (= 4,1 + 9,9) и т.д. Область между линией, обозначающей абсолютное равенство, и кривой Лоренца отражает уровень неравенства доходов. Чем больше эта область, то есть разрыв между доходами, тем выше степень неравенства распределения доходов. Если бы фактические доходы распределялись абсолютно равномерно, то кривая Лоренца и биссектриса совпали бы и разрыв исчез.

На границе рисунка, противоположной началу системы координат, показана ситуация абсолютного неравенства, когда 1% семей имеет 100% дохода, а остальные не имеют ничего. В этом случае кривая Лоренца совпадет с осями координат, образуя прямой угол с вершиной в точке *f*. Треугольник, образуемый биссектрисой и осями координат, характеризует крайнюю степень неравенства (площадь 0*ef*).

Кривую Лоренца можно использовать для сравнения распределения доходов в различные периоды времени, в различных странах или между различными группами населения (например, между чернокожими и белыми), принимая во внимание доходы до и после вычета налогов и трансфертные платежи. Как уже отмечалось ранее, данные табл. 34-2 свидетельствуют о том, что между 1947 и 1969 г. кривая Лоренца слегка сместилась к биссектрисе, а с 1969 по 1993 г. – в обратном направлении. Сравнение с другими странами показывает, что в США доход распределяется менее равномерно, чем в большинстве других промышленно развитых стран. *(Ключевой вопрос 2.)*

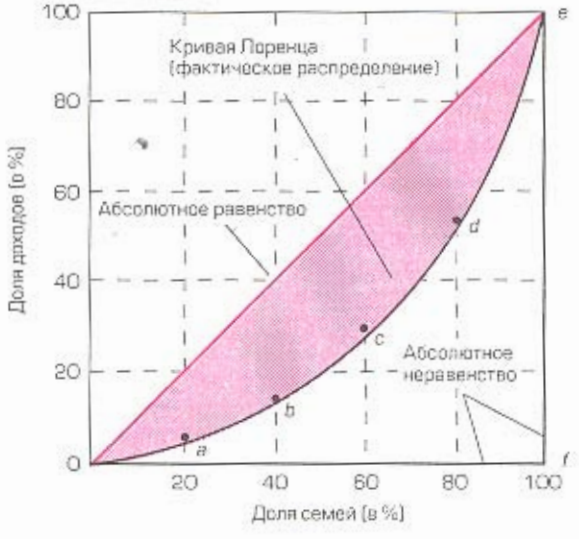


Рисунок 34-1. Кривая Лоренца

Кривая Лоренца наглядно показывает степень неравенства распределения доходов. Точнее: область между линией, обозначающей абсолютное равенство, и кривой Лоренца как раз отражает уровень неравенства доходов.

ДВА ЗАМЕЧАНИЯ

Были высказаны два главных критических замечания по поводу представленных нами данных переписи. Первое: слишком узкое толкование понятия «доход». Второе: один год – это слишком короткий период для исчисления доходов.

Более широкое толкование дохода

Данные переписи, представленные в табл. 34-1 и 34-2, показывают распределение *номинального* дохода и включают не только зарплату рабочих и служащих, но также дивиденды, проценты и все другие, полученные в виде наличных средств, *трансфертные платежи*, например пособия по социальному обеспечению и безработице, в том числе социальные пособия многодетным семьям. Это – данные о доходах *до вычета налогов*, поэтому они не отражают ситуации, складывающейся после вычета подоходного налога и налога на зарплату (на социальное страхование), которые выплачивают непосредственные получатели доходов. Кроме того, в эти

данные не включены трансферты в натуральной форме, или **безналичные трансферты**, которые предлагаются в виде определенных товаров и услуг, а не в денежной форме. Безналичные трансферты включают оплату медицинских услуг по системе *Medicare* и *Medicaid*, субсидии на жилье и продовольственные талоны.

Какое влияние на данные о распределении доходов окажет более широкое толкование этого понятия, включающего налоги и безналичные трансферты? Поскольку американская налоговая система в целом только в незначительной степени носит прогрессивный характер, данные, полученные после вычета налогов, выявят ненамного меньшее неравенство. Однако безналичные трансферты чрезвычайно важны для беднейшей категории граждан, и включение этих данных явно уменьшит степень неравенства. Если взглянуть на столбец (2) в таблице, сопровождающей рис. 34-2, то легко видеть, что в данных о распределении доходов по категориям учтены и налоги, и трансферты (включая безналичные трансферты). Мы обнаруживаем еще большее неравенство доходов, когда учитываем налоги и трансферты в натуральной форме.

Отсутствие мобильности доходов: временно́й горизонт

Рассмотрим второе важное критическое замечание по поводу данных переписи – слишком короткий период (один год) исчисления доходов. Такой короткий период маскирует тот факт, что общий доход семьи за несколько лет, за 10 лет и тем более общий пожизненный доход семьи может распределяться с большей степенью равенства. Предположим, что Бен заработал 1000 дол. в первый год и 100 тыс. дол. – во второй год, а Холли заработала 100 тыс. дол. в первый год и только 1000 дол. – во второй. Действительно ли у них будут неодинаковые доходы? Ответ зависит от того, какой период берется для измерения. Ежегодные данные укажут на огромное неравенство дохода, а двухлетние данные обнаружат полное равенство.

Это обстоятельство оказывается тем важнее, что есть свидетельства о том, что на протяжении жизни доходы распределяются очень неравномерно. В самом деле, большинство получателей доходов вписываются в возрастную схему, согласно которой сначала они получают сравнительно низкие доходы, достигают пика доходов в среднем возрасте, а потом их доходы снижаются. Взгляните на рис. 28-9 и вы обнаружите ту же общую схему. Из этого следует, что даже если бы все получали одинаковые доходы на протяжении жизни, то в каждый данный год выявится большое неравенство доходов из-за возрастных различий. В любом году молодые и пожилые люди имели бы низкие доходы, а люди среднего возраста – высокие. Это происходит, даже если существует полное равенство доходов на протяжении жизни.

Что изменится, если мы перейдем от «моментального снимка», фиксирующего распределение дохода в течение одного года, к «длительной по времени» картине, изображающей перемещение людей из одной категории в другую? Мы обнаружим значительную мобильность – перемещение «вверх и вниз» по шкале налогов. Такое положение означает, что на протяжении 5, 10, 20 лет доходы семей распределяются более равномерно, чем в течение только одного года.

В недавнем исследовании Министерства финансов изменения доходов распределялись следующим образом: специалисты проследили, как семьи перемещались из категории, в которую они были включены в 1979 г., в новую категорию в 1988 г. Они обнаружили, что немногим более $^2/_3$ из тех, кто в 1979 г. входил в категорию беднейших, к 1988 г. стали занимать место в трех высших группах доходов. За эти 10 лет почти 18% граждан из самой низшей категории доходов перешли в самую высокую категорию. Несомненно, в эту группу вошли также многие из тех, кто в 1979 г. учились в колледже, закончили его и к 1988 г. стали высокооплачиваемыми врачами, адвокатами и бухгалтерами. За эти 10 лет также изменился статус $^2/_3$ семей из средней категории доходов: примерно 20% стали беднее, а 47% – богаче, $^1/_3$ семей из категории самых богатых в 1979 г. в 1988 г. перешла в более низкую категорию доходов.

Вывод исследователей Министерства финансов состоит в том, что: 1) доход домохозяйств с течением времени существенно изменяется; 2) чем более продолжительный период времени принимается для расчета, тем более равномерно распределяются доходы.

ПРАВИТЕЛЬСТВО И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Одной из основных функций правительства является перераспределение доходов. Как показывает рис. 34-2 и прилагаемая к нему таблица, доходы семей до вычета налогов и учета трансфертных платежей распределяются гораздо менее равномерно, чем доходы после вычета налогов с учетом трансфертных платежей[1]. *Государственная налоговая система*

[1] Данные о доходах до и после налогообложения в таблице, которая прилагается к рис. 34-2, отличаются от данных табл. 34-2, потому что на рисунке отражены пособия, выплачиваемые наличными. Кроме того, данные табл. 34-2 касаются семей (групп из двух и более человек, связанных между собой происхождением, узами брака или усыновлением и живущих вместе), в то время как рис. 34-2 относится ко всем домохозяйствам (одному или более лицам, живущим в одном доме). Наконец, данные рис. 34-2 основаны на более широкой концепции доходов, чем данные табл. 34-2.

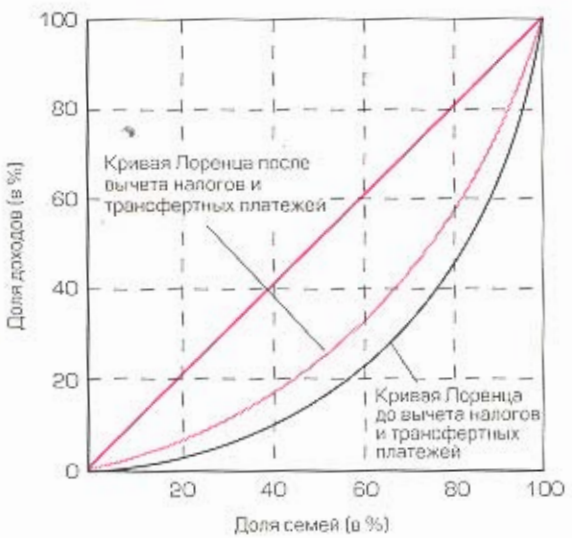
и программы трансфертных платежей действительно существенно уменьшают степень неравенства в распределении доходов. Уменьшение неравенства доходов – примерно на 80% – обусловлено в основном трансфертными платежами. Как указывалось ранее, распределение доходов до вычета налогов не слишком отличается от распределения доходов после вычета налогов. Но трансфертные платежи существенно способствуют выравниванию доходов. Государственные трансфертные платежи составляют 75% доходов группы людей с самыми низкими доходами и являются наиболее важным средством ликвидации бедности в Соединенных Штатах.

ПРИЧИНЫ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ

Почему в США существует такое значительное неравенство доходов, о котором свидетельствуют табл. 34-1 и 34-2? Ранее мы отмечали, что рыночная система – это бесстрастный механизм. Она не имеет совести, не приспосабливается к моральным нормам, определяющим, «приемлемо» или «справедливо» распределение дохода. Действительно, исключительно индивидуалистический характер капиталистической экономики вполне допускает высокую степень неравенства доходов. Но есть и более специфические факторы, способствующие этому неравенству.

1. Различия в способностях. Все люди имеют разные интеллектуальные и физические способности. Некоторые унаследовали исключительные интеллектуальные способности, необходимые для того, чтобы получить достаточно высокооплачиваемую работу на поприще медицины или права. Другие обречены заниматься низкооплачиваемыми видами деятельности или вообще не могут работать. Третьи наделены исключительными физическими способностями и могут стать высокооплачиваемыми профессиональными спортсменами. Немногие обладают творческим талантом, позволяющим стать великим художником или музыкантом. Короче говоря, врожденные таланты дают возможность некоторым индивидам внести свой вклад в совокупный продукт – вклад, который приносит очень высокие доходы, другие же оказываются в гораздо менее благоприятных условиях.

2. Образование и обучение. Следует подчеркнуть, что люди существенно отличаются друг от друга по уровню полученного образования и профессиональной подготовки, а следовательно, и по своим возможностям зарабатывать доход. Отчасти эти различия являются результатом их свободного выбора. После окончания средней школы некто Смит принимает решение стать рабочим, а Джонс – поступить в колледж. Однако такой выбор не обязательно будет добровольным: семья Смита может просто не иметь



Группы семей по уровню дохода	Доходы, полученные в 1992 г. (в %)	
	(1) До вычета налогов и получения трансфертных платежей	(2) После вычета налогов и получения трансфертных платежей
Низшая группа (20%)	1,0	5,1
Вторая группа (20%)	7,8	11,0
Третья группа (20%)	15,6	16,7
Четвертая группа (20%)	25,3	23,9
Высшая группа (20%)	50,4	43,3

Источник: Bureau of the Census. Measuring the Effect of Benefits and Taxes on Income and Poverty: 1992. Current Population Report. Series P-60. No. 186-RD. 1993. P. xii (в данные включены все денежные доходы из частных источников, в том числе доходы от прироста капитала и страхования здоровья за счет нанимателя. В данные столбца «После вычета налогов и трансфертных платежей» входит стоимость неденежных и денежных трансфертных платежей).

Рисунок 34-2. Влияние государственных налогов и трансфертных платежей на неравенство доходов

Личный доход после вычета налогов и с учетом выплат трансфертных платежей распределяется гораздо более равномерно. Трансфертные платежи способствуют уменьшению неравенства и составляют большую часть доходов семей в группе с самыми низкими доходами.

возможности оплачивать учебу сына в колледже. Кроме того, фирмы предоставляют много возможностей для овладения профессией без отрыва от производства. Они отбирают рабочих, имеющих среднее образование, для обучения по углубленным и расширенным программам профессионального обучения.

3. Дискриминация. Простой анализ спроса и предложения показывает, как дискриминация – в данном случае имеется в виду дискриминация при найме на работу – является дополнительным источником неравенства доходов. Предположим, что ограничивается доступ женщин к таким профессиям, как секретарь или учитель, которые когда-то считались сугубо «женскими». Это означает, что предложение женской рабочей силы по сравнению со спросом на эти несколько профессий будет настолько большим, что зарплата и доходы будут низкими. Кроме того, мужчинам не приходится вступать в конкуренцию с женщинами в «мужских» профессиях (плотники, пилоты, бухгалтеры). А это приводит к искусственному ограничению предложения по сравнению со спросом на эти профессии, в результате чего заработная плата и доходы повышаются.

4. Профессиональные вкусы и риск. Доходы различаются также из-за различий «профессиональных вкусов». Люди, которые готовы заниматься изнурительной, неприятной работой – например, добывать уголь или собирать автомобили – и очень интенсивно работать в течение многих часов, будут зарабатывать больше. Некоторые увеличивают свои доходы путем «совместительства», то есть работая в двух местах. Люди также отличаются друг от друга готовностью рисковать. Мы имеем в виду не только профессиональных гонщиков и боксеров, но и людей, способных на предпринимательский риск. Хотя большинство терпит неудачу, немногие счастливчики, которые делают ставку на внедрение нового товара или услуги и добиваются в этом успеха, могут получить очень высокий доход.

5. Распределение богатства. Чем отличаются доходы от богатства? Доходы связаны с *движением*; они представляют собой приток заработной платы рабочих и служащих, наряду с рентой, процентами и дивидендами, что было показано в главе 2 как кругооборот доходов. Богатство подразумевает наличие некоторого *запаса*, то есть реальных материальных и финансовых активов, которые человек накопил за некоторый период времени. 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 большое богатство.

В действительности, поскольку существует неравенство в распределении богатства, то и доходы от этого богатства также неравны. Те, кто имеет больше оборудования, недвижимости, сельскохозяйственных угодий, акций, облигаций и сберегательных счетов, получают больше доходов от большего объема собственности. Недавно появившееся исследование, проведенное Федеральной резервной системой, показывает, что в 1989 г. чистые активы 1% самых богатых семей составляли 5,7 трлн дол., а активы 90% беднейших семей оценивались в 4,8 трлн дол., около 68% всех чистых активов находилось в руках 10% самых богатых семей, а 32% – у оставшихся 90%. Представителям 1% высшей категории получателей доходов принадлежали 49% всех акций, 62% всех активов компаний, 78% облигаций и трастов и 45% всего нежилого фонда. Сопоставление данных за 1983 и 1993 гг. показывает, что неравенство в распределении доходов, или концентрация богатства, существенно возросло.

6. Господство на рынке. Способность «искусственно вздувать цены на рынке» в своих интересах, безусловно, является главным фактором, определяющим неравенство доходов. Некоторые профсоюзы и профессиональные группы прибегают к таким мерам, которые ограничивают предложение оказываемых ими производственных услуг и тем самым повышают доходы своих членов. Законодательство, которое предусматривает выдачу профессиональных лицензий парикмахерам, косметологам, водителям такси и т.д., также может стать основой для завоевания господства на рынке группами, получившими лицензии. То же самое относится и к товарному рынку: те, кто получает прибыль, особенно жестко отстаивают свои выгоды, когда их фирма в какой-то степени начинает господствовать на рынке.

7. 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 помогает разбогатеть. Иногда высокие доходы объясняются открытием месторождения нефти на захудалой ферме или встречей с нужным газетным репортером. Нельзя сбрасывать со счетов и роль личных контактов или политического влияния в получении высоких доходов. Однако множество несчастий, влияющих на экономическое положение семьи, такие, как длительная болезнь, несчастный случай, смерть кормильца и безработица, могут довести семью до бедности. Бремя таких несчастий распределяется среди населения крайне неравномерно, что также способствует неравенству доходов. *(Ключевой вопрос 5.)*

Краткое повторение 34-1

- За последние 10 лет неравенство доходов увеличилось; в настоящее время 20% самых состоятельных семей получают 47% доходов до вычета налогов и трансфертных платежей, а на 20% получателей доходов, входящих в низшую категорию, приходится 4% всех доходов.
- Кривая Лоренца графически отражает неравенство доходов.
- Расширенное толкование концепции дохода и признание «сбоев», которые со временем происходят в системе его распределения, уменьшают ощутимое неравенство доходов.
- Государственные налоги и трансфертные платежи в значительной степени сокращают неравенство доходов.
- Различия в способностях, уровне образования, предпочтения в выборе места работы, наличие собственности и степень господства на рынке, а также такие факторы, как дискриминация и удача, помогают объяснить неравенство доходов.

РАВЕНСТВО ПРОТИВ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Критически важным с политической точки зрения является вопрос о том, какой может быть оптимальная степень неравенства? Это – самый важный вопрос в определении стратегии, касающейся неравенства доходов. Поскольку общепринятого ответа на этот вопрос нет, нам следует углубиться в анализ аргументов за и против усиления равенства доходов.

Аргумент в пользу равенства: максимизация 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 (см. гл. 21). В любой период времени получатели доходов тратят первые полученные ими доллары на те товары, которые они ценят выше всего, то есть на товары с высокой предельной полезностью. Когда они удовлетворят свои самые насущные потребности, они станут тратить оставшуюся часть доходов на менее важные товары, то есть на товары с более низкой или меньшей предельной полезностью. Кривые, показывающие одинаковое уменьшение предельной полезности доходов, отражают следующее допущение: у Андерсона и Брукса одинаковая возможность извлекать полезность из доходов.

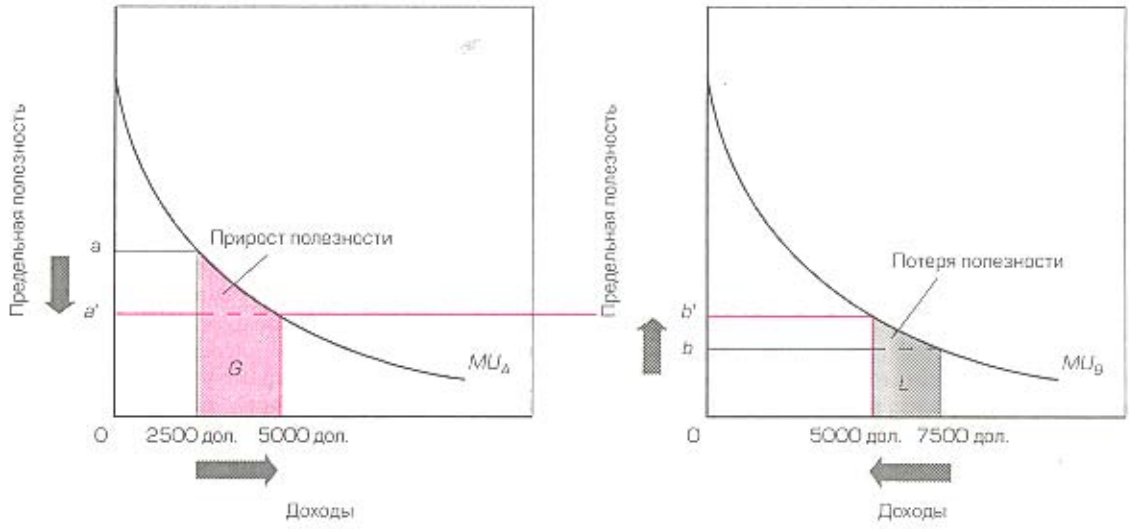
Теперь предположим, что надо распределить доходы (продукцию) в размере 10 тыс. дол. между Андерсоном и Бруксом. Самым лучшим, или оптимальным, будет распределение поровну, в результате чего предельная полезность последнего доллара будет одинаковой и для одного, и для другого. Мы можем доказать, что при 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. дол. распределяются не поровну: Андерсон получает только 2500 дол., а Брукс – 7500 дол. Мы видим, что предельная полезность последнего доллара, полученного Андерсоном, будет высокой ($0a$), а предельная полезность последнего доллара из доходов Брукса – низкой ($0b$). Ясно, что перераспределение доходов от Брукса к Андерсону, то есть в сторону большего равенства, увеличит (на величину $0a - 0b$) суммарную общую полезность доходов двух потребителей. Выигрыш в полезности для Андерсона перекрывает проигрыш Брукса. Так будет продолжаться до тех пор, пока доходы не будут распределены поровну и каждый не получит по 5 тыс. дол. Когда это произойдет, предельная полезность последнего доллара станет для Андерсона и Брукса одинаковой ($0a' = 0b'$), а следовательно, дальнейшее перераспределение уже не может увеличить общей полезности.

Аргументы в пользу неравенства: стимулы и эффективность

Хотя логика аргументации в пользу равенства выглядит безупречной, ученые критикуют ее основное допущение, в соответствии с которым существует постоянный объем распределяемого дохода. Противники равенства доходов *утверждают, что способ распределения доходов является важным фактором, определяющим объем производимых и распределяемых доходов.*

Предположим, как мы сделали на рис. 34-3, что Андерсон зарабатывает 2500 дол., а Брукс – 7500 дол. Для того чтобы достичь равенства, общество (правительство) должно *изъять* часть доходов Брукса в виде налогов и *передать* ее Андерсону. Этот 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, когда прибыль от такой де-



а) Предельная полезность доходов Андерсона

б) Предельная полезность доходов Брукса

Рисунок 34-3. Распределение, максимизирующее полезность конкретных доходов

Сторонники равенства доходов утверждают, что при одинаковых кривых предельной полезности доходов у Андерсона и Брукса общая полезность их доходов будет максимальной, если данные доходы (например, 10 тыс. дол.) будут распределяться поровну. Если доходы будут распределяться не поровну (2500 дол. Андерсону и 7500 дол. Бруксу), то предельная полезность последнего доллара для Андерсона будет больше (Oa), чем для Брукса (Ob), а следовательно, более равное распределение доходов приведет к чистому увеличению общей полезности. Площадь прироста полезности, показанная в области *G* на рис. а, с избытком перекрывает площадь потери полезности, показанную в области *L* на рис. б. Когда будет достигнуто равенство, предельная полезность последнего доллара доходов будет одинаковой для обоих потребителей (Oa' = Ob') и поэтому дальнейшее перераспределение доходов не увеличит общей полезности.

ятельности уменьшится в результате вычета налогов? И зачем тогда Андерсону стремиться увеличивать свои доходы, занимаясь хозяйственной деятельностью, если правительство готово передать ему этот доход? Налоги уменьшают вознаграждение за повышение производительности труда, а перераспределение доходов через трансфертные платежи вознаграждает за ее снижение.

Представьте себе, предлагают защитники неравенства доходов, крайнюю ситуацию: правительство обложило доходы 100%-ным налогом и распределило выручку поровну между всеми гражданами. Зачем много работать? Да и зачем вообще работать? Зачем пускаться в рискованные предприятия? Зачем делать сбережения, то есть жертвовать текущим потреблением, ради будущих инвестиций? Экономические стимулы, побуждающие «вырваться вперед», будут устранены, и можно предположить, что эффективность экономики, а следовательно, и объем распределяемых доходов уменьшатся. Способ распределения «пирога» доходов влияет на размер самого «пирога»! *Основной аргумент в пользу неравенства доходов состоит в том, что необходимо сохранять стимулы для производства и получения доходов.*

Соотношение равенства доходов и эффективности[2]

В основе полемики о равенстве доходов лежит существование фундаментального **соотношения равенства доходов и эффективности**.

> «Различия жизненного уровня и материального благосостояния американских семей отражают систему вознаграждений и взысканий, которая должна поощрять инициативу и направлять ее в сферу общественного производства. Эта система функционирует настолько успешно, насколько эффективную экономику она создает. Но погоня за эффективностью обязательно приводит к неравенству. А следовательно, общество стоит перед выбором: равенство или эффективность»[3].

Таким образом, для общества, стремящегося к равноправию, проблема заключается в том, как перераспределить доход, чтобы свести к минимуму его негативное влияние на экономическую эффективность. Рассмотрим аналогию с *«дырявым ведром»*.

[2] Этот раздел целиком основан на работе: *Okun A. M.* Equality and Efficiency: The Big Tradeoff. Washington: The Brookings Institution, 1975.

[3] Ibid. P. 1.

Предположим, что общество согласно передать бедным часть доходов богатых; но деньги от богатых придется передавать в «дырявом ведре». «Утечка» представляет собой потерю эффективности – потерю выпуска и дохода – из-за пагубного влияния налогов и трансфертов на стимулы к трудовой деятельности, к сбережениям и инвестициям, а также к желанию нести предпринимательский риск. Она также свидетельствует о том, что ресурсы следует передать в ведение тех, кто управляет системой налогов и трансфертов.

С утечкой какого размера общество согласится и будет продолжать одобрительно относиться к перераспределению? Другими словами, если деление «пирога» доходов на более равные кусочки приводит к уменьшению самого «пирога», то с каким уменьшением общество будет мириться? Можно ли согласиться с потерей одного цента на каждый перераспределенный доллар? А пяти центов? Двадцати пяти центов? Пятидесяти центов? Ясно, что это – самый важный, основополагающий вопрос, который будет стоять в центре политических дебатов по поводу дальнейшего расширения или сокращения американских программ стабилизации доходов.

Сравнительно недавно дебаты о соотношении равенства доходов и эффективности были дополнены исследованиями, показывающими, что потери от перераспределения, возможно, гораздо крупнее, чем принято считать.

> «Эдгар Браунинг и Уильям Джонсон... пришли к выводу, что группы с самыми высокими доходами, несущие бремя налогов, потеряют 350 дол. на каждые 100 дол., полученных бедными, то есть чистая потеря эффективности составит 250 дол. По подсчетам Артура Оукена, «утечка» из «ведра» перераспределения огромна: из предназначенных для перераспределения 350 дол., взятых у состоятельных людей, 250 дол. теряются в процессе передачи бедным. По ряду причин критики этого исследования считают такую оценку слишком завышенной. Однако даже если уменьшить цифру наполовину, она вызовет тревогу. Согласится ли общество с потерей экономической эффективности в 125 или даже в 100 дол., передавая 100 дол. бедным, чтобы несколько выровнять распределение дохода? Ответ абсолютно ясен»[4].

МРАЧНАЯ КАРТИНА БЕДНОСТИ

Многих людей меньше беспокоит общий вопрос распределения доходов, чем более конкретная проблема неравенства. Поэтому, вооружившись базовой информацией, давайте перейдем к проблеме бедности. Насколько распространена бедность в Соединенных Штатах? Каковы характерные черты бедных? И какую политику надо проводить, чтобы уменьшить бедность?

Определение бедности

Бедность не поддается точному определению. Но в широком смысле мы можем сказать, что семья живет в бедности, когда ее основные потребности превышают имеющиеся у нее средства для их удовлетворения. Потребности семьи определяются многими факторами: размером, состоянием здоровья и возрастом ее членов и т.д. Средства семьи состоят из текущих доходов, трансфертных платежей, сделанных ранее сбережений, собственности и т.д.

Определение бедности, принятое соответствующими правительственными органами, основано на размере семьи. Из этого определения следует, что в 1993 г. одинокий человек, получавший менее 7363 дол. в год, жил в бедности. Для семьи из четырех человек черта бедности составляла 14 763 дол., для семьи из шести человек – 19 718 дол. Воспользовавшись этим определением для анализа данных о доходах в Соединенных Штатах, мы обнаружим, что *около 15,1% всего населения, то есть примерно 39,3 млн человек, живет в бедности.*

Кто такие бедняки?

Состав людей, живущих в бедности, неоднороден, их можно обнаружить во всех регионах, среди белого и цветного населения, эта категория охватывает значительное число сельских и городских жителей, молодых и старых. Этот факт существенно осложняет определение целей государственной политики. Тем не менее данные табл. 34-3 ясно показывают, что бедность распределяется отнюдь не произвольно. Доля чернокожего и испаноязычного населения среди бедных гораздо выше средненационального уровня, чем доля белых.

На рис. 34-5 можно найти дополнительную информацию. Общий **уровень бедности** – доля бедного населения – в 1993 г. составляла 15,1%, причем доля чернокожего, испаноязычного и белого населения составляла соответственно 33,1%, 30,6 и 12,2%.

Чрезвычайно высок уровень бедности среди семей, которые содержат женщины, и особенно тревожит то обстоятельство, что пятая часть всех детей, не достигших 18 лет, живет в бедности. На рис. 34-5 видно, что среди полных семей, где члены семьи заняты полный рабочий день и имеют высокий уровень образования, доля бедных ниже. Одновременно, благодаря системе довольно щедрого социального обеспечения, процент пожилых людей, живущих в бедности, также ниже общенационального.

[4] Haveman R. H. New Policy for the New Poverty. Challenge. September – October, 1988. P. 32.

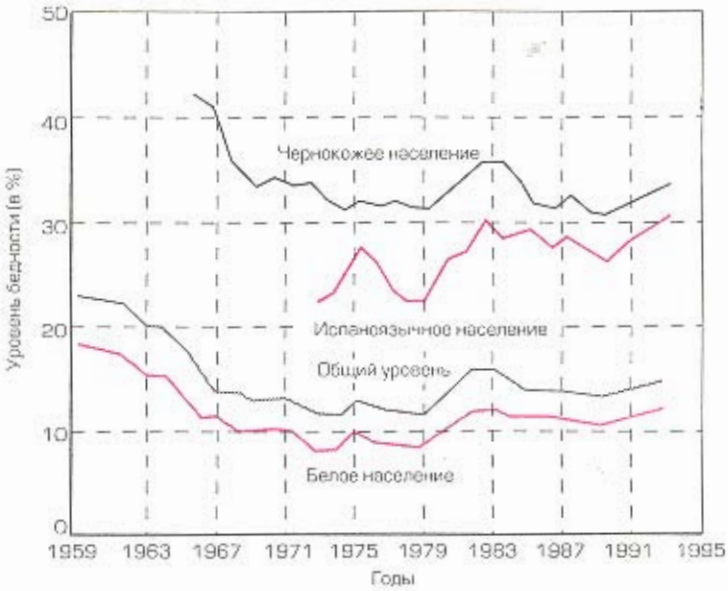


Рисунок 34-4. Уровни бедности: анализ всего населения и распределение по расовому признаку, 1959–1993 гг.

В период с 1939 по 1993 гг. уровень бедности среди чернокожего и испаноязычного населения США был гораздо выше среднего, а для белых – ниже среднего. Хотя с 1959 до 1969 гг. общий уровень бедности резко упал, в 70-е годы он стабилизировался, а в начале 80-х значительно возрос.

Особенно беспокоит высокий уровень бедности среди детей, потому что бедность в полном смысле слова порождает бедность. Бедные дети находятся в большей опасности с точки зрения ряда долгосрочных проблем, в том числе таких, как слабое здоровье и недостаточное образование, преступления, наркотики и подростковая беременность. Многие дети, живущие сегодня в бедности, достигнут зрелости больными, безграмотными и непригодными к какой-либо работе. Усиление концентрации бедности среди детей сегодня не обещает снизиться в будущем. Кроме того, это означает, что тогда же возникнут проблемы с повышением производительности труда, потому что уровень образования бедных детей, как правило, низкий, так же, как и его качество.

Рисунок 34-5. Распределение бедности, 1993 г.

Непропорционально большое бремя бедности несут национальные меньшинства, дети, люди с низким уровнем образования и семьи, которые содержат женщины. В высшей степени маловероятно, что семейные люди, занятые полный рабочий день, имеющие диплом об окончании колледжа, живут в бедности.

Вспоминая наши прежние комментарии о «сбоях» внутри системы распределения доходов, можно сказать, что состав людей, входящих в категорию бедных, в значительной степени изменчив. Только немногим больше половины тех, кто принадлежит к этой категории в данном году, останется в ней и в будущем году. Состояние бедности гораздо более устойчиво в ряде групп, особенно в таких, как чернокожее и испаноязычное население, семьи, которые содержат женщины, люди с низким уровнем образования и непригодные для рынка рабочей силы из-за почти полного отсутствия какой-либо квалификации, приверженности к наркомании, алкоголизму или из-за душевных болезней.

Динамика бедности

На рис. 34-4 видно, что между 1959 и 1969 г. общий уровень бедности резко упал, и в следующее десятилетие он стабильно составлял 11 и 13%, а в начале 80-х годов снова повысился. В 1993 г. он достиг 15,1%, это был самый высокий показатель с 1983 г.

«Чернокожие деклассированные элементы»

Некоторые утверждают, что городские гетто наполнены «чернокожими деклассированными элементами», которые не могут вырваться за пределы постоянной бедности, а члены из неполных семей живут за счет программ социального обеспечения и зачастую за счет наркотиков и преступлений. Статистика по этим проблемам очень тревожна: каждый второй молодой чернокожий живет в бедности; каждый второй растет без отца; почти 40% чернокожих подростков не имеют работы; каждый четвертый ребенок рождается от чернокожего подростка; более 80% детей от чернокожих подростков рождаются вне брака; коэффициент смертности чернокожих детей в два раза выше, чем белых; убийство остается главной причиной смерти чернокожих мужчин от 15 до 34 лет; 20% всех чернокожих мужчин от 15 до 34 лет имеют судимости.

Существует и такое мнение, что социальная и экономическая изоляция в городских гетто породила новую культуру – культуру бедности и зависимости, в которой жизненные позиции, ценности и этические представления существенно отличаются от понятий основной части американцев. Благотворительные программы – Программа помощи семьям с детьми-иждивенцами (*AFDC*), продовольственные талоны, субсидии на жилье и т.п. – якобы подрывают стимулы к трудовой деятельности и способствуют тому, что целые семьи живут за счет различных программ социального обеспечения. Кроме того, после исторического исхода чернокожего населения, принадлежащего к среднему классу, из центральной части городов там остались только торговцы наркотиками, проститутки, карманники и мелкие преступники, стиль жизни которых служил примером для не уехавших молодых чернокожих. Плохие школы практически не готовят к работе представителей национальных меньшинств, а снисходительные и перегруженные делами правоохранительные органы способствуют тому, что преступление становится более привлекательным, чем работа.

Те, кто рассматривает концепцию «чернокожих деклассированных элементов» с политической точки зрения, считают, что, хотя за последние несколько десятилетий дискриминация значительно уменьшилась и сотни миллиардов долларов были затрачены на программы борьбы с бедностью, проблема бедности все еще существует. Это означает, что ответственность главным образом лежит на самих бедняках, и они сами должны помочь себе выбраться из бедности.

Противники этой концепции считают такую позицию упрощенной и бездушной, утверждая, что неправильно возлагать ответственность на жертвы, а не на социальную и экономическую политику в более широком плане. Они также указывают, что бедность в центральной части городов неоднородна и объясняется многими причинами. Необходимы серьезные усилия, чтобы ликвидировать расовую сегрегацию в жилищном вопросе и при приеме в школу, обеспечить равные возможности в профессиональном обучении и среднем образовании, увеличить количество доступных рабочих мест и осуществлять такие программы, которые гарантируют определенный уровень доходов, но не лишают желания работать. Они также утверждают, что бедность среди чернокожего населения является прежде всего результатом невнимания со стороны общества и такое отношение носит по существу расистский характер.

«Невидимые» бедные

С такими фактами и цифрами, свидетельствующими о степени и характере бедности, довольно трудно примириться. В конце концов американцы считают, что живут в обществе изобилия. Как сочетается эта угнетающая статистика бедности с тем изобилием, которое они видят ежедневно? В значительной мере ответ на этот вопрос заключается в том, что большая часть бедности в Америке скрыта; она в основном невидима.

Это обстоятельство объясняется тремя причинами. Во-первых, значительная часть людей, составляющих категорию бедных, меняется из года в год. Исследования показали, что половина живущих в

бедности принадлежит к этой категории всего лишь в течение 1–2 лет, а потом они благополучно выбираются из этого состояния. Поэтому многие из этих людей остаются для нас «невидимыми», ведь мы не считаем их постоянно нуждающимися. Во-вторых, «постоянно бедные» живут в больших городах все более и более изолированно, потому что представители средних и высших слоев уезжают от них в пригороды. Беднота остается в трущобах и гетто, и ее нелегко увидеть из окна автомобиля или поезда. Беднота из сельскохозяйственных и хронически отсталых районов Аппалачей, юга и юго-запада тоже находится вдали от «основных магистралей». В-третьих, и это, наверное, самое главное:

> «Бедняки остаются "невидимыми" в политическом отношении... Они в основной своей массе не принадлежат ни к профсоюзам, ни к братствам, ни к политическим партиям. У них нет своего лобби; они не выдвигают никаких законодательных программ. Они разъединены. У них нет лица, нет голоса»[5].

Именно поэтому американских бедняков назвали «наименее революционным пролетариатом в мире».

СИСТЕМА ПОДДЕРЖАНИЯ УРОВНЯ ДОХОДОВ

Существование широкого круга программ по поддержанию уровня доходов (табл. 34-3) свидетельствует о том, что борьба с бедностью считается важной целью государственной политики. Несмотря на недостатки многих последних программ, они включают значительные денежные расходы и охватывают большое число получателей пособий. Общие расходы на программы поддержания уровня доходов, которые в 1940 г. составляли около 4% ВВП, достигли к настоящему времени более 14%.

Американская система поддержания уровня доходов состоит из двух видов программ: 1) программ социального страхования; 2) программ государственной помощи, или программ социального обеспечения.

Программы социального страхования

Программы социального страхования частично возмещают потери заработков, связанные с уходом на пенсию, нетрудоспособностью и временной безработицей, 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», *OASDHI*), пособия по безработице и медицинской помощи *Medicare*. Пособия считаются заработанным правом и не несут на себе отпечатка государственной благотворительности. Эти программы финансируются главным образом за счет 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 они 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 огромная программа социального страхования, финансируемая за счет обязательных налогов, взимаемых с заработков как нанимателей, так и лиц наемного труда. Она общеизвестна как программа социального обеспечения и направлена на то, чтобы возместить работнику потери заработка в связи с уходом на пенсию или потерей трудоспособности, а также семье в связи со смертью кормильца. Налог с заработка в размере 7,65% взимается с первых 61 200 дол. дохода как работника, так и нанимателя. 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 42 млн человек получали чеки *OASDHI* примерно по 675 дол. в месяц.

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. *Medicare* предоставляет также возможность добровольного страхования со скидкой, предназначенного для оплаты медицинской помощи.

Пособия по безработице. Все 50 штатов 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, значительно различаются в разных штатах. В целом пособия состав-

[5] *Harrington M.* The Other America: Poverty in the United States. Rev. ed. New York: The Macmillan Company, 1970. P. 14.

ляют примерно от 35% зарплаты работника до определенной максимальной суммы. В 1992 г. еженедельный размер пособия доходил в среднем до 175 дол. Число получателей пособий и общий уровень расходов в значительной степени зависят от фазы экономического цикла.

Программы государственной помощи

Программы государственной помощи, или благотворительные программы, обеспечивают пособиями тех, кто сам не может заработать из-за постоянных неудач, или 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 нуждаемости», то есть отдельные лица или семьи должны продемонстрировать свои низкие доходы. Около $^2/_3$ расходов на программы государственной помощи финансируются за счет федерального правительства.

Многие нуждающиеся, обстоятельства 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.

Программа помощи семьям с детьми-иждивенцами (*AFDC*) финансируется штатами, но частично субсидируется федеральным правительством. Цель этой программы – помочь семьям, в которых дети не имеют финансовой поддержки одного из родителей, обычно отца, вследствие его смерти, нетрудоспособности, развода или ухода из семьи.

Таблица 34-3. Характеристика основных программ по поддержанию уровня дохода

Программа	*Основания для получения льгот*	*Источник финансирования*	*Форма помощи*	*Расходы* (в млрд дол.)*	*Получатели льгот (в млн человек)*
Программы социального страхования					
Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца (*OASDHI*)	Старость, нетрудоспособность, смерть родителя или супруга; заработок данного лица	Федеральные налоги с нанимателей и лиц наемного труда	Наличные выплаты	302	42
Медицинское страхование (*Medicare*)	Старость или нетрудоспособность	Федеральные налоги с нанимателей и лиц наемного труда	Субсидированное страхование от болезней	143	36
Пособия по безработице	Безработица	Федеральные налоги и налоги штата с нанимателей	Наличные выплаты	35	9
Программы государственной помощи					
Дополнительные пособия малоимущим (*SSI*)	Старость или нетрудоспособность, доход данного лица	Доходы федерального правительства	Наличные выплаты	21	6
Помощь семьям с детьми-иждивенцами (*AFDC*)	Некоторые семьи с детьми, доход данной семьи	Доходы федерального правительства, правительств штатов и муниципалитетов	Наличные выплаты и услуги	16	14
Продовольственные талоны	Доход	Доходы федерального правительства	Талоны	25	27
Медицинская помощь (*Medicaid*)	Лица, имеющие право на получение пособий по программам *AFDC* или *SSI* и нуждающиеся в медицинской помощи	Доходы федерального правительства, правительств штатов и муниципалитетов	Субсидированная медицинская помощь	76	31

* Расходы федерального правительства, правительств штатов и местных властей, исключая административные расходы.

Источник: Congressional Budget Office and Statistical Abstract of the United States. 1994 (данные о расходах относятся к 1993 г., а данные о благотворительности – к 1992 г.).

Программа продовольственных талонов направлена на то, чтобы обеспечить всех американцев, имеющих низкие доходы, достаточным количеством продовольствия. По этой программе определенные семьи ежемесячно получают талоны, подлежащие обмену на пищевые продукты. 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 *AFDC*.

В табл. 34-3 не упомянуто множество других благотворительных программ (предоставляющих помощь главным образом в форме безналичных трансфертов). 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 нуждающимся студентам-старшекурсникам. Особо следует отметить **Программу налоговых кредитов на заработанный доход** (*EITC*), по которой работающим, но низкооплачиваемым семьям с детьми возмещаются суммы, равные налоговым скидкам. В соответствии с этой программой, созданной в 1975 г., для таких семей размер подоходного налога сокращается или они получают наличные средства, если выплаченные ими налоги превышают их налоговую задолженность с учетом льгот.

Краткое повторение 34–2

- Основной аргумент в пользу равенства доходов состоит в том, что в таком случае потребитель извлекает максимальную пользу из доходов; главный контраргумент заключается в необходимости экономического стимулирования.
- По данным правительства, более 39 млн человек, то есть 15% населения США, живут в бедности.
- Американская система поддержания уровня доходов состоит из программ социального страхования и государственной помощи (благотворительных программ).

«Суета вокруг благотворительных программ»

Нет сомнений в том, что система поддержания уровня доходов, не говоря уже о муниципальной помощи, субсидиях на жилье, законодательстве о минимальной заработной плате, субсидиях фермерам, пособиях ветеранам, частных пожертвованиях через благотворительные общества, пенсиях, дополнительных пособиях по безработице и т.д., оказывает существенную помощь в уменьшении бедности. Тем не менее эта система вызвала в последние годы множество разнообразных критических замечаний.

1. Неэффективное управление. Оппоненты утверждают, что вынужденное увеличение числа благотворительных программ создало неповоротливую, неэффективную бюрократическую систему, зависящую от огромного управленческого аппарата. Управленческие расходы составляют довольно большую долю всего бюджета многих программ.

> «Сумма, необходимая для того, чтобы поднять каждого мужчину, женщину и ребенка в Америке выше черты бедности, уже вычислена, и она составляет *одну треть* фактических расходов на программы по борьбе с бедностью. Ясно, что значительная часть пособий оседает в карманах высокооплачиваемых администраторов, консультантов и сотрудников. Кроме того, часть пособий по тем программам, которые рекламируются как программы борьбы с бедностью, получают лица с более высокими доходами»[6].

2. Несправедливость. Благотворительные программы порождают настоящую несправедливость, потому что люди, в равной степени нуждающиеся, получают неодинаковые пособия.

> «Размеры пособий серьезно различаются. Они зависят от того, в каком штате живет семья и в какую демографическую и семейную категорию она входит. Географические различия возникают прежде всего потому, что пособия по двум главным программам государственной помощи — *AFDC* и *Medicaid* — в основном контролируются штатами. В результате возникает значительный разрыв в размерах пособий между более бедными сельскими и более богатыми городскими районами...»[7]

Поэтому пособие семье в Нью-Йорке может оказаться в два раза больше, чем в штате Миссисипи. Более того, эта система контролируется выборочно, поэтому некоторые семьи с низкими доходами «выпадают из поля зрения», а другие пользуются льготами, на которые не имеют права.

3. Стимулы к трудовой деятельности. Главный контраргумент состоит в том, что большинство американских программ по поддержанию уровня доходов ослабляет стимулы к труду. Это утверждение соответствует действительности, так как все благотворительные программы построены таким образом, что стоимость доллара в заработанном доходе меньше, чем в чистом доходе. Когда заработки увеличиваются, пособия сокращаются. Отдельный человек

[6] Sowell T. Markets and Minorities. New York: Basic Books, Inc. Publishers, 1981. P. 122.

[7] Economic Report of the President. 1978. P. 225–226.

или семья, пользующиеся льготами по нескольким благотворительным программам, могут обнаружить – при сравнении размеров пособий с зарплатой после вычета налогов, – что их положение ухудшится в абсолютном выражении, если они будут работать. Действительно, предельная налоговая ставка на прирост заработанного дохода превышает 100%! Неудивительно, что минимально оплачиваемая работа не привлекает мать, которая получает социальное пособие, потому что тогда она лишится льгот по программам *AFDC*, *Medicaid* (через год), а также пособия по уходу за детьми.

Есть и другие критические замечания. Безналичные выплаты служат препятствием свободе потребительского выбора. Благотворительные программы ослабляют инициативу и поощряют иждивенчество. Программа *AFDC* в некоторых штатах способствует распаду семей, так как она поощряет уход из семьи безработных отцов, чтобы жена и дети могли получать пособия. *AFDC* предоставляет пособия внебрачным детям; почти половина матерей, получающих льготы по программе *AFDC*, имеет внебрачных детей. Многие благотворительные программы усиливают социальную разобщенность работающих и получающих пособия. Например, работающие матери, имеющие маленьких детей, могут задать вопрос, почему неимущие матери, получающие пособия по программе *AFDC*, не должны зарабатывать деньги.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ

Из этой массы критических высказываний родились призывы реформировать систему государственной помощи. Хотя предлагались многочисленные формы изменений, преобладали два основных подхода: негативный подоходный налог и планы стимулирования перехода к трудовой деятельности.

Отрицательный подоходный налог

Одно из предложений заключается в том, чтобы заменить все многообразие существующих благотворительных программ **отрицательным (негативным) подоходным налогом**. Суть отрицательного подоходного налога состоит в том, что по аналогии с действующим позитивным подоходным налогом, которым семьи «субсидируют» правительство, когда их доход поднимается *выше* определенного уровня, правительство должно субсидировать семьи, выплачивая им отрицательный подоходный налог, когда их доходы падают *ниже* определенного уровня.

Сопоставление планов. Давайте рассмотрим два самых важных элемента любого плана отрицательных подоходных налогов. Во-первых, план отрицательных подоходных налогов предусматривает **гарантированный ежегодный доход**, ниже которого доход семьи падать не должен. Во-вторых, этот план включает **процент сокращения пособий**, который указывает, на какую величину уменьшается или «утрачивается» пособие при наличии заработка.

Рассмотрим план 1 из тех трех планов, которые представлены в табл. 34-4. По этому плану гипотетический гарантированный ежегодный доход равен 8 тыс. дол., а процент сокращения пособий составляет 50%. Следовательно, если у семьи нет никаких доходов, она в соответствии с принципом отрицательного подоходного налога будет получать субсидию в размере 8 тыс. дол. Если она зарабатывает 4 тыс. дол., то потеряет 2 тыс. дол. из субсидии (то есть 50% от заработка в 4 тыс. дол.) и ее общий доход составит 10 тыс. дол. (заработок в 4 тыс. дол. + 6 тыс. дол. в виде пособия). Если заработано 8 тыс. дол., то субсидия сократится до 4 тыс. дол. и т.д. Заметьте, что при заработке в 16 тыс. дол. субсидия сводится к нулю. Заработанный доход, достигший уровня, при котором субсидия не выплачивается, а нормальный (позитивный) подоходный налог взимается с дальнейшего прироста заработка, называется доходом, целиком используемым на покрытие потребительских нужд, или **равновесным доходом**.

Но план 1 можно критиковать за то, что 50%-ное снижение пособия – это слишком много, и поэтому оно не обеспечивает достаточных стимулов к труду. Поэтому в плане 2 гарантированный доход в 8 тыс. дол. сохраняется, а процент сокращения пособий составляет 25%. Однако мы видим, что уровень дохода, целиком используемого на покрытие потребительских нужд, повышается до 32 тыс. дол., и гораздо большее число семей получает право на субсидии по программе негативного подоходного налога. Более того, семья будет теперь получать эти субсидии в большом размере при любых заработках. По этим двум причинам снижение коэффициента сокращения пособий, нацеленное на усиление стимулов к работе, приведет к повышению расходов на план негативного подоходного налога.

Изучив планы 1 и 2, другой оппонент может сказать, что гарантированный ежегодный доход слишком низок, чтобы вытащить семью из бедности. Поэтому в плане 3 гарантированный ежегодный доход увеличивается до 12 тыс. дол., а процент сокращения пособий сохраняется таким же, как в плане 1, то есть 50%. Хотя план 3, безусловно, лучше подходит для решения задачи повышения дохода бедных, он в то же время приводит к повышению уровня равновесного дохода, или дохода, целиком используемого на покрытие потребительских нужд, поэтому расходы на этот план возрастают. Более того, если взять гарантированный доход в

Таблица 34-4. Негативный подоходный налог (*NIT*): три плана для гипотетической семьи из четырех человек (в дол.)

План 1 (8 тыс. дол. гарантированного дохода и 50%-ное сокращение пособий)			*План 2 (8 тыс. дол. гарантированного дохода и 25%-ное сокращение пособий)*			*План 3 (12 тыс. дол. гарантированного дохода и 50%-ное сокращение пособий)*		
Заработанный доход	*Субсидия в виде NIT*	*Общий доход*	*Заработанный доход*	*Субсидия в виде NIT*	*Общий доход*	*Заработанный доход*	*Субсидия в виде NIT*	*Общий доход*
0	8000	8 000	0	8000	8 000	0	12 000	12 000
4 000	6000	10 000	8 000	6000	14 000	8 000	8 000	16 000
8 000	4000	12 000	16 000	4000	20 000	16 000	4 000	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			

* Доход целиком используется на покрытие потребительских нужд, он определяется путем деления гарантированного дохода на процент сокращения пособий.

12 тыс. дол. из плана 3 и сохранить 25%-ное сокращение пособий из плана 2, чтобы усилить стимулы к трудовой деятельности, уровень равновесного дохода подскочит до 48 тыс. дол., что приведет к еще большему увеличению расходов на программу негативного подоходного налога[8].

Цели и противоречия. Сравнивая три плана, следует сделать вывод, что цели «идеального плана» поддержания уровня доходов противоречат друг другу и требуют компромиссного решения. Во-первых, план должен быть эффективным и вывести семьи из состояния бедности. Во-вторых, он должен обеспечивать достаточные стимулы к трудовой деятельности. В-третьих, расходы на этот план должны быть разумными. Табл. 34-4 показывает, что эти три задачи противоречат друг другу и необходимы компромиссы или уступки.

План 1 с низким гарантированным доходом и высоким процентом сокращения пособий стоит недорого. Но низкий гарантированный доход означает, что он не очень эффективен для ликвидации бедности, а высокий процент сокращения пособий ослабляет стимулы к труду. По сравнению с планом 1 в плане 2 установлен более низкий процент сокращения пособий и, следовательно, более сильны стимулы к труду. Но он стоит дороже, так как уровень равновесного дохода, целиком используемого на покрытие потребительских нужд, по этому плану выше, и 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 его более дорогостоящим. Проблема состоит в том, чтобы найти такие магические величины, которые обеспечили бы «приличный» гарантированный доход, сохранили бы «разумные» стимулы к трудовой деятельности и требовали бы «приемлемых» расходов. Отказ от большинства действующих программ государственной помощи в пользу негативного подоходного налога, возможно, улучшит всю систему, но идея отрицательного подоходного налога полна внутренних противоречий, и ее не следует считать панацеей. И действительно, в последние годы работа над реформой ушла в сторону от идеи отрицательного подоходного налога. (*Ключевой вопрос 11.*)

Планы стимулирования перехода к трудовой деятельности

Каким бы заманчивым ни был план установления негативного подоходного налога, политические реальности таковы, что более предпочтительными оказываются частичные изменения в системе поддержания доходов. Фактически большинство критических замечаний сосредоточено на программе *AFDC*. Для этого есть множество причин. Во-первых, как уже говорилось ранее, *AFDC* может способствовать распаду семьи. Во-вторых, утверждают, что эта программа поощряет или по крайней мере «субсидирует» рождение внебрачных детей. В-третьих, некоторые противники программы говорят, что программа *AFDC* способствует развитию «культуры бедности», когда бедность становится образом жизни и «передается» из поколения в поколение. В-четвертых, по оценкам правительства, многие получают пособия по этой программе нечестным путем. В-пятых, поскольку большинство женщин из среднего класса, имеющих детей, работает, возникает общее мнение, что матери, принадлежащие к бедным слоям и получающие пособия по программе *AFDC*, тоже должны зарабатывать на жизнь.

[8] Вероятно, внимательный читатель уже пришел к выводу, что при фиксированном гарантированном доходе наблюдается обратная зависимость между уровнем равновесного дохода и процентом сокращения пособий. Точнее говоря, равновесный доход равен гарантированному доходу, деленному на процент сокращения пособий. Следовательно, для плана 1 – 8 тыс. дол./ 0,50 = 16 тыс. дол. Можете ли вы показать, что при фиксированном проценте сокращения пособий существует *прямая* зависимость между уровнем равновесного дохода и гарантированным доходом?

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ БОГАТЫХ

Здравый смысл подсказывает, что доход следует перераспределять от богатых к бедным. Но во многих случаях мы наблюдаем обратную картину.

Различные государственные программы и меры приводят к перераспределению дохода, полученного от всех налогоплательщиков, в пользу богатых семей и процветающих корпораций. Эти субсидии принимают различные формы, в том числе имеют вид прямых наличных трансфертов, налоговых льгот и занижения цен на государственные ресурсы и услуги. Рассмотрим несколько примеров.

1. Налоговый кодекс. Невысокая прогрессивность федерального подоходного налога с физических лиц снижается из-за введения скидок, благодаря которым уменьшается облагаемый налогом доход состоятельных людей. Например, вычету подлежат выплаты процентов по закладным, а также налоги на недвижимость. Не облагаются налогом проценты на муниципальные облигации. Состоятельные люди могут также отсрочить уплату налогов, вложив часть своих доходов в пенсионные программы, поддерживаемые правительством.

2. Сельскохозяйственные субсидии. В настоящее время фермеры ежегодно получают около 11 млрд дол. в виде прямых субсидий наличными средствами, которые попадают главным образом к самым богатым фермерам, потому что субсидии напрямую зависят от объема производства. В 1992 г. на долю 7% самых богатых ферм с объемом продаж более 250 тыс. дол. приходилось 32% таких субсидий.

Государство также субсидирует некоторых фермеров, используя импортные квоты или запретительные пошлины и разрешая им назначать внутренние цены, которые намного превышают мировые. Так обстоит дело с сахаром: в 1991 г. примерно 33 фермы получили государственную помощь в размере более 1 млн дол., а одна из ферм получила около 30 млн дол.

По программе стимулирования рынка крупные и процветающие корпорации получают прямые наличные субсидии для продвижения своих товаров по всему миру. В 1991 г. самые большие суммы получили такие корпорации, как *Sunkist Growers* (10 млн дол.), *Gallo Wines* (5 млн дол.), *Dole Pineapple* (3 млн дол.), *Pillsbury* (2,9 млн дол.) и *McDonald's* (65 тыс. дол.).

3. Земельные и водные ресурсы. Принадлежащие государству ресурсы часто сдаются в аренду или продаются по ценам ниже рыночных. Это относится к лесу, пастбищам и водоемам. Например, согласно устаревшему Закону об угледобывающей промышленности 1872 г., угледобывающие компании могут покупать федеральные земельные участки по цене 2,50–5,00 дол. за акр и перепродавать их по рыночным ценам. Был и такой крайний случай, когда 17 тыс. акров были куплены за 42 500 дол. и через несколько недель перепроданы крупным нефтяным компаниям за 37 млн дол. Еще пример: субсидии фермерам на водоснабжение составляют в среднем 500 тыс. дол. в расчете на каждую ферму из-за занижения цен на воду в Калифорнийском регионе.

4. Сельские врачи. Медицинская профессия – одна из самых высокооплачиваемых. В 1993 г. средний доход врача составлял 177 тыс. дол. Тем не менее в соответствии с федеральной программой, направленной на привлечение врачей в сельские районы, если врач поселяется в сельской местности на два года, ему возмещают до 50 тыс. дол. из той ссуды, которую он брал для получения образования; если врач обязуется проработать там четыре года, ему возмещают до 120 тыс. дол.

5. Политика «обольщения». Часто штаты яростно конкурируют между собой в предоставлении субсидий, чтобы привлечь крупные корпорации. В 1992 г. штат Южная Каролина предложил 130 млн дол. в виде субсидии, чтобы заполучить автомобильный завод *BMW*. В 1993 г. штат Алабама заплатил такую же сумму (по некоторым оценкам эта субсидия составляла 90 тыс. дол. на одно рабочее место) за размещение завода компании *Mercedes-Benz*.

6. *Medicare*. Согласно части *B* программы *Medicare*, по которой оплачиваются услуги врачей и медицинские препараты, предоставляются значительные субсидии. В 1991 г. для 65-летнего человека страховые премии покрывали только около 17% общих медицинских расходов, остальная часть оплачивалась из общих налоговых поступлений. Пожизненная субсидия по программе *Medicare* для мужчин, которым в 1991 г. исполнилось 65 лет, составляла более 25 тыс. дол.; для женщин (которые обычно живут дольше мужчин) такая субсидия была равна 39 тыс. дол.

Эти критические замечания породили множество планов по **стимулированию перехода к трудовой деятельности**, которые также называются планами «от пособий – к труду». Эти планы призваны изменить программу *AFDC*, предоставляя широкие возможности для работы, профессионального обучения, образования, и помочь (а со временем и потребовать) получателям пособий отказаться от государственной помощи и приступить к трудовой деятельности. Получателям пособий, занявшимся учебой или работой, будут также выплачивать субсидии на содержание детей и транспортные расходы. Есть еще один аспект этого общего подхода: деньги на содержание детей, брошенных родителями, независимо от того, состоят они в браке или нет, следует вычитать непосредственно из их заработной платы.

Закон о помощи семьям. Некоторые штаты довольно успешно решили проблему бедности с помощью программы «от пособий – к труду». Успех этих штатов обеспечил поддержку радикального пересмотра программы *AFDC* в национальном масштабе. В конце 1988 г. Конгресс принял и президент подписал

Закон о помощи семьям (*FSA*), который чаще называют Законом о реформе благотворительной системы 1988 г. В основе этого закона лежит принцип перехода к трудовой деятельности, а сам закон содержит следующие положения.

1. Каждый штат должен разработать программу «Рабочие места и основные профессии» (*JOBS*), по которой родителям, охваченным программой *AFDC*, будут предложены общеобразовательный и коррекционный курсы, занятия по ликвидации безграмотности, профессиональное обучение, подготовка к трудовой деятельности и устройство на работу.

2. Штаты должны обеспечить пособия на детей и медицинскую помощь по программе *Medicaid* на 12 месяцев тем семьям, которые перестают жить на пособие и начинают работать. Задача состоит в том, чтобы облегчить переход от пособий к доходу от трудовой деятельности и тем самым ослабить стремление продолжать жить на пособие.

3. Все штаты должны предлагать пособия полным семьям, в которых основной кормилец остается без работы. Цель этой меры состоит в предотвращении распада семей, чему способствовала программа *AFDC*.

Сторонники нового законодательства надеются, что этот закон покончит с «культурой бедности», уходом из школы, рождением незаконных детей — всего того, что стало для части американцев, живущих на различные пособия, почти нормой жизни.

Новые предложения. Администрация Клинтона собирается «покончить с благотворительностью в ее нынешнем виде», внеся новые статьи в Закон о помощи семьям. В него войдут следующие положения.

1. Расширение Программы налоговых кредитов на заработанный доход, по которой значительно увеличиваются ставки заработной платы, что делает трудовую деятельность более привлекательной. Положение о всеобщей охране здоровья и увеличении помощи на содержание детей — возможно, через расширенную программу *Head Start* — также уменьшат издержки перехода от пособия к трудовому доходу.

2. Усовершенствование системы помощи детям с помощью Налогового управления США, направленное на удержание средств на содержание детей из зарплаты отцов, которые отказываются платить алименты.

3. Повышение эффективности положений Закона о помощи семьям, касающихся среднего образования и профессионального обучения, которые подготавливают получателей помощи по программе *AFDC* к трудовой деятельности.

4. Сокращение сроков получения пособий по программе *AFDC*, например, до двух лет. В конце 1993 г. правительство одобрило инициативу штата Висконсин провести в нескольких округах такой эксперимент, а потом оценить последствия этого временного ограничения.

Республиканский «Контракт с Америкой» ищет пути для предотвращения внебрачных и ранних беременностей, предлагая ввести запрет на плату социальных пособий несовершеннолетним матерям и отказывая в дополнительной помощи на новорожденных детей тем, кто уже получает пособие по программам *AFDC*. Контракт одобряет идею лишения пособия по истечении двухлетнего срока и выдвигает требование к получателям помощи по программе *AFDC* перейти к трудовой деятельности. Он также рекомендует лишить легальных иммигрантов государственной помощи.

РЕЗЮМЕ

1. Для Соединенных Штатов характерно значительное неравенство в распределении личного дохода. Кривая Лоренца графически показывает степень этого неравенства.

2. Неравенство доходов довольно существенно уменьшилось в период между 1929 г. и окончанием второй мировой войны. Но с 1969 г. неравенство резко усилилось.

3. При более широком толковании понятия дохода, когда в него включаются безналичные трансферты и налоги, а также признании того факта, что положение отдельных семей с точки зрения распределения дохода с течением времени изменяется, неравенство доходов оказывается меньше, чем показывают данные переписи.

4. Государственные налоги и в особенности трансфертные платежи значительно уменьшают степень неравенства доходов.

5. Различия в способностях, уровне образования и профессиональной подготовке, предпочтения в выборе места работы, наличие собственности и степень господства на рынке — все это входит в число причин неравенства доходов.

6. 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, к инвестициям, к риску и тем самым уменьшает объем распределяемого дохода.

7. Данные текущего учета показывают, что 15% американцев живут в бедности. Хотя бедные слои разнородны по своему составу, больше всего от бедности страдают чернокожее и испаноязычное население, семьи, в которых кормильцем является женщина, и подростки.

8. Действующая система поддержания доходов состоит из программ социального страхования (Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца, *OASDHI*, Программа медицинского страхования, *Medicare* и программа выплат пособий по безработице), а также программ государственной помощи (Программа дополнительных пособий малоимущим, *SSI*, Программа помощи семьям с детьми-иждивенцами, *AFDC*, программы продовольственных талонов и медицинской помощи, *Medicaid*).

9. Современные благотворительные программы подвергались критике за то, что они неэффективны в управлении, в них заложено неравенство и они подрывают стимулы к трудовой деятельности. Предложения реформировать систему сводились к двум основным предложениям: ввести негативный подоходный налог и стимулировать переход к трудовой деятельности.

10. Предложения администрации Клинтона по программам государственной помощи включают: а) расширение налогового кредита на заработанный доход; б) более решительные меры против тех родителей, которые не платят деньги на содержание детей; в) расширение возможностей для получения среднего и специального образования для получателей пособий по программе *AFDC*; г) ограничение выплат по *AFDC* двухлетним сроком.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Неравенство доходов (*income inequality*)
Кривая Лоренца (*Lorenz curve*)
Соотношение равенства доходов и эффективности) (*tradeoff between equality and efficiency*)
Уровень бедности (*poverty rate*)
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*)
Программа дополнительных пособий малоимущим (*Supplemental Security Income program, SSI*)
Программа помощи семьям с детьми-иждивенцами (*Aid to Families with Dependent Children, AFDC*)
Программа продовольственных талонов (*food stamp program*)
Программа налоговых кредитов на заработанный доход (*Earned Income Tax Credit, EITC*)
Программа медицинской помощи (*Medicaid*)
Отрицательный (негативный) подоходный налог (*negative income tax*)
Гарантированный ежегодный доход (*guaranteed annual income*)
Процент сокращения пособий (*benefit reduction rate*)
Равновесный доход, или доход, целиком используемый на покрытие потребительских нужд (*break-even income*)
Стимулирование перехода к трудовой деятельности (*workfare proposals*)
Закон о помощи семьям 1988 г. (*Family Support Act of 1988, FAS*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Разделив население на ряд категорий, кратко сформулируйте, какова степень неравенства в США. Какие критические замечания были высказаны в адрес данных Бюро переписи по поводу неравенства доходов? Каким путем и в какой мере правительство способствует выравниванию доходов?

2. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что Ал, Бети, Кэрол, Дэвид и Эд получают доходы в размере 500, 250, 125, 75 и 50 дол. соответственно. Постройте кривую Лоренца для экономики, состоящей из пяти человек, и дайте необходимые пояснения. Какую долю общих доходов получают самые бедные и самые богатые?*

3. Какие факторы способствовали увеличению неравенства доходов в течение последнего десятилетия?

4. Почему данные о распределении доходов за весь период жизни свидетельствуют о меньшем неравенстве в его распределении, чем данные о годовых доходах?

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 IQ*? Объясните почему.*

6. Используйте аналогию с «дырявым ведром» при рассмотрении соотношения равенства доходов и эффективности. Как вы думаете, может ли негативный подоходный налог уменьшить «утечку»

* IQ – коэффициент интеллектуального развития. – *Прим. пер.*

средств при современной системе поддержания уровня дохода в США?

7. Как следует распределять национальный доход между членами общества: в соответствии с их вкладом в производство этого дохода или в зависимости от их нужд? Общество должно 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: «Не нужно выбирать между равенством и эффективностью. Эффективная экономика с таким распределением дохода, которое многие считают несправедливым, может привести к тому, что те, кто получает низкие доходы, потеряют всякую надежду и перестанут к чему-либо стремиться. Следовательно, эффективность экономики будет подорвана. 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 также и эффективной»[9].

9. Прокомментируйте или объясните следующие утверждения:

а. «Если всех наделить одинаковыми доходами, это, конечно, вызовет вовсе не одинаковые чувства радости и удовлетворения».

б. «Равенство — это высшее благо; чем богаче мы становимся, тем больше равенства мы можем себе позволить».

в. «Толпа бросается за хлебом и, чтобы получить его, обычно ломает пекарни».

г. «В благотворительной системе мы придерживаемся нелепой точки зрения: работа по найму и получение помощи взаимно исключаются».

д. «В конечном счете некоторые свободы могут быть важнее в долгосрочном плане, чем свобода каждого человека от нужды».

е. «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».

ж. «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 плана отрицательного подоходного налога.*

а. Определите для каждого плана размер основного пособия, процент сокращения пособий и доход, целиком используемый на покрытие потребительских нужд.

б. Какой план 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 пункта б и прокомментируйте следующее утверждение: «Дилемма отрицательного подоходного налога состоит в следующем: нельзя, с одной стороны, поднять семьи выше уровня бедности и, с другой, одновременно сохранить стимулы к трудовой деятельности и свести к минимуму стоимость программы».

План № 1			План № 2			План № 3		
Заработанный доход (в дол.)	*Субсидия (NIT) (в дол.)*	*Совокупный доход (в дол.)*	*Заработанный доход (в дол.)*	*Субсидия (NIT) (в дол.)*	*Совокупный доход (в дол.)*	*Заработанный доход (в дол.)*	*Субсидия (NIT) (в дол.)*	*Совокупный доход (в дол.)*
0	4000	4000	0	4000	4 000	0	8000	8 000
2000	3000	5000	4 000	3000	7 000	4 000	6000	10 000
4000	2000	6000	8 000	2000	10 000	8 000	4000	12 000
6000	1000	7000	12 000	1000	13 000	12 000	2000	14 000

12. «Отец ребенка обязан содержать его, независимо от того, женат ли он на его матери. Кроме того, трудоспособная мать-одиночка обязана работать, чтобы содержать своего ребенка». Вы с этим согласны? Как включить эти «принципы» в благотворительную программу? Какие проблемы могут возникнуть при воплощении такой программы в реальной жизни?

13. («Последний штрих».) Какие способы использует правительство для субсидирования лиц с высокими доходами? Приведите примеры каждого из этих способов.

[9] *Schotter A.* Free Market Economics. New York: St. Martin's Press, 1985. P. 30–31.

35

ЭКОНОМИКА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Редко можно прочитать газету или посмотреть телевизионные новости и не увидеть 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 бюджет и бюджеты штатов. В этих историях приводятся также сообщения о спорах между нанимателями и работниками по поводу того, кто должен нести затраты по страхованию здоровья. Основной причиной забастовок в последние годы были разногласия по поводу медицинского страхования и того, кто должен нести эти расходы. Существуют даже компании, нарушающие обещания обеспечить медицинское страхование пенсионеров. Более того, возникли сложные этические проблемы, касающиеся «особой» заботы о тяжело- и неизлечимо больных. Необходимость некоторой формы национального медицинского страхования стала центральной темой дебатов в Конгрессе США.

В этой главе мы: 1) рассмотрим экономические аспекты американского здравоохранения; 2) используем структуру спроса и предложения для объяснения быстрого роста издержек на охрану здоровья; 3) обсудим некоторые пути реформирования системы здравоохранения.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ – ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ

Границы отрасли здравоохранения очертить не так просто. Что же затрудняет определение ее границ? По мнению экономистов, непосредственно разрабатывающих государственную политику, здравоохранение включает:

> «...услуги, предоставляемые в больницах, домах для престарелых, лабораториях, в приемных врачей и дантистов. Сюда также относится производство лекарств, искусственных органов и конечностей, очков, услуги нетрадиционной медицины. Однако многие товары и услуги, которые могут сильно влиять на расходы непосредственно в здравоохранении, например фитнесс-клубы и специальное питание, обычно не включаются в отрасль.

В американском здравоохранении занято около 9 млн человек, включая более 600 тыс. врачей; в автомобильной промышленности, для сравнения, занято около 800 тыс. человек. Больничные услуги предоставляют 6500 больниц, содержащих более 1 млн коек. Половина этих больниц – частные, некоммерческие организации, около 30% управляются федеральным и муниципальными пра-

вительствами и правительствами штатов, а остальные являются частными коммерческими организациями»[1].

ДВОЙНАЯ ПРОБЛЕМА: ИЗДЕРЖКИ И ДОСТУПНОСТЬ

В американском здравоохранении часто обсуждаются сразу две проблемы. С одной стороны, расходы на здравоохранение высоки и быстро растут. С другой стороны, многие американцы или не имеют доступа, или имеют весьма ограниченный доступ к системе лечения. Чтобы улучшить здравоохранение, нужно контролировать издержки и сделать систему более доступной.

Эти две проблемы взаимосвязаны в том смысле, что резкое повышение затрат на здравоохранение приводит к тому, что сохранение здоровья становится не по карману значительной части населения. Существуют доказательства того, что в США 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.

ПОВЫШЕНИЕ РАСХОДОВ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Мы много слышим о кризисе здравоохранения — о резком возрастании расходов на него.

Направления роста расходов

Расходы и издержки на здравоохранение в США выросли: 1) в абсолютном выражении; 2) как доля валового внутреннего продукта; 3) на душу населения.

1. Совокупные расходы. За последнее время суммарные расходы на здравоохранение возрастали на 70–80 млрд дол. в год. В абсолютном выражении совокупные расходы на здравоохранение увеличились с 666 млрд дол. в 1990 г. до более 800 млрд дол. в 1992 г. и возрастут до почти 1,7 трлн дол. к 2000 г. В среднем увеличение расходов составляет 9,6% в год.

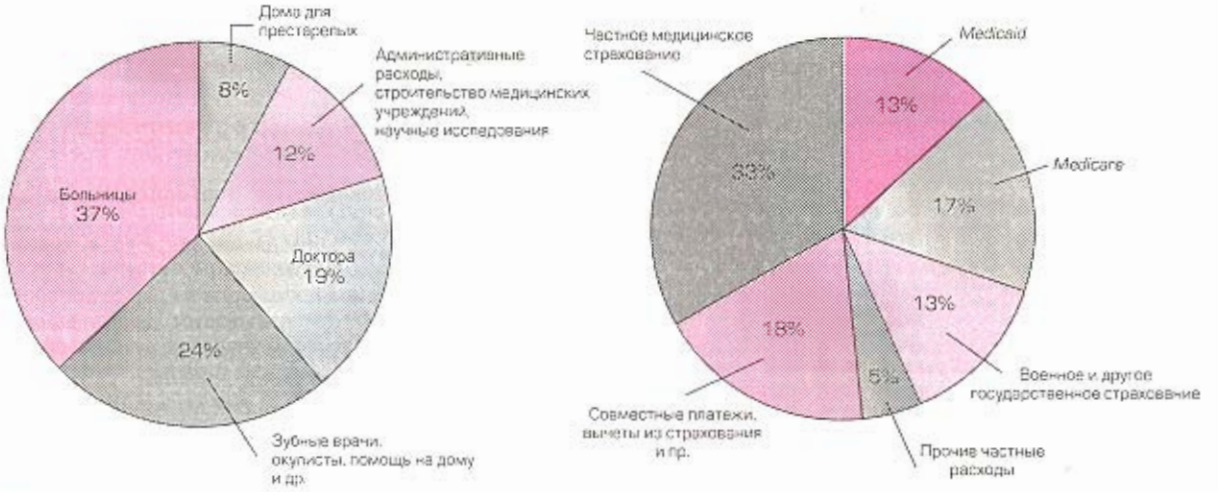
Рис. 35-1а показывает основные направления расходов на здравоохранение, а рис. 35-1б — источники их финансирования. На первом рисунке мы видим, что из каждого доллара, потраченного на здравоохранение, 37 центов приходится на больницы, в то время как на услуги врачей и другие услуги (лечение зубов, глаз и посещения на дому) приходится 19 и 24 цента соответственно.

Три четверти расходов на здравоохранение финансируются за счет страхования. Государственное страхование (*Medicaid, Medicare* и страхование, которое государство предоставляет ветеранам, военным и гражданским государственным служащим) является источником 43 центов из каждого потраченного доллара. Частное страхование приносит еще 33 цента, то есть государственное и частное страхование совместно обеспечивают 76 центов из каждого потраченного доллара. Остальные 24 цента идут непосредственно из карманов потребителей, обычно в виде вычетов по системе страхования, когда застрахованный вносит первые 250 или 500 дол. ежегодно на здравоохранение до того, как начнет действовать страховка или будут внесены совместные платежи, то есть когда застрахованный вносит, скажем, 20% всех затрат на здравоохранение, а страховая компания платит остальные 80%.

Вспомним, что *Medicare* — это федеральная программа страхования расходов на здравоохранение, она доступна инвалидам и лицам, получающим пособия социального страхования. Она состоит из программы больничного страхования, которая после вычетов по системе страхования в размере 696 дол. (в 1994 г.) покрывает все разумные издержки за первые 60 дней больничного обслуживания на «период действия пособия» и часть (определенную долю) издержек — за некоторое число дополнительных дней. Обеспечивается также покрытие издержек на послебольничный, или домашний, уход, посещения на дому и уход в доме для престарелых за неизлечимо больными. Участие в программе медицинского страхования *Medicare* (услуги врача, лабораторные и другие диагностические анализы и услуги для приходящих пациентов) являются добровольными, но сама программа субсидируется правительством. Ежемесячные выплаты участвующих в программе составляют 41,10 дол. (1994 г.) и покрывают только около $^1/_4$ издержек на предоставляемые услуги.

Программа *Medicaid* обеспечивает оплату медицинских услуг определенной категории лиц, имеющих низкие доходы, включая пожилых, слепых, инвалидов, детей и взрослых с детьми на иждивении. Те, кто пользуется медицинским страхованием по Программе помощи семьям с детьми-иждивенцами или Программе дополнительной помощи малоимущим (см. гл. 34), автоматически получают помощь по программе *Medicaid*. Тем не менее 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 по программе *Medicaid*.

[1] Economic Report of the President, 1993. P. 121.



а) Направление расходов на здравоохранение

б) Источники финансирования

Рисунок 35-1. Расходы и финансирование здравоохранения

Большинство расходов на здравоохранение направляется на нужды больниц и оплату услуг врачей. Государственное и частное страхование оплачивает около $^3/_4$ расходов на здравоохранение.

Источник: Health Care Financial Review, Fall 1993 (данные за 1993 г.).

Только около 25% из каждого доллара, потраченного на здравоохранение, финансируется непосредственно из кармана налогоплательщиков. То, что большая часть здравоохранения оплачивается третьими лицами – частными страховыми компаниями или государством, – является важным фактором повышения расходов на здравоохранение.

2. Доля ВВП. На рис. 35-2 показано, как выросли расходы на здравоохранение, выраженные в долях ВВП. В 1965 г. расходы на здравоохранение составляли 6% ВВП, но к 1990 г. они выросли до 12%. Расчеты Бюджетного управления показывают, что, если текущая тенденция и государственная политика будут оставаться прежними, расходы на здравоохранение к 2000 г. достигнут 18% ВВП.

3. Расходы на душу населения: международные сравнения. Рис. а в разделе «Международный ракурс» 35-1 показывает, что среди 24 наиболее развитых стран самые высокие расходы на душу населения – в США. Неудивительно, что расходы на здравоохранение обычно прямо пропорциональны доходам. На самом деле расходы на здравоохранение в расчете на душу населения растут пропорционально доходу на душу населения. Но в США сегодня намечается явно другая тенденция. Высокий ВВП на душу населения не может полностью объяснить очень высокого уровня расходов на душу населения. Смысл рис. б состоит в том, что, хотя расходы на здравоохранение на душу населения росли в большинстве стран, наивысший уровень расходов и наибольшая скорость роста отмечались именно в США.

Качество медицинского обслуживания: действительно ли население США более здоровое?

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 увеличилась с 1960 г. на пять 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 уменьшается, а качество лечения улучшается. Полиомиелит практически искоренен, рак успешно лечится без хирургического вмешательства, ангиопластическая и коронарная хирургия спасает пациентов, страдающих болезнями сердца, специальные сканирующие устройства становятся более доступными диагностическими инструментами, все чаще применяется трансплантация органов и замена конечностей, например коленей и бедер, протезами.

Все это хорошие новости. Есть, увы, и другие. Несмотря на новые диагностические и лечебные технологии, уровень смертности пациенток от рака

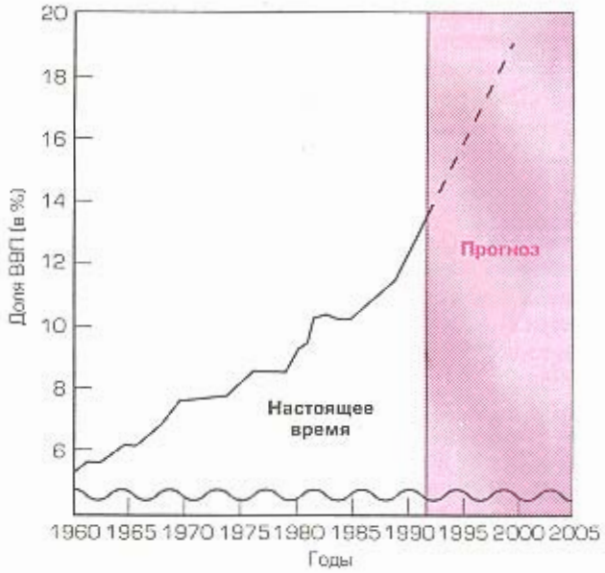


Рисунок 35-2. Расходы на национальное здравоохранение как доля ВВП

Суммарные расходы на национальное здравоохранение возросли (в долях ВВП) с 6% в 1965 г. до 12% в 1990 г. Ожидается, что к 2000 г. доля расходов на здравоохранение в долях ВВП возрастет до 18% (*Congressional Budget Office*).

груди мало изменился. Снова появился туберкулез – практически забытая болезнь. Эпидемия СПИДа уже унесла в Америке около 160 тыс. жизней. Некоторые эксперты утверждают, 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, – страна находится на восьмом месте в мире по продолжительности жизни, одиннадцатом – по смертности среди беременных и на двадцать первом – по детской смертности. Бюро по оценке технологий США пришло к заключению, что «США по большинству показателей, характеризующих уровень здоровья, занимают в мире невысокое место».

Экономическое значение растущих издержек

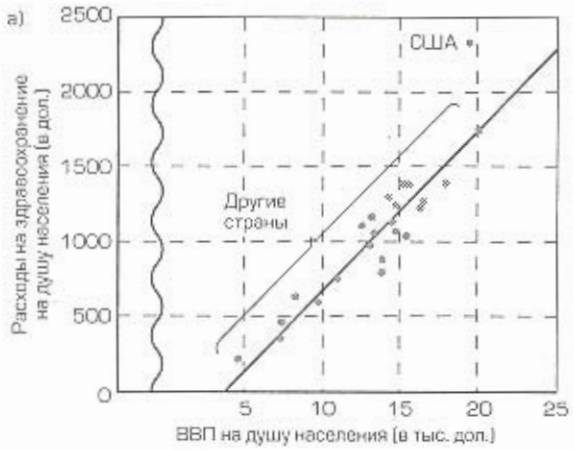
Существует ряд следствий роста расходов на здравоохранение. Ниже кратко перечислены наиболее очевидные.

1. 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. Позже мы рассмотрим этот вопрос более детально.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 35-1

Сравнение расходов на здравоохранение в разных странах

В то время как в большинстве стран расходы на здравоохранение на душу населения растут одновременно с увеличением ВВП на душу населения, высокий уровень этих расходов в США не соответствует уровню доходов. Более того, расходы на здравоохранение на душу населения в США растут быстрее, чем в других странах.



Источник: George Schieber and others, Health Care Systems in Twenty Four Countries, Health Affairs. Fall, 1991. P. 7–21; and OECD.

2. Влияние на рынок рабочей силы. Стремительно растущие издержки на здравоохранение воздействуют на рынок рабочей силы несколькими неблагоприятными способами.

Более медленный рост зарплаты. Суммарная заработная плата работника (заработная плата плюс льготы, включая медицинскую страховку, оплаченную нанимателем) должна соответствовать его производительности (см. рис. 28-1). Это означает, что если не будет роста производительности, то оплата не увеличится. Данный факт также означает, что растущие издержки на здравоохранение вытесняют часть зарплаты или прочих льгот из постоянных суммарных выплат. В результате именно работники принимают на себя рост расходов на здравоохранение (и следовательно, издержек на медицинское страхование) в форме более медленно растущей зарплаты. Хотя основной причиной медленного роста реальной заработной платы в последнее десятилетие был медленный рост производительности труда, растущие издержки на медицинское страхование также внесли свой вклад в этот процесс.

Снижение мобильности. Если работники могут свободно перемещаться с рабочих мест с низкой производительностью и низкой оплатой на рабочие места с более высокой производительностью и высокой оплатой, то от этого выигрывают и работники, и экономика в целом. Однако работник может оставаться на не подходящем ему рабочем месте, потому что смена работы будет означать полную или частичную потерю медицинской страховки. Человеку, имеющему в истории болезни запись о лечении, например рака, будет трудно или вообще невозможно получить медицинскую страховку на новом месте работы. Поэтому некоторые работники оказываются «прикованными» к нынешнему месту работы, поскольку медицинская страховка при смене места работы не переносится на новое место.

Возможность оставить старую работу и потом приступить к новой также ограничивается высокими последующими расходами на медицинское страхование. Например, молодой родитель хочет оставить работу или работать несколько лет на неполной ставке, чтобы посещать колледж или иметь возможность проводить больше времени с маленькими детьми. Но сделать это – значит потерять предоставляемые компанией льготы по страховке и необходимость либо покупать впоследствии очень дорогой индивидуальный страховой полис, либо рисковать, не имея страхования вообще.

Временные работники и работники на неполной ставке. Высокие издержки на предоставляемую нанимателем медицинскую страховку привели к тому, что часть нанимателей изменила структуру своей рабочей силы. Работающих на полной ставке и получающих страховку теперь нанимают меньше за счет расширения 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 за счет того, что уволит низкооплачиваемых работников – дворников, садовников, буфетчиков – и возьмет на эту работу людей, работающих по контракту.

3. Бюджеты правительств. Бюджетные проблемы федерального правительства, местных правительств и правительств штатов усложняются при возрастании расходов на здравоохранение. Расходы на здравоохранение по программам *Medicaid, Medicare* – это наиболее быстрорастущий компонент федерального бюджета. Если предположить, что налоги продолжают оставаться постоянными, то увеличение расходов на здравоохранение означает, что федеральное правительство должно сократить другие бюджетные расходы, такие, как расходы на оборону, образование, программы по охране окружающей среды, или оно должно смириться с бюджетным дефицитом и постоянным ростом государственного долга. Властям штатов становится все труднее выполнять обязательства по внесению своей доли в *Medicaid*. Большая часть штатов по закону обязана иметь сбалансированный годовой бюджет каждый год, поэтому растущие расходы на *Medicaid* привели к росту ставок налогов штатов и поискам новых источников налоговых поступлений. Многие штаты были вынуждены сократить расходы на прочие программы, такие, как развитие инфраструктуры, социальное обеспечение и образование. Финансовые проблемы, которые в настоящее время испытывают многие университеты и колледжи штатов, частично являются отражением повышения расходов по программе *Medicaid*. Местные правительства сталкиваются с такими же трудностями в попытке финансировать общественные медицинские услуги, больницы и клиники.

Основная проблема

Растущие расходы в автомобильной или компьютерной промышленности были бы признаком процветания, а вовсе не поводом для тревоги. Но большинству информированных специалистов рост расходов на здравоохранение говорит совсем о другом.

«Производство» в здравоохранении требует редких ресурсов: капитала в форме больниц и диагностического оборудования, а также высококвалифи-

цированной рабочей силы – врачей различных специальностей и медицинских сестер. Стремительный рост расходов на здравоохранение привел большинство экспертов к заключению, что *совокупное потребление внутри системы американского здравоохранения настолько велико, что предельное потребление требует меньших затрат, чем стоимость альтернативных товаров и услуг, которые можно было бы произвести с использованием этих ресурсов.* Иными словами, американцы потребляют в системе здравоохранения значительно больше возможной предельной полезности полученных благ, то есть выгоды американцев от своей системы здравоохранения равны предельным издержкам на производство приобретенных благ. *Выделение избыточных* ресурсов на здравоохранение означает для общества реальные экономические потери. Ресурсы, потраченные на систему здравоохранения, могли бы быть использованы более эффективно – на развитие системы образования, улучшение окружающей среды, строительство нового жилья и дорог или для «индустриализации» различных секторов экономики. Выделение избыточных ресурсов на здравоохранение является результатом множества факторов, включая способ финансирования здравоохранения, асимметрию информации между потребителем и поставщиком и нерациональное соотношение расходов на медицинское страхование с достижениями технического прогресса в промышленности.

ОГРАНИЧЕННЫЙ ДОСТУП: НЕЗАСТРАХОВАННЫЕ

Хотя в целом на здравоохранение выделяется избыточное количество ресурсов, не все американцы имеют доступ к медицинскому обслуживанию. В 1993 г. почти 40 млн американцев – или около 15% населения – не имели медицинской страховки в течение всего года. Поскольку издержки на здравоохранение и, следовательно, страховые взносы продолжают расти, можно ожидать, что число незастрахованных также будет расти.

Кто же не имеет медицинского страхования? По мере роста личных доходов растет вероятность того, что человек имеет медицинскую страховку. 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. Интересно, что у 52% незастрахованных американцев есть глава семьи, работающий на полную ставку. Также чаще незастрахованными бывают семьи с одним родителем и чернокожие, так как они обычно оказываются и бедными.

Интересно, что отсутствие медицинского страхования наблюдается у людей с очень хорошим и очень плохим здоровьем. Многие молодые люди с отменным здоровьем предпочитают не покупать медицинской страховки. Хронические больные считают, что приобретать страховку очень сложно и дорого из-за значительных затрат на медицинское обслуживание в дальнейшем. Так как частную медицинскую страховку часто получают через нанимателя, у безработных страховки, как правило, не бывает. Когда кто-то теряет работу, он теряет и страховку.

Работающие в мелких фирмах обычно не получают страховки. Одной из причин являются высокие административные издержки, 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 образующие корпораций, не имеют таких налоговых льгот.

Работники с низкой заработной платой тоже, как правило, не застрахованы. Ранее мы уже объясняли, что, если рассматривать длительный промежуток времени, издержки на медицинское страхование перекладываются нанимателями на работников в виде более низкой заработной платы. Этот прием недоступен нанимателям, 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, как правило, оказываются незастрахованными.

Хотя многие из незастрахованных работников все же получают медицинское обслуживание, некоторые его не получают совсем. Немногие работники имеют возможность оплачивать медицинские услуги самостоятельно. Некоторые просто дожидаются, пока их болезнь достигнет критической стадии, а затем обращаются в больницу или скорую помощь. Методы лечения в скорой помощи часто являются неподходящими и избыточно дорогими. По некоторым оценкам, больницы оказывают неоплаченных услуг на сумму более 10 млрд дол. в год. Поэтому они пытаются переложить расходы на тех, кто имеет страховку или может платить за лечение самостоятельно. (*Ключевой вопрос 2.*)

Краткое повторение 35-1

- Расходы на здравоохранение в Соединенных Штатах увеличились в абсолютном выражении, как доля внутреннего валового продукта (ВВП) и в расчете на душу населения.
- Рост расходов на здравоохранение привел к тому, что: а) больше людей понимает, что не могут позволить себе медицинской страховки; б) возникли факторы, неблагоприятно влияющие на рынок рабочей силы, включая более медленный рост реальной заработной платы, снижение мобильности (возможности менять место работы) работников и увеличение использования временных работников и работников с неполной ставкой; в) правительство вынуждено ограничивать расходы, не связанные со здравоохранением.
- Основная проблема, связанная с ростом расходов на здравоохранение, состоит в том, что этот процесс отражает направление избыточных ресурсов в данную отрасль.
- Примерно $^{1}/_{7}$ всех американцев – около 40 млн человек – не имеет медицинской страховки.

С ЧЕМ СВЯЗАН БЫСТРЫЙ РОСТ РАСХОДОВ?

Рискуя избыточно упростить вопрос, можно сказать, что рост расходов и цен на услуги здравоохранения можно объяснить простой рыночной моделью, в которой спрос по отношению к предложению все время увеличивается. Но сначала давайте отметим характерные свойства этого рынка.

Особенности рынка здравоохранения

Мы знаем, что рынки с совершенной конкуренцией позволяют достичь эффективного производства и распределения ресурсов – это означает, что наиболее желательные продукты производятся с наименьшими затратами. Мы также выяснили, что многие рынки с несовершенной конкуренцией, возможно, с помощью регулирования или потенциальных антитрестовских действий обеспечивают результат, в целом воспринимаемый как эффективный. Каковы в таком случае специфические черты рынка здравоохранения, которые приводят к возрастанию издержек?

Этические соображения и проблема справедливости. Когда решения о покупке и продаже включают качество человеческой жизни, и даже жизни и смерти, неизбежно встают этические вопросы. В то время как мы не считаем аморальным или несправедливым, если человек не может купить себе автомобиль «бьюик» или персональный компьютер, общество считает нечестным и несправедливым, чтобы люди не имели доступа к базовой медицинской помощи. В целом общество рассматривает охрану здоровья как «привилегию» или «право» и не хочет распределять ее только по ценам и доходам.

Асимметричная информация. Покупатели медицинских услуг обычно мало что понимают в сложных диагностических и лечебных процедурах, в то время как продавцы этих процедур – врачи – обладают всей полнотой информации. Это создает необычную ситуацию, когда врач (поставщик) как представитель пациента (потребителя) говорит пациенту, какие медицинские услуги ему следует потребить.

Выгоды перелива. Рынок медицинского обслуживания часто создает выгоды перелива – выгоды для третьей стороны. Например, вакцинация против полиомиелита, ветрянки или кори выгодна для непосредственных потребителей. Но она выгодна также и для общества в целом, так как снижает риск заражения членов общества инфекционной болезнью. Кроме того, здоровые работники обладают более высокой производительностью и делают больший вклад в процветание и благосостояние общества.

Оплата за счет третьей стороны – страхование. Так как около $^{3}/_{4}$ всех расходов на здравоохранение покрывается за счет общественного или частного страхования, потребители здравоохранения платят непосредственно по гораздо более низким «ценам», чем в ином случае. 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.

1. Рост доходов: роль эластичности. Здравоохранение – это обычный, нормальный товар, и, следовательно, увеличение национального дохода привело к увеличению спроса на услуги здравоохранения. Хотя имеются разногласия по поводу точного определения степени эластичности спроса на здравоохранение *по доходу*, некоторые исследования в промышленно развитых странах предполагают, что 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

(«Международный ракурс» 35-1). Например, 3%-ное увеличение доходов должно привести к 3%-ному увеличению расходов на здравоохранение.

Оценки *ценовой* эластичности спроса на здравоохранение предполагают, что он относительно неэластичен – коэффициент составляет около 0,2. Это означает, что объем потребленного медицинского обслуживания сравнительно мало уменьшается по мере роста цены. Например, 10%-ное увеличение цены привело бы к уменьшению спроса на услуги здравоохранения только на 2%. Важный вывод состоит в том, что суммарные расходы на здравоохранение возрастают при росте цен на медицинское обслуживание.

Относительная нечувствительность расходов на здравоохранение к изменениям цен связана с четырьмя факторами. Во-первых, люди считают здравоохранение «необходимостью», а не «роскошью». Существует относительно немного или не существует вообще хороших заменителей медицинского обслуживания при лечении травм, инфекций и различных недомоганий. Во-вторых, медицинское обслуживание часто предоставляется при несчастных случаях, когда соображения по поводу цены не принимаются во внимание. В-третьих, большинство потребителей предпочитают долгосрочные взаимоотношения со своими врачами и, следовательно, не начинают искать других, когда растут цены. В-четвертых, большинство пациентов имеют страховку; таким образом, их не особенно интересует цена на медицинские услуги. Если застрахованные пациенты платят, например, 20% от 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.*)

2. Старение населения. Население США стареет. Люди в возрасте 65 лет и старше составляли 9% населения в 1960 г. и почти 13% в 1994 г. По некоторым прогнозам, предполагается, что к 2030 г. люди старше 65 лет будут составлять почти 21% населения страны.

Процесс старения населения влияет на размер спроса на здравоохранение, поскольку пожилые люди болеют чаще и дольше. 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. Расходы в последний год жизни человека часто бывают чрезвычайно высокими.

Если попытаться заглянуть вперед, то в начале следующего столетия дети «бэби-бума» – около 76 млн человек, родившихся между 1946 и 1964 гг., – достигнут пожилого возраста. Можно ожидать, что это вызовет значительный рост спроса на медицинское обслуживание.

3. Нездоровый образ жизни[2]. Злоупотребление определенными веществами, в частности алкоголем, табаком и наркотиками, наносит большой ущерб здоровью и является, следовательно, важным компонентом спроса на услуги здравоохранения. Алкоголь – основная причина дорожных происшествий и болезни печени. От 25 до 40% всех пациентов неспециализированных больниц находятся там из-за осложнений, связанных с алкоголизмом. Употребление табака заметно увеличивает вероятность возникновения рака, болезней сердца, бронхита и эмфиземы легких. Наркотики являются основной причиной совершения насильственных преступлений и распространения СПИДа. Вдобавок более 370 тыс. наркоманов ежегодно попадают в пункты оказания дорогой неотложной помощи. Около 500 тыс. американцев умирают каждый год от злоупотребления алкоголем, табаком и передозировки наркотиков. По некоторым оценкам, непосредственные издержки от злоупотребления такими веществами составляют ежегодно до 34 млрд дол. «избыточных» медицинских услуг.

Хорошей новостью в последние годы можно считать значительное сокращение курения сигарет, хотя отмечается, что молодые женщины стали курить относительно больше. Уменьшилось также число пьяниц, а также лиц, принимающих кокаин. Тем не менее злоупотребление табаком, алкоголем и наркотиками остается важной причиной спроса на медицинское обслуживание. Более здоровый образ жизни, несомненно, поможет снизить рост издержек на здравоохранение.

4. Роль врачей. Врачи могут увеличить спрос на здравоохранение несколькими способами.

Асимметричная информация. Поскольку услуги здравоохранения сложны и приобретаются относительно нечасто, потребитель в целом не обладает информацией, необходимой для принятия обоснованного решения о покупке. Хотя вы можете прекрасно разбираться в гамбургерах или более сложных товарах типа персонального компьютера, скорее всего, вы мало осведомлены об эффективности и целях магнитно-резонансной или эндоскопической диагностики. Этим и необычен рынок здравоохранения. Продавец обладает информацией, которую покупатель понимает неполностью. **Асимметричная информация** (см. гл. 30), то есть несбаланси-

[2] Материалы этого раздела основаны на данных Substance Abuse: The Nation's Number One Health Problem, Institute for Health Policy, Brandeis University, for the Robert Wood Johnson Foundation. Princeton, N.J., 1993.

рованное распределение информации, приводит к тому, что поставщик, а не покупатель решает, сколько и какого типа медицинского обслуживания следует потребить. Потребители медицинского обслуживания на деле передают принятие большей части решений своим врачам, что приводит к возникновению «вызванного поставщиком спроса».

Поскольку, во-первых, цены на медицинское лечение и процедуры редко обсуждаются широко и, во-вторых, оплачиваются на основании **счета за услуги**, существует сильное побуждение к избыточному предложению медицинских услуг. Неприятным является тот факт, что поставщики медицинского обслуживания экономически заинтересованы в более высоких расходах на здравоохранение. В США, где врач 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, из недавних исследований следует, что врачи, имеющие собственную рентгеновскую или ультразвуковую установку, проводят в 4–4,5 больше обследований, чем врачи, которые должны для этого направлять своих пациентов к другим врачам. В целом из этих исследований вытекает, что до $^1/_3$ обычных медицинских обследований и процедур либо не соответствуют болезни, либо их ценность весьма сомнительна.

Принятие продавцом решений о потреблении ослабляет контроль покупателей за уровнем и ростом расходов на здравоохранение.

«Защитная» медицина. «Стань врачом – и поможешь юристу», – гласит расхожий лозунг, который американцы часто клеят на бамперы своих автомобилей. Число судебных разбирательств по поводу неправильного лечения увеличивается с каждым годом. В настоящее время каждый пациент ожидает не только оказания медицинской помощи, но и предполагает возможность судебного разбирательства в будущем. В результате врачи склоняются к **«защитной» медицине**, рекомендуя больше обследований и процедур, чем необходимо конкретному пациенту с медицинской или экономической точки зрения, чтобы снизить вероятность судебного дела или иметь возможность успешно защищаться.

Медицинская этика. Медицинская этика может управлять спросом на медицинские услуги двумя способами.

1. По этическим соображениям врачи обязаны использовать самый лучший способ обслуживания своих пациентов. Это часто влечет за собой интенсивное применение дорогих медицинских процедур, дающих пациенту только предельную выгоду.

2. В обществе существует мнение, что человеческую жизнь следует поддерживать так долго, как только возможно. В связи с этим трудно противостоять мнению, что медицинское обслуживание использует редкие ресурсы и должно быть рационализировано, как все прочие товары. Может ли общество платить по 5 тыс. дол. в день для интенсивного лечения пациента, находящегося в коматозном состоянии и, скорее всего, неизлечимого? Большинство людей отвечает на этот вопрос положительно, и это тоже увеличивает спрос на медицинское обслуживание.

Роль страхования

На рис. 35-1 мы видели, что $^1/_4$ расходов на здравоохранение не покрываются платежами непосредственных потребителей медицинского обслуживания, а выплачиваются частными страховыми компаниями или государством по программам *Medicare* и *Medicaid*.

Положительная роль. Частным лицам и семьям грозят потенциальные огромные денежные потери от многих опасностей. Ваш дом может сгореть; вы можете попасть в автомобильную аварию; вы можете серьезно заболеть. Программа страхования – это система защиты против огромных денежных потерь, которые сопряжены с такими опасностями. Многие люди соглашаются периодически выплачивать определенное количество денег (взносы) в обмен на гарантию, что они получат компенсацию в случае определенного события или несчастья. Страхование – это способ заплатить известную небольшую сумму для защиты от неопределенности и гораздо больших расходов. Хотя такая возможность составляет суть благоприятной роли медицинского страхования, мы должны также понимать, что она вносит свой вклад в повышение расходов и избыточное потребление здравоохранения.

Снова о моральном аспекте риска. *Моральный аспект проблемы риска* (гл. 30) состоит в вероятности изменений условий соглашения одной из сторон, что может привести к увеличению расходов другой стороны. Страхование здоровья может изменять поведение двумя способами. Во-первых, застрахованные люди могут быть менее внимательными к своему здоровью и не предпринимать необходимых мер для предотвращения несчастного случая или болезни. Во-вторых, застрахованные лица явно имеют побудительные мотивы использовать медицинское обслуживание более интенсивно, чем если бы они не имели страховки. Давайте рассмотрим две стороны морального аспекта проблемы риска.

1. Меньшие предосторожности. Страхование здоровья может увеличивать спрос на медицинские услуги, провоцируя поведение, при котором требуется больше медицинского обслуживания. Хотя мы можем ожидать, что большинство людей, имеющих медицинскую страховку, будет относиться к своему

здоровью так же внимательно, как и люди, не имеющие страховки, некоторые будут больше курить, не заниматься физкультурой и есть нездоровую пищу, зная, что у них есть страховка. Аналогичным образом другие могут впадать в крайности и заняться опасными видами спорта – горными лыжами или родео, если у них есть страховка, покрывающая стоимость хирургических операций. А если в страховку включены программы реабилитации, то ряд людей может начать принимать алкоголь или наркотики.

*2. **Избыточное потребление.*** Застрахованные люди ходят к врачам чаще и требуют больше диагностических обследований и более сложного лечения, чем незастрахованные. Это происходит потому, что при наличии страховки цена, или альтернативные издержки, потребления медицинского обслуживания для потребителя сильно занижена. Например, многие индивиды с частной медицинской страховкой платят фиксированные взносы, и после умеренных вычетов по страхованию их медицинское обслуживание становится для них «бесплатным». В этом состоит отличие рынка медицинских услуг от большинства рынков, где покупатель имеет дело с ценой, отражающей полные альтернативные издержки товара или услуги. На большинстве рынков цена создает прямое экономическое побуждение ограничивать использование продуктов. Но с помощью системы страхования медицинское обслуживание оплачивается заранее, что создает побуждение к его избыточному использованию. Мы покупаем медицинские услуги и процедуры, без которых могли бы обойтись, если должны были бы платить полную цену из своего кармана. Конечно, «наказание» за избыточное потребление последует в виде более высоких страховых взносов, но это относится ко всем владельцам страховых полисов, что сокращает рост издержек для индивидуального потребителя медицинского обслуживания.

Доступность страхования также снимает *бюджетные ограничения*, когда человек принимает решение о потреблении медицинского обслуживания. Вспомним из главы 21, что бюджетные ограничения сдерживают приобретение большинства продуктов. Пациенты не имеют никаких или имеют минимальные издержки в момент приобретения медицинского обслуживания, так как по счетам платит страховая компания. В результате происходит «избыточное потребление» здравоохранения.

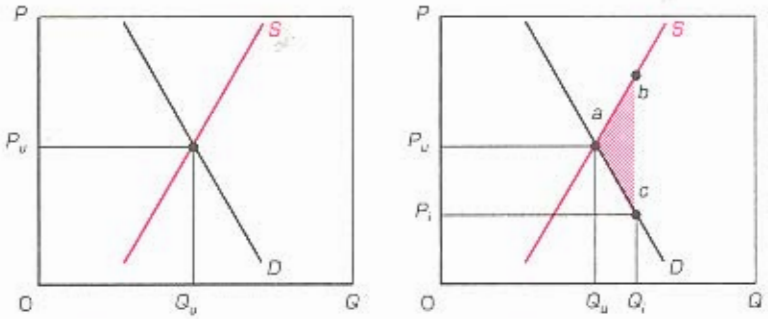
Налоговые льготы. Федеральная налоговая политика по отношению к предоставляемому нанимателем медицинскому страхованию сводится к **налоговым льготам**, которые также поддерживают спрос на медицинские услуги. В основе этой политики лежат соображения, согласно которым выгоды от перелива (см. гл. 5 и 30) заключаются в наличии здоровой, высокопроизводительной рабочей силы. Поэтому есть смысл сделать здравоохранение широкодоступным для работников и их семей. Государство делает это, исключая оплаченную нанимателем частную медицинскую страховку из оплаты как федеральных налогов, так и налога с заработной платы (социального обеспечения). Эти налоговые льготы делают частное медицинское страхование более доступным для большей части населения, но они же стимулируют рост потребления медицинских услуг. Вместе с другими факторами это приводит к совокупному избыточному потреблению медицинских услуг.

Пример: если предельная налоговая ставка составляет 28%, рабочий может получить медицинских услуг на 1 дол. вместо 72 центов, остающихся после уплаты налогов. Разница в 28 центов – это налоговые льготы по здравоохранению. Поскольку работники будут покупать больше медицинских услуг по цене 72 цента вместо 1 дол., вычеты медицинского страхования из налогооблагаемой суммы увеличивают расходы на страхование, повышая спрос на медицинское обслуживание. Из недавних оценок следует, что эти налоговые льготы обходятся федеральному правительству в размере 65 млрд дол. в год неполученных поступлений и увеличивают расходы на частное медицинское *страхование* примерно на $^1/_3$. *Расходы* на само медицинское обслуживание становятся на 10–20% выше, чем они были бы без налоговых льгот.

Графическое отображение. Простая модель спроса и предложения показывает, как страхование влияет на рынок здравоохранения. На рис. 35-3а 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_e равновесный объем услуг здравоохранения будет составлять Q_e.

Вспомним из теории конкурентных рынков, что производство в объеме Q_e приводит к эффективному распределению ресурсов. Это означает, что не существует лучшей альтернативы использования ресурсов, выделенных для производства услуг в здравоохранении, при данном уровне производства. Чтобы понять, что означают слова «не существует лучшей альтернативы», мы должны осознать следующее.

1. Цена каждой последующей единицы (цена вдоль кривой спроса D) указывает предельную полезность, или выгоду, которую потребители получают от этой единицы.



а) Без медицинского страхования б) С медицинским страхованием

Рисунок 35-3. Страхование и выделение избыточных ресурсов на здравоохранение

Без медицинского страхования (рис. а) оптимальный объем потребленных услуг здравоохранения был бы равен Q_u. Но доступность частного и государственного страхования (рис. б) снижает непосредственную цену медицинского обслуживания с P_u до P_i, что приводит к избыточному потреблению (Q_i вместо Q_u) и выделению избыточных ресурсов на здравоохранение. Потере эффективности соответствует площадь *abc*.

2. Кривая предложения одновременно является кривой предельных издержек (см. рис. 23-6). На кривой предложения каждая более высокая точка показывает предельные издержки каждой последующей единицы услуг здравоохранения.

3. Каждая единица продукции вплоть до равновесного количества Q_u влечет за собой предельные выгоды, превышающие предельные издержки. В точке Q_u предельная выгода равна предельным издержкам, а это означает эффективное распределение 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. 35-3а. Что происходит при введении медицинского страхования, которое покрывает, скажем, половину расходов на здравоохранение? На рис. 35-3б при оплате половины цены за счет страховки потребитель сталкивается с ценой P_i ($= {}^1/_2 P_u$). Потребитель реагирует на это, приобретая Q_i единиц, а не Q_u. Это экономически неэффективно, так как предельные издержки для общества на каждую единицу продукции между Q_u и Q_i превышают предельную выгоду. Каждая единица услуг здравоохранения между Q_u и Q_i отражает выделение избыточных ресурсов на здравоохранение. Суммарные потери эффективности отражаются площадью *abc*. Поскольку медицинская страховка обычно покрывает 80, а не 50% издержек здравоохранения, потери эффективности на рис. 35-3б занижены. С другой стороны, эти потери могут быть не настолько большими, как это следовало бы из рисунка, отражающего 80%-ное покрытие расходов, из-за выгод перелива средств, связанных со здравоохранением[3].

Заметим, что рис. 35-3б отражает компромисс между эффективностью и справедливостью. 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. Проблема, как показывает рис. 35-3б, состоит 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 истинных издержек для общества. (*Ключевой вопрос 10.*)

[3] Кривая предложения *S* не является ограничивающим фактором, вызывающим дефицит услуг при цене P_i на рис. 35-3б. Страхование сокращает прямые издержки на здравоохранение для застрахованных, так что кривая здравоохранения на самом деле смещается вправо (не показано), так что она пересекает кривую спроса в точке *c*.

Роль факторов предложения в повышении издержек

Расходы, сопутствующие предложению услуг здравоохранения, сильно увеличились, замедлив рост предложения.

Предложение врачей. Многие люди считают, что группы врачей, например Американская медицинская ассоциация, сознательно контролировали допуск студентов в медицинские школы и, следовательно, сохраняли предложение врачей на искусственно низком уровне. В результате пациенты стали получать огромные счета за лечение, а врачи – заоблачные доходы. Средний доход врачей в 1993 г. составлял 177 тыс. дол., что является максимальным доходом среди специалистов основных профессий.

Хотя эта точка зрения существует с давних времен, сейчас она сильно дискредитирована. Во-первых, за последние десятилетия число врачей в расчете на 100 тыс. населения увеличилось. В 1975 г. на 100 тыс. человек приходилось 169 врачей, в 1994 г. их стало 224.

Во-вторых, доходы врачей могут быть высокими по причинам, не имеющим никакого отношения к ограничению предложения. Врачи – это обычно очень способные люди с сильно развитыми побудительными мотивами, и большинство из них имели бы высокие доходы и в том случае, если бы избрали другую профессию. Кроме того, медицинское обучение включает четыре года в колледже, четыре года в медицинской школе, работу интерном и затем три-четыре года специализированного обучения. Лица, приступающие к медицинской практике, часто имеют долг, связанный с оплатой за обучение, в размере 50 – 100 тыс. дол., кроме того, они должны нести заметные расходы на оборудование своей приемной и поэтому часто работают более 60 часов в неделю.

В-третьих, при анализе экономического статуса профессионалов имеет смысл сравнивать уровень поступлений с расходами на образование, нежели просто рассматривать уровень доходов. Данные за недавний период показывают, что врачи-терапевты на протяжении всей своей трудовой жизни ежегодно получают скрытый доход на свои инвестиции в образование в размере около 16%. Это значительно меньше, чем 25 и 29%, которые юристы и менеджеры, окончившие школы бизнеса, получают в качестве дохода от капиталовложений в свое образование. Разница состоит в основном в том, что юристы и бизнесмены несут более низкие расходы на обучение и тратят на обучение меньше лет и раньше начинают зарабатывать. (Надо признать, что некоторые другие категории медицинских специалистов получают заметно больше, чем терапевты.)

Наконец, экономисты сомневаются в том, что увеличение предложения врачей сократит их счета и издержки. «Гипотеза целевого дохода» утверждает, что врачи хотят получать определенный доход, и если бы количество пациентов, приходящихся на одного врача, уменьшилось из-за увеличения их числа, то они в ответ подняли бы стоимость посещения. Важно отметить, что издержки больниц повышаются, хотя каждый день около $^1/_3$ всех больничных коек в стране пустуют. В этой ситуации было бы нелогично призывать к увеличению числа больничных коек для снижения издержек.

Медленный рост производительности. Темп роста производительности, который приводит к снижению затрат и увеличению предложения, хотя его трудно измерить в здравоохранении, по общему признанию, 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. Каким образом можно значительно повысить производительность служащих домов престарелых?

Кроме того, те, кто предоставляет медицинские услуги, – врачи и больницы – по традиции, вознаграждаются за счет страховых средств на основе выставленных счетов за услуги. Поскольку такие выплаты гарантируют предоставляющему услугу, что его расходы всегда будут покрыты, не было побуждения сокращать затраты путем повышения производительности.

Изменения в медицинской технологии. Некоторые виды технического прогресса в медицине привели к снижению затрат. Например, разработка вакцин против полиомиелита, ветрянки и кори сильно снизила затраты на лечение этих инфекционных болезней.

Но многие утверждают, что большая часть новых медицинских технологий – новые «линии продукции» здравоохранения, разработанные после второй мировой войны, – значительно увеличили затраты на медицинское обслуживание. Все более сложные приборы для сканирования частично вытеснили рентгеновские аппараты. Рентгеновское обследование, стоившее 20–40 дол., уступило место сканированию за 1000–2500 дол. Боясь отстать в техническом отношении, больницы хотят иметь возможность предоставлять новейшее оборудование и процедуры. Врачи и администрации больниц понимают, что для того, чтобы такое оборудование окупилось, его надо широко использовать. Еще совсем недавно технология пересадки органов была очень дорогой. До разработки этой технологии человек с серьезными нарушениями функций печени умирал. Теперь пересадка печени может стоить 200 тыс. дол. и более, а последующее медицинское наблюдение и лечение для предотвращения отторжения органа стоят от 10 тыс. до 20 тыс дол. в год на протяжении всей жизни пациента. По оценкам,

суммарные затраты для 4000–4700 пациентов, которые нуждаются в пересадке печени, составили бы около 1 млрд дол. в год. Аналогично 600 тыс. пациентов, больных СПИДом, помогло бы применение лекарства *AZT*, но суммарные издержки составили бы почти 2 млрд дол. ежегодно[4].

Одна из гипотез состоит в том, что исторически сложившаяся готовность частного и государственного страхования оплачивать новое лечение, невзирая на издержки, создала стимулы для разработки и использования новых технологий. Страховые компании побуждали сектор здравоохранения, занимающийся разработкой и внедрением новых технологий и оборудования, создавать новые технологии, невзирая на расходы.

Более того, может существовать некоторая «динамическая взаимосвязь» стимулирования разработок новых медицинских технологий и характера системы медицинского страхования:

> «...ясно, что большая часть роста расходов на здравоохранение в период после второй мировой войны была связана не с ростом цен на существующие технологии, а с ценой разработки новых технологий. Новые разработанные технологии подняли расходы на медицинское обслуживание и спрос на страхование, расширив при этом набор услуг, для которых потребителям требуется страховка. Одновременно увеличивающееся страховое покрытие создало еще большие стимулы для научно-исследовательских отделов к разработке новых технологий и большие побуждения для... потребителей, которые могли бы выиграть от использования новых технологий, добиваться более широкого перечня тех услуг, которые будут покрываться страховкой»[5].

Пример. После того как руководители программы *Medicare* в 1985 г. согласились платить за сканирование с применением магнитного резонанса, продажи аппаратов для сканирования резко возросли.

Относительная важность

По мнению большинства аналитиков, эти факторы спроса и предложения значительно отличаются по степени влияния на растущие расходы на здравоохранение. В целом рост доходов, старение населения и «защитная» медицина влияют на расходы не так сильно. Бюджетное управление считает, что с демографическими изменениями связано только 5% увеличения расходов на здравоохранение на душу населения за 1965–1990 гг. А так как эластичность спроса по доходу составляет только +1,0, то рост личного дохода не может объяснить большую часть увеличения расходов за последние 40 лет. «Защитная» медицина также не может быть основным фактором увеличения издержек на здравоохранение, в частности, потому что страховые взносы, связанные с неправильным лечением, составляют менее 1% расходов на здравоохранение.

Многие эксперты полагают, что основными причинами взвинчивания роста расходов на здравоохранение являются прогресс медицинской технологии в сочетании с традиционным страхованием на основе счетов за услуги (как отмечено в последней цитате). 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 не обладает механизмом уравновешивания расходов и выгод.

На основании одного из недавних исследований был сделан вывод, что старение населения, повышение доходов, увеличение страхового покрытия и медленный рост производительности в здравоохранении могут объяснить от $^1/_3$ до $^1/_2$ роста расходов на здравоохранение. Остальное увеличение расходов, похоже, является результатом прогресса в медицинской технологии.

Краткое повторение 35-2

- Характеристиками рынка здравоохранения являются: а) широко распространенный взгляд на здравоохранение как на «привилегию» или «право»; б) асимметричное распределение информации между потребителями и поставщиками; в) наличие выгод перелива средств; г) оплата расходов страховой компанией.
- Спрос на услуги здравоохранения увеличился по многим причинам, включая рост доходов, старение населения, нездоровый образ жизни, асимметричное распределение информации, «защитную» медицину и систему оплаты на основании счета за услуги, выставляемого страховой компании.
- Расходы на здравоохранение увеличились (то есть предложение росло медленно) в основном из-за: а) относительно медленного роста производительности в области здравоохранения; б) улучшения медицинских технологий.

РЕФОРМА СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Можно ли сделать хоть что-нибудь, чтобы увеличить доступность системы здравоохранения? И как удерживать на одном уровне расходы? Реформиро-

[4] Данные о трансплантации и о СПИДе цит. по: *Weisbord A.* The Health Care Quadrilemma: An Essay on Technological Chance, Insurance, Quality of Care, and Cost Containment// Journal of Economic Literature. June, 1991. P. 532, 450.

[5] Ibid. P. 546–547.

вать 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. Смещение затрат и выгод в отрасли, которая составляет $^1/_7$ часть всей экономики, не будет пассивно воспринято многочисленными заинтересованными группами. Врачи, больницы, страховые и фармацевтические компании пытаются предотвратить ценовой контроль за своими продуктами и услугами. Пожилые люди – представители Американской ассоциации пенсионеров – хотят, чтобы государство оплачивало большую долю долгосрочного лечения. Страховые компании надеются, что их бизнес не сократится в связи с реформами. Профсоюзы выступают за щедрый набор основных пособий, одновременно возражая против налогообложения финансируемого нанимателем медицинского страхования. Психиатры, физиотерапевты и хиропрактики хотят, чтобы их услуги были включены в любое новое предложение по программам. Юристы хотят, чтобы не изменяли существующих законов, даже имеющих недостатки. Мелкие фирмы энергично возражают против предложения, чтобы все компании обеспечивали своим работникам медицинскую страховку. Производители спиртных напитков и табака опасаются, что их обложат дополнительными налогами для финансирования реформы здравоохранения.

Достижение всеобщей доступности

Как может здравоохранение – или, более конкретно, медицинское страхование – стать доступным для всех американских граждан? Кратко рассмотрим три предложения.

«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 для финансирования страховки для незастрахованных работников («плати»). Людям, не имеющим страховки, потому что они нигде не работают, медицинские услуги предполагается оплачивать за счет государства.

Такие предложения, скорее всего, могут затронуть рынок рабочей силы, приведя к снижению реальной заработной платы, с одной стороны, и увеличению мобильности рабочей силы – с другой, так как рабочие не будут терять страховых пособий при смене работы. Кроме того, в фирмах, выплачивающих зарплату в размере минимальной, может сократиться число работников.

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 дол. на одного человека и 4 тыс. дол. на семью из четырех человек, для приобретения медицинской страховки. Размер налогового кредита предполагается снижать по мере роста доходов получателя. Те, у кого доход настолько низкий, что он не облагается налогом, получат ваучер для приобретения медицинской страховки. Это предложение представляет собой по сути 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 действующей системе в Канаде. Федеральное правительство обеспечило 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 и государственная медицина. Государство не владеет больницами, клиниками и домами для престарелых. Медицинские работники – врачи, медицинские сестры и техники – не являются государственными служащими. Государство является всего лишь спонсором программы *NHI* и финансирует базовое медицинское обслуживание для всех граждан. Хотя роль частных страховых компаний будет при этом ограничена, они смогут предоставлять медицинскую страховку для любых медицинских процедур, не включенных в базовый набор *NHI*.

Аргументы в пользу Системы национального медицинского страхования

1. Эта система – самый простой и наиболее прямой способ обеспечения всеобщего доступа к медицинскому обслуживанию.

2. Система *NHI* позволяет пациентам выбирать себе врачей.

3. Система *NHI* сократила бы административные издержки. Утверждается, что нынешняя система хаотична и дорога, потому что включает в себя 1500 частных страховых компаний, каждая из которых имеет свои процедуры оформления. Административные издержки канадской системы составляют менее 5% всех расходов на здравоохранение по сравнению почти с 17% в США.

4. Система разделяет доступность медицинской помощи и занятость и, следовательно, увеличивает мобильность рабочей силы и сокращает тенденцию найма временных работников и работников на неполную ставку.

5. Система *NHI* позволила бы правительству использовать рыночную власть единственной страховой компании для сдерживания роста расходов. Оно могло бы использовать 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 правительством бюджета.

Аргументы против системы

1. Устанавливаемый правительством потолок цен на услуги врачей вряд ли повлияет на расходы. Врачи могут обеспечить рост своих доходов при фиксированных ставках оплаты, манипулируя количеством услуг, которые они предоставляют пациенту. Предположим, что максимальный гонорар за посещение составляет 25 дол. Врач может распределить определенное количество диагностических тестов на три-четыре посещения, хотя все они могли бы быть сделаны во время одного посещения. Врач может потребовать, чтобы больной явился на прием и получил результаты анализов, хотя он мог бы позвонить по телефону. Аналогичные соображения применимы и к государственному регулированию цен в больницах.

2. В канадской системе здравоохранения пациенты могут довольно долго ждать некоторых конкретных диагностических процедур и хирургических операций. Это является результатом усилий канадского правительства по контролю за расходами и ограничению бюджетов больниц. Например, в то время как в США имеется около 2 тыс. больниц, обладающих приборами для сканирования с использованием магнитного резонанса, в Канаде таких больниц только 15 и существует длинная очередь на такое обследование. Система *NHI* могла бы вступить в противоречие с ожиданием американцев получать медицинское обслуживание «по первому требованию».

3. Федеральное правительство не способно сдерживать рост расходов. Так, Министерство обороны, например, имеет длинную историю перерасходов и неправильного расходования средств. Ранее мы видели, как возросли расходы после введения государственных программ *Medicaid* и *Medicare*. Вспомните также (см. рис. 35-3б), что страхование является критическим фактором в избыточном потреблении услуг здравоохранения. При действии системы *NHI* полностью «бесплатный» базовый набор медицинских услуг будет подталкивать потребителей «приобретать» медицинские услуги до тех пор, пока предельная выгода будет для них положительной, независимо от реальных расходов общества.

4. При системе *NHI* могут возникнуть малозаметные и, возможно, 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 бóльшую долю своего дохода, чем работники с высокими доходами. Если бы система *NHI* финансировалась из поступлений от личных подоходных налогов, то 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: ослабление побудительных мотивов

Можем ли мы контролировать рост издержек на здравоохранение, ослабляя побудительные мотивы к избыточному потреблению здравоохранения?

Вычеты, совместные платежи и предпочтительные организации. Страховые компании отреагировали на повышение расходов на здравоохранение и увеличили размер **вычетов** из страхования 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 дол. ежегодных медицинских услуг или совместно со страховой компанией оплатить 15–20% всех дополнительных расходов. Вычеты и совместные плате-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

РЕФОРМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ – ВРАЧИ ПРОТИВ ЭКОНОМИСТОВ

Экономисты протестуют против «медицины незаполненных чеков»; врачи возражают, что экономисты знают цену, но не истинную стоимость.

Между врачами и экономистами – двумя группами экспертов, которые будут давать советы Конгрессу в предстоящие месяцы, – наблюдаются достаточно напряженные отношения, поэтому может разгореться битва по поводу реформы здравоохранения.

Вот совет от обеих групп: «Вы только послушайте, что говорит другая сторона!»

«Врачи иногда рассуждают так, будто деньги растут на деревьях», – жалуется Уве Рейнхардт, экономист по вопросам здравоохранения в Принстонском университете.

«За экономистами не должно быть последнего слова, – сказал Арнольд Релман, профессор медицины в Гарвардском университете и бывший издатель *New England Journal of Medicine*. – Их точка зрения сильно ограничена. Они знают цену большинства вещей, но не знают их истинной ценности».

С точки зрения врачей, все сводится к простому вопросу: кому вы доверяете, когда вам надо удалить аппендикс? Человеку в хирургической маске или человеку с зеленым козырьком?

С точки зрения экономистов, простых вопросов просто не существует, когда речь идет о миллиардах долларов, принадлежащих другим людям, и врачи не имеют права на медицину «с пустым чеком».

Врачи рассматривают экономистов как бездушных аналитиков, которые лезут в медицину без лицензии и забывают об интересах реальных пациентов.

Экономисты полагают, что многих врачей больше волнует защита собственных доходов и независимость от их клиник – свобода назначать те анализы и процедуры, которые они считают нужными, и на самом деле они игнорируют законные интересы налогоплательщиков.

Каждая группа считает, что другая имеет слишком большое влияние на ход дебатов по реформе здравоохранения.

Генри Аарону, экономисту из Института Брукингз, занимающемуся вопросами здравоохранения, причины конфликта между врачами и экономистами очевидны.

«Врачи думают, что они знают, что происходит в больницах и кабинетах, и это в принципе правильно, – считает Аарон. – Они думают, что экономисты этого не знают – и большинство из них действительно этого не знает. Экономисты думают, что врачи не способны к аналитическому мышлению – и большинство действительно не способно. Когда врачи глубокомысленно изрекают что-то по поводу экономики, их высказывания звучат глупо, и также глупо звучат высказывания экономистов, когда они говорят о том, что следует делать врачам».

Аарон резюмирует свои мысли так: «Законопроект следует считать поводом для совместных действий, а не для грызни».

Но когда экономист Рейнхардт предложил, чтобы курильщикам уменьшили страховое покрытие на медицинские расходы из-за того, что они умирают намного раньше, чем другие, его точка зрения была отвергнута Майклом Мак-Джиннисом, помощником секретаря по предотвращению болез-

---

жи предназначены для смягчения проблемы избыточного пользования услугами здравоохранения путем увеличения альтернативных издержек потребителя медицинских услуг. Вычеты имеют дополнительное преимущество – они помогают сокращать административные расходы страховых компаний на обработку множества мелких требований.

Некоторые страховые компании объединились с больницами и врачами для предоставления скидок на свои услуги. Держатели полисов получают список больниц и врачей, являющихся **предпочтительными организациями по предоставлению услуг** (*PPO*), и им возмещается от 80 до 100% расходов на медицинские услуги, если они получают их в больницах и у врачей, входящих в список *PPO*. Для сравнения: страховая компания возмещает только 60–70%, если пациент выбирает доктора или больницу, не входящие в список *PPO*.

Организации поддержания здоровья (*HMOs*). Около 40 млн американцев теперь получают медицинскую помощь от 600 **организаций по поддержанию здоровья** (*HMO*). *HMO* – это организации, заключающие контракт с работодателями, страховыми компаниями, профсоюзами или правительственными органами для обеспечения медицинского обслуживания работников в их организациях.

HMO изменяют традиционную систему оплаты гонорара, предлагая предварительную оплату медицинских услуг в виде ежемесячных фиксированных взносов для своих членов. Поскольку *HMO* могут оказаться в убытке, если предоставят «слишком много» медицинской помощи, у них есть побудительные мотивы сокращать затраты путем контроля за назначением анализов и видов лечения, расходы на которые могут превышать реальную их выгоду. *HMO* считаются системой «управляемой помощи», так как «управление» расходами происходит путем установления контроля за поведением врачей, чтобы исключить ненужные диагностические процедуры и лекарственное лечение. Врачи *HMO* не будут без необходимости применять компьютерную томографию, потому что они состоят в организации с фиксиро-

ней и обеспечению услуг здравоохранения Министерства здравоохранения.

«Экономисты спорят шиворот-навыворот, – фыркнул Мак-Джиннис. – Для экономиста единственный дешевый человек – это мертвый человек».

Рейнхардт полагает, что имеется столкновение интересов между экономистами и врачами, которое становится наиболее очевидным, когда они обсуждают затраты и выгоды.

«Каждый подлинный экономист будет утверждать, что эффективная система здравоохранения – это такая, которая распределяет медицинские услуги на всех, иными словами, систематически лишает пациентов процедур, которые обладают лишь предельной выгодой, например маммограммы для сорокапетних женщин, – сказал Рейнхардт. – Но врачи считают это возмутительным. Они полагают, что должны использовать самую современную медицину, применяя любую процедуру, которая по статистике приносит хоть какую-то пользу, пусть даже совсем небольшую».

«Врачи, работающие с пациентами только в своей среде, могут утверждать, что больше всего думают о них, в то время как экономисты рассматривают более широкую среду, чем медицинская, и задаются вопросом, как общество в целом использует свои ограниченные ресурсы, – сказал Джеффри Рубин, профессор экономики в Университете Ратгера. – Если вы тратите *X* дол. на медицинское обслуживание, вы тратите меньше долларов на что-нибудь еще, что тоже могло бы иметь такую же или большую социальную ценность, например программа строительства домов улучшенной планировки, контроль загрязнения окружающей среды и питания, которые тоже влияют на здоровье населения».

Эдмунд Пеллегрино, эксперт по медицинской этике и руководитель общей медицины в Медицинском центре Джорджтаунского университета, полагает, что врач «обязан прежде всего хранить верность своему пациенту, а не другим людям, даже если эти другие имеют законное право интересоваться использованием ресурсов».

Пеллегрино опасается, что профессия врача была «дискредитирована» в процессе дебатов по поводу реформы, частично из-за того, что врачам не удалось доказать «первостепенность» нужд пациента.

«К сожалению, мы возражали против ограничения автономии врача, как будто именно это было самым важным, – сказал Пеллегрино. – Автономию врача ограничивать не следует. Почему? Потому что ограничить эту автономию – значит ограничить пространство действий по собственному усмотрению, которое необходимо при лечении и учете разнообразных вариаций и нюансов, которые сопутствуют индивидуальному течению болезни».

Хотя, по мнению Пеллегрино, экономисты не всегда соглашаются с врачами относительно первостепенности медицинских услуг, их точка зрения быстро изменяется, когда они сами больны или травмированы.

«Быть в горизонтальном положении – совсем не то же самое, что в вертикальном, – сказал Пеллегрино. – У "горизонтального" экономиста совсем не такой порядок приоритетов, как у "вертикального"».

Источник: *Benson M.* Doctors, Economists, Tangle over Health Care Reform. Seattle Times. 11 January, 1994. P. 13. Reprinted by permission of Newhouse News Service.

ванным бюджетом, в то время как врач, получающий гонорар, не подвергается контролю и имеет финансовые мотивы дополнительно использовать томограф. Контроль над издержками часто приводит к созданию фонда стимулирования, в котором участвуют врачи и больницы, состоящие в списке *HMO*.

Преимущество для потребителей состоит в том, что *HMO* предоставляют медицинские услуги по более низким ценам, чем обычные частные страховые компании. Недостаток состоит в том, что пациенты бывают лишены «права» выбирать «своего» врача и иногда должны ждать выполнения какого-либо анализа или процедуры.

***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 **групп, связанных с диагностикой** (*DRG*). По системе *DRG* больница будет получать фиксированную оплату на основе одной из 486 диагностических категорий (например, аппендицит), 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 и многие пациенты стали лечиться в поликлинике. Критики, однако, утверждают, что это свидетельствует о снижении качества медицинского обслуживания.

Доклад о состоянии реформы

В октябре 1993 г. администрация Клинтона представила на рассмотрение Конгресса проект Закона об охране здоровья (*HSA*). Он насчитывал около 1300 страниц и представлял собой набор очень сложных и противоречивых предложений. Этот законопроект после долгих дебатов был отвергнут Конгрессом.

Основной чертой проекта Закона об охране здоровья было всеобщее страховое покрытие стандартного набора медицинских услуг. Оно должно было осуществляться через *мандат работодателя*, который обязывал всех работодателей обеспечивать медицинское страхование своих работников. Безработные и неработающие лица должны были получать страховку через региональные *медицинские союзы*, организуемые в каждом штате либо в виде государственного агентства, либо в виде некоммерческой организации.

Проект Закона об охране здоровья был подвергнут критике за то, что был очень сложным и связан с большими издержками, создавал дополнительные бюрократические проблемы, а также за то, что мандаты работодателей представляют собой вторжение в дела частного сектора.

Важность проблемы здравоохранения приковывает к ней постоянное внимание, но наиболее консервативная часть сегодняшнего Конгресса считает, что будущие результаты реформы будут, скорее всего, незначительными.

РЕЗЮМЕ

1. В здравоохранении занято 9 млн работников, из них более 600 тыс. частнопрактикующих врачей и персонал 6500 больниц.

2. Расходы на здравоохранение росли в абсолютном выражении, как доля ВВП и в пересчете на душу населения.

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 40 млн американцев – примерно $^1/_7$ всего населения – не имеют медицинской страховки. В основном к незастрахованным относятся бедные, хронически больные, безработные, молодежь, работники мелких фирм и работники с низкими доходами.

6. Особые характеристики рынка здравоохранения включают: а) убеждение, что медицинское обслуживание является «привилегией» или «правом»; б) асимметричное распределение информации между потребителями и поставщиками; в) наличие выгод перелива средств; 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 остается попрежнему большой. Из-за асимметричности информации именно врачи определяют спрос на свои собственные 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) люди имеют объективные стимулы 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 ограничили предложение медицинского обслуживания и способствовали 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 ввели систему вычетов по страхованию, систему совместных платежей и список предпочтительных организаций по предоставлению медицинских услуг, пытаясь сдержать рост расходов на здравоохранение.

13. Организации по поддержанию здоровья предоставляют заранее оплаченное медицинское обслуживание, финансируемое за счет ежемесячных взносов, и позволяют обходить традиционную систему оплаты по счету за услуги.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Асимметричная информация (*asymmetric information*)
Оплата услуг (*fee-for-service payments*)
«Защитная» медицина (*defensive medicine*)
Налоговая льгота (*tax subsidy*)
«Участвуй или плати» (*«play or pay»*)
Налоговые кредиты и ваучеры (*tax credits and vouchers*)
Система национального медицинского страхования (*National Health Insurance*)
Вычеты (*deductibles*)
Совместные выплаты (*copayments*)
Предпочтительные организации по предоставлению услуг (*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 на автомобили или компьютеры считалось бы желательным с экономической точки зрения? Почему тогда такое беспокойство вызывает увеличение расходов на здравоохранение?

2. ***Ключевой вопрос.*** *В чем состоит «двойственность проблемы» здравоохранения? Как 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? Объясните.

5. Какие группы населения не имеют медицинской страховки?

6. Опишите 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 росли в основном из-за технологических изменений в медицинском обслуживании». Вы согласны с таким утверждением?

10. ***Ключевой вопрос.*** *Используя понятие «поведение потребителя» из главы 21, объясните, каким образом страхование здоровья приводит к выделению избыточных ресурсов на здравоохранение. Примените график спроса и предложения, чтобы показать потерю эффективности в результате такого распределения средств.*

11. Если бы государственные школы финансировались так же, как здравоохранение, что произошло бы с расходами государственных школ? С техническим прогрессом в государственном образовании?

12. Какое отношение имеет проблема аморального поведения к рынку медицинских услуг?

13. В чем смысл вычета из суммы, с которой взимается подоходный налог, расходов фирмы на страхование здоровья своих работников? Каково влияние этой налоговой льготы на эффективность вложения ресурсов в здравоохранение?

14. Прокомментируйте или объясните следующие утверждения:

а. «Чтобы сдерживать рост расходов на здравоохранение, важно изменить способ оплаты труда врачей и работы больниц».

б. «Предоставление медицинской страховки в целях обеспечения равенства способствует эффективному вложению ресурсов в здравоохранение».

в. «Здоровый образ жизни – желательное, 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».

г. «Проблема американского здравоохранения состоит в том, что альтернативные издержки здравоохранения слишком низки».

д. «Фундаментальная дилемма состоит в том, что, если сделать вычеты по страхованию достаточно высокими для сокращения стимулов к потреблению избыточных медицинских услуг, большинство семей столкнутся с неприемлемо высокими расходами на лечение».

е. «Если бы правительство потребовало предоставления оплаченной работодателем медицинской

страховки всем работникам, наиболее вероятным результатом такого требования было бы увеличение безработицы среди низкооплачиваемых работников».

ж. «Хотя американская медицина – самая лучшая в мире, система оказания медицинской помощи, возможно, наименее эффективна среди аналогичных систем всех промышленно развитых стран».

15. 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?

16. Что представляют собой: а) список предпочтительных организаций по предоставлению услуг; б) организации по поддержанию здоровья? Объясните, каким образом каждая из них может предотвращать потребление избыточных медицинских услуг.

17. («Последний штрих».) В чем состоит основной источник несогласия между экономистами и врачами в отношении предоставления медицинских услуг?

36

РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ: ПРОФСОЮЗЫ, ДИСКРИМИНАЦИЯ И ИММИГРАЦИЯ[1]

В этой главе мы рассматриваем три проблемы, касающиеся рынка рабочей силы: профсоюзное движение, дискриминацию и иммиграцию.

1. Сначала дается подробный анализ организованной рабочей силы, коллективных договоров и экономических последствий профсоюзного движения. Каковы причины роста профсоюзного движения в прошлом и упадка в настоящем? Какое влияние оказывают профсоюзы на заработную плату, эффективность экономики, производительность труда и распределение доходов?

2. Далее мы обсуждаем проблему дискриминации на рынке рабочей силы, ее масштабы и издержки.

3. Наконец, мы обращаемся к широко обсуждаемой проблеме иммиграции иностранных рабочих в Соединенные Штаты. Сколько легальных и нелегальных иммигрантов ежегодно приезжают в Соединенные Штаты? Каковы экономические последствия их приезда?

КРАТКАЯ ИСТОРИЯ АМЕРИКАНСКОГО ПРОФСОЮЗНОГО ДВИЖЕНИЯ

Около 17 млн рабочих, составляющих примерно 16% рабочей силы, являются членами профсоюзов. Однако голые цифры, возможно, не дают правильного представления о месте профсоюзов в экономике США. Ставки заработной платы, продолжительность рабочего дня, условия работы на фирмах и в отраслях промышленности, не охваченных профсоюзами, подвержены влиянию аналогичных параметров в охваченных профсоюзами отраслях.

Как показано на рис. 36-1, число членов профсоюзов значительно увеличилось особенно во второй половине 30-х годов и во время второй мировой войны (1939–1945 гг.). До начала 30-х годов и работодатели, и суды враждебно относились к профсоюзам. Например, работодатели часто требовали, чтобы рабочие подписывали так называемые **«желтые обязательства»**, по которым в условия найма входило согласие рабочих не вступать в профсоюз. У рабочих подчас просто не было выбора: им приходилось подписывать такие контракты, потому что в противном случае они оставались без работы. В случае нарушения «желтого обязательства» работодатель имел право подать на рабочего в суд, который накладывал на него штраф или даже приговаривал к тюремному заключению. Кроме того, суды охотно прибегали к **судебным предписаниям**, запрещающим профсоюзам настаивать на своих требованиях такими способами, как забастовки, пикетирование и бойкоты. Лишившись подобного ору-

[1] Преподаватели могут выбирать предлагаемые ниже темы по своему усмотрению.

жия, профсоюзы практически не могли получить ни статуса, ни прав, к которым они стремились.

АФТ и экономический тред-юнионизм

Несмотря на антипрофсоюзные настроения, в США возникли группы различных профсоюзов. Но современная структура профсоюзов стала развиваться только после создания **Американской федерации труда** (АФТ). Под руководством Сэмюеля Гомперса рабочее движение заняло консервативную позицию, которая сохранилась и сегодня. Заслуженно почитаемый как «отец американского рабочего движения», Гомперс проповедовал три основные идеи: 1) практический экономический тред-юнионизм; 2) нейтралитет рабочих в политических вопросах; 3) автономия каждого профсоюза.

1. Экономический тред-юнионизм. Гомперс был твердо убежден, что «безопасный и разумный» **экономический тред-юнионизм** – это единственный путь для американского рабочего движения. Гомперс решительно отвергал долгосрочные идеалистические планы свержения капитализма. Он с презрением относился к интеллектуалам и теоретикам, подчеркивая, что профсоюзы должны заниматься краткосрочными практическими экономическими задачами: повышением заработной платы, сокращением рабочего дня, улучшением условий труда.

2. Политический нейтралитет. Гомперс предостерегал профсоюзы от присоединения к какой-либо политической партии. Он утверждал, что, преследуя долгосрочные политические цели, работники могут потерять из виду ближайшие экономические задачи, которые они призваны решать. Гомперс убеждал профсоюзы следовать на политической арене одному простому принципу: вознаградить друзей наемных работников и наказать врагов на выборах, независимо от их политической ориентации.

3. Автономия профсоюзов. Наконец, Гомперс был твердо убежден в том, что автономия профсоюзов, то есть организация союзов по цеховому принципу, или объединение работников одной профессии, является единственной надежной основой рабочего движения. Он утверждал, что союзам, объединяющим представителей различных профессий, не хватает сплоченности, необходимой сильным и боевым профсоюзам. **Цеховые профессиональные союзы** должны впоследствии объединиться в одну общенациональную федерацию. «Один союз для каждой профессии присоединяется к единому рабочему движению».

Этим основным идеям – консервативному экономическому тред-юнионизму, политическому нейтралитету и объединению в союзы по профессиональному признаку – предстояло играть доминирующую роль в АФТ и во всем рабочем движении на протяжении полувека.

Рост профсоюзов в 1930–1940 гг.

Два события, произошедшие в 30-е годы, способствовали росту профсоюзного движения (рис. 36-1).

Законодательство в поддержку профсоюзного движения 30-х годов. Федеральное правительство США приняло два радикальных закона в поддержку профсоюзного движения.

Закон Норриса–Лагардиа 1932 г. **Закон Норриса–Лагардиа 1932 г.** многое сделал для роста профсоюзов, отменив две самые эффективные антипрофсоюзные меры. А именно:

1. Этот закон затруднил работодателям процедуру получения судебных предписаний, направленных против профсоюзов.

2. Объявил недействительными все «желтые обязательства».

Закон Вагнера 1935 г. Через три года, в 1935 г., федеральное правительство приняло более решительные меры, направленные на развитие профсоюзного движения. **Закон Вагнера 1935 г.** (официально называвшийся Законом о трудовых отношениях) гарантировал трудящимся «двойное право»: право на объединение в профсоюзы и право заключения коллективных договоров с работодателями.

В законе перечислялись некоторые методы «несправедливой практики трудовых отношений», которые использовали работодатели. Закон предписывал:

1. Запретить работодателям лишать работников права объединяться в профсоюзы.

2. Запретить работодателям дискриминацию членов профсоюзов при найме, увольнении и повышении в должности.

3. Признать незаконной дискриминацию любого работника, который предъявляет иск или дает показания в соответствии с данным законом.

4. Обязать работодателей честно вести переговоры с профсоюзом, организованным работниками предприятий.

Закон Вагнера был, безусловно, «Великой хартией вольностей» для трудящихся.

Национальное управление по трудовым отношениям (*NLRB*) было учреждено в соответствии с законом Вагнера и наделено полномочиями расследовать «несправедливую практику трудовых отношений», регулируемых данным законом, издавать предписания о прекращении незаконных действий и проводить голосование среди работников, чтобы решить, хотят ли они быть представлены профсоюзом и каким именно.

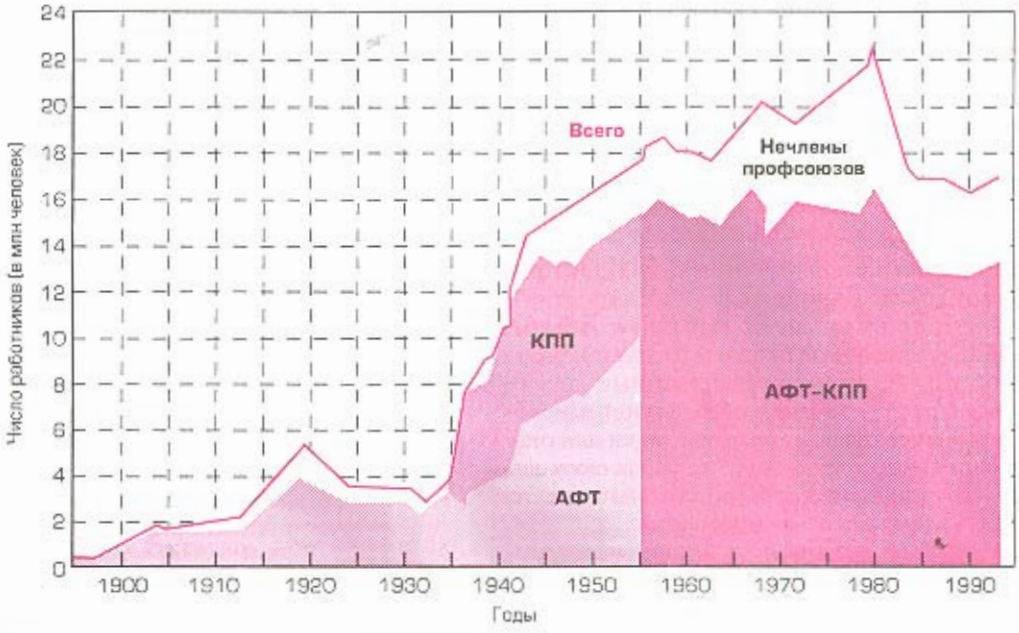


Рисунок 36-1. Рост и упадок профсоюзного движения в США

Основная доля роста профсоюзного движения приходилась на период после 1935 г. Однако организованные в профсоюзы работники составляют все меньшую долю рабочей силы, также в последние годы сократилась абсолютная численность членов профсоюза (U.S. Bureau of the Census and Bureau of Labor Statistics).

Закон Вагнера был призван ускорить рост профсоюзов и вполне успешно способствовал достижению этой цели. Надежная защита, которую обеспечивает объединениям трудящихся этот закон вместе с законом Норриса–Лагардиа, сыграла главную роль в том, что ряды членов профсоюзов расширились с 4 млн в 1935 г. до 15 млн человек в 1947 г.

КПП и производственный тред-юнионизм. Другим импульсом роста профсоюзов явилось изменение в организационной структуре самого рабочего движения. АФТ объединяла вначале только квалифицированных рабочих, а сотни тысяч неквалифицированных и низкоквалифицированных рабочих в отраслях, связанных с массовым производством, не входили в профсоюзы. Под руководством Джона Л. Льюиса был сформирован **Конгресс производственных профсоюзов (КПП)**, основанный на принципе производственного тред-юнионизма, который способствовал объединению как квалифицированных, так и низкоквалифицированных рабочих в данной отрасли или группе смежных отраслей, например всех рабочих, занимающихся сборкой автомобилей или производством запчастей[2].

В 30-е годы КПП добился поразительных успехов, организовав профсоюзы в автомобильной и сталелитейной отраслях промышленности. К 1940 г. общее число членов профсоюзов достигло примерно 9 млн человек, тогда как в 1930 г. их было только 3,5 млн. (*Ключевой вопрос 1.*)

Подавление профсоюзов

По мере того как профсоюзы набирали силу – и по числу членов, и по финансовым возможностям, – стало ясно, что их уже нельзя считать слабыми партнерами в переговорах с администрацией. Подобно тому как в 1870-х и 1880-х годах растущая мощь промышленных монополий вызвала к жизни требование контроля над ними, в связи с подъемом профсоюзного движения в 1930-х и 1940-х годах стали раздаваться голоса о необходимости его регулирования. Раздраженное серией послевоенных забастовок, которые, как утверждали тогда, подпитывали инфляцию, правительство перешло к политике сдерживания профсоюзного движения.

Закон Тафта–Хартли 1947 г. Положения этого детально разработанного законодательного акта можно разделить на три группы: 1) запрещающие некоторые виды «нечестных действий» со стороны проф-

[2] На рис. 28-6 и 28-7 сравниваются методы, используемые цеховыми и отраслевыми профсоюзами для повышения заработной платы.

союзов; 2) устанавливающие статус и гарантирующие профсоюзу безопасность; 3) запрещающие забастовки, угрожающие здоровью и благополучию нации.

1. «Несправедливая практика» профсоюзов. Эта часть закона, хотя и встретила наибольшее противодействие, запретила следующие виды «несправедливой практики» со стороны профсоюзов: а) принуждать работников вступать в свои ряды; б) проводить **забастовки по поводу прав и обязанностей** (споры между профсоюзами одного предприятия о том, какой из них имеет право выполнять определенную работу); **вторичные бойкоты** (отказ покупать или использовать товары, произведенные другим профсоюзом или другой группой рабочих) и некоторые **забастовки солидарности** (забастовки для оказания помощи какому-либо другому профсоюзу, добивающемуся признания со стороны нанимателя или преследующему какие-либо иные цели); в) взимать чрезмерные или дискриминационные вступительные взносы; г) практиковать сохранение численности рабочей силы независимо от потребности в ней, то есть завуалированную форму **вымогательства**, когда профсоюз или его члены получают деньги за не сделанную ими работу; д) отказываться от **честных переговоров** с администрацией.

2. Гарантии для профсоюзов. Профсоюзы пользуются разной степенью признания со стороны администрации. Порядок предпочтений, с точки зрения профсоюзов, таков: 1) предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза («закрытое» предприятие); 2) предприятие, на котором все принятые на работу должны стать членами профсоюза («профсоюзное» предприятие); 3) предприятие, принимающее на работу не только членов профсоюза («открытое» предприятие).

Предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза (**«закрытое» предприятие**), обеспечивает наибольшие гарантии для профсоюза данного предприятия. Если оно берет на работу только членов профсоюза, то рабочий должен вступить в него еще до прихода на такое предприятие. Предприятие, на котором все занятые должны быть членами профсоюза, так называемое «профсоюзное» предприятие, принимает на работу нечленов профсоюза, но с условием, что они вступят в профсоюз в течение определенного периода – скажем, 30 дней – или уйдут с работы. Существуют предприятия, где администрация имеет право принимать на работу как членов, так и нечленов профсоюза (**«открытое» предприятие**). Нечлены профсоюза не обязаны в него вступать; они могут сколько угодно работать на таком предприятии, оставаясь вне профсоюза.

По закону Тафта–Хартли те работники, которые занимаются торговлей между штатами, не могут поступить на предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза. Этот же закон разрешает штатам вводить запрет на такие предприятия с помощью **законов о праве на труд**. Примерно 20 штатов уже приняли подобные законы. В соответствии с ними обязательное членство в профсоюзе, а следовательно, и предприятия, на которые принимаются только члены профсоюза, признаются незаконными. Закон Тафта–Хартли урезал права, гарантии и влияние профсоюзов.

3. Забастовки, угрожающие здоровью и благополучию нации. В законе Тафта–Хартли разработан механизм, позволяющий избежать крупных забастовок, которые могут совершенно подорвать экономику и тем самым подвергнуть опасности здоровье или благополучие нации. Примером может служить забастовка портовых рабочих. Этот механизм дает возможность президенту США получить судебное предписание для отсрочки такой забастовки на 80 дней, чтобы «охладить страсти». В этот период *NLRB* проводит опрос среди рабочих о приемлемости для них последнего предложения работодателя. Если оно отклоняется, профсоюз может начать забастовку. Единственный выход для правительства – перевести данную отрасль на чрезвычайное положение, но эта мера считается сомнительной с точки зрения закона.

Закон Ландрума–Гриффина 1959 г. Государственное регулирование внутренней жизни профсоюзов усилилось благодаря тому, что в 1959 г. был принят **закон Ландрума–Гриффина**. Закон требует, чтобы выборы должностных лиц профсоюзов проводились регулярно, в установленные сроки, при тайном голосовании; ограничивает доступ к руководящим должностям в профсоюзе бывшим заключенным и коммунистам. Более того, на должностные лица профсоюзов возлагается полная ответственность за денежные средства и собственность профсоюзов. Цель закона состоит также в том, чтобы предупредить посягательства профсоюзных лидеров, имеющих диктаторские наклонности, на права каждого рабочего посещать профсоюзные собрания, принимать участие в голосовании и выдвигать кандидатов на профсоюзные должности. Закон позволяет рабочему предъявлять профсоюзу судебный иск в случае, если последний нарушает эти права.

СПАД ПРОФСОЮЗНОГО ДВИЖЕНИЯ

В 1955 г., когда объединились АФТ и КПП, единство американского рабочего движения формально было восстановлено. Это объединение было продиктовано реакционными законами, такими, как законы Тафта–Хартли и Ландрума–Гриффина, но более

всего замедлением роста числа членов профсоюзных организаций.

Однако период после слияния АФТ и КПП не был отмечен возрождением или ростом числа членов профсоюзов. Рост численности их рядов отставал от роста численности рабочей силы. Так, если в середине 50-х годов в профсоюзы входило 25% рабочих, то сейчас — менее 16%. Действительно, за последние годы число членов профсоюзов значительно уменьшилось. В 1980 г. более 22 млн рабочих являлись членами профсоюзов, а в 1993 г. их численность сократилась почти до 17 млн человек.

По этому вопросу не существует единого мнения, но два возможных объяснения следует рассмотреть.

Структурные изменения. **Гипотеза структурных изменений** сводится к тому, что в американской экономике и составе рабочей силы произошло множество структурных изменений, которые неблагоприятно отразились на динамике численности членов профсоюзов.

1. Потребительский спрос, а следовательно, и занятость «ушли» из отраслей, традиционно являвшихся «цитаделями» профсоюзов. Вообще говоря, в отраслевой структуре страны происходит сдвиг от производства товаров (где профсоюзы имели сильные позиции) к производству услуг (где позиции профсоюзов были слабыми). Этим изменениям в отраслевой структуре, возможно, способствовало усиление конкуренции со стороны импорта в таких отраслях промышленности с чрезвычайно сильными профсоюзами, как автомобильная и сталелитейная. Растущая конкуренция со стороны импортных товаров в этих отраслях привела к сокращению занятости в стране, а следовательно, и численности членов профсоюзов.

2. За последние годы необычайно большая доля в увеличении занятости пришлась на женщин, молодежь и рабочих, занятых неполный рабочий день, то есть на группы, которые, как утверждают, трудно поддаются организации, потому что они не так прочно связаны с остальной рабочей силой.

3. Ставшая результатом повышения цен на энергоресурсы долгосрочная тенденция к перемещению промышленности с северо-востока и среднего запада США, где членство в профсоюзе является частью образа жизни, в южные и юго-западные районы, где рабочих трудно организовать, возможно, также помешала росту профсоюзных рядов.

4. Довольно парадоксальное объяснение состоит в том, что относительное сокращение численности членов профсоюзов отчасти связано с теми успехами, которых добились профсоюзы, получив существенные преимущества в зарплате по сравнению с американскими и иностранными рабочими, не являющимися членами профсоюза. Вполне можно предположить, что, столкнувшись с такой высокой зарплатой членов профсоюза, предприниматели, использующие организованную в профсоюзы рабочую силу, заменят работников машинами, будут заключать субподрядные договоры с поставщиками, не связанными с профсоюзным движением, откроют новые, не охваченные профсоюзами предприятия в менее развитых промышленных районах и будут использовать комплектующие детали, изготовленные в странах с более низкой зарплатой. Эти меры ограничивают возможности для расширения занятости в отраслях, охваченных профсоюзами, по сравнению с отраслями, не входящими в профсоюзы. Также можно ожидать — и это, вероятно, более важно, — что объем выпуска продукции и занятость в «непрофсоюзных» фирмах и отраслях промышленности, имеющих низкие издержки производства, увеличатся за счет объема выпуска и занятости в «профсоюзных» фирмах и отраслях, издержки производства в которых являются высокими. Короче говоря, возможно, что успехи профсоюзов, добившихся более высокой зарплаты, изменили структуру промышленности в ущерб численности членов профсоюзов и занятости последних.

Гипотеза об оппозиции со стороны администрации. Более поздняя гипотеза состоит в том, что усилившаяся **оппозиция со стороны администрации** по от-

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 36–1

Доля членов профсоюзов среди работающих в некоторых странах

По сравнению с большинством промышленных стран в США относительно меньше членов профсоюзов.

Источник: Organization for Economic Cooperation and Development, as reported in *The Economist*, 5 September, 1992 (данные за 1988 и 1989 гг.).

ношению к профсоюзам была главным препятствием для их роста. Утверждают, что в последнем десятилетии профсоюзы добились для своих рабочих больших преимуществ в зарплате по сравнению с рабочими, не входящими в профсоюз, и в результате фирмы, где работают члены профсоюза, стали приносить меньше прибыли, чем фирмы, рабочие которых не объединены в профсоюз. В ответ на это сформировалась оппозиция профсоюзам со стороны администрации; со временем она стала более агрессивной. Один из методов, применяемых администрацией, заключался в привлечении консультантов — специалистов в области трудовых отношений, в задачу которых входило проведение активных антипрофсоюзных кампаний с целью отвлечения рабочих от объединения в профсоюзы и убеждение уже вступивших в профсоюз в необходимости аннулировать полномочия их профсоюза. Наконец, столкнувшись с забастовками, в которых участвовали члены профсоюза, администрация все чаще и чаще стала нанимать *постоянных штрейкбрехеров*. Эти не входящие в профсоюз рабочие впоследствии голосовали за аннулирование полномочий профсоюза.

Утверждают также, что значительно возросло использование незаконных антипрофсоюзных мер. Особенно часто практикуются выявление и увольнение рабочих, активно защищающих профсоюзы, хотя это и запрещено законом Вагнера.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ ДОГОВОРОВ

Несмотря на спад профсоюзного движения, заключение коллективных договоров остается важным элементом отношений между работниками и администрацией. По существующим оценкам, сейчас в США действует почти 1900 крупных коллективных договоров, каждый из которых подписан более 1000 рабочих. Эти договоры охватывают более 8,2 млн рабочих. Многие миллионы рабочих также подписали коллективные договоры в более мелких фирмах и компаниях.

Процедура заключения коллективных договоров

Обычно инициативу на переговорах берет на себя профсоюз, предъявляя свои требования, которые принимают форму конкретных поправок к уже существующему трудовому соглашению. Потом обсуждаются плюсы и минусы этих требований. Обычно принимаются компромиссные решения, которые вносятся в новое трудовое соглашение. Забастовки, пикетирование и насильственные действия, безусловно, являются исключением, а не правилом. Около 95% договоров заключаются без прекращения работы. Общепризнано, что в последние годы в связи с прекращением работы из-за разногласий между работниками и администрацией ежегодно теряется менее 0,2% всего рабочего времени. *Работники и администрация проявляют незаурядные способности к компромиссам и согласию.* Сообщения о забастовках и столкновениях между работниками и администрацией обычно занимают первые газетные полосы, в то время как мирному возобновлению трудового соглашения уделяют лишь несколько строк на последней полосе.

Трудовое соглашение

Коллективные договоры выглядят по-разному. Некоторые бывают удивительно краткими, они занимают две-три машинописные 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. Средних или типовых коллективных договоров не существует.

Рискуя чересчур упростить дело, можно тем не менее утверждать, что коллективные договоры обычно охватывают четыре основные сферы: 1) степень признания и статус профсоюза, а также прерогативы администрации; 2) размер заработной платы и продолжительность рабочего дня; 3) трудовой стаж и гарантии занятости; 4) процедуру урегулирования трудовых споров.

Статус профсоюза и прерогативы администрации. До того как предприятия, принимающие на работу только членов профсоюза, были запрещены законом Тафта–Хартли, они обеспечивали наибольшие гарантии профсоюзу.

Другой стороной медали в вопросе статуса профсоюза является проблема *прерогатив администрации.* Многие коллективные договоры между администрацией 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. Часто исключительно администрация решает вопросы найма, перевода на другую работу, дисциплины, увольнения и повышения в должности, но такие решения принимаются в соответствии с общим принципом трудового стажа, а профсоюз мо-

жет их оспаривать, используя процедуру урегулирования трудовых споров.

Размер заработной платы и продолжительность рабочего дня. Основным пунктом любого трудового договора является размер заработной платы и продолжительность рабочего дня. На переговорах по поводу заработной платы и работники, и администрация проявляют прагматизм и склонность к соглашательству. Работники, требуя повышения зарплаты, а администрация, сопротивляясь этому, чаще всего отталкиваются от следующих критериев или «отправных точек»: 1) какую зарплату получают другие; 2) есть ли возможность платить; 3) какова стоимость жизни; 4) какова производительность. Если основные ставки в данной фирме ниже, чем в других подобных фирмах, профсоюз может настаивать на повышении заработной платы, чтобы привести ее в соответствие с той, которую получают работники других фирм. Если фирма получила в данном году высокие прибыли, профсоюз также может потребовать повышения заработной платы на том основании, что у фирмы появилось больше возможностей ввести надбавку к заработной плате. В последние годы профсоюзы добились значительных успехов в установлении соответствия между уровнем заработной платы и стоимости жизни. Почти 28% всех членов профсоюзов подпадают под действие одной из *поправок на рост стоимости жизни* (*COLA*). Кроме того, профсоюзы ведут переговоры по поводу размера своей «справедливой доли» дополнительных доходов, связанных с повышением производительности труда.

Продолжительность рабочего дня, оплата сверхурочной работы, праздничных дней и отпусков, а также **дополнительные выплаты** — страхование здоровья и пенсионное обеспечение — также являются важными экономическими проблемами, которые обсуждаются в процессе переговоров.

Трудовой стаж и гарантии занятости. Отсутствие гарантий занятости в капиталистической экономике, а также страх перед дискриминацией профсоюзов со стороны работодателей вызывают озабоченность у рабочих и их 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, что повышение в должности, увольнение и восстановление на работе определяются **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 в первую очередь.

В последние годы профсоюзы все более болезненно реагируют на то, что американские рабочие теряют работу, уступая свои места иностранным рабочим. Иногда они стремятся ограничить возможности фирмы импортировать запчасти или размещать производственные мощности за границей.

Процедура урегулирования трудовых споров. Трудно себе представить, что даже в детально разработанном и исчерпывающем трудовом соглашении можно предусмотреть все проблемы, которые могут возникнуть на протяжении срока его действия. Что произойдет, если рабочие, придя на работу в понедельник утром, обнаружат, что по какой-то причине, например из-за технических неполадок, завод закрыт? Следует ли им выдать «символическую» зарплату, скажем, за два или четыре часа работы? Разногласия между администрацией и профсоюзом могут возникнуть по поводу того, соответствует ли открывшейся вакансии рабочий, имеющий самый большой трудовой стаж и претендующий на повышение в должности. Разногласия в подобных случаях нельзя предусмотреть даже в самом детальном коллективном договоре, поэтому их следует разрешать, используя процедуру урегулирования трудовых споров. Практически во всех коллективных договорах предусматривается определенная процедура *урегулирования споров*, возникающих на протяжении срока действия данного договора.

Краткое повторение 36–1

- До 30-х годов враждебное отношение предпринимателей и судов к профсоюзам мешало их росту.
- В 30-е и 40-е годы число членов профсоюзов стало быстро расти благодаря: а) законам в защиту трудящихся (законы Норриса–Лагардиа и Вагнера); б) возникновению производственных профсоюзов (КПП).
- Законы Тафта–Хартли и Ландрума–Гриффина были направлены на регулирование деятельности профсоюзов и внутрипрофсоюзной жизни.
- Спад профсоюзного движения в последние десятилетия 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 и продолжительность рабочего дня; в) гарантии занятости; г) процедуру урегулирования трудовых споров.

Познакомившись с историей рабочего движения и относящимися к нему законами, а также получив некоторое представление о коллективных договорах, давайте теперь рассмотрим экономические аспекты тред-юнионизма.

ВЛИЯНИЕ ПРОФСОЮЗОВ НА ЭКОНОМИКУ

Как оценить влияние профсоюзов на экономику — положительное оно или отрицательное? Мы попытаемся дать ответ на этот важный вопрос, рассмотрев несколько проблем. Влияют ли профсоюзы на повышение зарплаты? Повышает или снижает экономическую эффективность присутствие профсоюзов? Более или менее равномерно стали распределяться заработки под влиянием профсоюзов? Следует предупредить читателя, что в ответах на эти вопросы не только нет определенности, но, напротив, существуют серьезные разногласия.

Преимущество в зарплате для членов профсоюза

Все три модели, приведенные в главе 28 (см. рис. 28-5, 28-6 и 28-7 и сопровождающие их разъяснения), показывают, что профсоюзы могут способствовать повышению заработной платы. Но повысились ли ставки заработной платы благодаря профсоюзам на самом деле?

Практические исследования вполне однозначно показывают, что *профсоюзы действительно повышают зарплату своих членов в сравнении с зарплатой нечленов профсоюза*, хотя размер этой надбавки к зарплате различается в зависимости от профессии, отрасли промышленности, расовой принадлежности и пола. Существуют также свидетельства того, что средняя разница в зарплате членов и нечленов профсоюза составляет примерно 15%.

Эти оценки преимуществ в зарплате, которые имеют члены профсоюза, вероятно, занижены, поскольку последние получают гораздо больше *дополнительных выплат*, чем не принадлежащие к профсоюзу рабочие. Это значит, что члены профсоюза чаще, чем нечлены профсоюза, получают пенсии от частных предприятий, страхование медицинских расходов и расходов на лечение и протезирование зубов, оплаченные отпуска и больничные листы и т.д. В тех случаях, когда дополнительными выплатами пользуются как члены, так и нечлены профсоюза, первые получают пособия большего размера. Поэтому преимущества в заработке (заработная плата плюс дополнительные выплаты) членов профсоюза в целом больше, чем вышеуказанные 15%.

Все экономисты также признают, что *профсоюзы не оказывают никакого или оказывают очень несущественное влияние на средний уровень реальной зарплаты всех трудящихся — как членов, так и нечленов профсоюза.* На первый взгляд эти два вывода — члены профсоюза имеют преимущества в зарплате, но профсоюзы не влияют на средний уровень реальной зарплаты — могут показаться несовместимыми. Но это так, поскольку члены профсоюза получают прибавку к зарплате за счет нечленов профсоюза. Как мы скоро увидим (рис. 36-2), установление более высокой зарплаты членам профсоюза может привести к тому, что спрос работодателей на рабочую силу сократится и они станут нанимать меньше работников. Оставшиеся незанятыми работники будут искать работу на рынке не организованной в профсоюзы рабочей силы. В результате предложение рабочей силы увеличится, что приведет к снижению заработной платы на рынке не объединенных в профсоюзы работников. Чистый результат сведется к тому, что средний уровень заработной платы не изменится.

Тесная связь между производительностью и средним уровнем реальной заработной платы, показанная на рис. 28-1, справедливо предполагает, что профсоюзы действительно имеют мало возможностей повысить реальную зарплату трудящихся в целом. Но рис. 28-1 демонстрирует усредненное соотношение, и его параметры вполне совместимы с тем, что определенные группы работников (члены профсоюза) получают относительно более высокую заработную плату, в то же время другие (нечлены профсоюза) получают более низкую реальную зарплату.

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. Сначала рассмотрим отрицательное воздействие.

Отрицательное воздействие. Существуют три основных метода, пользуясь которыми профсоюзы оказывают негативное влияние на экономическую эффективность.

*1. **Вымогательство и работа по правилам.*** Некоторые профсоюзы, без сомнения, способствовали снижению производительности труда методами искусственного завышения объема работ, известного как практика вымогательства, и препятствовали внедрению нового оборудования и процессов, способствующих росту объемов производства. Такая практика ограничения производительности труда часто принимает форму протеста против технологических нововведений. Профсоюзы и работодатели могут даже устанавливать размеры производственных бригад и фиксировать их в коллективном договоре, но не следует забывать, что такое положение может быть технологически оправданным только на момент заключения договора. Развитие трудосберегающей технологии через короткое время сделает

прежние размеры бригады уже неоправданно большими. Однако профсоюз будет оказывать сопротивление сокращению рабочих мест, вызванному в том числе технологическими причинами. На протяжении многих лет компания *Brotherhood of Locomotive Fireman and Engineers* включала пожарника в состав поездных бригад, несмотря на то что его обязанности были давно упразднены после замены паровых двигателей дизельными.

Аналогичным образом профессиональные союзы художников часто запрещали своим членам применять краски в аэрозолях и в ряде случаев даже устанавливали размеры кисточки. В недавнем прошлом профсоюзы работников типографий стремились ограничить использование компьютерной техники в издательском и полиграфическом производстве. А вот другой пример: музыканты оркестров настаивали на расширенном его составе для участия в музыкальных шоу и требовали от работодателей оплаты в размерах, установленных для непрофсоюзных оркестров.

Обобщая сказанное, можно утверждать, что профсоюзы несут ответственность за установление таких правил и производственной практики, которые препятствуют росту эффективности производства. Например, согласно правилу повышения в должности за выслугу лет, рабочего могут повысить в должности после многих лет работы практически без учета того, что кто-то другой может реально выполнять его задания с большей эффективностью. Профсоюз может также вести борьбу, касающуюся прав и обязанностей, а также в отношении конкретной работы, которую могут выполнять его члены. Металлургам и каменщикам может быть запрещено делать простейшие плотницкие операции, непосредственно связанные с их производственными и рабочими задачами. Это означает, что на таких производствах должны быть не участвующие постоянно в производственном процессе плотники. И наконец, часто раздаются жалобы на то, что профсоюзы вмешиваются в прерогативы управляющих и стремятся участвовать в установлении рабочих смен, определении целей производства, что на самом деле препятствует свободному принятию решений, направленных на повышение эффективности производства.

2. Забастовки. 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 работники приносят в жертву свои доходы.

Статистические данные о забастовках показывают, что они случаются относительно редко, а связанные с ними совокупные экономические потери сравнительно малы. В 1993 г. было заключено 669 крупных коллективных договоров, охватывающих 1000 и более рабочих. Забастовки произошли только в 35 случаях. Более того, большинство забастовок продолжается всего несколько дней. Как уже указывалось ранее, среднее ежегодное количество потерянного из-за забастовок времени составляет не более 0,2% всего рабочего времени. Эта потеря равна 4 часам на каждого рабочего в год, то есть менее 5 минут на каждого рабочего в неделю!

Следует добавить, что 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 в небастующих фирмах. Например, продолжительная забастовка в сталелитейной промышленности или на транспорте окажет серьезное негативное влияние на производство и занятость во многих других отраслях и секторах экономики.

При этом издержки могут быть меньше тех, которые обусловлены потерей рабочего времени, потому что небастующие фирмы могут увеличить выпуск продукции и тем самым компенсировать производственные потери бастующих фирм. Например, если объем продукции *General Motors* уменьшается из-за забастовки, покупатели автомобилей могут обратиться к фирмам *Ford* и *Chrysler*, которые ответят расширением занятости и выпуска продукции. Хотя забастовка может нанести вред *General Motors* и ее работникам, общество в целом почти не заметит или вовсе не ощутит уменьшения занятости, реального объема производства и доходов.

3. Нерациональное размещение трудовых ресурсов. Третий и более тонкий инструмент, с помощью которого профсоюзы могут отрицательно влиять на эффективность, – это преимущество членов профсоюза в зарплате. Рис. 36-2 дает об этом представление. На нем вычерчены (для простоты) одинаковые кривые спроса на определенный вид трудовой деятельности для объединенного и не объединенного в профсоюз секторов рынка рабочей силы[3]. Если бы изначально не существовало профсоюза, то ставка заработной платы зависела бы от числа рабочей силы, нанятой на конкурентной основе, и была бы равна, скажем, W_u. Теперь предположим, что в секторе 1 возник профсоюз и ему удалось добиться повышения зарплаты с W_u до W_u. Вследствие этого ряд рабочих – N_1N_2 – потеряет работу в секторе, где работают члены профсоюза. Предположим, что все они ушли в сектор 2, где им предоставили работу. Это увеличение предложения рабочей силы в секторе, где работают нечлены профсоюза, приведет к снижению заработной платы с W_u до W_r.

[3] Особое замечание: в наших рассуждениях предполагается чистая конкуренция на рынках товаров и ресурсов.

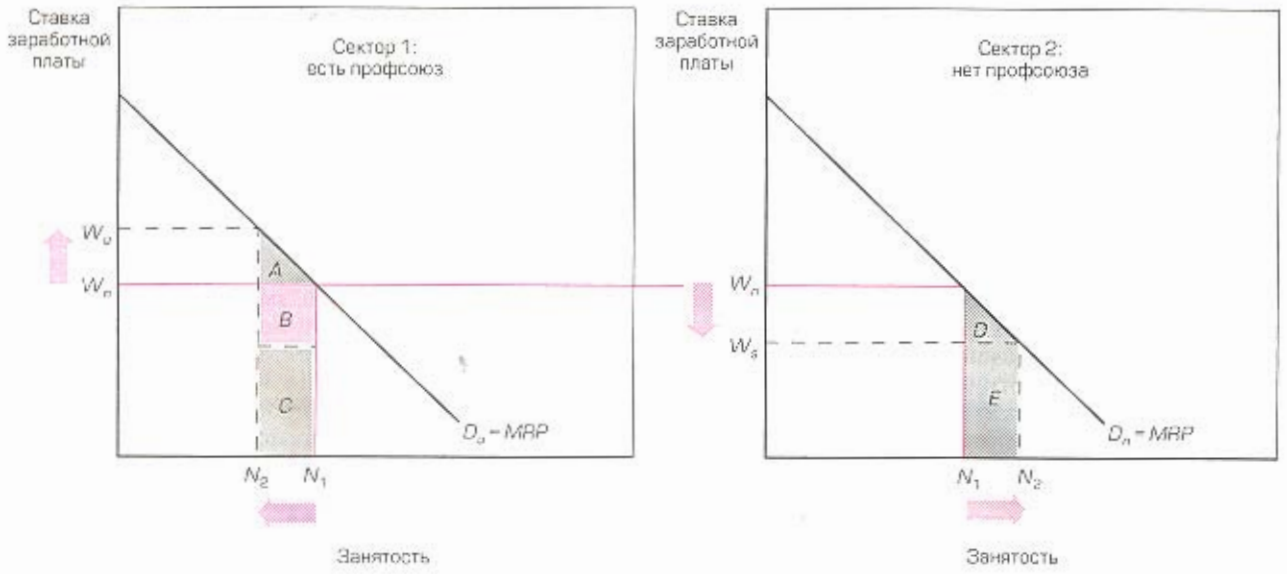


Рисунок 36-2. Влияние преимуществ в зарплате членов профсоюза на размещение трудовых ресурсов

Чем выше уровень заработной платы W_u, которую получает член профсоюза в секторе 1, тем быстрее произойдет вытеснение рабочих N_1N_2. Наем этих рабочих в секторе 2 сократит уровень заработной платы с W_n до W_s. Связанная с этим потеря объема производства в отрасли, где имеется профсоюз, составит $A+B+C$, тогда как прирост производства в неохваченном профсоюзом секторе составит $D+E$. Реальные потери для общества будут равны площади B. Это означает, что преимущества в заработной плате членов профсоюза отрицательно отразятся на размещении рабочей силы и приведут к снижению эффективности производства.

Следует помнить, что кривые спроса на рабочую силу отражают предельный продукт рабочих в денежной форме (*MRP*), или вклад рабочих в национальный продукт. Это значит, что заштрихованная область $A + B + C$ в «профсоюзном» секторе иллюстрирует уменьшение объема национального продукта, вызванного сокращением занятости в этом секторе на N_1N_2. Область $A + B + C$ представляет собой сумму *MRP* (весь вклад в национальный продукт) рабочих, вытесненных повышением зарплаты с W_n до W_u, которого добился профсоюз. А предоставление им работы в «непрофсоюзном» секторе 2 приведет к увеличению объема национального продукта, на что указывает заштрихованная область $D + E$. То обстоятельство, что область $A + B + C$ больше области $D + E$, указывает на чистую потерю национального продукта. Другими словами, поскольку $A = D$, а $C = E$, то чистая потеря, обусловленная увеличением зарплаты членам профсоюза, равна области B. Поскольку теперь то же количество 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 рабочих N_1N_2 из сектора, объединенного в профсоюз, в сектор, не имеющий профсоюза, рабочие будут получать заработную плату, равную их *MRP* в обоих секторах. Но *MRP* рабочих – членов профсоюза будет выше, чем у нечленов профсоюза. Экономика всегда получает больший объем национального продукта, когда любые трудовые ресурсы перемещаются из сектора с относительно низким уровнем использования *MRP* в сектор с более высоким уровнем использования *MRP*. Но при наличии профсоюза и при его способности сохранять зарплату в своем секторе на уровне W_u этого перераспределения из сектора 2 в сектор 1 *не произойдет*.

Данные экономистов, подсчитавших потери продукции из-за неэффективного размещения трудовых ресурсов, связанного с повышением заработной платы членам профсоюза, свидетельствуют о том, что такая потеря сравнительно невелика. Так, в одном недавнем исследовании было установлено, что если прирост зарплаты членов профсоюза составляет 15%, то потеря национального продукта будет равна примерно 0,14%, то есть лишь $^1/_7$ от 1%. Точно так же, по более поздним оценкам, повышение зарплаты членам профсоюза обходится экономике от 0,2 до 0,4% ВВП. В 1994 г. эта доля составляла от 13 до 27 млрд дол. или от 50 до 103 дол. на человека. (*Ключевой вопрос 7.*)

Положительное воздействие. Другие экономисты считают, что в конечном счете профсоюзы вносят позитивный вклад в повышение производительности и эффективности.

1. Эффективность управления: эффект шока. *Эффект шока* заключается в том, что повышение заработной платы, которого в данном случае добился профсоюз, может заставить заинтересованные фирмы ввести усовершенствованные методы производства и организации труда и тем самым повысить эффективность. Анализ нерационального размещения трудовых ресурсов (рис. 36-2) можно продвинуть еще на один шаг и доказать, что преимущество в зарплате членов профсоюза будет стимулировать фирмы, входящие в профсоюз, к *ускорению* замещения труда капиталом (см. гл. 27) и *поиску* сокращающих издержки (повышающих производительность) технологий. Это значит, что, столкнувшись с ростом издержек в связи с повышением заработной платы членам профсоюза, работодатели будут вынуждены сократить издержки путем использования большего количества оборудования и поиска усовершенствованных методов производства, которые требуют меньше трудовых ресурсов и капитала на единицу продукции. Практически на конкурентном рынке товаров охваченная профсоюзом фирма, чьи расходы на рабочую силу, скажем, на 10–15% выше, чем у не входящих в профсоюз конкурентов, просто не выживет, если не сумеет поднять свою производительность. Короче говоря, зарплата членов профсоюза может невольно заставить администрацию предпринять такие шаги, которые приведут к увеличению производительности труда.

2. Сокращение текучести рабочей силы. Профсоюзы могут в конечном счете способствовать повышению производительности фирм благодаря своему воздействию на текучесть рабочей силы и гарантии занятости. Профсоюзы выполняют 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: механизм добровольного увольнения и механизм устных контактов.

Механизм добровольного увольнения предполагает использование рынка рабочей силы – уход с настоящего места работы в поисках лучшего – в качестве средства против «плохих» нанимателей и «плохих» условий работы.

В отличие от этого метода **механизм устных контактов** включает переговоры рабочих с работодателями по поводу улучшения условий труда и разрешения трудовых споров. *Конкретный* рабочий не станет выражать свое недовольство работодателям, потому что те могут уволить его «как бунтовщика». Но профсоюзы обеспечивают рабочих *коллективным голосом* при обсуждении проблем и претензий к администрации и настаивают на их удовлетворительном решении.

Таким образом, профсоюзы могут способствовать уменьшению текучести рабочей силы двумя путями.

1. 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.

2. 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. В ряде исследований утверждается, что профсоюзы в значительной мере способствуют снижению (с 31 до 65%) текучести рабочей силы.

Сокращение текучести рабочей силы разными путями ведет к повышению эффективности. Во-первых, в результате сокращения текучести растет опыт рабочих, а следовательно, и их производительность. Во-вторых, уменьшаются расходы фирмы на набор новых рабочих, на испытательный срок и наем рабочей силы в целом. В-третьих, 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 в результате обучения. Сокращение текучести увеличивает возможность того, что работодатели будут получать прибыли от любого вида обучения, которое они предоставят, и поэтому они охотнее вкладывают средства в повышение квалификации своих рабочих.

3. Стаж работы и неформальное обучение. Во многих случаях подготовка работников, повышающая их производительность, осуществляется неформально. Более квалифицированные рабочие могут объяснять менее квалифицированным рабочим, как они выполняют свои функции на рабочем месте, во время обеденного перерыва или «перекура». 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, такой опасности нет. Будучи защищенными, опытные рабочие с большей готовностью передают свои знания и опыт новичкам или вспомогательным рабочим. Неорганизованное обучение повышает качество и производительность рабочей силы в данной фирме.

Расхождения в результатах исследований. Было проведено довольно много исследований для опреде-

ления влияния профсоюзов на производительность. В этих исследованиях делается попытка оценить различия в качестве труда, количестве капитального оборудования в расчете на одного рабочего и другие факторы — кроме профсоюзов, — которые могут оказывать влияние на производительность. К сожалению, на основании этих работ нельзя сделать однозначного вывода, так как одни авторы утверждают, что профсоюзы оказывают положительное влияние на производительность, а другие, использующие другую методологию или данные, приходят к выводу, что это влияние отрицательное. Следовательно, мы можем лишь сказать, что в настоящее время нет общепринятого мнения по поводу всестороннего воздействия профсоюзов на производительность труда.

Распределение доходов

Профсоюзы считают себя общественной силой, или институтом, который способствует установлению экономического равенства. Уменьшают ли профсоюзы неравенство в распределении доходов? Наиболее убедительные факты свидетельствуют о том, что профсоюзы не делают этого.

Усиление неравенства. Некоторые экономисты, опираясь на анализ нерационального размещения трудовых ресурсов (см. рис. 36-2), приходят к выводу, что профсоюзы увеличивают неравенство доходов. Проще говоря, они утверждают, что при отсутствии профсоюзов конкуренция уравняла бы зарплату в двух секторах или подразделениях рынка на уровне W_e. Но более высокая заработная плата членов профсоюза в секторе 1 способствует перемещению рабочих, которые вынуждены искать работу, в сектор 2, не входящий в профсоюз. В результате снижается зарплата в этом секторе. Вместо равенства в зарплате на уровне W_e мы наблюдаем более высокую зарплату W_u для членов профсоюза и более низкую — W_r — для рабочих, не входящих в профсоюз. Профсоюзы, очевидно, способствуют усилению неравенства доходов. Более того, сам факт того, что высококвалифицированные и высокооплачиваемые рабочие шире охвачены профсоюзами, чем менее квалифицированные, низкооплачиваемые рабочие, также показывает, что преимущество в зарплате, которого добились профсоюзы, увеличивает расхождение в доходах.

Равные возможности повышения в должности. Но существуют и другие аспекты политики профсоюзов в отношении зарплаты, которые свидетельствуют о том, что они способствуют уменьшению неравенства в распределении доходов.

1. Единая зарплата в пределах одной фирмы. При отсутствии профсоюзов работодатели будут платить разную заработную плату за одну и ту же работу. Эти различия в оплате объясняются ощутимой разницей в качестве работы, продолжительности трудового стажа, а также благосклонностью нанимателя. Профсоюзы, напротив, по традиции стремятся к установлению единой заработной платы для всех рабочих, выполняющих данный вид операций. Короче говоря, в то время как фирмы, не входящие в профсоюз, устанавливают ставки заработной платы *конкретным работникам*, профсоюзы во имя солидарности стремятся к тому, чтобы устанавливались ставки для данного вида *работы или операций*. В той степени, в какой им это удается, дифференциация в зарплате и доходах, основанная на оценке вышестоящими лицами эффективности труда того или иного рабочего, ликвидируется. Важным побочным результатом подобной политики единых ставок является тот факт, что дискриминация в оплате труда чернокожего населения, других национальных меньшинств и женщин при наличии профсоюзов уменьшается.

2. Единая зарплата в разных фирмах. Профсоюзы стремятся к установлению единых ставок заработной платы для данных профессиональных разрядов не только внутри фирмы, но и *в разных* фирмах. Причины такой политики вполне очевидны. Существенная разница в оплате труда *между конкурирующими фирмами* может лишить профсоюзы возможности добиваться сохранения и увеличения преимуществ в заработной плате. Например, если позволить одной фирме, входящей в олигополию из четырех фирм, платить гораздо более низкую зарплату членам профсоюза, то, возможно, профсоюзу будет трудно сохранить преимущество в заработной плате для своих членов в остальных трех фирмах. Особенно во время экономического спада фирмы с высокой зарплатой оказывают сильное давление на профсоюзы, требуя ее снижения до уровня фирмы с низкой зарплатой. Чтобы избежать таких проблем, профсоюзы стремятся «вывести зарплату из сферы конкуренции» путем уравнивания ставок в разных фирмах и тем самым сократить степень расхождения в зарплате.

Реальный результат. Какой же *вывод* можно сделать из всех этих рассуждений? Хотя вопрос остается спорным, в одном достаточно авторитетном исследовании на основе статистических данных сделан вывод, что влияние преимуществ в заработной плате, показанное на рис. 36-2, *увеличивает* неравенство доходов примерно на 1%, но уравнивание ставок заработной платы внутри фирмы и в разных фирмах *уменьшает* неравенство приблизительно на 4%. Чистый результат деятельности профсоюзов состоит в уменьшении неравенства доходов на 3%. Отмечая, что лишь небольшая часть рабочих состоит в профсоюзах, авторы исследования утверждают, что уменьшение неравенства на 3% следует считать значительным.

Краткое повторение 36–2

- Средняя зарплата членов профсоюза на 15% выше зарплаты работников, не состоящих в профсоюзах, но выполняющих такую же работу.
- Профсоюзы могут снизить эффективность производства такими способами, 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 рабочим.
- В конечном итоге профсоюзы уменьшают неравенство доходов тем, что добиваются уравнивания внутрифирменных и межфирменных ставок зарплаты.

Проанализировав проблемы профсоюзного движения и коллективных договоров, для полноты картины рассмотрим еще два дополнительных фактора, которые влияют на американский рынок рабочей силы, – дискриминацию и иммиграцию.

ДИСКРИМИНАЦИЯ

В главе 34 мы отмечали, что представители чернокожего и испаноязычного населения и женщины несут непропорционально большое бремя бедности. Низкие доходы этих групп населения являются результатом функционирования рынка рабочей силы. Поэтому важно рассмотреть этот рынок с точки зрения дискриминации.

Экономическая дискриминация возникает в том случае, когда к женщинам или работникам, принадлежащим к национальным меньшинствам, которые имеют такие же способности, образование, квалификацию и опыт, как белые мужчины, относятся как к людям низшего сорта при найме на работу, предоставлении определенных рабочих мест, повышении в должности или увеличении заработной платы. Дискриминация также имеет место, когда женщины и представители национальных меньшинств не получают доступа к образованию и профессиональному обучению. В табл. 36-1 представлены выборочные данные о наличии расовой дискриминации. Такие же данные существуют и о дискриминации женщин. Например, еженедельный заработок женщин, работающих полную неделю, составляет только 75% от заработка мужчин.

Масштабы дискриминации

Как показывают данные табл. 36-1 и наше определение, дискриминация может принимать разные формы. Наши последующие рассуждения относятся к расовой дискриминации и дискриминации женщин, но все сказанное имеет такое же отношение и к дискриминации на основе возраста, вероисповедания или этнического происхождения.

1. Дискриминация в оплате труда означает, что чернокожим и рабочим, принадлежащим к другим национальным меньшинствам, платят меньше, чем белым, выполняющим ту же самую работу. Этот вид дискриминации постепенно утрачивает свое значение, поскольку бросается в глаза и явно нарушает федеральное законодательство. Однако в разделе «Последний штрих» мы покажем, что дискриминация может принимать такие формы, которые бывает довольно трудно распознать.

2. Дискриминация при найме на работу означает, что безработица более всего затрагивает представителей национальных меньшинств. Зачастую чернокожих последними берут на работу и первыми увольняют. Поэтому за последние 15–20 лет уровень безработицы среди этой части американского населения примерно вдвое превышал уровень безработицы среди белых (см. табл. 36-1).

3. Дискриминация в сфере человеческого капитала предполагает, что объем инвестиций в образование и обучение чернокожих меньше этого показателя для белых. Меньший объем (см. табл. 36-1) и более низкое качество образования чернокожих означают, что последние лишены возможности повышать свою производительность и претендовать на лучшую работу. К сожалению, это, по-видимому, порочный круг. Многие чернокожие бедны потому, что мало средств вкладывают в развитие своего человеческого капитала. А поскольку они бедны, то у них существует значительно меньше финансовых возможностей для получения образования и обучения. У них меньше и экономических стимулов вкладывать деньги в человеческий капитал. Сталкиваясь с вполне реальной дискриминацией в оплате труда, при найме на работу и выборе профессии, чернокожие получают меньшую норму прибыли от капиталовложений в образование и обучение.

Различия в уровне образования не полностью объясняют разницу в зарплате. Например, в 1991 г. чернокожий мужчина со степенью бакалавра зарабатывал 31 346 дол., а белый выпускник колледжа – 45 699 дол. Чернокожая женщина со степенью бакалавра получала 28 986 дол., то есть почти столько же, сколько зарабатывал белый мужчина, окончивший среднюю школу!

4. Дискриминация на рабочих местах означает, что представителей национальных меньшинств произвольно ограничивают или запрещают им доступ к более престижным и высокооплачиваемым рабочим местам. Администраторы и продавцы, не говоря уже об электриках, каменщиках и водопроводчиках, сравнительно редко встречаются среди чернокожих.

Таблица 36-1. Выборочные данные за 1993 г. о дискриминации и неравенстве возможностей

	Белые	*Чернокожие*
Доход		
Средний доход семей (в дол.)	39 300	21 542
Доля бедных семей (в %)	9,4	31,3
Доля семей, имеющих доход 75 тыс. дол. и более (в %)	16,6	6,6
Занятость		
Доля безработных (в гражданских отраслях) (в %)		
Взрослые мужчины (в %)	6,2	13,8
Взрослые женщины (в %)	5,7	12,0
Юноши (в %)*	17,6	40,1
Девушки (в %)*	14,6	37,5
Образование		
Доля людей 25-летнего возраста и старше, окончивших 4 и более классов средней школы (в %)	81,5	70,4
Доля людей 25-летнего возраста и старше, окончивших 4 и более курсов колледжа (в %)	22,6	12,2
Распределение по профессиям (доля в общей занятости в гражданских отраслях)		
Управленческая работа и профессиональные занятия (врачи, учителя, адвокаты и т.д.)	28,1	17,6
Работа в сфере услуг	12,6	23,5

* Мужчины и женщины 16–19 лет.

Источники: Statistical Abstract of the United States, 1994; Economic Report of the President, 1994 (Washington); Employment and Earnings, January, 1994.

В прошлом многие цеховые профсоюзы успешно преграждали путь чернокожим, желающим вступить в профсоюз, и тем самым лишали их возможности работать.

Профессиональная сегрегация: модель переполнения

Последняя форма дискриминации – **профессиональная сегрегация** – особенно очевидна в американской экономике. Например, непропорционально большое число женщин занято в ограниченном круге профессий: медицинские сестры, учителя государственных школ, канцелярские работники и продавцы в магазинах. Чернокожим доступен также ограниченный круг низкооплачиваемых видов работ в качестве прачек, уборщиков и слуг, санитаров и разнорабочих.

Допущения. Влияние профессиональной дискриминации на статус работника и его доходы можно показать на очень простой модели предложения и спроса, подобной той, которую мы использовали для анализа результатов воздействия профсоюзов на эффективность. Примем следующие упрощающие допущения.

1. Рабочая сила состоит из равного числа мужчин и женщин (или белых и чернокожих), допустим, 6 млн мужчин и 6 млн женщин.

2. В экономике имеется три вида деятельности, имеющих одинаковые кривые спроса на рабочую силу, как показано на рис. 36-3.

3. Мужчины и женщины (белые и чернокожие) находятся в одинаковом положении с точки зрения их профессионального потенциала; они в равной степени могут заниматься любым из трех видов деятельности.

Эффект переполнения. Теперь предположим, что в результате нерациональной дискриминации 6 млн женщин исключены из профессий X и Y и сосредоточены в профессии Z. Мужчины распределились поровну между профессиями X и Y, то есть в каждой из них работает по 3 млн мужчин, получающих одинаковую заработную плату, равную $0M$. (При отсутствии препятствий для перелива рабочей силы 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.)

Отметим, что женщины сконцентрировались в профессии Z и в результате такой профессиональной сегрегации получают гораздо более низкую зарплату, равную $0W$. При наличии дискриминации это – равновесная ситуация. Из-за дискриминации женщины *не могут* перейти в профессии X

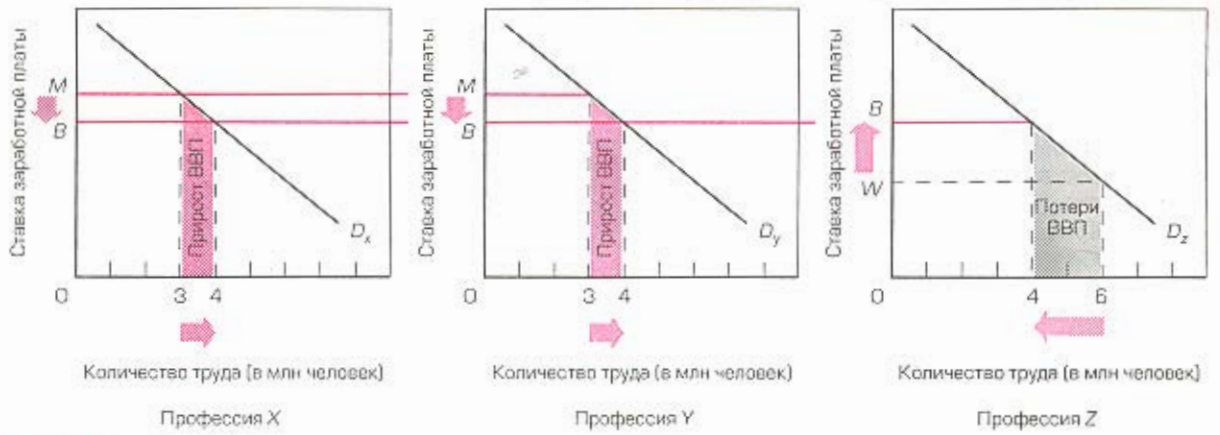


Рисунок 36-3. Простая экономическая схема профессиональной дискриминации

Из-за концентрации женщин в одной сфере деятельности мужчины получают более высокую зарплату OM и заняты в профессиях X и Y, а женщины получают низкую зарплату OW, имея только профессию Z. Отмена дискриминации уравняет зарплату на уровне OB и приведет к увеличению чистого объема ВВП.

и Y, хотя они будут стремиться к более высокой зарплате.

Преодоление дискриминации. Теперь предположим, что благодаря законодательству или коренным изменениям в общественном климате дискриминация исчезла. Что теперь произойдет? Женщины, привлеченные более высокой зарплатой, перейдут из профессии Z к 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 рабочих, а заработная плата будет у всех одинакова – $0B$. 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 теперь более низкую зарплату. Изначально благодаря дискриминации мужчины выигрывали от эксплуатации женщин, прекращение дискриминации исправляет это положение.

Есть и чистый выигрыш для общества. Вспомним, что кривая спроса на рабочую силу отражает созданный ею предельный продукт в денежной форме (см. гл. 27), или вклад рабочих в национальный продукт[4]. На рис. 36-3 отчетливо видно *увеличение* объема ВВП – рыночной стоимости предельного, или дополнительного, объема продукта – вследствие притока 1 млн женщин в каждую из профессий X и Y, а также *уменьшение* объема ВВП, вызванного уходом 2 млн женщин из профессии Z.

Изучив эти данные, мы увидим, что при отсутствии дискриминации сумма дополнительных объемов труда профессий X и Y превышает потери. Этого следовало ожидать. В конце концов женщины, ушедшие из профессии Z, где их вклад в ВВП был сравнительно невелик (то есть их MRP), получили работу в профессиях X и Y, внося довольно большой вклад в ВВП (то есть их MRP).

Вывод: *при отсутствии дискриминации общество выигрывает от более эффективного размещения трудовых ресурсов.* Дискриминация оказывает влияние на распределение *уменьшенного* объема ВВП. Это значит, что дискриминация приводит экономику в такое состояние, которое соответствует точке, находящейся внутри кривой ее производственных возможностей. (*Ключевой вопрос 10.*)

Издержки дискриминации

При наличии различных видов дискриминации трудно оценить связанные с ней экономические издержки. Однако, по одной из оценок, если бы с помощью экономических и социальных мер удалось довести процент безработных среди чернокожих до уровня безработицы среди белого населения и если бы чернокожим рабочим был обеспечен доступ к образованию и профессиональному обучению, достаточному, чтобы уравнять среднюю производительность чернокожих и белых, то общий объем выпуска продукции в экономике в целом вырос бы приблизительно на 4%. Например, в 1994 г. только экономические издержки расовой дискриминации составили около 270 млрд дол. В комплексном исследовании показано, что преодоление дискриминации по половому признаку увеличит ВВП почти на 2,6%.

[4] Это предполагает наличие совершенной конкуренции на рынках товаров и ресурсов.

Дополнения

Следует добавить еще два важных соображения по поводу проблемы дискриминации.

Доктрина сравнимой ценности. Первое соображение относится к государственной политике. Реальность всепроникающей профессиональной сегрегации породила спорную проблему сравнимой ценности. Закон о равной оплате труда 1963 г., предписывающий нанимателям платить за одинаковую работу одинаковую зарплату мужчинам и женщинам, не оказал никакой помощи многим женщинам, потому что профессиональная сегрегация ограничивала им доступ к тем видам работ, которые выполняли мужчины. Суть **доктрины сравнимой ценности** состоит в том, что женщины, работающие секретарями, медсестрами, конторскими служащими, должны получать такую же зарплату, как мужчины — водители грузовиков или строительные рабочие, если уровень их квалификации, напряженность труда и ответственность на этих несопоставимых рабочих местах окажутся одинаковыми.

Хотя идея сравнимой ценности выглядит чрезвычайно привлекательно, она вызывает ряд серьезных возражений. Во-первых, любое сравнение различных видов работы с точки зрения их относительной ценности обязательно имеет субъективный, а следовательно, и произвольный характер, что открывает простор для бесконечных споров и судебных дел. Во-вторых, установление ставок заработной платы бюрократическим или административным путем, а не в соответствии с предложением и спросом не может быть эффективным в течение длительного времени. Это значит, что возникнет недостаток или избыток рабочей силы, зависящий от той степени, в какой расчетная ценность данного вида работы отклоняется от ее рыночной или равновесной стоимости. Более того, не может ли случиться так, что повышение зарплаты женщинам привлечет еще большее их число в традиционно «женские профессии» и тем самым расширит рамки профессиональной сегрегации?

Недискриминационные факторы. Не все различия в средних доходах белых и чернокожих, *а также* мужчин и женщин объясняются исключительно дискриминацией. Большинство исследователей утверждает, например, что различия в заработках мужчин и женщин частично зависят от других факторов, не имеющих дискриминационного характера. Например, на протяжении всей истории цикл трудовой жизни замужних женщин, имеющих детей, состоял из периода непрерывной работы до рождения первого ребенка, периода продолжительностью от 5 до 10 лет, когда женщина не работала или работала неполный рабочий день в связи с рождением ребенка и уходом за ним, и наступавшего потом более длительного периода работы. В результате замужние женщины в среднем накапливают гораздо меньше трудового опыта, чем мужчины той же возрастной группы. Следовательно, в среднем производительность труда женщин объективно ниже, и поэтому они получают более низкую среднюю заработную плату.

Более того, из-за семейных уз женщины гораздо менее склонны переезжать с места на место в поисках работы, чем мужчины. Действительно, замужняя женщина может отказаться от хорошей работы и уехать с мужем в какое-то другое место, где он нашел работу. А для некоторых замужних женщин важнее не работа по специальности, а ее местоположение и скользящий график работы. Женщины могут намеренно концентрироваться в таких видах деятельности, как уход за больными или преподавание в начальной школе, потому что эти профессии предоставляют больше возможностей для продуктивной работы дома. Наконец, за последние несколько десятилетий рабочая сила пополнялась в большей степени за счет женщин, чем за счет мужчин. Значительный рост предложения женской рабочей силы послужил помехой для повышения средней заработной платы женщин.

Все это означает, что разница между заработками женщин и мужчин частично зависит и от факторов, не имеющих отношения к дискриминации по признаку пола. Это также означает, что в будущем разрыв в зарплате между мужчинами и женщинами будет сужаться, потому что теперь больше женщин учится в колледжах, они не бросают работу в фертильном возрасте и стремятся получить более высокооплачиваемую работу по специальности.

Краткое повторение 36–3

- Дискриминация может проявляться в: а) различной оплате труда работников с одинаковой квалификацией; б) более высоких уровнях безработицы среди представителей национальных меньшинств; в) более низком уровне образования и профессиональной подготовки среди женщин и национальных меньшинств; г) концентрации национальных меньшинств и женщин в ограниченном круге профессий.
- Модель переполнения показывает, как: а) мужчины могут увеличить свою зарплату за счет женщин; б) профессиональная сегрегация приводит к уменьшению ВВП.
- Доктрина сравнимой ценности означает, что женщины в одной профессии должны получать такую же зарплату, как мужчины в другой, если уровни их квалификации, напряженность труда, ответственность и условия работы оказываются одинаковыми.

ИММИГРАЦИЯ

Проблема иммиграции долгое время была окутана пеленой споров и непонимания. Большему или меньшему количеству людей следует позволять переселяться в США? Как разрешить общеизвестную проблему нелегальных мигрантов? Давайте попытаемся пролить немного света на эту проблему. Для этого: 1) кратко рассмотрим историю иммиграции в США и иммиграционную политику; 2) представим схематично модель экономических последствий иммиграции; 3) дополним эту простую модель соображениями, касающимися менее ярко выраженных издержек и выгод, связанных с международной миграцией рабочей силы.

История и политика

В течение первых 140 лет истории США как независимого государства иммиграция была фактически беспрепятственной. Вряд ли есть сомнения в том, что большой приток иностранных рабочих в страну, где не хватало рабочей силы, был существенным вкладом в развитие американской экономики. Но огромный поток иммигрантов в течение четверти века до начала первой мировой войны резко сократился из-за самой войны, а также в силу ряда принятых в 1920-х годах законов, ограничивающих иммиграцию. Однако после второй мировой войны были сняты иммиграционные ограничения, и ежегодный приток **легальных иммигрантов** составлял примерно 250 тыс. человек в 50-е годы, 320 тыс. – в 60-е годы, более 500 тыс. – в 70-е и 600 тыс. в 80-х годах. В абсолютном выражении 80-е годы, когда в США приехали 7,3 млн человек, были вторым десятилетием самой большой иммиграции в истории страны. Около $^1/_7$ прироста населения приходится на долю иммигрантов.

Однако эти данные неточны, потому что не учитывают **нелегальных иммигрантов**. По оценкам Бюро переписи, в 80-е годы чистый приток нелегальных иммигрантов составлял ежегодно около 200 тыс. человек, большинство из которых приехали из Мексики, стран Карибского бассейна и Латинской Америки. Поэтому в 80-е годы довольно часто общее число иммигрантов (легальных и нелегальных) превышало 750 тыс. человек в год. В 90-е годы эта цифра доходила до более 1 млн человек в год.

Несмотря на ежегодный большой приток нелегальных иммигрантов, их общее число в США составляет всего около 3–4 млн человек. Многие из них приехали в США примерно на год, чтобы заработать «кругленькую сумму», а потом вернуться на родину.

Озабоченность общества проблемами нелегальной иммиграции отразилась в Законе об иммиграционной реформе и иммиграционном контроле (*IRCA*), который больше известен как закон Симпсона–Родино 1986 г. Этот закон предоставил амнистию и легальный статус не имеющим соответствующих документов лицам, живущим в Соединенных Штатах с 1982 г. В то же время по этому закону работодателям запрещалось брать на работу людей, не имеющих документов. Смысл таких санкций против работодателей заключался в том, чтобы сократить или вообще ликвидировать спрос на нелегальных рабочих и тем самым уменьшить стимулы для въезда в США. Но нелегалы обходили закон, приобретали фальшивые документы, и в результате пришлось признать, что прекратить приток нелегальных иммигрантов не удалось.

По действующему законодательству ежегодно в страну имеют право приезжать 700 тыс. человек. В законе устанавливается, что для воссоединения семей гражданам США разрешается принимать прямых родственников – мужа, жену, детей и родителей. Кроме того, значительно увеличивается число виз, выдаваемых высококвалифицированным специалистам, таким, как научные работники, инженеры и т.п. К тому же 10 тыс. виз предназначаются «богатым» иммигрантам, готовым вложить по меньшей мере 1 млн дол. в экономику США. Совершенно очевидно, что предпочтение отдается иммигрантам, которые могут сделать значительный вклад в развитие американской экономики.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 36–2

Распределение иммигрантов в США по странам

Более половины всех иммигрантов, приехавших в США в 1992 г., родились в семи странах, перечисленных ниже.

Источник: Statistical Abstract of the United States, 1994.

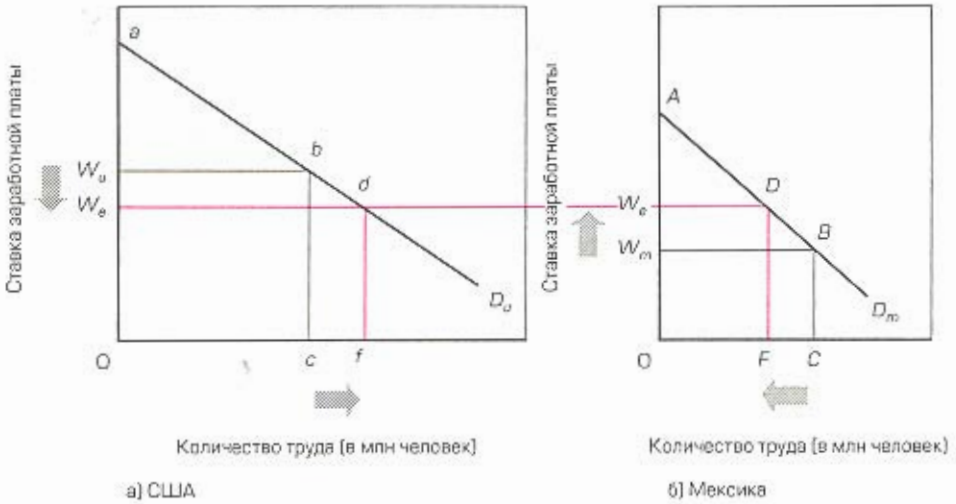


Рисунок 36-4. Простая экономическая схема иммиграции

Миграция рабочей силы в США, страну с высокими доходами, из Мексики, где доходы находятся на низком уровне, увеличит объем ВВП и доходы предпринимателей, а также снизит средний уровень заработной платы в США. В Мексике это приведет к противоположным результатам. Прирост объема американского ВВП *cbdf* превысит потери объема мексиканского ВВП *FDBC*, следовательно, чистый прирост мирового объема производства увеличится.

Экономические аспекты иммиграции

Можно получить необходимое представление об экономических последствиях иммиграции, используя несколько измененный вариант модели переполнения, относящейся к дискриминации женщин (см. рис. 36-3). Спрос на рабочую силу в США обозначен как D_u на рис. 36-4а, а спрос на рабочую силу в Мексике – как D_m на рис. 36-4б. В США спрос на рабочую силу выше, вероятно, благодаря большему объему капитального оборудования и более передовым технологиям, которые способствуют повышению производительности труда. (Вспомним из гл. 27, что кривая спроса на рабочую силу основана на данных о предельном продукте рабочей силы в денежной форме.) В то же время предположим, что в Мексике не хватает машин и оборудования и технологии не такие сложные, отсюда – и низкий спрос на рабочую силу. Предположим также, что до миграции численность рабочей силы в США и Мексике составляла $0c$ и $0C$ *соответственно* и что в обеих странах существует полная занятость.

Ставки заработной платы и мировой объем производства. Далее, 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 рабочие из Мексики будут эмигрировать в США до тех пор, пока заработная плата в двух странах не установится на одинаковом уровне W_e. В таком случае $FC\ (= fc)$ миллионов рабочих эмигрируют из Мексики в США до того, как установится равновесие. Заметим, что хотя в США средний уровень заработной платы упадет с W_u до W_e, но 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 $0ADF$[5]. Признавая, что прирост ВВП *cbdf* в США превышает потери *FDBC* в Мексике, можно сделать вывод, что реальный объем производства во всем мире увеличился.

Точно так же, как устранение дискриминационных барьеров по расовому и половому признакам увеличивает эффективность экономики в пределах одной страны, устранение законодательных барьеров для международного перелива рабочей силы 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. Повторяем: миграция дает прирост эффективности экономики. Она позволяет всему миру произвести больший объем продукции при том же объеме ресурсов.

[5] Что произойдет с фондом заработной платы [ставки заработной платы, умноженные на число работников] в каждой из этих стран, зависит от эластичности спроса на рабочую силу. Если в США спрос на рабочую силу эластичен в диапазоне зарплаты W_uW_e, то абсолютный объем фонда зарплаты увеличится. Напротив, если спрос на рабочую силу неэластичен в диапазоне зарплаты W_uW_e, то абсолютный фонд зарплаты уменьшится. Такая же зависимость общих доходов [заработков] от эластичности спроса на рабочую силу существует и в Мексике.

Доля в доходе. Наша модель также предполагает, что приток иммигрантов увеличит доходы предприятий или капиталистов в США и уменьшит 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 $0W_1bc$. Оставшийся треугольник W_1ab представляет собой доход бизнеса, или капиталистов. Такие же рассуждения применимы и к Мексике.

Наш анализ показывает, что беспрепятственная иммиграция увеличит доходы бизнеса в США с W_1ab до W_1ad, а в Мексике уменьшит с W_2AB до W_2AD. Бизнес в США выиграет от иммиграции, а мексиканскому бизнесу эмиграция нанесет ущерб. Мы интуитивно этого и ожидали: США получает «дешевую» рабочую силу, а Мексика ее теряет. Этот вывод совпадает с историческим фактом: американские предприниматели нередко очень активно нанимали иммигрантов.

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.

1. Издержки миграции. Международный перелив рабочей силы влечет за собой определенные затраты, причем не только явные или непосредственные – на переезд и перевозку вещей в другое место, – но и скрытые издержки, связанные с утратой дохода во время переезда и устройства в принимающей стране. Еще более трудноуловимые издержки связаны с адаптацией к новой культуре, языку, климату и т.д. Потенциальный иммигрант должен взвесить *все издержки* и сравнить их с ожидаемыми выгодами, которые принесет более высокая зарплата в принимающей стране. Если выгоды *превышают* издержки, тогда эмигрировать стоит. Если издержки превышают выгоды, то эмигрировать не следует.

Для схемы, показанной на рис. 36-4, наличие издержек миграции означает, что перелив рабочей силы из Мексики в США *не достигнет* того уровня, при котором произойдет уравнивание заработной платы. Зарплата в США останется более высокой, чем в Мексике. Более того, выигрыш от эмиграции для всего мира уменьшится.

2. Денежные переводы и обратные потоки. Многие эмигранты считают свой переезд временным. Они хотят переехать в более богатую страну, накопить определенную сумму благодаря упорному труду и бережливости, вернуться домой и открыть собственное дело. Пока эмигранты находятся в принимающей стране, они часто делают крупные **денежные переводы** своим семьям, оставшимся на родине. Это приводит к перераспределению чистой выгоды от миграции между принимающей и отправляющей странами. Денежные переводы мексиканцев, работающих в США, приведут к тому, что *прирост* объема американского ВВП и *потери* мексиканского ВВП будут меньше, чем показано на рис. 36-4.

Текущие **обратные потоки**, то есть возвращение эмигрантов на родину, с течением времени тоже могут изменить соотношение выгод и потерь. Например, если мексиканские рабочие, 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. Однако опыт показывает, что эмигранты, которые приобретают квалификацию в принимающей стране, не стремятся возвращаться домой. Фактически в 60-е годы США больше других стран выиграли от «утечки мозгов», так как специалисты и высококвалифицированные рабочие покидали Западную Европу и другие страны, привлеченные более высокой зарплатой и более благоприятными возможностями для получения работы в США.

3. Полная занятость против безработицы. Наша модель предполагает полную занятость как в принимающей, так и в отправляющей стране. Мексиканские рабочие бросают низкооплачиваемую работу и почти сразу получают более высокооплачиваемую работу в США. Однако во многих случаях не низкая зарплата «выталкивает» эмигрантов с родины, а хроническая безработица или неполная занятость. Для многих наименее развитых стран характерны перенаселение и избыток рабочей силы; рабочие либо остаются без работы, либо настолько мало заняты, что объем их предельного продукта в денежной форме равен нулю.

Признание этого обстоятельства оказывает влияние на наши рассуждения о прибылях и убытках. Точнее говоря, Мексика *выиграет* (а не проиграет!) от эмиграции своих безработных, потому что они не вносят никакого вклада в национальный продукт Мексики и живут на трансфертные платежи за счет других рабочих. Благосостояние остальных мексиканских рабочих увеличится на сумму трансфертных платежей, если безработные эмигрируют в США. Напротив, если мексиканские рабочие-иммигранты не смогут найти работу в США и будут получать средства к существованию в виде трансфертных платежей за счет работающих американцев, то реальные доходы коренных жителей США снизятся.

4. 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?

Опыт подсказывает, что иммигранты реже получают 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. Кроме того, нелегальные иммигранты вообще стараются не прибегать к государственной помощи, опасаясь, что их обнаружат и депортируют.

Однако по данным последних исследований, с конца 70-х годов ситуация резко изменилась и теперь иммигранты пользуются государственной помощью в процентном отношении больше, чем коренное население. Главную роль в таком повороте событий сыграло изменение структуры потоков иммигрантов, в которых стало меньше квалифицированных рабочих из Европы и больше неквалифицированных рабочих из Азии и Латинской Америки. Вероятно, щедрая благотворительная система привлекает в США неквалифицированных рабочих из некоторых очень бедных стран мира. Кроме того, иммигранты (часто с поддельными документами) теперь лучше информированы о том, как пользоваться американской благотворительной системой. Поэтому в 1992 г. они составляли 11% получателей пособий по Дополнительной программе социального обеспечения (*SSI*) по сравнению всего лишь с 3,3% в 1982 г. Достаточно спорное Предложение 187, принятое в штате Калифорния в 1994 г., лишает нелегальных иммигрантов права на государственную помощь и государственное образование. (*Ключевой вопрос 11.*)

Краткое повторение 36-4

- В настоящее время в США ежегодно разрешается въезжать 700 тыс. иммигрантов, причем предпочтение отдается способным перспективным рабочим, имеющим специальное образование и прошедшим курс профессионального обучения.
- Увеличение ВВП, снижение среднего уровня заработной платы и увеличение доходов компаний – вот что приобретает страна, принимающая иммигрантов. Для отправляющей страны последствия имеют противоположный характер.
- Экономические последствия иммиграции осложняются такими факторами, как издержки миграции, денежные переводы, обратные потоки иммигрантов, уровень занятости и фискальные проблемы.

Две точки зрения на иммиграцию

В традиционном представлении иммигранты – это молодые, честолюбивые работники, которые собираются использовать благоприятные возможности в США. Они «обречены» на успех, потому что обладают мужеством и решительностью, которые проявились в их готовности порвать с прошлым и улучшить свою жизнь. Своим трудом эти энергичные работники увеличивают предложение товаров и услуг, но в то же время повышают и спрос на товары и услуги, тратя на них свои доходы. Развивается некий благоприятный цикл, который приносит пользу не только иммигрантам, но и экономике в целом. Короче говоря, иммиграция – это двигатель прогресса.

Противоположная точка зрения сводится к тому, что иммиграция является обузой для принимающей страны. 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. Кроме того, современные высокие уровни легальной и нелегальной иммиграции подрывают представление о США как о стране, где ассимилируются все иммигранты. Разношерстность недавно приехавших иммигрантов якобы угрожает сплоченности США, порождает социальные и расовые конфликты и бросает вызов американской культуре и образу жизни.

РЕЗЮМЕ

1. До 1930-х годов профсоюзное движение развивалось медленно и неравномерно из-за враждебности судов и предпринимателей.

2. С 1886 г. до организации КПП в 1936 г. американское рабочее движение возглавляла АФТ. Ее теоретические постулаты по сути совпадали с позицией Сэмюеля Гомперса, который поддерживал экономический тред-юнионизм, политический нейтралитет и автономию профсоюзов.

3. Профсоюзы стали быстро развиваться в 30-е и 40-е годы. Переход к производственным профсоюзам, начавшийся с образования КПП в 1936 г., был важным фактором этого развития. Такое же важное значение имели законы в защиту трудящихся, которые были приняты федеральным правительством в 30-х годах.

4. Закон Норриса–Лагардиа 1932 г. отменил «желтые обязательства» и резко ограничил исполь-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

РАСОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ БАСКЕТБОЛЕ?

Хотя в Национальной баскетбольной ассоциации (NBA) чернокожие игроки зарабатывают больше белых, исследователи установили, что в оплате труда чернокожих игроков существует дискриминация.

При поверхностном взгляде в Национальной баскетбольной ассоциации нет никакой расовой дискриминации. Почти $^4/_5$ всех игроков в *NBA* – чернокожие. Команды в высшей степени сплоченные. В *NBA* больше чернокожих тренеров, чем в любом другом профессиональном виде спорта. Многие из самых высокооплачиваемых игроков – чернокожие. Необработанные данные о заработках в 1985–1986 гг. свидетельствуют о том, что черные игроки получали на 10 620 дол. больше (на 2,7%), чем белые.

Тем не менее последние исследования показывают, что дискриминация все-таки существует. Шерер и Кан* сопоставили необработанные данные о зарплате за 1985–1986 гг. с различными показателями эффективности (производительности) игрока, такими, как количество спортивных сезонов, число игр, в которых он участвовал в каждом сезоне, рейтинг, процент забитых голов, удары по мячу, передачи в каждой игре и т.д. Эти показатели у чернокожих игроков оказались выше, чем у белых. Устанавливая соответствие между производительностью и зарплатой, Шерер и Кан пришли к выводу, что чернокожие игроки зарабатывают на 80 тыс. дол., или на 20%, меньше белых.

Какова причина этой дискриминации? Шерер и Кан отвергают предположение о том, что причина кроется в расистском подходе со стороны владельцев команды. Отказываясь от талантливых черных игроков, расистски настроенные хозяева получают менее результативные команды, их доходы и стоимость франшиз уменьшается. Кроме того, тот факт, что команды *NBA* – в высшей степени сплоченные, свидетельствует о том, что товарищи по команде (белые игроки) не являются источником дискриминации. Шерер и Кан обнаружили, что дискриминация в *NBA* исходит от зрителей (болельщиков). Исследования показывают, что количество зрителей баскетбола возрастает с увеличением числа белых игроков в команде. В частности, по их оценкам, доход команды может увеличиться на каждого дополнительного белого игрока от 115 тыс. до 131 тыс. дол. в сезон. Шерер и Кан полагают, что и белые игроки, и хозяева команды выиграют, удовлетворяя желание болельщиков видеть на поле белых игроков. Они приходят к следующему выводу: «Пока болельщики предпочитают видеть белых игроков, команды, ориентирующиеся на получение прибыли, будут проводить дискриминацию в оплате труда»**.

* *Sherer P.D. and Kahn L.M.* Racial Differences in Professional Basketball Players' Compensation//Journal of Labor Economics. January, 1988. P. 40–61.

** Ibid. P. 60.

зование судебных предписаний в трудовых спорах. Закон Вагнера 1935 г. – «Великая хартия вольностей» для трудящихся – гарантировал рабочим право на организацию и заключение коллективных договоров с администрацией.

5. Закон Тафта–Хартли 1947 г. ограничил власть профсоюзов: а) запретил определенные «нечестные действия» со стороны профсоюзов; б) разрешил штатам вводить запрет на деятельность «профсоюзных» предприятий с помощью законов о праве на труд; в) определил процедуру урегулирования вопроса о забастовках, угрожающих здоровью и благополучию нации.

6. Закон Ландрума–Гриффина 1959 г. был направлен на регулирование внутрипрофсоюзной жизни, особенно вопросов, связанных с денежными средствами профсоюзов и отношениями между профсоюзом и его членами.

7. С середины 50-х годов профсоюзное движение в США переживало относительный спад. Некоторые специалисты по экономике труда относят его на счет изменений в структуре национального производства и демографическом составе рабочей силы, которые не способствовали росту профсоюзов. Как утверждают другие, предприниматели, убедившись в том, что объединение рабочих в профсоюзы приводит к уменьшению прибылей, стали более активно агитировать их не вступать в профсоюз.

8. Работники и администрация «сосуществуют» в соответствии с условиями коллективных договоров. Такие трудовые соглашения включают четыре основных раздела: а) статус профсоюза и прерогативы администрации; б) размеры заработной платы и продолжительность рабочего дня; в) трудовой стаж и гарантии занятости; г) процедура урегулирования трудовых споров.

9. В настоящее время зарплата членов профсоюза на 15% выше заработной платы нечленов профсоюза, выполняющих такую же работу. Вряд ли можно считать, что профсоюзы в состоянии поднять средний уровень реальной зарплаты всех трудящихся.

10. Существуют разногласия по поводу того, позитивным или негативным является воздействие профсоюзов на эффективность размещения трудовых ресурсов и производительность. Те, кто считает влияние профсоюзов отрицательным, ссылаются на: а) неэффективность, связанную с практи-

кой сохранения численности рабочей силы независимо от потребности в ней и с установленными профсоюзами правилами работы; б) потерю продукта из-за забастовок; в) нерациональное размещение трудовых ресурсов вследствие получения членами профсоюза преимуществ в зарплате. Сторонники противоположной точки зрения считают, что: а) благодаря эффекту шока требования профсоюзов увеличить зарплату ускоряют технический прогресс и механизацию производственных процессов; б) в качестве коллективного голоса профсоюзы способствуют повышению производительности, уменьшая текучесть рабочей силы; в) серьезные гарантии занятости, предоставляемые членам профсоюза, усиливают их готовность передать свои профессиональные навыки менее опытным рабочим.

11. Те, кто считает, что профсоюзы увеличивают неравенство доходов, утверждают следующее: а) благодаря объединению рабочих в профсоюзы растет зарплата их членов, но снижается зарплата нечленов профсоюза; б) самые сильные профсоюзы объединяют высокооплачиваемых квалифицированных рабочих, а профсоюзы, объединяющие низкооплачиваемых неквалифицированных рабочих, относительно слабее. Другие экономисты полагают, что профсоюзы способствуют усилению равенства доходов как внутри фирмы, так и между фирмами.

12. Доходы чернокожих и представителей других национальных меньшинств ниже, чем доходы белых, а доходы женщин ниже доходов мужчин. Эти различия отчасти связаны с дискриминацией в оплате труда, при найме на работу, в сфере человеческого капитала и профессиональной сфере.

13. Модель переполнения применительно к профессиональной сегрегации показывает, как белые мужчины могут получать более высокую зарплату за счет чернокожих и женщин. Модель также показывает, что дискриминация влечет за собой чистые потери в ВВП.

14. Простой анализ предложения и спроса показывает, что миграция из бедной страны в богатую: а) увеличивает национальный доход; б) снижает средний уровень заработной платы; 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.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

«Желтое обязательство» (*yellow-dog contract*)
Судебное предписание (*injunction*)
Американская федерация труда (АФТ) (*American Federation of Labor (AFL)*)
Экономический тред-юнионизм (*business unionism*)
Цеховой профсоюз (*craft unions*)
Закон Норриса–Лагардиа 1932 г. (*Norris-La Guardia Act of 1932*)
Закон Вагнера 1935 г. (*Wagner Act of 1935*)
Национальное управление по трудовым отношениям (*National Labor Relations Board, NLRB*)
Конгресс производственных профсоюзов (КПП) (*Congress of Industrial Organizations, CIO*)
Производственный тред-юнионизм (*industrial unionism*)
Закон Тафта–Хартли 1947 г. (*Taft-Hartley Act of 1947*)
Забастовки по поводу прав и обязанностей (*jurisdictional strikes*)
Вторичные бойкоты (*secondary boycotts*)
Забастовки солидарности (*sympathy strikes*)
Вымогательство (*featherbedding*)
«Открытое» предприятие (*open shop*)
«Закрытое» предприятие (*closed shop*)
«Профсоюзное» предприятие (*union shop*)
Законы о праве на труд (*right-to-work laws*)
Закон Ландрума–Гриффина 1959 г. (*Landrum-Griffin Act of 1959*)
Гипотеза структурных изменений и гипотеза оппозиции со стороны администрации (*structural-change and managerial-opposition hypotheses*)
Дополнительные выплаты (*fringe benefits*)
Трудовой стаж (*seniority*)
Коллективный голос (*collective voice*)
Механизм добровольного увольнения и механизм устных контактов (*exit and voice mechanisms*)
Дискриминация в оплате труда, при найме на работу, в сфере человеческого капитала, на рабочих местах (*wage, employment, human-capital, and occupational discrimination*)
Профессиональная сегрегация (*occupational segregation*)
Доктрина сравнимой ценности (*compare worth doctrine*)
Легальные и нелегальные иммигранты (*legal and illegal immigrants*)
Закон Симпсона–Родино 1986 г. (*Simpson-Rodino Act of 1986*)
Денежный перевод (*remittances*)
Обратные потоки (*backflows*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. ***Ключевой вопрос.*** *Кратко опишите фазы подавления, поддержки и вмешательства, которые прошло американское рабочее движение.*

2. Считается, что закон Тафта–Хартли был принят для достижения трех главных целей: а) восстановления равенства возможностей при заключении коллективных договоров между рабочими и администрацией для сохранения мира на производстве; б) защиты третьих лиц, которые не имеют непосредственного отношения к спору между рабочими и администрацией; в) защиты прав отдельных рабочих в их отношениях с профсоюзами. Рассмотрите положения закона, описанные в данной главе, и свяжите каждое положение с этими тремя главными целями.

3. Опираясь на гипотезы структурных изменений и оппозиции со стороны администрации, объясните относительный спад в американском профсоюзном движении. Какое объяснение, по вашему мнению, более убедительно?

4. Представьте себя руководителем недавно организованного местного профсоюза, который впервые будет вести переговоры с работодателем. Составьте список тех пунктов, которые вы обязательно хотите включить в трудовое соглашение. Исходя из экономической ситуации, существующей в данный момент, объясните, какие доводы вы приведете в поддержку ваших требований о повышении заработной платы? Укажите почему.

5. Как оценивается размер надбавки к зарплате членов профсоюза? Объясните следующее утверждение: «Хотя члены профсоюза получают более высокую зарплату, чем рабочие, не входящие в профсоюз, профсоюзам не удалось поднять среднюю реальную зарплату всех американских рабочих».

6. Прокомментируйте следующие утверждения:

а. «Ограничивая администрацию в принятии решений, профсоюзы сдерживают рост эффективности и производительности».

б. «Как "коллективный голос" профсоюзы способствуют повышению производительности, сокращая текучесть рабочей силы, воздействуя на эффективность управления и увеличивая гарантии для рабочих».

7. ***Ключевой вопрос.*** *«Любое повышение зарплаты членам профсоюза влечет за собой обязательные издержки для общества. Эти издержки заключаются в уменьшении эффективности размещения трудовых ресурсов». Поясните смысл этого утверждения. Вы с ним согласны?*

8. Опишите различные методы, при помощи которых профсоюзы могли бы изменить распределение доходов. Дайте оценку утверждению: «Профсоюзы претендуют на роль поборников равенства, но в результате их деятельности неравенство доходов среди американских рабочих усиливается».

9. Сравните экономическое положение белых и цветных и объясните существующую разницу. Выделите различные виды экономической дискриминации. Учитывая все вышесказанное, как вы считаете, приводит ли неравенство доходов к сокращению системы образования и профессиональной подготовки в США или способствует ее расширению?

10. ***Ключевой вопрос.*** *Используя простой анализ предложения и спроса, объясните воздействие профессиональной сегрегации на относительные ставки заработной платы и доходы мужчин и женщин. Кто выигрывает и кто проигрывает в результате отмены профессиональной сегрегации? Что получает общество в целом — чистые выгоды или убытки? «Разница в зарплате мужчин и женщин — это признак не дискриминации, а скорее различий в трудовом стаже и способности принимать рациональные решения, касающиеся образования и профессиональной подготовки». Вы с этим согласны?*

11. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте простой анализ предложения и спроса для определения потерь и преимуществ, связанных с миграцией населения из бедной страны в богатую страну. Объясните, как на ваш ответ повлияет: а) безработица; б) возврат денег на родину иммигранта; в) возвращение иммигрантов в свою страну; в) личные качества иммигрантов. Предположим, что иммигрант — это действительно высококвалифицированный работник. Существует ли тогда реальное оправдание взимания налогов с эмигрантов?*

12. Вы одобряете свободное перемещение рабочей силы внутри США? Готовы ли вы одобрить изменение структуры рабочей силы в мировом масштабе?

13. Дайте оценку следующему утверждению: «Если депортировать 1 млн нелегальных иммигрантов из США, то общий уровень безработицы в США снизится на 1 млн человек».

14. Почему американские профсоюзы возражали против Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), которое направлено на ликвидацию торговых барьеров между США, Мексикой и Канадой?

15. («Последний штрих».) В Национальной баскетбольной ассоциации чернокожие игроки имеют численное преимущество и получают более высокую среднюю зарплату, чем белые. Как можно доказать, что дискриминация в оплате труда чернокожих игроков существует? Какова причина этой дискриминации?

ЧАСТЬ ВОСЬМАЯ

Международная экономикс и мировая экономика

37

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

НАФТА, ГАТТ, торговый дефицит по отношению к Японии. Курсы обмена, демпинг, Европейский союз. МВФ, нетарифные торговые барьеры. Официальные резервы, страны «Большой семерки», валютная интервенция. Перетекание капитала, «утечка мозгов», рубль.

Люди по всему миру говорят на языке международной экономикс — по телевидению, в газетах, в офисах, в магазинах и на профсоюзных собраниях. «Иностранный» язык? Вовсе нет. Если вы читали главу 6, то теперь справитесь с материалом глав с 37 по 40.

Эта глава основана на материале главы 6, но в ней более глубоко анализируются международная торговля и протекционизм. Во-первых, мы рассмотрим наиболее заметные факты, относящиеся к мировой торговле. Во-вторых, более подробно изучим, каким образом международная специализация, основанная на сравнительном преимуществе, может быть взаимно выгодной для участвующих в ней наций. В-третьих, мы используем анализ спроса и предложения для исследования равновесных цен и объема экспорта и импорта. В-четвертых, изучим экономическое влияние торговых барьеров, таких, как тарифы и квоты на импорт. В-пятых, критически оценим аргументы в пользу протекционизма. Наконец, мы обсудим издержки протекционизма и противоречия в международной торговле.

ФАКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В главе 6 мы рассматривали некоторые положения, касающиеся международной торговли. Давайте сделаем их обзор и рассмотрим несколько новых.

1. Американский экспорт товаров и услуг составляет от 11 до 13% ВВП. У многих других стран доля экспорта выше: Нидерланды — 52%, Германия — 27, Новая Зеландия — 33, Канада — 30% (см. табл. 6-1).

2. США — ведущая страна мира по объему экспорта и импорта. В настоящее время американский экспорт составляет около $^1/_8$ мирового экспорта по сравнению с $^1/_3$ в 1947 г. Германия, Япония, Франция и Великобритания следуют за США в списке крупнейших по объему экспортеров товаров (см. «Международный ракурс» 6-1).

3. С 1965 г. американские экспорт и импорт увеличились по объему и более чем удвоились, если считать их как долю ВВП (см. рис. 6-1).

4. В 1994 г. США имели торговый дефицит в 133 млрд дол., то есть импорт товаров превышал экспорт на эту величину. Но в том же году американский экспорт услуг превышал их импорт на 57 млрд дол. Таким образом, как мы увидим в главе 38 (табл. 38-1), торговый дефицит товаров и услуг равнялся 76 млрд дол.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 37–1

Доля некоторых стран в мировом экспорте

США имеют наибольшую долю мирового экспорта, затем следуют Германия и Япония. Семь крупнейших экспортеров обеспечивают около 50% мирового экспорта.

Источник: Организация экономического сотрудничества и развития.

5. Основной экспорт американских товаров составляют химикаты, компьютеры, потребительские товары длительного пользования и самолеты. Основные статьи импорта – автомобили, нефть, компьютеры и одежда (см. табл. 6-2).

6. Как и другие промышленно развитые страны, Америка импортирует те же категории товаров, что и экспортирует, например автомобили, компьютеры, химикаты, полупроводники и телекоммуникационное оборудование (см. табл. 6-2).

7. Большая часть экспорта и импорта США приходится на торговлю с другими промышленно развитыми странами, в частности с Канадой, странами Западной Европы и Японией (см. табл. 6-3).

8. Улучшение транспортных и коммуникационных технологий, снижение тарифов и мирные взаимоотношения между большинством промышленно развитых стран способствовали расширению мировой торговли после второй мировой войны.

9. Хотя в торговле все еще преобладают США, Япония и западноевропейские страны, несколько новых «игроков» значительно активизировали свою деятельность («Международный ракурс» 37-1). Четыре «азиатских тигра» – Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань – увеличили свою долю в мировой торговле с 3% в 1972 г. до почти 10% в настоящее время. В качестве нового участника международной торговли появился Китай, а распад коммунистической системы привел к тому, что страны Восточной Европы и Россия ищут новых международных торговых партнеров.

10. Международная торговля в последнее время стала центром международной политики. Примерами являются Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), результаты переговоров по Генеральному соглашению о тарифах и торговле (ГАТТ), переговоры между США и Японией о сокращении американского торгового дефицита при торговле с Японией.

Имея в виду эти факты, давайте посмотрим более пристально на экономикс международной торговли.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА ТОРГОВЛИ

В главе 6 мы видели, что международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать эффективность использования своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем выпуска. 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?» лежат два обстоятельства.

1. Экономические ресурсы – природные, человеческие, инвестиционные – распределяются между странами мира крайне неравномерно; страны существенно различаются по своей обеспеченности экономическими ресурсами.

2. Эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинации ресурсов.

Характер и взаимодействие этих двух обстоятельств можно легко проиллюстрировать. Например, Япония обладает многочисленной и хорошо образованной рабочей силой; квалифицированный труд стоит дешево, поскольку имеется в изобилии. В связи с этим Япония способна эффективно производить (с низкими издержками) разнообразные товары, для изготовления которых требуется большое количество квалифицированного труда. Фотокамеры, радиоприемники и видеомагнитофоны – это лишь некоторые примеры подобных **трудоемких товаров**.

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, то есть существует все необходимое для производства дешевого кофе.

Промышленно развитые страны находятся в лучшем стратегическом положении в плане производства разнообразных **капиталоемких товаров**, например автомобилей, сельскохозяйственного оборудования, машин и химикатов.

Экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться со временем. Сдвиги в распределении ресурсов и технологии могут приводить к сдвигам в относительной эффективности производства товаров в различных странах. Например, за последние 50 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.

По мере 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 главе 6. Давайте снова рассмотрим этот принцип, используя графический анализ.

Две изолированные страны

Предположим, что мировая экономика состоит только из двух стран, например США и Бразилии. Допустим, что 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 изображенным на рис. 37-1а и 37-1б. Выделим две характерные черты этих кривых.

1. Постоянные издержки. Мы намеренно изобразили кривые в виде прямых линий, в отличие от кривых вогнутого типа, отображающих границы производственных возможностей (см. гл. 2). Это означает, что в действительности мы подменили закон возрастающих издержек предположением о постоянных издержках. Такое упрощение облегчит для нас обсуждение вопроса и не повлияет на качество анализа и выводов. Позже мы рассмотрим влияние более реалистичного предположения о растущих издержках.

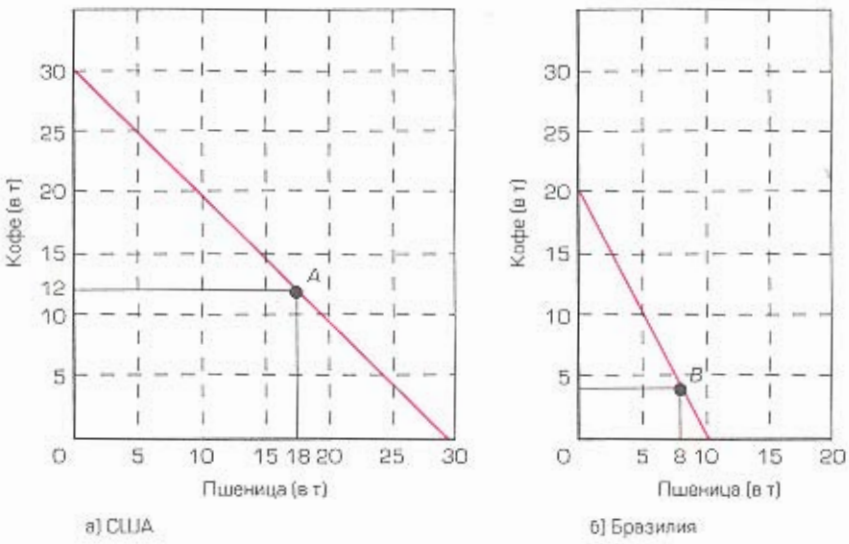


Рисунок 37-1. Производственные возможности США и Бразилии

Прямые производственных возможностей показывают объемы кофе и зерна, которые могут быть произведены в США (рис. а) и Бразилии (рис. б). Производственные возможности обеих стран представлены в виде прямых, поскольку предполагается, что издержки производства постоянны. Различия в соотношении издержек производства – $1W=1C$ для США и $1W=2C$ для Бразилии – проявляются в различных углах наклона двух прямых.

2. Различия в издержках. Прямые 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.

США. На рис. 37-1а показано, что при предположении полной занятости США могут увеличить выпуск пшеницы на 30 т, отказавшись от выпуска 30 т кофе. Другими словами, наклон прямой производственных возможностей составляет −1 (−1/1); это означает, что за каждую «приносимую в жертву» тонну кофе можно получить тонну пшеницы. То есть в США соотношение обмена внутри страны, или **соотношение издержек,** для данных двух продуктов составляет 1 т пшеницы за 1 т кофе (или $1W = 1C$). По сути дела, в США можно «обменять» тонну пшеницы на тонну кофе путем переброски ресурсов из производства пшеницы в производство кофе. Наше предположение о постоянных издержках означает, что этот коэффициент обмена справедлив для всех возможных сдвигов на графике производственных возможностей США.

Бразилия. Прямая производственных возможностей Бразилии на рис. 37-1б раскрывает другое соотношение обмена или издержек. Бразилия должна пожертвовать 20 т кофе для того, чтобы получить 10 т пшеницы. Таким образом, наклон прямой производственных возможностей составляет −2 (−2/1). Это означает, что в Бразилии соотношение внутренних издержек для двух товаров составляет 1 т пшеницы к 2 т кофе (или $1W = 2C$).

Самообеспеченность. Если экономики США и Бразилии закрыты и самостоятельно удовлетворяют свои потребности в необходимых товарах, то каждая из стран должна выбрать определенную структуру производства в соответствии с графиком своих производственных возможностей. Предположим, что точка *A* на рис. 37-1а соответствует оптимальному выпуску продукции в США. Оптимальная структура выпуска – 18 т пшеницы и 12 т кофе – устанавливается с помощью рыночного механизма. Предположим, что оптимальной структурой выпуска продукции для Бразилии является 8 т пшеницы и 4 т кофе, что показано точкой *B* на рис. 37-1б. Этот выбор также отражен в столбце (1) табл. 37-1.

Сравнительные преимущества как ориентир для специализации

При различиях в соотношениях издержек способ определения того, по каким продуктам следует развивать специализацию в США и Бразилии, заключается в использовании **принципа сравнительных преимуществ**, гласящего, что *совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже вмененные издержки.* Проиллюстрируем это на примере. В США издержки ниже для пшеницы, то есть 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. Таким образом, *Соединенные Штаты обладают сравнительным (стоимостным) преимуществом в производстве пшеницы и должны специализироваться именно на нем.* 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.

Вмененные издержки производства кофе ниже у Бразилии, то есть 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.* Опять-таки 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

Таблица 37-1. Международная специализация в соответствии с принципом сравнительного преимущества и выигрыш от торговли

Страна	(1) Объем выпуска до специализации	(2) Объем выпуска после специализации	(3) Объем экспорта (−) и импорта (+)	(4) Объем выпуска после торговли	(5) = (4) − (1) Выигрыш от специализации и торговли
США	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

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 вмененные 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 специализация производства в соответствии с принципом сравнительных преимуществ в действительности позволяет всему миру получить больший объем выпуска продукции при заданных объемах ресурсов. 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 (18 т +8 т)) и больше кофе (20 т по сравнению с 16 т (12 т +4 т)), чем в условиях самообеспечения или неспециализированного производства.

Условия торговли

Однако потребители в *обеих* странах захотят иметь как кофе, так 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 в США $1W = 1C$, то они должны получить *больше* 1 т кофе за каждую тонну экспортируемой пшеницы. В противном случае США не выиграют от экспорта пшеницы в обмен на бразильский кофе. Другими словами, США должны получить лучшую цену (больше кофе) за свою пшеницу на мировых рынках, по сравнению с тем, что они получили бы внутри страны, или же торговля не будет выгодной.

Аналогично этому, поскольку для Бразилии $1W = 2C$, она должна иметь возможность получать 1 т пшеницы, экспортируя *менее* 2 т кофе. Бразилия должна иметь возможность платить более низкую цену за пшеницу на мировых рынках, чем внутри страны. В противном случае она не пожелает участвовать в международной торговле. Таким образом, можно быть уверенным, что коэффициент международного обмена, или *условия торговли*, будет находиться где-то между

$1W = 1C$ (для США)

и

$1W = 2C$ (для Бразилии).

Но где точнее будет находиться фактический коэффициент мирового обмена? Коэффициент обмена, или условия торговли, определяет, каким образом выгоды от международной торговли распределяются между двумя странами. Конечно, США 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.

Коэффициент обмена, который располагается между верхним и нижним пределами, 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 позже в этой главе.

Выигрыш от торговли

Условимся, что международный обменный коэффициент, или условия торговли, в действительности составляет $1W = 1^1/_2C$. Торговля на таких условиях позволяет ввести в анализ (дополнительно к прямой производственных возможностей) **прямую торговых возможностей**. Это видно из рис. 37-2 (*Ключевой график*). Так же как прямая производственных возможностей показывает варианты 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 варианты выбора, которые имеются у страны при специализации на одном продукте и его обмене (экспорте) 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).

Возможность выбора. Теперь США не скованы прямой 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 прямой производственных возможностей от точки *W*. Отныне посредством торговли с Бразилией США могут получить, продвигаясь по прямой *WC*, $1^1/_2$ т кофе за каждую тонну пшеницы, экспортируемую в Бразилию, пока Бразилия будет экспортировать кофе. Линия *WC'* показывает, что торговый коэффициент равен $1W = 1^1/_2C$.

Точно так же Бразилия, вместо того чтобы двигаться от точки *c* вниз по прямой своих внутренних производственных возможностей и вынужденно 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 *cw'* своих торговых возможностей.

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 прямыми 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 выпуска. 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. *Специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, способствует более эффективному размещению мировых ресурсов и увеличению выпуска как пшеницы, так и кофе, а потому выгодна и США, и Бразилии.*

Предположим, что при условии торговли $1W = 1^1/_2C$ США экспортируют 10 т пшеницы в Бразилию, а Бразилия, в свою очередь, вывозит 15 т кофе в США. Каким образом соотносятся новые объемы пшеницы и кофе, которыми теперь располагают две страны, с оптимальной структурой продукции, которая существовала до специализации и торговли? Точка *A* на рис. 37-2а напоминает нам, что США первоначально остановили свой выбор на 18 т пшеницы и 12 т кофе. Теперь, производя только пшеницу в объеме 30 т и затем обменивая 10 т пшеницы на 15 т кофе, США получают в свое распоряжение 20 т пшеницы и 15 т кофе. Новое, более совершенное сочетание пшеницы и кофе показано 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. Аналогичным образом 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, то есть производя только кофе в объеме 20 т, Бразилия может достигнуть сочетания 5 т кофе и 10 т пшеницы за счет экспорта 15 т своего кофе в обмен на 10 т американской пшеницы. Эта новая ситуация показана точкой *B'* на рис. 37-2б. Для Бразилии выигрыш от торговли составляет 1 т кофе и 2 т пшеницы.

В результате специализации и торговли обе страны имеют большее количество каждого вида продуктов. Эти показатели сведены воедино в табл. 37-1, которая заслуживает внимательного изучения.

Тот факт, что точки *A'* и *B'* отражают более совершенную ситуацию по сравнению с точками *A* и *B*, необычайно важен. Вспомните из главы 2, что любая страна может выйти за пределы своих производственных возможностей лишь за счет: 1) увеличения количества и совершенствования качества своих ресурсов; 2) использования результатов технического прогресса. Теперь найден третий способ – международная торговля, с помощью которой страна в состоянии преодолеть узкие масштабы производства, ограниченные прямой производственных возможностей. Эффект международной специализации и торговли сравним с обладанием большими объемами лучших по качеству ресурсов или с внедрением усовершенствованной техники и технологии.

Растущие издержки

Стараясь как можно яснее сформулировать принципы, лежащие в основе международной торговли, мы прибегли к ряду упрощающих допущений. Для того чтобы не быть многословными, мы намеренно ограничились двумя продуктами и двумя странами. Однако примеры, включающие большее количество стран и продуктов, приводят к аналогичным выводам. При этом предположение о постоянных издержках является более существенным упрощением. Поэтому сделаем здесь остановку, с тем чтобы отметить важное значение растущих издержек (составляющих вогнутую кривую производственных возможностей) для нашего анализа.

Предположим, что, как и в предыдущем примере с постоянными издержками, США и Бразилия занимают такие положения на прямых своих производственных возможностей, что соотношения издержек первоначально составляют соответственно

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

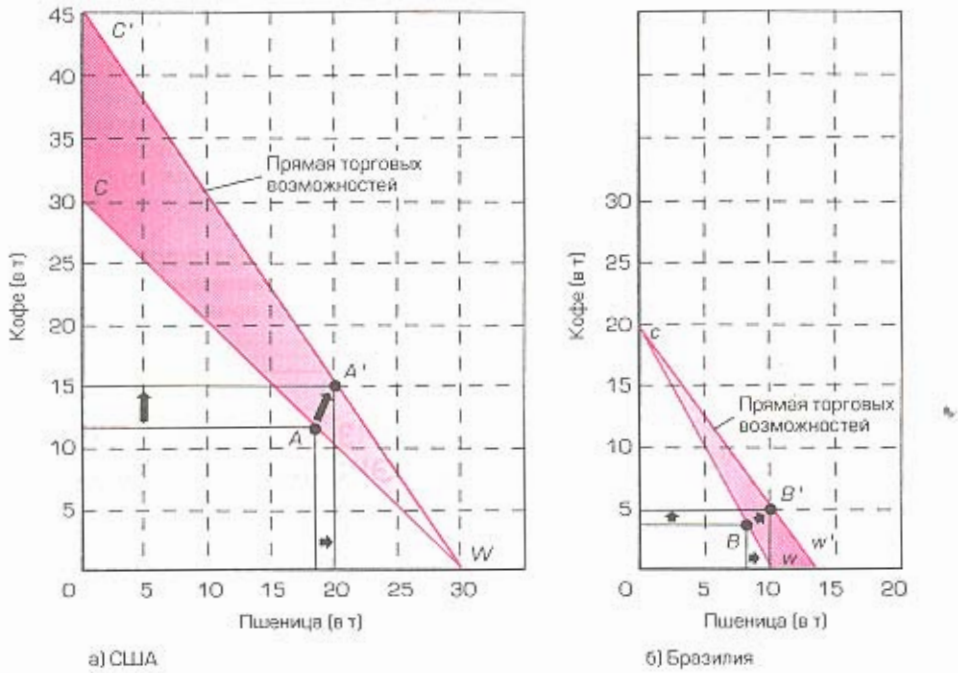


Рисунок 37–2. Прямые торговых возможностей и выигрыш от торговли

Используя преимущества международной специализации и торговли, США и Бразилия могут превзойти объемы выпуска, определяемые прямыми их внутренних производственных возможностей. Например, США могут передвинуться от точки *A* на прямой внутренних производственных возможностей до точки *A'* на прямой торговых возможностей. Точно так же Бразилия может переместиться из точки *B* в точку *B'*.

$1W = 1C$ и $1W = 2C$. Как и прежде, сравнительные преимущества указывают на то, что США должны специализироваться на производстве пшеницы, а Бразилия – на производстве кофе. Но теперь, по мере расширения в США производства пшеницы, соотношение их издержек $1W = 1C$ будет *падать*, то есть им понадобится пожертвовать *более чем* 1 т кофе для получения дополнительно 1 т пшеницы. Ресурсы уже полностью не взаимозаменяемы для альтернативного использования, как это подразумевалось в случае с постоянными издержками. Для расширения производства пшеницы в США приходится использовать все менее и менее подходящие ресурсы. А это ведет к росту издержек – отказу от выпуска все большего и большего количества кофе за каждую дополнительную тонну пшеницы.

Точно так же Бразилия, начиная с положения $1W = 2C$, расширяет выпуск кофе. Однако постепенно обнаруживается, что соотношение издержек $1W = 2C$ начинает *расти*. Отказ от выпуска тонны пшеницы высвобождает ресурсы, достаточные для производства *менее чем* 2 т кофе, ибо эти переброшенные ресурсы меньше подходят для выпуска кофе.

Отсюда следует, что по мере того как соотношение издержек для США будет падать с $1W = 1C$, а для Бразилии – увеличиваться с $1W = 2C$, будет достигнута точка, при которой соотношение издержек в двух странах сравняется, к примеру на уровне $1W = 1\frac{1}{2}C$. В этой ситуации определяющие основания для углубления специализации и торговли – различие в соотношении издержек – исчерпают себя, и дальнейшая специализация поэтому будет экономически нецелесообразной. И самое главное, эта точка выравнивания соотношений издержек может быть достигнута, если США продолжают производить небольшое количество кофе наряду с пшеницей, а Бразилия продолжает выращивать немного пшеницы наряду с кофе. *Первостепенный по*

важности эффект растущих издержек заключается в том, что они ставят границы специализации. 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

На современном языке вопрос о свободной торговле сводится к следующему убедительному выводу. *Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния.* Структура ресурсов и уровень технологических знаний каждой страны различны. Следовательно, каждая страна 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 может в полной степени использовать преимущества географической и человеческой специализации. То есть мир — и каждая свободно торгующая страна — может получить больший реальный доход от использования того объема ресурсов, которыми они располагают. Протекционизм — барьеры на пути свободной торговли — уменьшает или сводит на нет выгоды от специализации. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебросить ресурсы с эффективного (с низкими издержками) их использования на неэффективное в целях удовлетворения своих разнообразных потребностей.

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. Это 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. Поэтому большинство экономистов оценивают свободную торговлю как экономически обоснованное явление.

Краткое повторение 37-1

- Международная торговля становится все более важной для США и других стран мира.
- 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 отнюдь не завершена, поскольку альтернативные издержки возрастают по мере увеличения производства определенного продукта.

АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА

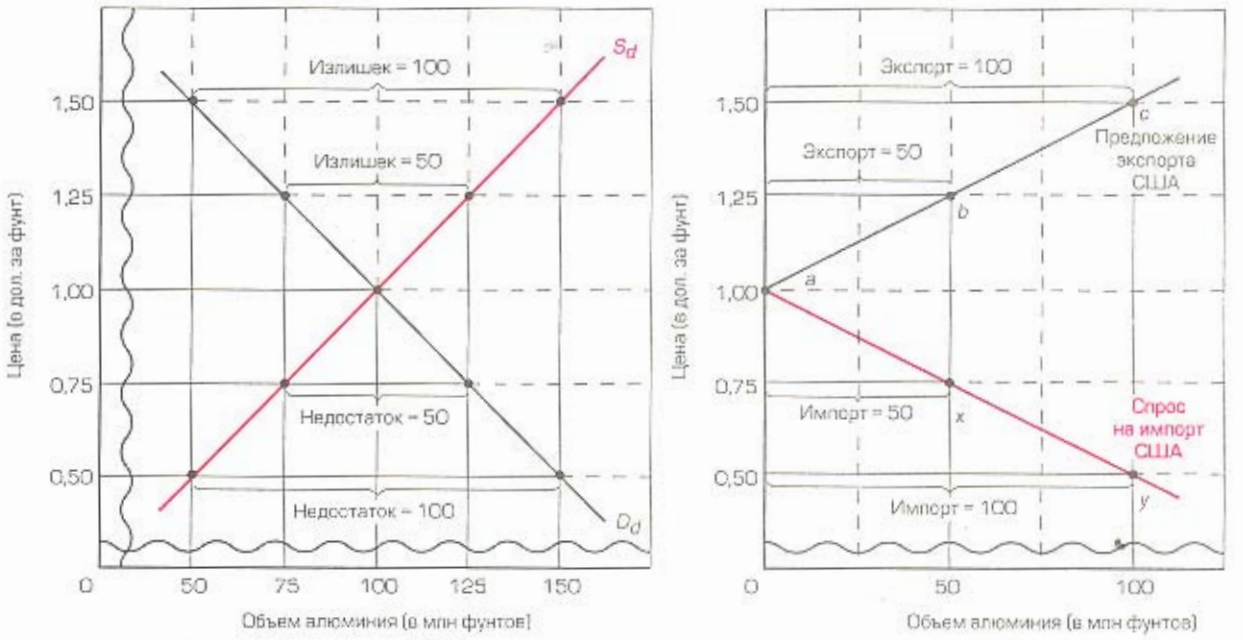
Анализ спроса и предложения помогает нам понять, каким способом определяются равновесные цены и объемы экспорта и импорта. Количество товара или услуги, которые страна собирается экспортировать или импортировать, зависит от разницы между равновесной мировой ценой и внутренней ценой. Равновесная **мировая 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 имеющей международной торговли. При этой цене в стране не будет ни избытка, ни недостатка товара или услуги.

Из-за наличия сравнительного преимущества внутренние цены *не обязательно* равны равновесным мировым ценам. Когда экономики открыты для международной торговли, различия между мировыми и внутренними ценами образуют основу для экспорта и импорта. Давайте рассмотрим международное влияние этих ценовых различий в упрощенном мире, состоящем из двух наций.

Спрос и предложение в США

Предположим, что мир состоит только из двух стран — США и Канады, каждая из которых производит алюминий. Не существует торговых барьеров в виде тарифов и квот. Для упрощения давайте также проигнорируем транспортные издержки.

На рис. 37-3а показаны кривые спроса и предложения алюминия в США. Пересечение кривых S_d



а) Внутренний рынок алюминия в США

б) Предложение экспорта и спрос на импорт в США

Рисунок 37-3. Предложение экспорта и спрос на импорт в США

На рис. а мировые цены, превышающие внутреннюю цену в 1 дол., приводят к внутренним излишкам алюминия. Как показано на кривой предложения экспорта на рис. б, эти излишки экспортируются. Недостаточный объем алюминия возникает при мировых ценах ниже 1 дол. (рис. а). Этот объем восполняется импортом алюминия (рис. б). 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.

и D_d определяет равновесную внутреннюю цену в 1 дол. за фунт и равновесное внутреннее количество в 100 млн фунтов. При цене в 1 дол. нет ни внутренних избытков, ни недостатка алюминия.

Но что происходит в случае, когда экономика США открыта для торговли и *мировая цена* на алюминий выше или ниже внутренней цены в 1 дол.?

Предложение экспорта США. Если мировая цена на алюминий превышает 1 дол., американские фирмы будут производить более 100 млн фунтов и экспортировать избыток внутренней продукции остальному миру (Канаде). Во-первых, рассмотрим мировую цену в 1,25 дол. Кривая предложения S_d показывает, что американские алюминиевые фирмы будут производить 125 млн фунтов алюминия. Кривая спроса D_d показывает, что по цене 1,25 дол. 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 дол.

А если мировая цена составляет 1,50 дол.? Кривая предложения показывает, что американские фирмы произведут 150 млн фунтов алюминия, а кривая спроса показывает, что американские потребители купят только 50 млн фунтов. Внутренний излишек, или избыточное предложение, в 100 млн фунтов будет экспортирован.

На рис. 37-3б мы откладываем на горизонтальной оси внутренние излишки – американский экспорт, возникающие при мировых ценах выше внутренней равновесной цены в 1 дол. Когда мировые и внутренние цены равны 1 дол., объем экспорта равен нулю (точка *a*), то есть нет излишков внутренней продукции для экспорта. Но когда мировая цена составляет 1,25 дол. американские фирмы экспортируют 50 млн фунтов излишков алюминия (точка *b*). При мировой цене в 1,50 дол. 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 дол. Подъем кривой вверх указывает на прямую или положительную связь между мировой ценой и

величиной американского экспорта. *Когда мировые цены растут по отношению к внутренним, американский экспорт увеличивается.*

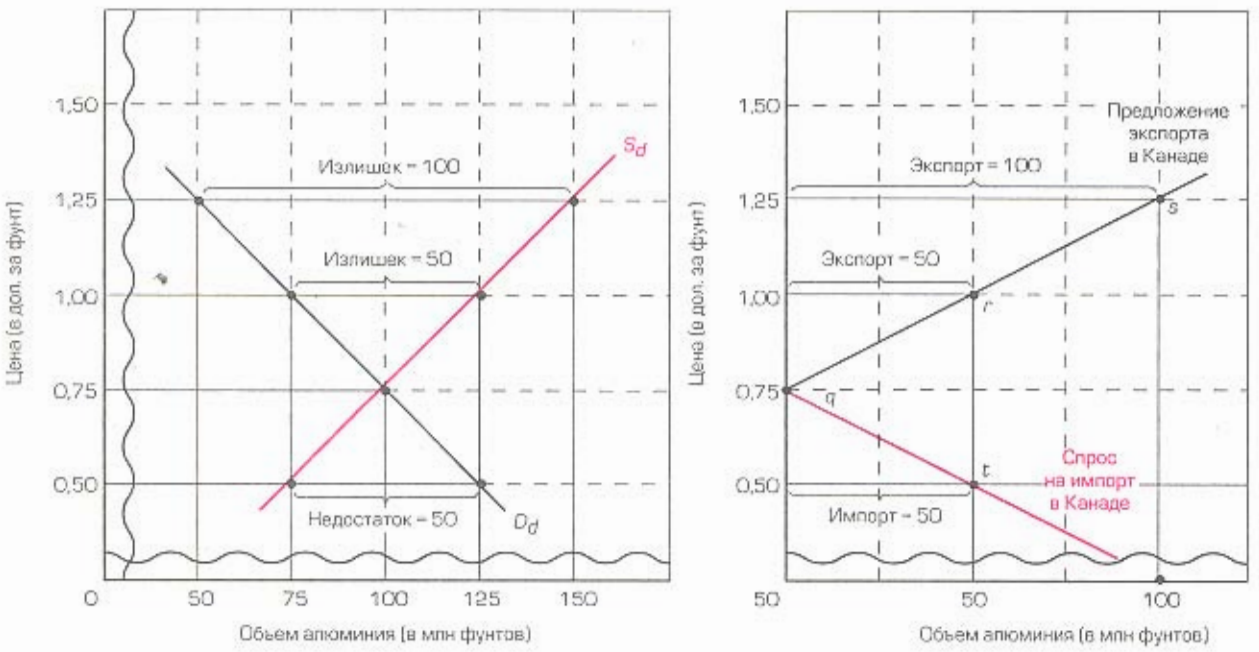
Спрос на импорт в США. Снижение мировых цен ниже 1 дол. на рис. 37-3а приводит к американскому импорту. Рассмотрим мировую цену в 0,75 дол. Из кривой предложения следует, что американские фирмы могут с прибылью производить и продавать внутри страны 75 млн фунтов алюминия. Но по кривой спроса видно, что американцы хотят покупать по такой цене 125 млн фунтов. Результат? Внутренняя 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 дол. американские производители поставят только 50 млн фунтов. Поскольку американские потребители захотят купить 150 млн фунтов, возникнет внутренний недостаток в 100 млн фунтов. Для восполнения недостающего количества в Америку будет импортировано 100 млн фунтов. Таким образом, при мировой цене 0,50 дол. американские фирмы поставляют 50 млн фунтов, а иностранные – 100 млн фунтов.

На рис. 37-3б мы изобразили **кривую спроса на импорт** для США. Эта наклоненная вниз кривая показывает объем алюминия, импортируемого при мировых ценах ниже американской внутренней цены в 1 дол. Соотношение между мировыми ценами и импортом обратное, или отрицательное. Внутреннее производство удовлетворит американский спрос при мировой цене в 1 дол.; импорт будет равен нулю (точка *a*). Но при цене 0,75 дол. американцы будут импортировать 50 млн фунтов алюминия (точка *x*); при цене 0,50 дол. они будут импортировать 100 млн фунтов (точка *y*). Соединение точек *a*, *x* и *y* приводит к образованию наклоненной вниз кривой американского спроса на импорт. *Когда мировые цены падают по отношению к американским внутренним ценам, американский импорт увеличивается.*

Спрос и предложение в Канаде

Теперь на рис. 37-4 мы повторим свой анализ для Канады. (Мы конвертировали цены в канадских долларах в цены в американских долларах с помощью курсов обмена (см. гл. 6 и 38).) Для начала



а) Внутренний рынок алюминия в Канаде

б) Предложение экспорта и спрос на импорт в Канаде

Рисунок 37-4. Предложение экспорта и спрос на импорт в Канаде

На рис. а внутреннее производство алюминия в Канаде превышает внутреннее потребление для всех мировых цен, превышающих внутреннюю цену в 0,75 дол. Эти внутренние излишки приводят к канадскому экспорту (рис. б). Когда внутренняя цена падает ниже 0,75 дол., возникает внутренний недостаток (рис. а) и поток импорта в Канаду (рис. б). Эти взаимоотношения отражаются кривой предложения канадского экспорта и кривой спроса на импорт.

отметим, что внутренние кривые спроса и предложения на алюминий в Канаде дают внутреннюю цену в 0,75 дол., что на 0,25 дол. ниже, чем внутренняя цена в 1 дол. в Америке.

Анализ идентичен. Если мировая цена составляет 0,75 дол., канадцы не экспортируют и не импортируют алюминий (точка *q* на рис. 37-4б). При ценах выше 0,75 дол. канадские фирмы будут производить больше алюминия, чем купят канадские потребители. Излишек, или избыточное предложение, алюминия представляет собой канадское предложение экспорта. При мировой цене в 1 дол. Канада будет экспортировать внутренний излишек в 50 млн фунтов (точка *r*). При цене 1,25 дол. она будет экспортировать внутренний излишек в 100 млн фунтов (точка *s*). Поднимающаяся вверх *кривая предложения экспорта* Канады отражает внутренние излишки и соответственно экспорт, возникающий, когда мировая цена превышает внутреннюю канадскую цену в 0,75 дол.

Внутренний недостаток наблюдается в Канаде при мировых ценах ниже 0,75 дол. При мировой цене 0,50 дол. канадские потребители хотят купить 125 млн фунтов алюминия, но канадские фирмы могут прибыльно производить только 75 млн фунтов. Недостаток, или избыточный спрос, привлекает в Канаду 50 млн фунтов импорта (точка *t* на рис. 37-4б). Канадская *кривая спроса на импорт* показывает внутренний недостаток и, следовательно, канадский импорт, происходящий при мировых ценах на алюминий ниже внутренней канадской цены 0,75 дол.

Равновесная мировая цена, экспорт и импорт

Теперь мы обладаем инструментами для определения равновесной мировой цены на алюминий и равновесных мировых уровней экспорта и импорта. Рис. 37-5 объединяет 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 дол.; две кривые, относящиеся к Канаде, направлены вправо от канадской внутренней цены в 0,75 дол. *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 данном 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 дол. 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 дол. уравнивает величину спроса на импорт и величину предложения экспорта (25 млн фунтов). Эта цена отражает мировой спрос и предложение (Канада и США).

Отметим, что после совершения обмена единая мировая цена в 0,88 дол. установится и в Канаде, и в США. *На высококонкурентном рынке может существовать только одна цена на стандартизованный товар.* При наличии международной торговли все потребители могут купить фунт алюминия по цене 0,88 дол. и все производители могут продать его по этой цене. Такая мировая цена означает, что канадцы будут платить за алюминий больше при наличии обмена (0,88 дол.), чем при его отсутствии (0,75 дол.). 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 дол.), чем при его отсутствии (0,75 дол.). Американский выигрыш проистекает из канадского сравнительного преимущества по издержкам при производстве алюминия.

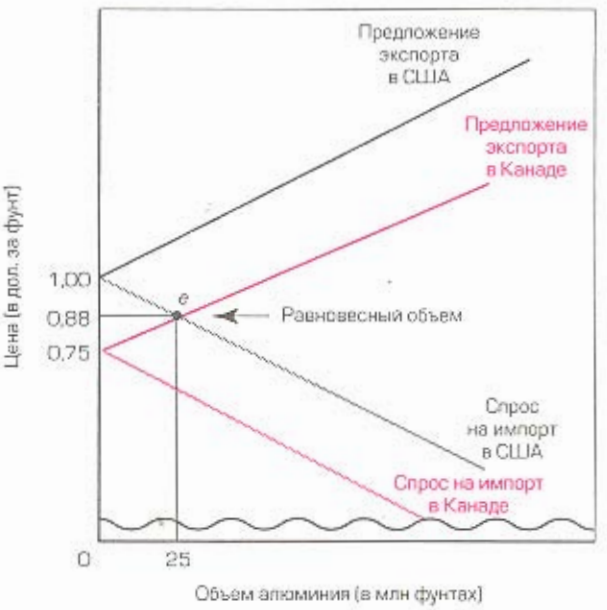


Рисунок 37–5. Равновесная мировая цена и обьем экспорта и импорта

В мире, состоящем из двух стран, равновесная мировая цена (0,88 дол.) 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 25 млн фунтов алюминия в США.

Почему Канада добровольно пошлет 50 млн фунтов произведенного алюминия в Америку? Производство этой продукции использует редкие канадские ресурсы и поднимает цену алюминия для канадцев. Канадцы хотят экспортировать алюминий в США, потому что они хотят получить возможность, заработав деньги, импортировать другие товары, например компьютерные программы, из США. Канадский экспорт позволяет канадцам приобретать импорт, имеющий для канадцев большую ценность, чем экспортируемый алюминий. Канадский экспорт в Америку финансирует американский экспорт в Канаду. (*Ключевой вопрос 6.*)

ТОРГОВЫЕ БАРЬЕРЫ

Какими бы убедительными не были рассуждения в пользу свободной торговли, торговые барьеры все же существуют. Давайте снова взглянем на список препятствий на пути торговли из главы 6 и посмотрим, что мы можем добавить к нему.

1. *Пошлины* являются акцизным налогом на импортные товары; они могут вводиться с целью получения доходов или для защиты.

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, и их целью является обеспечение федерального бюджета налоговыми поступлениями.

Протекционистские пошлины предназначены для защиты местных производителей от иностранной конкуренции. Хотя протекционистские пошлины, как правило, недостаточно высоки для прекращения импорта иностранных товаров, они все же ставят иностранного производителя в невыгодное конкурентное положение при торговле на внутреннем рынке.

2. 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.

3. Под **нетарифными барьерами** понимается система лицензирования, создания неоправданных стандартов качества продукции и его безопасности или просто бюрократические запреты в таможенных процедурах. Так, Япония и европейские страны часто требуют от импортеров получения лицензий. Ограничивая выпуск лицензий, можно эффективно ограничивать импорт.

4. Добровольные экспортные ограничения являются относительно новой формой торговых барьеров. В этом случае иностранные фирмы «добровольно» ограничивают объем своего экспорта в определенные страны. Экспортеры дают согласие на добровольные экспортные ограничения (которые аналогичны импортным квотам) в надежде избежать более жестких торговых барьеров. Так, японские автомобилестроители под угрозой введения США более высоких тарифов или низких импортных квот согласились на введение добровольных экспортных ограничений на свой экспорт в США.

Ниже в этой главе мы рассмотрим конкретные аргументы и призывы, оправдывающие протекционизм.

Экономическое влияние тарифов

Мы снова используем анализ спроса и предложения — на этот раз, 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 видеомагнитофонов. (Пока не обращайте внимание на кривую $S_d + Q$.) При отсутствии мировой торговли

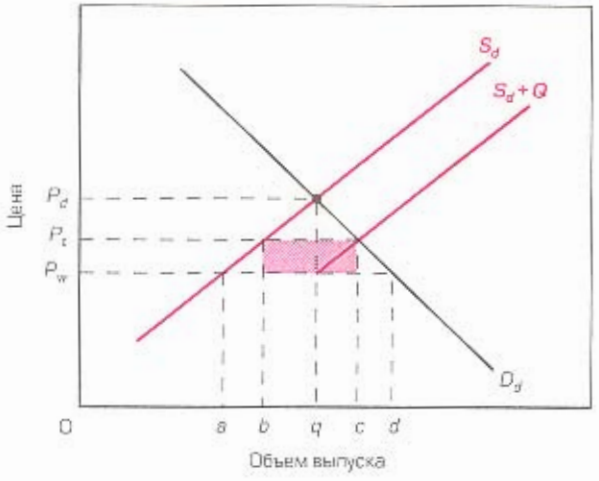


Рисунок 37-6. Экономическое влияние протекционистских тарифов и квот на импорт

Тариф P_wP_t сократит внутреннее потребление с d до c. Внутренние производители будут способны продать больше продукции (b вместо a) по более высокой цене (P_t вместо P_w). Иностранные экспортеры пострадают, потому что продадут меньше продукции (bc вместо ad) в США. Заштрихованный участок показывает сумму тарифов, выплаченных американскими потребителями. Квота на импорт в bc единиц будет оказывать то же влияние, что и тарифы, за одним исключением: сумма, соответствующая заштрихованному участку, перейдет к иностранным производителям, а не в Казначейство США.

внутренняя цена и объем выпуска будут равны P_d и q соответственно.

Предположим теперь, что внутренняя экономика открыта для мировой торговли и японцы, имеющие сравнительное преимущество по видеомагнитофонам, начинают продавать их в США. Мы предполагаем, что при наличии свободной торговли внутренняя цена не может отличаться от мировой цены P_w. При цене P_w внутреннее потребление составляет d, а внутреннее производство равно a. Расстояние по горизонтали между кривыми внутреннего спроса и предложения на уровне P_w отражает величину импорта ad. До этого момента наш анализ был аналогичен анализу мировых цен на рис. 37-3.

Прямые последствия. Предположим теперь, что США введут пошлину на каждую единицу импортируемых видеомагнитофонов, равную P_wP_t. Этот шаг приведет к росту внутренней цены с P_w до P_t и будет иметь целый ряд последствий.

*1. **Снижение потребления.*** Потребление видеомагнитофонов в США уменьшится с d до c, так как увеличение цены приведет к движению вверх вдоль кривой спроса. Тарифы вынудят потребителей покупать меньше видеомагнитофонов; они переведут часть их расходов на менее желательные 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.

*2. **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 видеомагнитофоны, поднимется вверх по своей кривой предложения S_d, увеличив масштабы отечественного производства с a до b. Местные производители воспользуются как более высокой ценой, так и увеличившимся объемом продаж. Это объясняет интерес местных производителей в лоббистской деятельности в поддержку протекционистских пошлин. Однако, с точки зрения общества, расширение внутреннего выпуска (на величину ab) отражает тот факт, что пошлина позволила местным производителям магнитофонов перетянуть ресурсы из других, более эффективных отраслей.

*3. **Уменьшение импорта.*** От этого пострадают японские производители. Хотя цены продаж видеомагнитофонов стали выше на величину P_wP_t, эта разница отчисляется правительству США, а не японским производителям! Мировая цена после установления пошлины и, следовательно, поштучный доход японских производителей сохраняются на уровне P_w, в то время как объемы американского импорта (японского экспорта) падают с ad до bc.

*4. **Доходы от пошлин.*** Отметим, что заштрихованный прямоугольник в центре рис. 37-6 показывает доходы, которые приносит пошлина. В частности, совокупные доходы от пошлины определяются умножением приходящейся на единицу товара пошлины P_tP_w на количество импортированных видеомагнитофонов bc. Эти доходы от пошлины, в сущности, являются перераспределением дохода от потребителя в пользу государства и не оказывают влияния на экономическое благосостояние страны; в результате государство выигрывает то, что теряет потребитель.

Косвенное влияние. Существуют другие, менее заметные последствия введения пошлин, которые выходят за рамки нашей простой модели спроса и предложения. Из-за сократившихся продаж магнитофонов в США Япония теперь получит меньше долларов для закупки американских товаров. То есть в американских экспортных отраслях – отраслях, дающих США сравнительные преимущества, – сократится производство и высвободятся ресурсы. Речь идет о высокоэффективных отраслях, о чем свидетельствуют их сравнительные преимущества и способность продавать товары на мировых рынках.

Пошлины прямо способствуют экспансии относительно неэффективных отраслей, которые не обладают сравнительными преимуществами, и косвенным образом вызывают свертывание относительно эффективных отраслей, имеющих сравнительные преимущества. Это означает, что пошлины служат причиной передислокации ресурсов в неверном направлении. Это не удивительно. 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. Цель и последствия протекционистских пошлин – сокращение мировой торговли. Отсюда следует, что помимо своих специфических последствий для потребителей, а также иностранных и местных производителей пошлины сокращают объемы реального мирового выпуска.

Экономическое влияние квот

Ранее мы отметили, что квоты на импорт – это легальное 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 создают прибыли для правительства США, квоты как бы передают эти прибыли иностранным производителям.

Предположим на рис. 37-6, что вместо введения тарифа P_wP_t на единицу продукции США запретили

импорт японских видеомагнитофонов, превышающий *bc* единиц. Мы намеренно выбрали размер квоты таким, чтобы он соответствовал импорту при тарифе P_wP_t, так что мы сравниваем «эквивалентные» ситуации. В результате введения квоты предложение видеомагнитофонов в США составляет $S_d + Q$. Эта величина состоит из внутреннего предложения плюс постоянное количество *bc* (равное Q), которое импортеры обеспечат при любой внутренней цене. Кривая предложения $S_d + Q$ не существует ниже цены P_w, поскольку японские производители не будут экспортировать видеомагнитофоны в США при ценах *ниже* P_w, когда они могут продать их другим странам по мировой рыночной цене P_w.

Большая часть экономических результатов такая же, как и в случае тарифов. Цены на видеомагнитофоны выше (P_t вместо P_w), потому что импорт сокращен с *ad* до *bc*. Внутреннее потребление видеомагнитофонов 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, выплачиваемое американскими потребителями за импорт *bc*, – заштрихованный участок – не попадает в Казначейство США в виде тарифных (налоговых) поступлений, а уходит к японским фирмам, которые приобрели права продавать видеомагнитофоны в США. Для американцев тарифы дают лучший экономический результат, чем квоты, при прочих равных условиях. Тарифы создают 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.

В начале 80-х годов американская автомобильная промышленность при поддержке своих рабочих успешно лоббировала введение квоты на импорт японских автомобилей. Японское правительство, в свою очередь, распределило эту квоту среди производителей автомобилей. Ограниченное предложение японских автомобилей на американском рынке позволило японским производителям увеличить свои цены и, следовательно, свои прибыли. Американские квоты на импорт в действительности обеспечили японских производителей автомобилей соглашением типа картеля, которое увеличило их прибыли. Когда в середине 80-х годов американские квоты на импорт были отменены, японское правительство заменило их собственной системой экспортных квот для японских производителей автомобилей. (*Ключевой вопрос 7.*)

ДОВОДЫ В ПОЛЬЗУ ПРОТЕКЦИОНИЗМА: КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Хотя в учебных аудиториях преобладают защитники свободной торговли, в залах Конгресса иногда доминируют протекционисты. Какие аргументы приводят протекционисты для оправдания торговых барьеров? Насколько весомы эти аргументы?

Необходимость обеспечения обороны

Аргумент этот скорее имеет военно-политический, чем экономический характер: протекционистские пошлины 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) должны брать верх над экономическими (эффективность размещения мировых ресурсов).

Усиление национальной безопасности, с одной стороны, и ослабление производственной эффективности, с другой, сопровождаются перераспределением ресурсов в пользу стратегических отраслей. К сожалению, объективного критерия для оценки относительных издержек и выгод этого процесса не существует. Экономист может только привлечь внимание к тому факту, что введение пошлин для усиления обороноспособности связано с некоторыми экономическими издержками.

Хотя и можно согласиться с тем, что импорт систем наведения ракет из Китая будет не лучшей идеей, однако доводы в пользу самообеспеченности заслуживают самой серьезной критики. Вероятно, практически любая отрасль прямо или косвенно вносит свой вклад в национальную безопасность.

Можно ли назвать отрасль, которая не внесла хоть небольшой вклад в победу во второй мировой войне? Но даже если отбросить эти критические замечания, 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. Практически все экономисты соглашаются с тем, что прямые субсидии стратегическим отраслям, финансируемые из общих налоговых поступлений, повлекли бы за собой более равномерное распределение этих издержек.

Увеличение внутренней занятости

Лозунг «Спасайте американские рабочие места!», используемый в защиту пошлин, становится все более модным по мере того, как экономика приближается к спаду. Его истоки коренятся в макроанализе. Совокупные расходы в открытой экономике состоят из потребительских расходов (C), капиталовложений (I_g), государственных расходов (G), чистого экспорта (X_n). Чистый экспорт равен разности между экспортом (X) и импортом (M). Увеличение совокупных расходов в результате сокращения импорта (M) окажет стимулирующее воздействие на экономическое развитие, поскольку повлечет за собой резкий рост доходов и занятости. Но такая политика имеет серьезные недостатки.

1. Сокращение рабочих мест при импорте. Увеличение импорта приводит к сокращению некоторого числа рабочих мест в Америке, но в то же время создает рабочие места в других странах. Импорт способствовал ликвидации в последние годы части рабочих мест в американской сталелитейной и текстильной промышленности. Но возникли другие виды деятельности, связанные, например, с торговлей автомобилями «хонда» и импортным электронным оборудованием. Таким образом, хотя импортные ограничения изменяют структуру занятости, они в действительности могут лишь незначительно либо вообще не влиять на уровень занятости.

2. Обманчивость объединения. Очевидно, что все страны не могут одновременно добиться успеха при введении импортных ограничений. Экспорт одной страны является импортом для 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. 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 проблемы страны решаются за счет разорения торговых партнеров.

3. Ответные действия. Страны, пострадавшие от пошлин и квот, вероятно, предпримут ответные действия, вызывая новое повышение торговых барьеров, которые в конце концов задушат торговлю до такой степени, что всем странам станет хуже. Неудивительно, что **закон о пошлинах Смута – Хоули 1930 г.**, который установил наиболее высокие пошлины, когда-либо действовавшие в США, больно ударил по стране. Этот закон о пошлинах, вместо того чтобы стимулировать американскую экономику, только спровоцировал серию ответных ограничений со стороны пострадавших стран. Эта «торговая война» вызвала дальнейшее сокращение международной торговли и снизила доходы и уровень занятости во всех странах. По мнению одного из наиболее выдающихся американских экспертов по международной торговле:

> «"Торговая война", при которой страны ограничивают экспорт, пытаясь достичь иллюзорного преимущества, не похожа на настоящую войну. С одной стороны, никого не убивают. С другой стороны, в отличие от реальных войн, почти невозможно кому-либо выиграть, поскольку, когда страна устанавливает торговые барьеры, основными проигравшими оказываются не иностранные экспортеры, а жители самой страны. В результате "торговая война" похожа на конфликт, в котором каждая страна использует большую часть своих боеприпасов, чтобы "прострелить самой себе ногу"»[1].

4. Долгосрочная обратная связь. В долгосрочном плане превышение экспорта над импортом в качестве средства стимулирования внутренней занятости обречено на неудачу. Следует помнить, что именно благодаря американскому импорту иностранные государства зарабатывают доллары, на которые они покупают товары американского экспорта. В долгосрочном плане, для того чтобы экспортировать, страна должна импортировать. Следовательно, долгосрочная цель заключается совсем не в том, чтобы увеличить внутреннюю занятость, а в том, чтобы в лучшем случае переместить рабочих из экспортных отраслей в защищенные отрасли, ориентирующиеся на внутренний рынок. Это перемещение приводит к менее эффективному размещению ресурсов.

Итак, утверждать, что пошлины увеличивают чистый экспорт и поэтому создают новые рабочие места, – значит толкать на ложный путь.

> «Общая занятость в экономике определяется внутренними условиями и макроэкономическими мерами регулирования, а не существованием торговых барьеров и не масштабами торговли. В США за время нынешнего экономического подъема [1982–1990 гг.] в условиях внешнеторгового дефицита и сравнительно открытого рынка было создано около 15 млн рабочих мест. В то же самое время в Европейском сообществе (ЕС), несмотря на активное сальдо баланса внешней торговли, практически не было создано никаких дополнительных рабочих мест. Одинаковый уровень занятости может быть достигнут как при полном отсутствии свободной торговли, так и при ее наличии. Однако на деле без внешней торговли стране в экономическом плане будет хуже, поскольку ей придется выбросить на ветер часть своих производственных возможностей, а именно способность переводить избыточные товары в другие товары благодаря внешней торговле»[2].

---

[1] *Krugman P.* Pedding Prosperity. New York: W. W. Norton & Co., 1994. P. 287.

[2] Economic Report of the President, 1988. P. 131.

Диверсификация ради стабильности

Высокоспециализированные экономики, например нефтяная экономика Саудовской Аравии или ориентированное на производство сахара народное хозяйство Кубы, сильно зависят от международных рынков. Войны, циклические колебания, негативные изменения в структуре промышленности вызывают крупномасштабные и зачастую болезненные процессы перестройки таких экономических систем. Отсюда якобы следует, что пошлины и квоты необходимы в этих странах для стимулирования промышленной диверсификации и, как следствие, уменьшения зависимости от конъюнктуры на мировых рынках одного или двух видов продукции. Это поможет оградить внутреннюю экономику от влияния международных политических событий, спада производства за рубежом, случайных колебаний спроса на один или два конкретных товара и их предложения, таким образом обеспечив большую внутреннюю стабильность.

В изложенном выше есть доля истины. Но имеются также серьезные ограничения и недостатки.

1. Этот аргумент слабо или вообще не относится к США и другим развитым странам.

2. Экономические издержки диверсификации могут быть значительными; например, в монокультурных экономиках обрабатывающая промышленность может оказаться крайне неэффективной.

Защита новых отраслей

Часто считают, что защитные пошлины необходимы для того, чтобы дать возможность утвердиться новым отраслям отечественной промышленности. Временная защита новых национальных фирм от жесткой конкуренции более зрелых и поэтому на текущий момент более эффективных иностранных фирм позволяет зарождающимся фирмам окрепнуть и стать эффективными производителями.

Этот аргумент в пользу протекционизма зиждется на сомнительном возражении против свободной торговли. Возражение заключается в том, что при наличии зрелой иностранной конкуренции ни у одной отрасли не было, да никогда и не будет, возможности для осуществления долгосрочных мер, направленных на расширение производства и повышение эффективности. Защита новых отраслей с помощью пошлин поможет скорректировать неправильное размещение мировых ресурсов, которое исторически сформировалось из-за различий в уровнях экономического развития отечественной и иностранной промышленности.

Контраргументы. Хотя такая позиция логически верна, необходимо сделать следующие оговорки.

1. Подобные аргументы не имеют отношения к промышленно развитым странам, таким, как США.

2. В менее развитых странах очень сложно определить, какая из отраслей является тем «новорожденным», который способен достичь экономической зрелости и поэтому заслуживает защиты.

3. Протекционистские пошлины могут не исчезнуть и скорее склонны сохраняться, даже когда стадия зрелости будет достигнута. Наконец, 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 показывают, 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. Утверждается, 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. Защищенные фирмы могут постепенно начать преобладать на мировых рынках из-за более низких издержек. Предполагается, что доминирование на мировых рынках позволит отечественным фирмам вернуть высокие прибыли в свою страну. 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 в других отраслях.

В частности, Японию и Южную Корею обвиняли в использовании этой формы стратегической торговой политики. 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 потеря выигрыша от специализации и обмена.

Защита от демпинга

Считается, что тарифы необходимы также для защиты американских фирм от иностранных производителей, которые сбывают на американском рынке свою избыточную продукцию по демпинговым ценам ниже ее себестоимости. Существуют две причины, почему иностранные фирмы могут быть заинтересованы в продаже своих товаров по ценам ниже себестоимости.

1. Подавление конкурентов. Фирмы могут использовать **демпинг** для подавления американских конку-

рентов, захвата монопольного положения и последующего повышения цен. Долгосрочные экономические прибыли, полученные в результате применения этой стратегии, могут более чем превысить потери от демпинга.

2. Ценовая дискриминация. Демпинг может являться сложной формой ценовой дискриминации – назначения разных цен разным клиентам. В целях максимизации своих прибылей иностранный продавец может принять решение о реализации продукции по высоким ценам на монополизированном внутреннем рынке и сбросе избыточной продукции по низким ценам в США. Избыточные объемы выпуска могут быть необходимы для снижения издержек на единицу продукции при крупномасштабном производстве.

В связи с тем, что демпинг вызывает обоснованную озабоченность, в соответствии с 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 немного. Поэтому демпинг не может являться оправданием для существования широко распространенных, постоянно действующих пошлин. Кроме того, обвинения в использовании демпинга должны тщательно проверяться для определения их состоятельности.

Иностранные предприниматели часто утверждают, что голословные обвинения в демпинге и антидемпинговые пошлины используются американцами как способ ограничения законной торговли. В действительности некоторые иностранные фирмы порой 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.

Дешевая иностранная рабочая сила

Утверждают также, что отечественные фирмы и рабочие 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 рабочих – снизятся и уровень жизни в стране упадет.

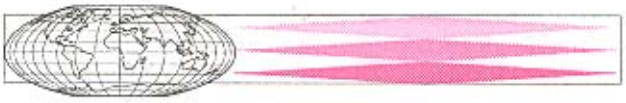
Этот аргумент может быть опровергнут на нескольких уровнях. Его логика подсказывает, что торговля между богатым и бедным *не является* взаимовыгодной. Однако это не так. Сельскохозяйственный рабочий с низким уровнем доходов может собирать салат или помидоры для богатого землевладельца, и оба будут выигрывать от сделки. И разве американские потребители не выигрывают, когда они покупают произведенный на Тайване карманный радиоприемник по цене 12 дол. вместо аналогичного по качеству, но американского за 20 дол.?

Кроме того, вспомним, что доходы от торговли зависят от сравнительных преимуществ. Вернемся к рис. 37-1. Предположим, что США и Бразилия обладают примерно равновеликой рабочей силой. По положению прямых производственных возможностей видно, что американская рабочая сила в абсолютном выражении более производительна, так как она может произвести больше товара обоих видов. Исходя из более высокой производительности можно ожидать, что заработная плата и уровень жизни американских рабочих будут выше. При этом менее производительная рабочая сила Бразилии будет получать более низкую заработную плату.

Если следовать доводам сторонников протекционизма, для поддержания высоких жизненных стандартов Америка не должна торговать с Бразилией. Предположим, что США не будут торговать с Бразилией. Поднимутся ли в результате этого заработки и жизненный уровень в США? Ответом является решительное «нет». Для получения кофе Америке 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.

Некоторые итоги

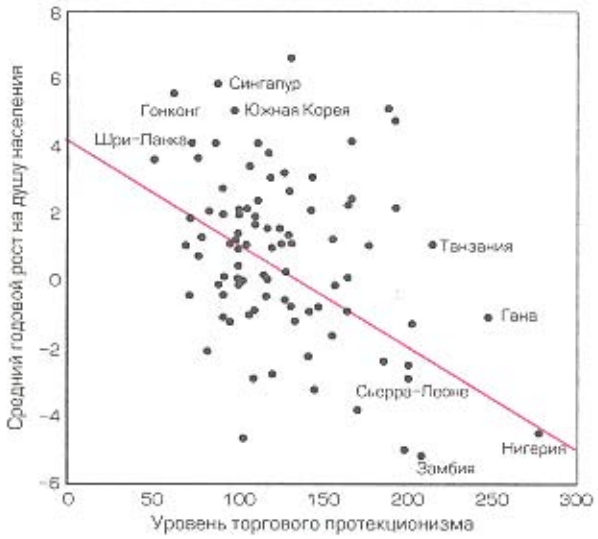
Аргументов в пользу протекционизма много, но они безосновательны. В соответствующих условиях аргумент о необходимости защиты молодых отраслей промышленности выступает как обоснованное исключение, имеющее экономическое оправдание. Аргумент в пользу самообеспеченности может ис-



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 37–2

Экономический рост на душу населения и уровень торгового протекционизма

Более высокие уровни торгового протекционизма в менее развитых странах в целом связаны с более низким уровнем экономического роста, измеряемого по среднему ежегодному увеличению производства продукции на душу населения.



Источник: Gould D. M., Woodbridge G. L., and Ruffin R. J. The Theory and Practice of International Trade. Economic Review, Federal Reserve Bank of Dallas, 4th Quarter, 1993. P. 3. Данные за 1976–1985 гг.

пользоваться 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 является во многом эмоциональными призывами, основанными на полуправде и явных вымыслах. Эти аргументы отмечают только непосредственные и прямые последствия протекционистских пошлин. 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 приводит к противоположным результатам. Вот несколько примеров.

1. Конституция США запрещает отдельным штатам взимать пошлины, превращая Америку в огромную зону свободной торговли. Специалисты по экономической истории признают, что это важнейший позитивный фактор в экономическом развитии страны.

2. Действия Великобритании в поддержку более свободной международной торговли в середине XIX в. имели важное значение как средство стимулирования ее индустриализации и развития.

3. Создание Общего рынка в Европе после первой мировой войны, как мы вскоре увидим, во многом способствовало 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.

4. В целом тенденция к снижению пошлин с середины 30-х годов явилась стимулом роста послевоенной мировой экономики.

5. Как мы уже отмечали, высокие пошлины, введенные в соответствии с законом Смута – Хоули в 1930 г., и порожденные им ответные меры усугубили Великую депрессию 30-х годов.

6. Исследования менее развитых стран в подавляющем большинстве случаев показывают, что те страны, которые для защиты своих национальных отраслей полагались на импортные ограничения, довольствовались более медленным ростом по сравнению с теми странами, которые проводили более открытую экономическую политику («Международный ракурс» 37-2.)

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 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.
- Торговые барьеры включают 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 – это специальные интересы, которые, если им следовать, создадут выигрыш для защищаемых отраслей и их работников за счет больших потерь для экономики в целом.

Таблица 37-2. Чистые издержки торгового протекционизма в восьми отраслях

(1) Отрасль или продукция	(2) Ежегодные потери в экономике из-за барьеров (в млн дол.)	(3) Чистое уменьшение занятости при отмене барьеров	(4) Ежегодные издержки на одно сохраненное рабочее место (в дол.)
Текстиль и одежда	15,85	71 639	221 258
Морской транспорт	3,09	11 905	259 555
Молочные продукты	847	2 195	385 877
Сахар	657	2 040	322 059
Арахис	353	Нет оценок	—
Мясо	177	928	190 733
Нерезиновая обувь	170	1 377	123 456
Часы	101	Нет оценок	

Источник: United States International Trade Commission, 1993.

ИЗДЕРЖКИ ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Какие издержки вызывают существующие в США виды торгового протекционизма, такие, как тарифы, квоты и добровольные ограничения экспорта, для американцев?

Издержки для общества

На рис. 37-6 было показано, что тарифы и квоты приводят к издержкам для внутренних потребителей, но дают выигрыш внутренним производителям и в случае тарифов – поступления федеральному правительству. Издержки потребителей в связи с торговыми ограничениями можно вычислить, определив влияние, которое они оказывают на цены защищенных товаров. Защита повышает цену продукта тремя способами.

1. Растет цена импортируемого продукта (см. рис. 37-6).

2. Более высокая цена импорта приведет к тому, что некоторые потребители станут покупать более дорогие товары, произведенные внутри страны.

3. Цена товаров, произведенных внутри страны, будет расти из-за снижения импортной конкуренции.

Некоторые исследования показывают, что издержки потребителей защищенной продукции значительно превышают выигрыш для производителей и правительства[3]. Существуют заметные чистые издержки или потери эффективности для общества из-за торгового протекционизма. Совсем недавно Комиссия по международной торговле США – агентство, которое принимает жалобы по поводу нечестной торговли – выявило 44 сектора американской экономики, где торговые барьеры взвинтили цены. Эти торговые барьеры привели к чистым издержкам для американцев в размере более 20 млрд дол. ежегодно в начале 90-х годов.

Более того, чистые потери из-за торговых барьеров больше, чем убытки, приведенные в большинстве исследований. Из-за тарифов и квот возникает множество трудно учитываемых вторичных эффектов, также приводящих к издержкам. Например, ограничения на импорт стали в 80-х годах подняли цену на нее для всех американских покупателей, включая американскую автомобильную промышленность. Поэтому американские производители автомобилей имели более высокие издержки и были менее конкурентоспособными на мировых рынках.

Наконец, отрасли используют большие количества экономических ресурсов, чтобы убедить Конгресс издавать и поддерживать протекционистские законы. В той степени, в какой «погоня за прибылью» отвлекает ресурсы от других целей, более желательных с социальной точки зрения, торговые ограничения создают дополнительные издержки для общества.

Вывод: выигрыш, который американские торговые барьеры создают для защищаемых отраслей и их рабочих, происходит за счет гораздо больших потерь для экономики в целом. Результатом является экономическая неэффективность.

В табл. 37-2 рассмотрены экономические потери для восьми отраслей, в которых чистые издержки торгового протекционизма наиболее велики. Она также показывает снижение уровня занятости, которое произойдет, если федеральное правительство ликвидирует торговые барьеры в этих отраслях. В столбце (4) отражено, чему равны связанные с торговыми барьерами издержки, приходящиеся на

[3] United States International Trade Commission, The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints, November 1993; *C.C. Coughlin* et al. Protections Trade Policies: A Survey of Theory, Evidence and Rationale, Review (Federal Reserve Bank of St. Louis), January/February 1988. P. 17–18; *G.C. Hufbauer* and *K.A. Elliot*. Measuring the Costs of Protectionism in the United States. Washington: Institute for International Economics, 1994. P. 8–9.

каждое сохраненное рабочее место (столбец 2, деленный на столбец 3).

В таблице отражены два утверждения.

1. Торговые ограничения в текстильной отрасли приносят особенно большие издержки американцам. Федеральное правительство ввело квоты на импорт более 3000 видов текстильной продукции. (Эти квоты постепенно будут заменены тарифами по условиям Генерального соглашения по тарифам и торговле (гл. 6).)

2. Издержки по сохранению рабочих мест за счет торгового протекционизма огромны. Поскольку ежегодная заработная плата на одно рабочее место в этих отраслях составляет лишь часть этих сумм, протекционизм в качестве способа сохранения рабочих мест, вряд ли является выгодным. Более того, из исторического опыта ясно, что отмена торговых барьеров не вызывает чистой потери рабочих мест в Америке; она просто перераспределяет трудовые ресурсы и может даже увеличить ее.

По оценкам Комиссии по международной торговле США, отмена торговых барьеров уменьшит цены на продукцию в защищаемых отраслях в среднем на 3%. Цены на одежду упадут на 11,4%; на чемоданы и сумки – на 9,1; на сахар – на 8%. Снизятся также цены на обувь, часы, роликовые подшипники, штампованное и выдуваемое стекло, ювелирные изделия, инструменты, замороженные фрукты и овощи, керамическую плитку и изделия из кожи.

Влияние на распределение доходов

Исследования также показывают, что ограничения импорта в пропорциональном отношении больше затрагивают семьи с низкими, чем с высокими доходами. Поскольку тарифы и квоты действуют примерно так же, как акцизные налоги и налоги с продаж, эти торговые ограничения в высокой степени регрессивны. То есть «избыточная цена», связанная с торговым протекционизмом, по мере увеличения доходов составляет все *меньшую долю дохода*. Например, домохозяйства в среднем платят, по оценкам, лишние 260 дол. в год за одежду из-за торговых ограничений. Более тяжелый груз протекционизма по отношению к доходам приходится на более бедные домохозяйства.

Кроме того, такие товары, как одежда и еда, на которые бедные семьи тратят непропорционально большую часть своего дохода, имеют наиболее сильные торговые ограничения. Детские свитера из полиэстра имеют налог на импорт в 34,6%, в то время как норковые шубы могут ввозиться беспошлинно. Торговый протекционизм поднимает цену произведенного внутри страны апельсинового сока на 40%, но увеличивает цену минеральной воды «перье» менее чем на 1%. Дешевые украшения облагаются пошлиной в 27,5%, а золотые ожерелья – в 6,5%[4]. (*Ключевой вопрос 11.*)

АМЕРИКАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Последние несколько лет американская международная торговая политика представляла собой смесь либерализации торговли, энергичного продвижения экспорта и двусторонних переговоров по конкретным вопросам торговли.

Либерализация торговли в целом

В главе 6 мы обсуждали два последних региональных и глобальных соглашения по уменьшению торговых барьеров.

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). Это широко обсуждавшееся соглашение, заключенное в 1994 г., отменяет тарифы и другие торговые барьеры между Канадой, Мексикой и США на 15 лет. Когда оно будет полностью выполнено, зона действия **Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА)** будет представлять собой крупнейшую зону свободной торговли в мире. В конце 1994 г. подать заявку на членство в НАФТА предложили также Чили.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). В 1994 г. более 120 стран мира успешно завершили Уругвайский раунд переговоров по **Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ)**. Положения ГАТТ, которые должны вступить в действие между 1995 и 2005 гг., включают:

1. Снижение тарифов по всему миру.
2. Либерализацию правил, которые затрудняли торговлю услугами.
3. Сокращение сельскохозяйственных субсидий, которые искажают глобальную картину торговли сельскохозяйственной продукцией.
4. Новую защиту интеллектуальной собственности (авторское право, патенты, торговые марки).
5. Отмену квот на текстиль и одежду и замену их постепенно снижающимися тарифами.
6. Создание **Всемирной торговой организации** для наблюдения за выполнением соглашения и разрешения всех споров по применению новых правил.

После реализации всех положений ГАТТ к 2005 г., по оценкам, мировой ВВП увеличится на 6 трлн дол., или на 8%. Однако при этом американские поступления от тарифов снизятся на 12–14 млрд дол.

[4] *Bovard J.* America's Unfairest Taxes: Tariffs and Quotas. National Center for Policy Analysis, Policy Report No. 171, June, 1992.

Агрессивное продвижение экспорта

В последнее время федеральное правительство несколькими способами агрессивно продвигало американский экспорт. Причина, несомненно, состоит в том, что американский экспорт в целом поддерживает высокооплачиваемые рабочие места, а увеличение экспорта необходимо для ликвидации торгового дефицита Америки. Возможно, также свою роль сыграл широко распространенный миф, что мировой рынок – это поле битвы за экономическое превосходство. Япония выигрывает, Америка проигрывает. Америка выигрывает, Германия проигрывает. Но торговля – это не война и даже не матч на Кубок мира, где одна страна выигрывает, а другая проигрывает. Каждая страна выступает на мировом рынке и как покупатель, и как продавец. Выигрыш от обмена возникает за счет увеличения производства потребительских товаров у всех торгующих стран. Экспорт не является конечной целью международной торговли; он просто позволяет стране оплачивать импорт – товары, которые производятся внутри страны с большими издержками.

Вот несколько недавних примеров применения политики продвижения экспорта.

1. Прямая защита правительством экспортных интересов иностранных производителей. Высшие чиновники Америки усиленно распространяют американские товары по всему миру. Например, президент Клинтон и чиновники его администрации всячески пытались воздействовать на короля Саудовской Аравии, чтобы он покупал самолеты американских фирм *Boeing* и *McDonnell Douglas*, а не европейский *Airbus*.

2. Смягчение **экспортного контроля.** В прошлом задачи иностранной политики и национальной безопасности не допускали экспорта высокотехнологичной продукции типа компьютеров и совершенного коммуникационного оборудования. Теперь многие запреты отменены.

3. Увеличение государственного финансирования американского **Экспортно-импортного банка**. Этот финансируемый правительством «банк» предоставляет субсидии иностранным клиентам, покупающим американский экспорт в кредит. Результатом является более низкая суммарная цена продукта (цена продукта плюс процент по ссуде) и, следовательно, увеличение экспорта.

4. Возврат к **промышленной политике**, состоящей из действий правительства, направленных на расширение определенных фирм или отраслей. При концентрировании внимания на международной торговле этот раздел стратегической торговой политики направляет государственные субсидии определенным высокотехнологичным отраслям для разработки продукции на экспорт. Такие государственные выплаты являются разновидностью **экспортных субсидий** (см. гл. 6), которые снижают издержки разработки и производства. Таким образом, они понижают цену экспортируемых товаров и увеличивают объем продаж на мировых рынках.

Например, в 1994 г. администрация Клинтона объявила о плане помощи в 1 млрд дол. для облегчения конкуренции с Японией в разработке более совершенных плоских экранов компьютеров. Администрация сочла эту крупную субсидию необходимой для национальной обороны. Но это действие в той же степени необходимо для конкуренции с Японией в борьбе за мировой экспортный рынок, как и для национальной обороны.

5. Непоследовательное использование карательных тарифов или угроза их применения для того, чтобы вынудить другие страны снизить торговые барьеры для американской продукции. Используя экономические и политические рычаги, американские фирмы могут получить более свободный доступ к американским рынкам. С 1989 г. США использовали карательные тарифы при обсуждении конкретных вопросов торговли с Японией, Бразилией, Индией, Южной Кореей, Тайванем, Францией и другими странами. Например, в 1992 г. была утроена импортная пошлина на французское белое вино, чтобы вынудить Францию увеличить экспорт соевых бобов из Америки.

Двусторонние переговоры

Двусторонние торговые переговоры – обсуждения, проводимые двумя, а не несколькими странами, – являются еще одной стороной американской международной торговой политики. Эти переговоры происходили между США и некоторыми другими странами, включая Китай, Японию, Южную Корею и Канаду. Обычно такие переговоры были посвящены конкретным торговым ограничениям или предполагаемой продаже определенных товаров по демпинговым ценам. Но переговоры с Китаем и Японией были посвящены более широкому кругу вопросов, связанных с торговлей.

Возобновление режима наибольшего благоприятствования для Китая. В 1994 г. США восстановили **режим наибольшего благоприятствования** для Китая, впервые введенный в 1980 г. Подобный режим (применяемый для большинства торговых партнеров Америки) обозначает, что при импорте из Китая применяются наиболее низкие тарифы. Кроме того, любые последующие снижения американских тарифов, достигнутые при переговорах с другими странами, будут применяться и при импорте из Китая. Низкие тарифы важны для Китая, поскольку США покупают около 30% всего китайского экспорта. Американский импорт из Китая в основном включает товары с большими затратами труда, та-

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 не много 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. Нет – неверно! Нет ничего более обманчивого, чем теория. 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 скажем – вашу практику, 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 – 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, чем 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...

Будьте так любезны поразмыслить, господа, и вы убедитесь, что, пожалуй, нет ни одного француза, от богатого углепромышленника до самого скромного торговца спичками, чья участь не была бы облегчена успехами этой петиции».

Источник: F. Bastiat. Economic Sophism. Edinburgh: Oliver and Boyd, Tweeddale Court, 1873. P. 49–53.

кие, как игрушки, одежда и обувь. В 1994 г. США при торговле с Китаем имели торговый дефицит в 28 млрд дол.

Восстановление режима наибольшего благоприятствования для Китая имеет противоречивые свойства. Администрация Клинтона сначала пыталась связать этот вопрос с уменьшением числа случаев нарушения прав человека в Китае. Однако Китай отверг это предложение как недопустимое вмешательство в его внутренние дела.

После нескольких безуспешных попыток переговоров США отказались от своих условий. В пользу такого решения был выдвинут аргумент, что американская торговля с Китаем будет *способствовать* соблюдению прав человека в этой стране. Международная торговля открывает Китай для внешнего мира и предоставляет ему выгоды экономической свободы. Большая свобода в одной области может пробудить интерес к свободе в других сферах. Кроме того, международная торговля расширяет политическое влияние руководителей китайской промышленности и торговли. Эти чиновники в большей степени настроены на реформы, чем более пожилое политическое руководство, и в целом они менее подвержены влиянию коммунистической идеологии, поддерживающей политические репрессии.

Несмотря на восстановление статуса наибольшего благоприятствования, торговые отношения между Америкой и Китаем остаются непрочными. Например, в 1995 г. США временно ввели высокие тарифы для определенных видов китайского импорта в отместку за нежелание Китая прекратить ведущиеся в больших масштабах незаконное воспроизведение и продажу сделанного в Америке программного обеспечения, видеофильмов и магнитофонных записей.

Переговоры с Японией. Недавние американские двусторонние переговоры были посвящены американскому ежегодному торговому дефициту в 60 млрд дол. при торговле с Японией. Конкретные товары, связанные с дефицитом, – это автомобили и их части, компьютеры и оргтехника, электробытовые приборы, телевизоры и радио, фотоаппараты и другая оптика.

США и Япония проводили многочисленные переговоры по проблеме дефицита. Первоначально позиция США состояла в том, что Япония должна была поставить задачу увеличения импорта из США. Японцы отвечали, что они категорически против «управляемой торговли» такого рода. Торговый баланс между двумя странами должен определяться рыночными силами, говорили японцы. Представители США парировали, что возникший дефицит не совсем «рыночный». Широко распространенная в Японии система нетарифных торговых барьеров ухудшает работу мирового рынка и делает значительный вклад в возникновение торгового излишка у Японии. Кроме того, японская система *кейрецу* – больших групп взаимосвязанных японских фирм, которые продают и покупают товары исключительно друг у друга, – не даст возможности американским фирмам получить доступ на японский рынок. Американцы указали, что даже такая продукция, как сотовые телефоны, которые американские фирмы производят с высоким качеством и низкими издержками, не «проложила себе дорогу» в Японию. И в то время как американские фирмы имеют 45% мирового рынка по крупномасштабным строительным проектам, их доля на японском рынке составляет лишь 0,1%.

Японцы указали, что в 1993 г. средний японец тратил на 150 дол. больше на американские товары, чем средний американец на японские товары. (Американский торговый дефицит проистекает из того, что численность американцев намного больше.) Япония также указывает на свой ежегодный *дефицит* в 13 млрд дол. при *торговле услугами* (а не товарами) с США. Никто в США не рассматривает американский *излишек* как проблему, считают японцы. Американцы также не считают исторически сложившийся *излишек* при торговле с Канадой поводом для беспокойства. Почему же вызывает беспокойство излишек Японии при торговле с США?

Хотя новое торговое соглашение между США и Японией было достигнуто, торговый баланс между двумя странами возникнет не скоро. Отмена Японией *всех* тарифов и нетарифных торговых барьеров увеличит, по предварительным оценкам, американский экспорт в Японию на 9–12 млрд дол., тогда как текущий торговый дефицит составляет 60 млрд дол.

РЕЗЮМЕ

1. США имеют наибольший объем международной торговли. С 1965 г. американский экспорт и импорт более чем удвоились как доля от ВВП. Другие основные торгующие страны – это Германия, Япония, страны Западной Европы и недавно ставшие промышленными «азиатские тигры» (Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань).

2. В основе мировой торговли в конечном счете лежат два обстоятельства: а) экономические ресурсы распределяются между странами неравномерно; б) эффективное производство различных товаров требует определенных технологий или комбинаций ресурсов.

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. Условия торговли определяют, каким образом этот прирост мирового производства будет поделен между торгующими странами. Растущие издержки ставят границы выгодам от специализации и торговли.

4. Кривая предложения экспорта данной страны показывает ее объем экспорта, когда мировые цены превышают внутреннюю цену – цену в закрытой экономике, не участвующей в мировой торговле. Кривая спроса на импорт показывает объем импорта, на который есть спрос при мировых ценах ниже внутренней цены. В модели из двух стран равновесная мировая цена и равновесный объем экспорта и импорта устанавливаются там, где кривая предложения экспорта одной страны пересекается с кривой спроса на импорт другой.

5. Торговые барьеры выступают в форме протекционистских пошлин, квот, нетарифных барьеров и добровольных ограничений экспорта. Анализ спроса и предложения обнаруживает, что протекционистские пошлины приводят к повышению цен и снижают объемы товаров, на которые эти пошлины распространяются. Иностранные экспортеры обнаруживают, что продажа их товаров сократилась. Отечественные производители, однако, выигрывают от роста цен и увеличения объема продаж. Пошлины ведут к менее эффективному размещению внутренних и мировых ресурсов.

6. В определенных случаях наиболее сильными аргументами в пользу защитных мер выступают ссылки на неразвитость промышленности и необходимость самообеспеченности в оборонных отраслях. Большин-

ство других аргументов в пользу протекционизма являются полуправдой, эмоциональными призывами либо неверными утверждениями, которые, как правило, подчеркивают немедленный эффект от введения торговых барьеров и игнорируют долгосрочные последствия. Можно привести много исторических примеров, которые показывают, что, в то время как свободная торговля стимулирует экономический рост, протекционизм этому процессу не способствует.

7. Протекционизм приводит к значительным ежегодным издержкам американских потребителей. Издержки потребителей на каждое сохраненное рабочее место гораздо больше, чем средняя выплаченная за год зарплата. Убытки потребителей из-за торговых ограничений намного превышают выигрыш производителей и правительства, создавая потерю эффективности для общества.

8. Современная американская торговая политика включает в себя: а) либерализацию торговли в целом через НАФТА и ГАТТ; б) агрессивное продвижение экспорта правительством; в) двусторонние переговоры по конкретным вопросам, касающимся торговли, включая проблему большого торгового дефицита при торговле с Японией.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Внутренняя цена (*domestic price*)
Выигрыш от торговли (*gains from trade*)
Генеральное соглашение по тарифам и торговле, ГАТТ (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*)
Демпинг (*dumping*)
Добровольные экспортные ограничения (*voluntary export restrictions*)
Закон Смута – Хоули 1930 г. (*Smoot-Hawley Tariff Act of 1930*)
Импортные квоты (*import quotas*)
Кривая предложения экспорта (*export supply curve*)
Кривая спроса на импорт (*import demand curve*)
Мировая цена (*world price*)
Нетарифные барьеры (*nontariff barriers*)
Всемирная торговая организация (*World Trade Organization*)
Принцип сравнительных преимуществ (*principle of comparative advantage*)
Промышленная политика (*industrial policy*)
Прямая торговых возможностей (*trading possibilities line*)
Североамериканское соглашение о свободной торговле, НАФТА (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*)
Соотношение издержек (*cost ratio*)
Режим наибольшего благоприятствования (*most-favored-nation*)
Стратегическая торговая политика (*strategic trade policy*)
Трудоемкие, «землеемкие» и капиталоемкие товары (*labor-, land-, capital- intensive commodity*)
Условия торговли (*terms of trade*)
Фискальные и протекционистские пошлины (*revenue and protective tariffs*)
Экспортно-импортный банк (*Export-Import Bank*)
Экспортные субсидии (*export subsidy*)
Экспортный контроль (*export controls*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Насколько важна в количественном отношении международная торговля для США по сравнению с другими странами?

2. Проведите различие между трудоемкими и капиталоемкими производствами и товарами, при производстве которых максимально используется земля; приведите примеры. Какую роль играют эти различия при объяснении международного обмена?

3. Предположим, что страна *A* может произвести 80 единиц продукта *X*, если направит все свои ресурсы на производство продукта *X*, и 60 единиц продукта *Y*, если выделит все ресурсы для производства продукта *Y*. Сравнительные данные для страны *B* составляют 60 единиц продукта *X* и 60 единиц продукта *Y*. При предположении о постоянных издержках, в производстве какой продукции следует специализироваться каждой стране? Почему? Укажите пределы условий обмена.

4. ***Ключевой вопрос.*** *Ниже приведены таблицы гипотетических производственных возможностей для Новой Зеландии и Испании.*

Производственные возможности Новой Зеландии (в млн бушелей)

Продукт	Альтернативные продукты			
	A	B	C	D
Яблоки	0	20	40	60
Сливы	15	10	5	0

Производственные возможности Испании (в млн бушелей)

Продукт	Альтернативные продукты			
	R	*S*	*T*	*U*
Яблоки	0	20	40	60
Сливы	60	40	20	0

Используя данные о производственных возможностях каждой из двух стран, начертите график. Пользуясь графиком, определите:

а) альтернативные издержки каждой из стран при производстве яблок и слив;

б) какой стране на каком продукте следует специализироваться;

в) возможности условий обмена для каждой страны, если в действительности условия обмена — одна слива за два яблока;

г) выигрыш от специализации и обмена, если оптимальный производственный набор до специализации и обмена в Новой Зеландии составлял B, а в Испании — S.

5. «США могут производить продукт *X* более эффективно, чем Великобритания. Тем не менее Америка импортирует продукт *X* из Великобритании». Объясните.

6. ***Ключевой вопрос.*** *Обратитесь к рис. 4-5. Предположим, что на графике отражен американский внутренний рынок кукурузы. Сколько бушелей кукурузы США будут экспортировать или импортировать при мировой цене 1, 2, 3, 4 и 5 дол.? Используйте эту информацию для построения кривой предложения экспорта и кривой спроса на импорт кукурузы для Америки. Предположим, что другой страной, производящей кукурузу, является Франция, где внутренняя цена на нее составляет 4 дол. Почему мировая равновесная цена установится между 3 и 4 дол.? 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.*

8. Наиболее весомые аргументы в пользу тарифной защиты 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, 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. «Явная безработица нередко может быть снижена с помощью протекционистских пошлин, но при этом скрытая безработица, как правило, увеличивается».

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. Только компания *Volkswagen* вынудила компании Детройта сделать малолитражку, и лишь успех иностранцев, применивших кислородно-конвертерный способ выплавки стали, заставил американские сталелитейные корпорации провести модернизацию».

ж. «С точки зрения долгосрочной тенденции внешняя торговля не оказывает влияния на общий уровень занятости».

10. В 1981–1985 гг. Япония согласилась на добровольные экспортные ограничения, которые привели к сокращению американского импорта японских автомобилей примерно на 10%. Какими, по вашему предположению, были краткосрочные результаты 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. ***Ключевой вопрос.*** *Каковы плюсы и минусы протекционистской политики? Сопоставьте их.*

12. Что такое НАФТА и ГАТТ и какое отношение они имеют к международной торговле? Какую политику использовало правительство США в последнее время для продвижения американского экспорта? Какие факторы затрудняют американским фирмам продажу продукции в Японии? Как вы думаете, какие действия следует предпринять США, чтобы сократить американский торговый дефицит при торговле с Японией?

13. («Последний штрих».) Чего хотел добиться Бастиа, обращаясь с петицией к изготовителям свечей?

38

ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ, ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ТОРГОВЫЙ ДЕФИЦИТ

Если вы принесете в банк американский доллар и попросите обменять его на валюту США, то вас встретят удивленным взглядом. Если вы будете настаивать, то сможете получить в обмен другой доллар. За один американский доллар можно купить ровно один американский доллар. Но на 25 января 1995 г. на один доллар США можно было купить 40 887 турецких лир; 1,30 австралийских долларов; 0,63 фунтов стерлингов; 1,42 канадских долларов; 5,23 французских франков; 1,51 немецких марок; 99,63 японских иен или 7,44 шведских крон. Что объясняет этот на первый взгляд случайный набор курсов обмена?

В главе 37 мы рассмотрели сравнительные преимущества в качестве главной экономической основы мировой торговли и обсудили влияние барьеров на свободную торговлю. В этой главе, во-первых, мы хотим подробно познакомить читателя с валютными, или финансовыми, аспектами международной торговли, с тем, каким образом валюты разных стран обмениваются при экспортно-импортных операциях. Во-вторых, мы попытаемся проанализировать и объяснить, что такое платежный баланс страны. Что подразумевается, например, под «благоприятным» и «неблагоприятным» торговым балансом? Каково значение отрицательного и положительного сальдо платежного баланса? В-третьих, мы разберем различные виды систем обменных курсов валюты, которые использовались торгующими странами, и дадим им оценку. Для осуществления этой цели мы вначале рассмотрим свободно плавающие и фиксированные валютные курсы, а затем познакомимся с системами, которые встречались в исторической практике. Наконец, мы остановимся на дефиците торгового баланса, с которым США столкнулись в последние годы.

ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Основной чертой, отличающей международные платежи от внутренних, является использование двух разных национальных валют. Так, например, когда американские фирмы экспортируют товары британским компаниям, они стремятся получить доллары. Но британские импортеры располагают только фунтами стерлингов. Таким образом, проблема заключается в том, чтобы обменять фунт стерлингов на доллар для осуществления американской экспортной операции.

Эта проблема решается с помощью *валютных рынков*, где доллары могут использоваться для покупки британских фунтов, японских иен, германских марок, итальянских лир и т.д., и наоборот. Валютные рынки, поддерживаемые ведущими банками Нью-Йорка, Лондона, Цюриха и других городов, содействуют американскому экспорту и импорту.

Американские экспортные операции

Представим себе, что американский экспортер согласен продать британской фирме компьютеры на сумму 30 тыс. дол. Предположим, что *обменный курс*, то есть курс, или цена, по которой фунт обменивается на (или переводится в) доллары и обратно, составляет 2 дол. за 1 ф. ст. Это означает, что британский импортер должен заплатить 15 тыс. ф. ст. американскому экспортеру. Рассмотрим эту проблему в терминах обычных банковских балансов (рис. 38-1).

а. Для оплаты американских компьютеров британский покупатель снимает с текущего счета в лондонском банке 15 тыс. ф. ст. Этот факт находит отражение в правой части баланса в виде проводки 15 тыс. ф. ст. по текущим счетам лондонского банка.

б. Затем британская фирма посылает чек на 15 тыс. ф. ст. американскому экспортеру. Однако сложность заключается в том, что американская экспортная фирма должна заплатить своим служащим и поставщикам материалов, равно как и выплатить налоги, в долларах, а не фунтах. Поэтому экспортер продает чек на 15 тыс. ф. ст. (или денежный перевод лондонского банка) какому-либо крупному американскому банку, вероятно, расположенному в Нью-Йорке, который является дилером по иностранной валюте. Американской фирме в нью-йоркском банке открывается текущий счет на 30 тыс. дол. в обмен на чек на сумму 15 тыс. ф. ст. В связи с этим следует обратить внимание на проводку 30 тыс. дол. по текущим счетам нью-йоркского банка.

в. А как поступает нью-йоркский банк с 15 тыс. ф. ст.? Он, в свою очередь, депонирует их в лондонском банке-корреспонденте для последующей продажи. Таким образом, в пассивной части баланса лондонского банка появляются 15 тыс. ф. ст. Для нью-йоркского банка эти 15 тыс. ф. ст. (30 тыс. дол.) являются активом. Для упрощения предположим, что таким банком-корреспондентом является тот же самый банк, в котором британская фирма оформила перевод на 15 тыс. ф. ст.

Отметим наиболее существенные моменты.

1. *Американский экспорт порождает спрос на доллары за рубежом, а необходимость удовлетворения этого спроса вызывает, в свою очередь, предложение иностранной валюты (в данном случае фунтов стерлингов), находящейся в распоряжении американских банков и предоставляемой американским покупателям.*

2. Финансирование американского экспорта (британского импорта) уменьшает предложение валюты (текущие счета) в Великобритании и увеличивает предложение валюты в США на величину покупки.

Американские импортные операции

Но остается вопрос: почему нью-йоркские банки изъявляют готовность уступить доллары за фунты стерлингов? Как видно из приведенного выше примера, нью-йоркский банк является дилером по операциям с иностранной валютой; он занимается скупкой – за комиссионные – и, наоборот, продажей – тоже за комиссионные – фунтов за доллары.

Мы только что показали, что нью-йоркский банк купит фунты на доллары для осуществления американских экспортных операций. Теперь рассмотрим, как он продаст фунты за доллары для облегчения финансирования американской импортной (британской экспортной) операции. В частности, предположим, что американский торговый концерн хочет импортировать шерстяные изделия британской фабрики на сумму 15 тыс. ф. ст. Снова используем обычные балансовые счета коммерческого банка для того, чтобы обобщить наши рассуждения (рис. 38-2).

а. В связи с тем, что британская экспортирующая фирма должна платить по своим обязательствам фунтами, а не долларами, американский импортер должен обменять доллары на фунты. Он

БАНК В ЛОНДОНЕ

Активы	Пассивы и чистый капитал
	Текущий счет британского импортера – 15 000 ф. ст. (а)
	Депозит нью-йоркского банка + 15 000 ф. ст (в)

БАНК В НЬЮ-ЙОРКЕ

Активы	Пассивы и чистый капитал
Депозит в лондонском банке + 15 000 ф. ст. (в) (30 000 дол.)	Текущий счет американского экспортера + 30 000 дол. (б)

Рисунок 38-1. Финансирование американской экспортной операции

Американская экспортная операция создает иностранный спрос на доллары. Удовлетворение этого спроса увеличивает запасы иностранной валюты в американских банках.

БАНК В ЛОНДОНЕ		БАНК В НЬЮ-ЙОРКЕ	
Активы	Пассивы и чистый капитал	Активы	Пассивы и чистый капитал
	Текущий счет британского экспортера + 15 000 ф. ст. (б) Депозит нью-йоркского банка – 15 000 ф. ст (а)	Депозит в лондонском банке – 15 000 ф. ст. (а) (30 000 дол.)	Текущий счет американского импортера – 30 000 дол. (а)

Рисунок 38-2. Финансирование американской импортной операции

Американские импортные операции создают американский спрос на иностранную валюту. Удовлетворение этого спроса сокращает запасы иностранной валюты у американских банков.

может это сделать в нью-йоркском банке, купив 15 тыс. ф. ст. за 30 тыс. дол. Возможно, американский импортер купит те самые 15 тыс. дол., которые нью-йоркский банк приобрел в ходе предыдущей американской экспортной операции. Как показано на рис. 38-2, эта покупка уменьшает текущий счет американского импортера в нью-йоркском банке на 30 тыс. дол. И конечно, нью-йоркский банк расстается со своим депозитным вкладом в размере 15 тыс. ф. ст. в лондонском банке.

б. Американский импортер отправляет только что полученный чек на 15 тыс. ф. ст. британской фирме, которая депонирует его в лондонском банке. Обратите внимание на депозит в размере 15 тыс. ф. ст. в пассивной части баланса.

Таким образом:

1. *Американский импорт создает внутренний спрос на иностранную валюту (в данном случае на фунты стерлингов) и удовлетворение этого спроса снижает запасы иностранной валюты в американских банках.*

2. Американские импортные операции увеличивают запасы валюты в Великобритании и снижают запасы валюты в США.

Комбинация экспорта и импорта показывает следующее. Американский экспорт (в данном случае компьютеров) предоставляет в распоряжение американских банков, или «зарабатывает» для них, запас иностранной валюты, а американский импорт (например, британских шерстяных изделий) создает спрос на эти деньги. То есть в широком смысле *экспорт любой страны финансирует, или «оплачивает», ее импорт.* Экспорт Великобританией шерстяных изделий позволяет ей увеличить запас долларов, которые затем используются для удовлетворения спроса на доллары, связанного с импортом компьютеров.

Постскриптум: хотя наши примеры имеют отношение к экспорту и импорту товаров, мы увидим, что также ежеминутно возникает спрос на фунты стерлингов и их предложение в операциях, 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 британцев, для проведения отпусков в Лондоне, для выплаты дивидендов и процентов по британским инвестициям в США и для осуществления новых финансовых инвестиций и капиталовложений в Великобритании. (*Ключевой вопрос 2.*)

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СТРАНЫ

Теперь попробуем более полно представить себе все многообразие международных операций, которые порождают спрос на определенную валюту и ее предложение. Этот спектр международных торговых и финансовых операций отражен в **платежном балансе** США. Статьи платежного баланса страны призваны фиксировать *все* операции, которые имеют место между резидентами страны (включая потребителей, предпринимателей и государственные учреждения) и резидентами всех прочих зарубежных стран. Эти операции включают товарный экспорт и импорт, расходы туристов, покупку и продажу транспортных и страховых услуг и т.д. *Платежный баланс США показывает баланс между всеми доходами, которые США получают от иностранных государств, и всеми платежами, которые производят США.* Упрощенный вариант платежного баланса США на 1993 г. показан в табл. 38-1. Проанализируем ее и посмотрим, что она говорит нам о состоянии международной торговли и финансов США.

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 американский товарный экспорт и импорт за 1993 г. Обратите внимание, что мы пометили американский экспорт знаком «*плюс*»,

Таблица 38-1. Платежный баланс США в 1993 г. (в млрд дол.)*

Счет текущих операций		
(1) Товарный экспорт США	+457	
(2) Товарный импорт США	−589	
(3) Сальдо баланса внешней торговли		−133
(4) Экспорт услуг из США	+185	
(5) Импорт услуг в США	−128	
(6) Сальдо баланса товаров и услуг		−76
(7) Чистые доходы от инвестиций	+4	
(8) Чистые денежные переводы	−32	
(9) Сальдо баланса счета текущих операций		−104
Счет движения капиталов		
(10) Приток капиталов в США	+180	
(11) Отток капиталов из США	−147	
(12) Баланс счета движения капиталов		+33
(13) Баланс счетов текущих операций и движения капиталов		−71
(14) Официальные резервы		+71
		0

* Расхождение в данных вызвано округлением.

Источник: Survey of Current Business, December, 1994.

а импорт – знаком «*минус*». Это объясняется тем, что американский товарный экспорт (и другие подобные экспорту операции) выступает как **кредит**, поскольку он создает (или зарабатывает) иностранную валюту. 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 (и другие сходные с импортом виды операций) считается **дебетом**, поскольку в результате иностранная валюта расходуется. 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 1993 г. товарный экспорт, равный 457 млрд дол., не «заработал» США достаточно иностранной валюты для финансирования товарного импорта, составившего 589 млрд дол. Таким образом, баланс товарной торговли, или проще, **торговый баланс**, показывает разницу между товарным экспортом страны и ее товарным импортом. Если экспорт превышает импорт, то образуется *положительное сальдо* торгового баланса. Если импорт превышает экспорт, то возникает *внешнеторговый дефицит*, или отрицательное сальдо торгового баланса. Как видно из строки (3), в 1993 г. в США внешнеторговый дефицит составил 133 млрд дол. Американский торговый баланс относительно балансов некоторых стран и регионов показан в «Международном ракурсе» 38-1.

Баланс товаров и услуг. Строка (4) показывает, что США не только экспортируют автомобили и компьютеры, но и предоставляют транспортные, страховые, туристические и брокерские услуги резидентам иностранных государств. Продажи услуг, или «экспорт» услуг, в 1993 г. достигли 185 млрд дол. Строка (5) показывает, что американцы покупают или «импортируют» аналогичные услуги у иностранцев. Импорт услуг достиг в 1993 г. 128 млрд дол.

Баланс товаров и услуг, представленный в строке (6), раскрывает разницу между экспортом товаров и услуг (строки 1 и 4) и импортом товаров и услуг (строки 2 и 5). В 1993 г. экспорт товаров и услуг отстал от импорта товаров и услуг на 76 млрд дол.

Баланс счета текущих операций. В строке (7) показано, что чистые доходы от инвестиций представляют собой избыток платежей по процентам и дивидендам, осуществленных иностранцами на вложенный за рубежом американский капитал, над тем, что американцы выплатили в 1993 г. по процентам и дивидендам на иностранный капитал, инвестированный в США. Табл. 38-1 показывает, что американские чистые доходы от инвестиций составили 4 млрд дол. в иностранной валюте, то есть именно такой доход принес стране «экспорт» услуг вкладываемого за рубежом американского денежного капитала.

Строка (8) отражает 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. Заметьте, что 32 млрд дол. переводов являются «внешними платежами» и истощают имеющийся запас иностранной валюты.

Суммируя все операции по текущему счету, мы получаем **баланс счета текущих операций** (строка 9). В 1993 г. США имели дефицит текущего баланса в 104 млрд дол. Это означает, что американские импортные операции по текущему счету (строки 2, 5 и 8) создали спрос на больший объем иностранной валюты, чем смогли обеспечить экспортные операции (строки 1, 4 и 7).

Счет движения капиталов

Счет движения капиталов отражает потоки капитала, связанные с куплей или продажей материальных и финансовых активов, которые имели место в 1993 г. К примеру, компании *Honda* или *Nissan* приобретают сборочное предприятие в США. Инвестиции могут также иметь финансовый характер; например, богатый арабский нефтяной шейх покупает акции корпорации *General Motors* или долгосрочные казначейские обязательства. В любом случае подобные операции увеличивают запасы иностранной валюты США. Поэтому они являются статьями поступления платежей и помечаются знаком «плюс». США экспортируют акции и облигации и таким образом добывают себе иностранную валюту. Строка (10) табл. 38-1 показывает, что в 1993 г. приток капиталов достиг 180 млрд дол.

В то же время американцы осуществляют инвестиции за рубежом. К примеру, какая-либо компания может приобрести в Гонконге или Сингапуре завод для сборки карманных радиоприемников или видеомагнитофонов; преуспевающий американец может купить акции итальянской обувной фабрики; американский банк может профинансировать строительство мясоперерабатывающего завода в Аргентине. Подобные операции имеют одну общую черту: все они расходуют или истощают запасы иностранной валюты. Поэтому мы ставим знак «минус» для напоминания, что все они являются дебетными операциями, связанными с выплатой средств за рубеж. Строка (11) табл. 38-1 показывает, что в 1993 г. были осуществлены подобные операции на сумму 147 млрд дол. Полученный в результате объединения строк (7) и (8) **баланс счета движения капиталов** составит плюс 33 млрд дол. Другими словами, в 1993 г. США достигли положительного сальдо баланса счета движения капиталов, равного 33 млрд дол.

Взаимосвязи

Баланс счета текущих операций и баланс счета движения капиталов взаимосвязаны. В сущности, они являются отражением друг друга. *Дефицит* баланса счета текущих операций говорит о том, что американский экспорт товаров и услуг недостаточен для оплаты импорта товаров и услуг. (В данном случае мы игнорируем внешние платежи — строка 8.) Каким образом осуществлять финансирование этого дефицита? США должны либо взять взаймы за рубежом, либо отказаться от собственности на некоторые активы в пользу иностранцев, что и отражено в балансе счета движения капиталов.

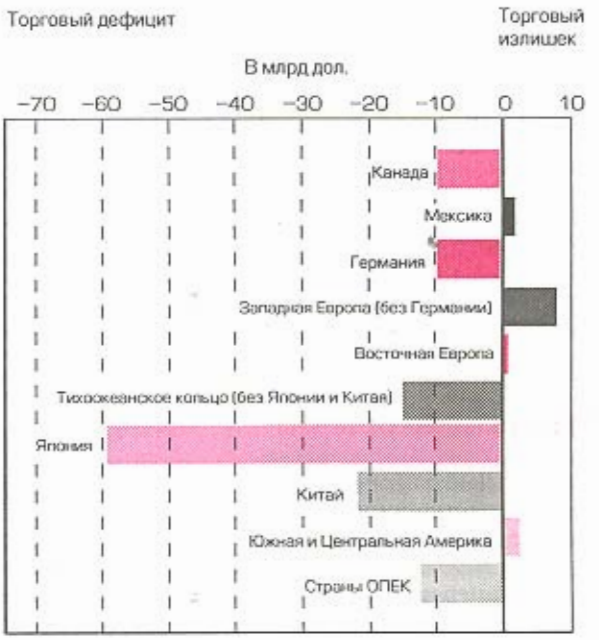
Для объяснения этого явления приведем простую аналогию. Предположим, в каком-либо году ваши расходы превысят ваши доходы. Как вы будете финансировать ваш «дефицит»? Ответ — продав некоторые из активов или взяв взаймы. Можно продать какую-нибудь недвижимость (машину или стереосистему) или финансовые активы (акции и облигации), которыми вы владеете. Или же можно получить ссуду у вашей семьи или банка.

Аналогичным образом, когда страна сталкивается с дефицитом баланса счета текущих операций,

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 38-1

Американский торговый баланс по отношению к некоторым странам, 1993 г.

США имеют крупный торговый дефицит по отношению к некоторым странам и регионам, в частности Японии и Китаю.



Источник: Economic Trends, Federal Reserve Bank of Cleveland, March, 1994, P. 17.

это означает, что ее расходы на иностранные товары и услуги (ее импорт) превосходят доходы, получаемые от продажи за рубежом собственных товаров и услуг (ее экспорт). Она должна финансировать этот дефицит баланса счета текущих операций. Но как? Ответ: продавая активы или получая займы, то есть беря в долг. И именно это находит отражение в положительном сальдо баланса счета движения капиталов. Излишек баланса счета движения капиталов, составивший 33 млрд дол. (строка 12), указывает на то, что в 1993 г. США «продали» недвижимость (здания, сельскохозяйственные земли) и получили по всему миру займы в том объеме, который необходим для финансирования дефицита текущего платежного баланса, равного 104 млрд дол.

Вывод: *дефицит* баланса счета текущих операций финансируется в основном чистым *притоком* капитала на счет движения капиталов. И наоборот, *избыток* счета текущих операций страны сопровождается чистым *оттоком* капитала по счету движения капиталов. В последнем случае избыточные средства счета текущих операций будут использованы для покупки недвижимости или предоставления займов другим странам мира.

Официальные резервы

Центральные банки различных стран держат большое количество иностранной валюты, называемой **официальными резервами**, которые используются для урегулирования несбалансированности счетов текущих операций и движения капиталов. Например, в 1993 г. избыток счета движения капиталов был гораздо меньше дефицита счета текущих операций. Поэтому по объединенному счету (строка 13) мы имели чистый дефицит в размере 71 млрд дол. Другими словами, на международной торговле и финансовых операциях США заработали меньше иностранной валюты, чем израсходовали. Эту нехватку поступлений иностранной валюты вычли из баланса иностранной валюты, находящейся в распоряжении центрального банка. В частности, 71 млрд дол. со знаком «*плюс*» в статье официальных резервов (строка 14) представляют собой сумму, на которую сократились валютные запасы США. Почему знак «плюс»? Потому что он обозначает кредит (приход), или операцию «экспортного типа», так как показывает предложение иностранной валюты.

Часто взаимосвязь между балансом счета текущих операций и балансом счета движения капиталов является прямой противоположностью того, что изображено в табл. 38-1. То есть дефицит счета текущих операций меньше излишка счета движения капиталов. В результате запасы иностранной валюты в центральном банке увеличиваются. Это будет отражено в одной из статей платежного баланса со знаком «*минус*»: данная операция является дебетной, или операцией импортного типа, поскольку представляет собой расход иностранной валюты.

Нужно отметить, что все *три составные части платежного баланса – счета текущих операций, движения капиталов и официальные резервы – должны в сумме составить ноль.* Каждая единица использованной иностранной валюты (как показывают «минусовые» статьи, то есть платежи, или дебетные операции) в международных операциях должна иметь источник («плюсовые» статьи, то есть поступления, или кредитные операции).

Дефициты и избытки платежных балансов

Хотя платежные балансы должны всегда сводиться к нулю, экономисты и политические деятели часто говорят о **дефицитах и избытках платежных балансов**. При этом они имеют в виду баланс счетов текущих операций и движения капиталов, показанный в строке (13) табл. 38-1. Если эта величина имеет отрицательное значение, то сальдо платежного баланса является отрицательным, как, например, у США в 1993 г., то есть в этом году страна получила меньше иностранной валюты от торговли и финансовых операций, чем израсходовала. США не окупили свои затраты в области мировой торговли и финансов и поэтому уменьшили официальные резервы иностранной валюты. Если бы баланс счетов текущих операций и движения капиталов был положительным, то у США было бы активное сальдо платежного баланса. Это означало бы, что США удалось заработать достаточно иностранной валюты от операций «экспортного типа» для оплаты операций «импортного типа». В результате они увеличили бы запасы иностранной валюты, то есть размеры своих официальных резервов.

Другими словами, *сокращение официальных резервов (изображенное положительным значением строки официальных резервов табл. 38-1) показывает масштабы дефицита платежного баланса страны; рост официальных резервов (отрицательное значение строки официальных резервов) показывает величину положительного сальдо платежного баланса.*

Дефициты и излишки: хорошо, плохо или опасно?

Всегда ли дефицит – это плохо, как следует из самого термина? Являются ли избытки платежных балансов желательными, как предполагает само название? Ответ на оба вопроса таков: не обязательно. Например, большой дефицит в товарной тор-

говле, с которым столкнулись США в последние годы, рассматривается многими как «неблагоприятное» явление, поскольку он дает повод считать, что американские производители, возможно, теряют конкурентоспособность на мировых рынках. Американская промышленность, похоже, сталкивается с трудностями реализации своих товаров за рубежом, и одновременно ей противостоит сильная конкуренция со стороны импортных товаров. Однако при этом торговый дефицит, очевидно, *не является неблагоприятным* с точки зрения американских потребителей, которые получают больше товаров за счет импорта.

Аналогичным образом желательность избытка или дефицита платежного баланса зависит от: 1) обстоятельств, их вызывающих; 2) их устойчивости на протяжении определенного времени. Например, громадные дефициты платежных балансов США и других нефтеимпортирующих стран, вызванные взвинчиванием цен на нефть странами ОПЕК в 1973–1974 и 1979–1980 гг., оказали крайне разрушительное влияние, поскольку вынудили США принять целый ряд мер с целью сокращения импорта нефти.

Официальные резервы любой страны ограничены. Поэтому устойчивые или длительные дефициты платежных балансов, которые должны финансироваться за счет этих резервов, неизбежно приведут к их истощению. В этом случае стране придется предпринять специальные меры для корректировки платежного баланса. Эти меры могут повлечь за собой болезненную перестройку на макроэкономическом уровне, использование торговых барьеров и аналогичных ограничений или изменение международной стоимости национальной валюты. (*Ключевой вопрос 3.*)

Краткое повторение 38–1

- Американский экспорт создает спрос на доллары и предложение иностранных валют; американский импорт создает спрос на иностранную валюту и предложение американских долларов.
- Баланс счета текущих операций – это экспортируемые страной товары и услуги минус ее импорт товаров и услуг плюс чистый инвестиционный доход и чистые трансферты.
- Баланс счета движения капиталов – это приток капиталов в страну за вычетом оттока капиталов из страны.
- Дефицит платежного баланса возникает тогда, когда сумма балансов счетов текущих операций и движения капиталов отрицательна; излишек платежного баланса возникает тогда, когда сумма балансов счетов текущих операций и движения капиталов положительна.

СВОБОДНО ПЛАВАЮЩИЕ 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 полярно противоположных варианта систем валютных курсов: 1) система **гибких, или плавающих валютных курсов**, при которой курсы обмена национальных валют определяются спросом и предложением; 2) система жестко **фиксированных валютных курсов**, при которой изменениям курсов в результате колебания спроса и предложения препятствуют государственное вмешательство в функционирование рынков иностранных валют или другие механизмы.

Свободно плавающие валютные курсы определяются беспрепятственной игрой спроса и предложения. Рассмотрим курс, или цену, по которой американские доллары могут быть обменены, скажем, на фунты стерлингов. Как показано на рис. 38-3 (*Ключевой график*), спрос на фунты будет снижаться, а предложение фунтов повышаться.

Падающий спрос на фунты, изображенный прямой *D*, указывает на то, что если фунт станет менее дорогим для американцев, то и британские товары станут для них дешевле. Это заставляет американцев расширять спрос на британские товары и, следовательно, на фунты, с помощью которых можно купить эти товары.

Предложение фунтов падает (*S*), потому что по мере того как цена фунта, выраженная в долларах, повышается (то есть цена доллара, выраженная в фунтах, падает), у британцев появляется склонность покупать больше американских товаров. Причина, конечно, заключается в том, что при все более высоких ценах на фунты в долларах англичане смогут получить больше американских долларов и поэтому больше американских товаров на каждый фунт. Таким образом, американские товары становятся дешевле для британцев, которые в результате покупают больше американских товаров. Покупая американские товары, они поставляют фунты на валютный рынок, поскольку для приобретения американских изделий надо обменять фунты на доллары.

Точка пересечения кривых спроса и предложения на фунты определит цену фунтов в долларах. В этот момент равновесный валютный курс равняется 2 дол. 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

КЛЮЧЕВОЙ ГРАФИК

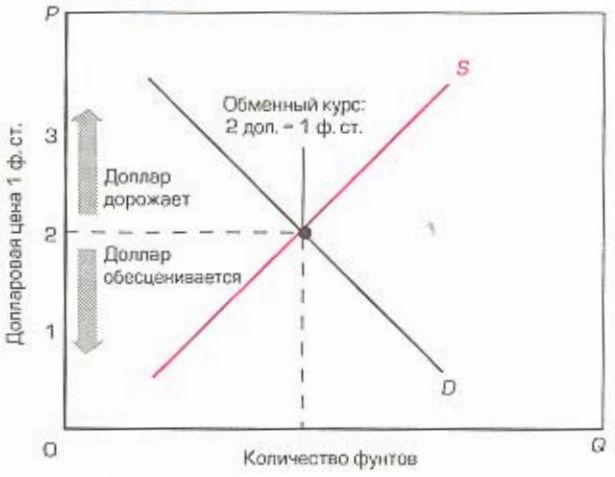


Рисунок 38-3. Рынок иностранной валюты

Американский спрос на фунты падает, потому что по мере того как фунт становится менее дорогим, все виды британских товаров и услуг становятся дешевле для американцев. Предложение фунтов американцам растет, так как при более высокой цене фунта в долларах британцы захотят купить большее количество американских товаров и услуг. Пересечение кривых спроса и предложения определит валютный паритет.

увеличивается, например поднимается с 2 дол. за 1 ф. ст. до 3 дол. за 1 ф. ст., то 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 — падает с 2 дол. за 1 ф. ст. до 1 дол. 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 дол. за 1 ф. ст. до 3 дол. за 1 ф. ст., то в этом случае требуется *больше* долларов для покупки 1 ф. ст., и поэтому доллар обесценивается. Но теперь, чтобы купить доллар, уже необходимо потратить *меньше* фунтов. То есть при первоначальном курсе, чтобы купить 1 дол. требовалось $^1/_2$ ф. ст. При новом курсе для приобретения 1 дол. необходимо всего $^1/_3$ ф. ст. В результате фунт стал дороже относительно доллара. *Если доллар обесценивается по отношению к фунту, то фунт относительно доллара дорожает. Если доллар становится дороже по отношению к фунту, то фунт обесценивается относительно доллара.* (Здесь следует вернуться к рис. 6-5.)

Факторы, определяющие валютный курс

Почему кривые спроса на фунт и его предложения расположены так, как показано на рис. 38-3? Какие силы способны изменить кривые спроса на фунты и его предложения и тем самым обусловить удорожание или обесценение доллара?

Изменения во вкусах потребителей. Любые изменения во вкусах или привязанностях потребителей к изделиям другой страны изменяют спрос или предложение на валюту этой страны, а также изменяют ее валютный курс. Например, если технологические достижения американцев в производстве компьютеров делают их технику более привлекательной для британских потребителей и промышленности, то они, покупая больше американских компьютеров, поставят больше фунтов на валютные рынки, и курс доллара повысится. И наоборот, если английский твид станет более популярным в США, то спрос на фунт возрастет и курс доллара снизится.

Относительные изменения в доходах. Если рост национального дохода одной страны обгоняет рост этого показателя в других странах, то курс ее валюты, по всей видимости, снизится. 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. Если уровень внутренних цен в США быстро растет, а в Великобритании остается неизменным, то американский потребитель будет искать относительно дешевые британские товары, тем самым увеличивая спрос на фунты. И наоборот, британцы будут менее склонны приобретать американские товары, снижая предложение фунтов. Это сочетание роста спроса и падения предложения фунтов вызовет обесценение доллара.

Различия уровней цен между странами, которые отражают изменения уровней цен с течением времени, помогают объяснить существование различий обменных курсов. В 1995 г. на американский доллар можно было купить 0,63 ф. ст., 100 иен или 40 887 турецких лир. Одна из причин этих различий состоит в том, что цена на английские товары и услуги в фунтах ниже, чем цены на японские товары и услуги в иенах и цены на турецкие товары и услуги в лирах. Например, одна и та же рыночная потребительская корзина, которая стоит в США 500 дол., может стоить 300 фунтов в Великобритании, 50 тыс. иен в Японии и 20 млн лир в Турции. *В целом, чем выше цены товаров и услуг страны в ее собственной валюте, тем большее количество этой валюты можно получить за один американский доллар.*

В общем **теория паритета покупательной способности** утверждает, что разница в курсах обмена *равна* покупательной способности различных валют. То есть курсы обмена национальных валют прекрасно приспосабливаются, чтобы соответствовать отношению между уровнями цен различных стран. Если рыночная потребительская корзина стоит 100 дол. в США и 50 ф. ст. в Великобритании, то обменный курс должен быть равен 2 дол. за 1 ф. ст. Таким образом, доллар, потраченный на товары, продаваемые в Великобритании, Японии, Турции и других странах, предположительно, имеет одинаковую покупательную способность. Однако на практике курсы обмена значительно отличаются от паритета покупательной способности даже в течение длительных периодов времени. Тем не менее относительные уровни цен являются детерминантами обменных курсов.

Относительные реальные процентные ставки. Предположим, что США в целях обуздания инфляции станут проводить политику «дорогих денег», как это было, к примеру, в конце 70-х и начале 80-х годов. В результате реальные процентные ставки — процентные ставки, скорректированные с учетом темпов инфляции, — поднялись в США выше, чем в других странах. Вскоре британские частные лица и фирмы убедились, что США превратились в очень привлекательное место для вложения финансовых средств. Это увеличение спроса на американские финансовые активы означало расширение предложения английских фунтов, и поэтому стоимость доллара возросла.

Спекуляции. Предположим, ожидается, что американская экономика: 1) станет расти быстрее, чем британская; 2) столкнется с более сильной инфляцией, чем Великобритания; 3) будет иметь более низкие реальные процентные ставки, чем Великобритания. Эти прогнозы позволяют надеяться, что в будущем курс доллара снизится, а курс фунта, напротив, повысится. Следовательно, держатели долларов попытаются перевести их в фунты, тем самым увеличивая спрос на фунты. Этот обмен, безусловно, вызовет понижение курса доллара и повышение курса фунта. То же самое происходит и в реальной жизни. Обесценение доллара и удорожание фунта происходят постольку, поскольку спекулянты в своих действиях исходят из того, что эти изменения в стоимости валют действительно произойдут. (Спекуляции на валютных курсах описаны в разделе «Последний штрих» данной главы.)

Табл. 38-2 является иллюстрацией, позволяющей понять способы определения обменных курсов.

Таблица 38-2. Детерминанты обменных курсов: факторы, изменяющие спрос или предложение конкретной валюты, и обменный курс

1. **Изменение вкусов потребителей.** Пример: 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 немецкой марки).
2. **Относительное изменение в доходах.** Пример: Великобритания испытывает спад, сокращая импорт, в то время как производство и реальные доходы в США возрастают, увеличивая американский импорт (курс фунта стерлингов повышается, курс американского доллара снижается).
3. **Относительное изменение цен.** Пример: в Германии наблюдается 3%-ный уровень инфляции по сравнению с 10%-ным уровнем в Канаде (курс немецкой марки увеличивается, курс канадского доллара снижается).
4. **Изменение относительных реальных процентных ставок.** Пример: Федеральная резервная система повышает процентные ставки в США, в то время как Английский банк таких действий не предпринимает (повышение курса американского доллара, снижение курса фунта стерлингов).
5. **Спекуляции.** Пример: люди, специализирующиеся на торговле валютой, считают, что уровень инфляции во Франции будет заметно больше, чем в Швеции (снижение курса французского франка, повышение курса шведской кроны); или они считают, что процентные ставки в Германии будут снижаться по сравнению с американскими (снижение курса немецкой марки, повышение курса американского доллара).

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 в конечном счете исчезают дефициты и излишки платежных балансов*. Это можно пояснить с помощью прямых S и D на рис. 38-4, которые соответствуют кривым спроса и предложения на рис. 38-3. Равновесный валютный курс 2 дол. = 1 ф. ст. предполагает, что отрицательного и положительного сальдо платежного баланса нет. При валютном курсе 2 дол. = 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. Короче говоря, никаких изменений в официальных резервах (см. табл. 38-1) не произойдет.

Предположим, что или потребительские вкусы американцев изменились и они решили покупать больше британских автомобилей, или уровень цен в США повысился по сравнению с Великобританией, или процентные ставки в США упали относительно Великобритании. Любое из этих событий или все они вместе обусловят рост спроса американцев на британский фунт с D, скажем, до D' на рис. 38-4.

Видно, что при *первоначальном валютном курсе* 2 дол. = 1 ф. ст. дефицит американского платежного баланса составил ab. То есть при курсе 2 дол. = = 1 ф. ст. американцы испытывают нехватку фунтов в размере ab. Американские операции экспортного типа позволят получить фунты в объеме xa, но для финансирования операций импортного типа американцам потребуется xb ф. ст. В связи с тем, что мы имеем дело с рынком, где действует свободная конкуренция, эта нехватка изменит валютный курс (цену фунта в долларах) с 2 дол. = 1 ф. ст. до, скажем, 3 дол. = 1 ф. ст., то есть курс доллара *снизится*.

В этом месте следует подчеркнуть, что *обменный курс – это специальная цена, которая связывает все внутренние (американские) цены со всеми иностранными (британскими) ценами*. Цена в долларах иностранного товара находится путем умножения цены продукта в иностранной валюте на обменный курс в долларах за единицу иностранной валюты. При обменном курсе 2 дол. = 1 ф. ст. британский автомобиль ценой 9 тыс. ф. ст. будет стоить 18 тыс. дол. (9000 × 2).

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 дол. = 1 ф. ст. на 3 дол. = 1 ф. ст. изменит относительную привлекательность американского импорта и экспорта таким образом, чтобы восстановить равновесие в платежном балансе США. С американской точки зрения, когда цена фунта меняется с 2 до 3 дол., английский автомобиль ценой 9000 ф. ст., который раньше стоил для американцев 18 тыс. дол., теперь стоит 27 тыс. дол. (9000 × 3). Другие британские товары тоже будут стоить американцам больше, и импорт в США британских товаров и услуг снизится. Графически это показано, как перемещение из точки b в точку c на рис. 38-4.

С точки зрения британцев, обменный курс – цена доллара в фунтах – упал с $^1/_2$ до $^1/_3$ фунта за доллар. Международная ценность фунта *возросла*. Британцы ранее получали только 2 дол. за 1 ф. ст.; теперь они получают 3 дол. за 1 ф. ст. Следовательно, американские товары стали для англичан дешевле, и американский экспорт в Великобританию возрастет. На рис. 38-4 это показано перемещением из точки a в точку c.

Оба описанных выше изменения – снижение американского импорта из Великобритании и уве-

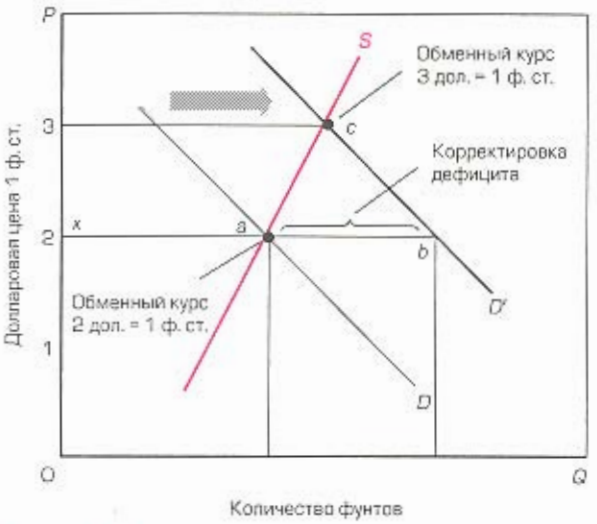


Рисунок 38-4. Корректировка в условиях действия гибких валютных курсов, фиксированных валютных курсов и золотого стандарта

В условиях действия гибких валютных курсов дефицит торгового баланса США при курсе 2 дол. за 1 ф. ст. будет скорректирован путем повышения курса до 3 дол. за 1 ф. ст. При фиксированных курсах нехватка фунтов ab будет компенсирована из валютных резервов. При золотом стандарте дефицит вызовет изменения в уровнях внутренних цен и доходов, которые сместят спрос на фунты (D') влево, а предложение (S) вправо, сохраняя паритетный курс 2 дол. за 1 ф. ст.

личение американского экспорта в Великобританию – явились именно тем, что было необходимо для выравнивания дефицита платежного баланса США. (Вы можете убедиться в том, что использование свободно плавающих валютных курсов для корректировки первоначального платежного баланса США *увеличивает* его за счет торговли с Великобританией.)

Короче говоря, свободное колебание валютных курсов, реагируя на сдвиги в спросе и предложении иностранной валюты, автоматически корректирует дефициты и активы платежных балансов. (*Ключевой вопрос 6.*)

Недостатки плавающих курсов

Хотя система гибких валютных курсов имеет тенденцию автоматически устранять несбалансированность платежей, она может вызвать некоторые серьезные проблемы.

1. 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 90 тыс. ф. ст. По текущему валютному курсу, скажем 2 дол. за 1 ф. ст., американский импортер рассчитывает заплатить за эти автомобили 180 тыс. дол. Но если в течение трехмесячного срока поставки валютный курс изменится до 3 дол. за 1 ф. ст., то оговоренные контрактом платежи в размере 90 тыс. ф. ст. составят 270 тыс. дол.

Это непредвиденное увеличение цены фунта в долларах может запросто превратить прибыль, на которую рассчитывал американский импортер, в существенные убытки. Отдавая себе 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 данный вид товаров не становится объектом международной торговли.

То же самое рассуждение применимо и к инвестициям. Допустим, что при валютном курсе 3 дол. за 1 ф. ст. американская фирма инвестирует в британское предприятие 30 тыс. дол. (или 10 тыс. ф. ст.). Она рассчитывает на доход в 10%, то есть ожидает прибыль в размере 3 тыс. дол. или 1 тыс. ф. ст. Допустим, 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 предположим, что в течение года стоимость доллара *повышается* до 2 дол. = 1 ф. ст. Абсолютный доход теперь составляет только 2 тыс. дол. (а не 3 тыс. дол.), и норма прибыли падает с ожидаемых 10% до $6^2/_3$% (2 тыс. дол./30 тыс. дол.). По своей природе инвестиции – дело рискованное. Дополнительный риск, связанный с неблагоприятными изменениями в валютных курсах, может отвадить потенциального американского инвестора от рискованных заграничных проектов[1].

2. Условия торговли. Условия торговли страны будут ухудшаться при падении международной стоимости ее валюты. Например, увеличение цены фунта в долларах будет означать, что США должны экспортировать больший объем товаров и услуг для финансирования определенного уровня импорта из Великобритании.

3. Нестабильность. Свободное колебание валютных курсов может оказывать также дестабилизирующее влияние на внутреннюю экономику. Значительные колебания курсов вначале стимулируют, а затем оказывают депрессивное воздействие на отрасли, производящие товары на экспорт. Если американская экономика функционирует в условиях полной занятости и международная стоимость ее валюты снижается, как в нашем примере, то проявятся инфляционные тенденции. Это объясняется двумя причинами. Повысится спрос на американские товары, то есть увеличится доля чистого экспорта в совокупных расходах, что вызовет порожденную спросом инфляцию. Цены на весь американский импорт поднимутся. Напротив, удорожание доллара сократит экспорт и увеличит импорт, что может вызвать безработицу.

С точки зрения государственного регулирования гибкие валютные курсы могут затруднить использование налоговой и денежной политики для достижения полной занятости и стабильности цен. Это особенно касается тех стран, чей экспорт и импорт достигают значительной части ВВП (см. табл. 6-1).

ФИКСИРОВАННЫЕ ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ

На другом полюсе находятся страны, которые часто фиксировали или «закрепляли» свои валютные курсы, пытаясь преодолеть недостатки, присущие системе гибких курсов. Для того чтобы проанализировать последствия и проблемы, связанные с системой фиксированных курсов, предположим, что США и Великобритания решили поддерживать валютный курс 2 дол. = 1 ф. ст.

[1] Из раздела «Последний штрих» этой главы мы увидим, что при некоторых издержках и неудобствах торговец может частично уменьшить риск неблагоприятных колебаний валютного курса путем подстраховки (хеджирования) на фьючерсном рынке иностранной валюты.

Основная проблема заключается в том, что правительство, объявляя доллар приравненным по стоимости к стольким-то фунтам, не декретирует стабильность в отношении спроса и предложения фунта. Поскольку спрос и предложение со временем изменяются, государство для стабилизации валютного курса должно прямо или косвенно вмешиваться в функционирование валютного рынка.

Рассмотрим рис. 38-4 еще раз. Предположим, что спрос США на фунты поднялся с D до D', дефицит платежного баланса США ab вырос. Это означает, что американское правительство поддерживает валютный курс (2 дол. = 1 ф. ст.), который ниже равновесного курса (3 дол. = 1 ф. ст.). Как могут США компенсировать нехватку фунтов, которая отражает дефицит платежного баланса США? Подталкивать валютный курс вверх до уровня равновесия? Ответ очевиден: необходимо изменить рыночный спрос или предложение либо и то и другое таким образом, чтобы соответствующие графики по-прежнему пересекались при курсе 2 дол. = 1 ф. ст. Существует несколько способов решения этой задачи.

Использование резервов

Наиболее приемлемый способ закрепления валютного курса – манипулирование рынком с помощью официальных резервов. Известно, что валютные резервы являются просто запасами иностранной валюты, которыми владеют отдельные государства. Как образуются резервы? Для удобства предположим, что в прошлом превалировала обратная рыночная ситуация, когда имелся скорее избыток, чем недостаток фунтов стерлингов, и правительство США смогло сделать «сбережения». То есть ранее правительство США тратило доллары на покупку избыточных фунтов, наличие которых могло снизить валютный курс с 2 дол. = 1 ф. ст., до, скажем, 1 дол. = 1 ф. ст. К этому времени, продавая часть фунтов из своих резервов, правительство США могло бы сдвинуть линию предложения фунтов вправо так, чтобы она пересекла D' в точке b на рис. 38-4, сохранив тем самым валютный курс 2 дол. = 1 ф. ст.

Исторически в качестве «мировых денег», или резервов, обычно используется золото. Следовательно, в нашем примере правительство США может получить фунты, продав Великобритании некоторое количество золота, которым оно владеет. Купленные таким образом фунты могут быть использованы для наращивания запасов, накопленных благодаря американской торговле и финансовым операциям, то есть для сдвига линии предложения фунта вправо в целях поддержания валютного курса 2 дол. = 1 ф. ст.

Крайне важно, чтобы величина резервов была достаточной для достижения необходимого увеличения предложения фунтов. Если отрицательные и положительные сальдо платежных балансов возникают более или менее случайно и являются примерно одинаковыми, никаких проблем *не возникает*. То есть прошлогодний актив платежного баланса с Великобританией увеличит резерв фунтов, которыми располагают США, и этот резерв может быть использован для «финансирования» дефицита этого года. Однако если США сталкиваются с устойчивым и масштабным дефицитом в течение длительного периода времени, проблема резервов может стать крайне серьезной и привести к необходимости отказа от системы фиксированных валютных курсов. Если же страна, не обладающая достаточными резервами, надеется сохранить стабильность валютных курсов, то она по крайней мере должна согласиться на менее привлекательные альтернативные варианты выбора. Проанализируем их.

Торговая политика

Один из наборов политических альтернатив включает меры, связанные с введением прямого контроля над торговыми и финансовыми потоками. В условиях нехватки фунтов стерлингов США могут пойти на поддержание валютного курса на уровне 2 дол. = 1 ф. ст. за счет сдерживания импорта (тем самым снижая спрос на фунты) и поощрения экспорта (тем самым увеличивая предложение фунтов). В частности, импорт можно сократить путем введения пошлин или импортных квот. Точно так же можно взимать специальные налоги с процентов и дивидендов, получаемых американцами от зарубежных капиталовложений. Однако американское правительство может субсидировать некоторые американские экспортные товары и таким образом увеличивать предложение фунтов стерлингов.

Главная проблема, возникающая при использовании этих мер, заключается в том, что они сокращают объем мировой торговли, деформируют ее структуру и торговые связи, внося нарушения в экономическую целесообразность. То есть пошлины, квоты и тому подобные меры могут быть введены только за счет некоторой доли экономических прибылей или выгод, получаемых от свободной мировой торговли, базирующейся на принципе сравнительных преимуществ. Эти последствия не должны недооцениваться. Напомним, что введение валютных или торговых ограничений может повлечь за собой ответные меры со стороны других стран, которые окажутся задетыми ими.

Валютный контроль: рационирование

Другой альтернативой является валютный контроль, или рационирование. В условиях валютного контроля правительство США попытается справиться с

проблемой нехватки фунтов, выдвигая требование о продаже ему всех фунтов, полученных американскими экспортерами. Затем правительство, в свою очередь, распределит, или рационирует, этот небольшой запас фунтов (*xa* на рис. 38-4) между различными американскими импортерами, которым требуются фунты стерлингов в количестве *xb*. Таким способом американское правительство ограничит американский импорт тем количеством иностранной валюты, которое удалось выручить от американского экспорта. Спрос в США на фунты стерлингов в размере *ab* просто останется неудовлетворенным. Государство устраняет дефицит платежного баланса за счет ограничения импорта пределами стоимости экспорта.

Система валютного контроля имеет много недостатков.

1. Нарушение торговли. Как и торговые ограничения (пошлины, квоты, экспортные субсидии), валютный контроль нарушает сложившиеся связи международной торговли, базирующиеся на сравнительных преимуществах.

2. Дискриминация. Процесс рационирования скудных валютных ресурсов неизбежно связан с дискриминацией отдельных импортеров. Этот процесс порождает такие серьезные проблемы, как проблемы справедливости и предвзятости.

3. Ограничение выбора. Меры контроля посягают на свободу потребительского выбора: американцы, предпочитающие машины компании *Mazda*, могут быть вынуждены покупать машины компании *Mercuiry*. Деловым возможностям, открывающимся перед некоторыми американскими импортерами, неизбежно будет нанесен ущерб в связи с ограничением импорта государством.

4. «Черный» рынок. Возможны и проблемы с проведением всех этих мероприятий в жизнь. Рыночные силы, такие, как спрос и предложение, могут заставить остро нуждающихся в валюте американских импортеров платить за нее *больше*, чем предусмотрено официальным курсом 2 дол. = 1 ф. ст.; это создает условия для нелегальных операций с иностранной валютой на «черном» рынке.

Внутреннее макроэкономическое регулирование

Последним средством поддержания стабильного валютного курса является такое использование внутренней налоговой или денежной политики, при котором устраняется нехватка фунтов. В частности, ограничительные налоговые и денежные меры снизят национальный доход США относительно национального дохода Великобритании. Поскольку масштабы импорта напрямую зависят от уровня национального дохода, это приведет к ограничению спроса на британские изделия и, следовательно, на фунты стерлингов.

В той мере, 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 и, следовательно, снизит американский спрос на фунты для финансовых инвестиций в Великобритании.

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. 38-4, это будет означать, что новые кривые спроса и предложения пересекутся в какой-то новой точке равновесия на линии *ab*, в которой валютный курс сохраняется на уровне 2 дол. = 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 «хвосту размахивать собакой».

Краткое повторение 38–2

- В системе, где обменные курсы могут свободно колебаться, они определяются спросом и предложением отдельных национальных валют.
- Детерминанты свободно колеблющихся обменных курсов – факторы, которые смещают кривые спроса и предложения валюты, – включают изменения вкусов потребителей, относительные изменения доходов, относительное изменение цен, относительные уровни реальных процентных ставок и спекуляции.
- При системе фиксированных обменных курсов страны устанавливают обменные курсы и затем поддерживают их, продавая или покупая резервы иностранной валюты, устанавливая торговые барьеры, контролируя обмен или вызывая инфляцию либо спад.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СИСТЕМЫ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

В последние годы разными странами использовались три системы обменных валютных курсов.

Золотой стандарт: фиксированные валютные курсы

В период с 1879 по 1934 г. – за исключением тех лет, которые пришлись на первую мировую войну, – преобладала денежная система, известная как золотой стандарт. **Золотой стандарт** предусматривал наличие фиксированного валютного курса. Ретроспективный анализ его применения и последовавшего затем краха важны для понимания функций и некоторых преимуществ и недостатков валютных систем с фиксированным курсом. Необходимо подчеркнуть, что и в настоящее время ряд экономистов выступает в поддержку фиксированных валютных курсов, а некоторые даже призывают к возврату к международному золотому стандарту.

Условия. Считалось, что в стране принят золотой стандарт, если она выполняет три условия.

1. Устанавливает определенное золотое содержание своей денежной единицы.

2. Поддерживает жесткое соотношение между своими запасами золота и внутренним предложением денег.

3. Не препятствует 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 гранам золота, а Великобритания приравнивает стоимость фунта стерлингов к 50 гранам золота. Это означает, что британский фунт стоит $^{50}/_{25}$ дол., или 1 ф. ст. = = 2 дол.

Движение золота. Теперь, если на минуту отвлечься от стоимости упаковки, страховки и транспортировки золота между странами, валютный курс при золотом стандарте будет таким же – 2 дол. = 1 ф. ст. И причина тому ясна: никто в США не заплатит больше, чем 2 дол. за 1 ф. ст., поскольку можно всегда купить 50 гран золота за 2 дол. в США, переправить его в Великобританию и продать за 1 ф. ст. Британцы также не заплатят больше 1 ф. ст. за 2 дол. А зачем, когда можно купить 50 гран золота в Великобритании за 1 ф. ст., отправить его в США и продать за 2 дол.?

Конечно, на практике необходимо принимать во внимание стоимость упаковки, страховки и пересылки золота. Но эти расходы составят всего несколько центов на каждые 50 гран золота. Например, если затраты будут равняться 3 центам за 50 гран золота, то американцы, желающие купить фунты стерлингов, скорее заплатят по 2,03 дол. за 1 ф. ст., чем станут покупать и экспортировать 50 гран золота, чтобы получить 1 ф. ст. Почему? Потому что 50 гран золота им обойдутся в 2 дол. плюс 3 цента на его пересылку в Великобританию для обмена на 1 ф. ст. Этот валютный курс (2,03 дол.), при превышении которого начнется отток золота из США, называется **экспортной золотой точкой**.

Валютный курс должен будет упасть до 1,97 дол., прежде чем золото начнет поступать в США. Англичане, желающие приобрести доллары, согласятся получить всего лишь 1,97 дол. в обмен на 1 ф. ст. потому, что из 2 дол., которые они смогут получить, купив 50 гран золота в Великобритании и перепродав его в США, 3 цента будут вычтены на оплату перевозки и другие расходы. Этот валютный курс – 1,97 дол., ниже которого золото начнет переливаться в США, называется **импортной золотой точкой**.

Таким образом, в условиях золотого стандарта перелив золота между странами приведет к установлению фиксированных валютных курсов для любых операций.

Внутренние макроэкономические корректировки. Рис. 38-4 объясняет механизм регулирования, который присущ системе золотого стандарта. Предположим, что первоначально спрос и предложение фунтов стерлингов изображены в виде прямых D и S и точка их пересечения a совпадает с фиксированным валютным курсом, который соответствует золотому содержанию фунта стерлингов и доллара. А именно: США установили, что доллар соответствует 25 гранам золота, а Великобритания определила золотое содержание фунта стерлингов в 50 гран золота. Таким образом, получившийся валютный курс при золотом стандарте равен 2 дол. за 1 ф. ст. Предположим, что по какой-либо причине американцы стали отдавать большее предпочтение британским товарам, сдвигая спрос на фунты к D'. Из рис. 38-4 видно, что налицо нехватка фунтов, равная ab, что означает дефицит платежного баланса США.

Что произойдет дальше? Вспомните: правила игры, установленные системой золотого стандарта, не позволяют валютному курсу отклоняться от фиксированного соотношения 2 дол. = 1 ф. ст.; валютный курс не может подняться до нового паритета 3 дол. = 1 ф. ст. в точке c, как это случилось бы при плавающем курсе. Что произойдет, так это повышение валютного курса на несколько центов до американской экспортной золотой точки, по достижении которой золото начнет переливаться из США в Великобританию.

Вспомните, что золотой стандарт требует от участников поддержания фиксированного соотношения между количеством денег в обращении и име-

ющимся у них 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 и уровня цен в США. Уменьшение предложения денег вызовет также взлет процентных ставок.

Противоположная ситуация будет иметь место в Великобритании. 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.

На рис. 38-4 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. По всем этим причинам кривая D' сместится влево.

Аналогично рост доходов и цен в Великобритании расширит британский спрос на американские товары и услуги, а более высокие американские процентные ставки вдохновят британцев больше инвестировать в США. Все эти процессы увеличат предложение фунтов стерлингов в США, сдвигая кривую S на рис. 38-4 вправо.

Короче говоря, внутренние макроэкономические сдвиги в США и Великобритании, вызванные международным перемещением золота, приведут к возникновению новых кривых спроса и предложения на фунт стерлингов, которые пересекутся в определенной точке, расположенной между точками a и b.

Обратите внимание на принципиальное различие механизмов приспособления при свободно плавающих валютных курсах и фиксированных курсах при золотом стандарте. При плавающих курсах бремя приспособления лежит на самом валютном курсе. В противоположность этому золотой стандарт влечет за собой изменения во внутренней денежной массе определенных стран, которые, в свою очередь, ускоряют изменения в уровнях цен, реальных объемах национального производства и занятости, процентных ставках.

Хотя утверждается, что золотой стандарт имеет преимущество стабильных обменных курсов и автоматической корректировки дефицита и излишка платежного баланса, его недостатком является то, что страны должны осуществлять внутренние приспособления в таких неприятных формах, как безработица и падение доходов, с одной стороны, или инфляция, с другой. При использовании золотого стандарта страны должны подвергнуть свои внутренние экономики болезненным макроэкономическим преобразованиям. При этой системе монетарная политика страны будет определяться в основном изменениями спроса и предложения иностранной валюты. Если бы США, например, двигались в сторону спада, потеря золота при золотом стандарте сократила бы предложение денег и обострила бы проблему. При международном золотом стандарте страны проводят независимую монетарную политику.

Крах. Охватившая весь мир Великая депрессия 30-х годов продемонстрировала крах системы золотого стандарта. По мере ухудшения показателей национального производства и занятости восстановление уровня благосостояния стало первейшей целью пострадавших стран. Протекционистские меры, например тариф Смута – Хоули в США, были введены в условиях, когда различные страны пытались увеличить чистый экспорт и тем самым стимулировать свою экономику. И каждая страна опасалась, что происходящие в ней процессы экономического подъема будут прерваны возникновением дефицита платежного баланса, который привел бы к оттоку золота и последующему свертыванию деловой активности. Действительно, различные страны, придерживавшиеся системы золотого стандарта, предпринимали попытки девальвировать свою валюту по отношению к золоту, для того чтобы сделать свой экспорт более привлекательным, а импорт менее желательным. Эти девальвации заложили мину под основное условие существования системы золотого стандарта, и она рухнула.

Бреттон-Вудсская система

Мы только что отметили, что Великая депрессия 30-х годов привела к краху системы золотого стандарта. Она также подтолкнула страны к возведению торговых барьеров, которые в значительной мере сдерживали международную торговлю. Такое же разрушительное воздействие на мировую торговлю оказала вторая мировая война. Поэтому будет справедливо сказать, что к концу этой войны мировая торговля и денежная система превратились в руины.

В целях разработки основ новой мировой валютной системы в 1944 г. в Бреттон-Вудсе, штат Нью-Хэмпшир (США), была созвана международная конференция союзнических стран. В результате этой конференции была достигнута договоренность о создании *системы регулируемых привязанных валютных курсов*, которую нередко называют **Бреттон-Вудсской системой**. Новая система должна была сохранить преимущества прежней системы золотого стандарта (фиксированных валютных курсов), отметая при этом ее недостатки (сложные процессы внутренних макроэкономических преобразований).

Далее, на конференции был создан **Международный валютный фонд** (МВФ), призванный сделать новую валютную систему реальной и дееспособной. 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 менее развитых стран.

МВФ и привязанные валютные курсы. Почему появилась Бреттон-Вудсская система регулируемых привязанных валютных курсов? Мы отметили, что во время Великой депрессии 30-х годов многие страны прибегали к практике **девальвации** своих валют[2] в надежде стимулировать внутреннюю занятость. Например, если бы США столкнулись с растущей безработицей, они могли бы девальвировать доллар, *подняв* цену фунта стерлингов в долларах с 2,50 дол. за 1 ф. ст., скажем, до 3 дол. за 1 ф. ст. Эта акция сделала бы американские товары дешевле по отношению к британским, а британские товары дороже по сравнению с американскими, увеличив американский экспорт и снизив американский импорт. Полученный в итоге прирост чистого экспорта, стимулируемый эффектом мультипликатора, способствовал бы увеличению объемов производства и занятости в США.

Но проблема в том, что каждая страна имеет возможность играть в эту игру, и большинство из них решились попробовать свои силы. Последовавшие в результате серии соперничавших друг с другом девальваций не принесли выигрыша никому; наоборот, они способствовали дальнейшему подрыву мировой торговли. Поэтому в Бреттон-Вудсе страны – участницы конференции пришли к общему выводу, что послевоенная валютная система должна обеспечить всеобщую стабильность валютных курсов, при которой можно избежать разрушительных девальваций.

Какой была система регулируемых привязанных валютных курсов? Во-первых, сохраняя традиции золотого стандарта, каждая страна – член МВФ была обязана установить золотое (или долларовое) содержание своей денежной единицы, тем самым определяя валютный паритет между своей валютой и валютами всех других стран-участниц. Далее, каждая страна была обязана сохранять курс своей валюты относительно любой другой валюты неизменным.

Но каким образом должно было выполняться это обязательство? Из анализа фиксированных валютных курсов мы знаем, что государства должны использовать валютные резервы для вмешательства в функционирование валютных рынков. Допустим, например, что при Бреттон-Вудсской системе доллар был «привязан» к британскому фунту стерлингов при соотношении 2 дол. = 1 ф. ст. Теперь предположим, что американский спрос на фунт временно увеличивается с D до D' (см. рис. 38-4), в результате чего при привязанном курсе образуется нехватка фунтов ab. Каким образом могут США выполнить свое обязательство поддерживать курс 2 дол. = = 1 ф. ст., если новый равновесный курс будет равен 3 дол. = 1 ф. ст.? США могут выбросить дополнительные фунты на валютный рынок, смещая кривую предложения фунтов вправо до ее пересечения с D' в точке b и, таким образом, сохраняя валютный курс 2 дол. = 1 ф. ст.

Где же США достанут необходимые им фунты? В условиях Бреттон-Вудсской системы существовало три основных источника.

*1. **Резервы.*** У США в тот момент могли быть фунты в «стабилизационном фонде», образовавшемся в результате возникшей в прошлом противоположной ситуации на валютном рынке. Возможно, когда-то правительство США потратило доллары на покупку фунтов, избыток которых грозил снизить валютный курс с 2 дол. = 1 ф. ст., скажем, до 1 дол. = = 1 ф. ст.

*2. **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.

*3. **Займы у МВФ.*** Необходимое количество фунтов может быть получено в качестве займа у МВФ. Страны, входившие в Бреттон-Вудсскую систему, были обязаны вносить вклады в МВФ в зависимости от размеров их национального дохода, численности населения и объема торговли. Таким образом, при необходимости США могли бы взять краткосрочный заем в МВФ, возместив эту сумму своей валютой.

Фундаментальные нарушения платежного баланса: корректировка. Система фиксированных валютных курсов, подобная Бреттон-Вудсской, хорошо функционирует до тех пор, пока положительные и отрицательные сальдо платежных балансов отдельных стран возникают более или менее случайно и примерно равны по величине. Если прошлогодний излишек платежного баланса страны дает достаточную прибавку к валютным резервам для финансирования дефицита платежного баланса в этом году,

[2] Здесь необходимо сказать несколько слов о терминологии. Ранее в данной главе мы отмечали, что доллар *дорожал* [*обесценивался*], когда его международная стоимость увеличивалась [падала], что являлось результатом изменений спроса или предложения доллара на валютных рынках. Термины *девальвировать* и *ревальвировать* применяются для отображения соответственно повышения или понижения международной стоимости валюты в результате предпринимаемых государством действий.

то не возникает никаких проблем. Но что произойдет, если США, например, придется столкнуться с «серьезной несбалансированностью» во внешней торговле и финансах, когда речь идет о постоянных и крупномасштабных дефицитах платежного баланса? В этом случае очевидно, что США в конечном счете исчерпают свои резервы и, следовательно, будут неспособны поддерживать фиксированный валютный курс.

Возможность, которую предоставляла Бреттон-Вудсская система, состояла в урегулировании серьезных дефицитов платежного баланса путем девальвации, то есть за счет «упорядоченного» снижения фиксированного валютного курса страны. При Бреттон-Вудсской системе МВФ позволял каждой стране-участнице без особого разрешения фонда изменять стоимость валюты на 10% с целью корректировки значительного ухудшения 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 бы американский импорт, тем самым способствуя выравниванию постоянного дефицита платежного баланса.

Целью введения системы регулируемой увязки валютных курсов было создание мировой валютной системы, которая воплощала бы в себе лучшие черты как системы фиксированных валютных курсов (такой, как старая мировая система золотого стандарта), так и системы свободно колеблющихся валютных курсов. Снижая риск и неопределенность, краткосрочная стабильность валютных курсов – фиксированные валютные курсы – вероятно, стимулировала бы торговлю и способствовала бы эффективному использованию мировых ресурсов. Периодическая регулировка валютных курсов – регулировка увязки, осуществляемая через МВФ на основе постоянных или долгосрочных сдвигов платежеспособности страны, обеспечила механизм, при помощи которого устойчивая несбалансированность платежных балансов может быть преодолена без болезненных изменений в уровнях производства и цен.

Крушение Бреттон-Вудсской системы. Бреттон-Вудсская система предусматривала использование в качестве международных резервов золота и доллара. Использование золота как международного средства обмена вытекало из его роли в системе золотого стандарта более раннего периода. Доллар же был признан в качестве мировых денег по двум причинам.

1. США вышли из второй мировой войны с наиболее сильной экономикой среди стран свободного мира.

2. США аккумулировали огромное количество золота и в период с 1934 по 1971 г. проводили политику скупки и продажи золота иностранным финансовым органам по фиксированной цене 35 дол. за унцию. Таким образом, доллар переводился в золото по предъявлению; доллар стал рассматриваться как заменитель золота и поэтому считаться «таким же хорошим, как золото».

Сама идея использования доллара как составной части мировых валютных резервов заключала в себе зачатки дилеммы. Проанализируем ситуацию, развивавшуюся в 50–60-е годы. Проблема с золотом как мировыми деньгами состояла в его количестве. Рост мировых денежных запасов зависит от объемов вновь добытого золота, из которых исключается какое-то количество, припрятанное для спекулятивных целей или используемое для промышленных или ювелирных целей. К сожалению, рост золотых запасов отставал от быстро расширяющихся масштабов международной торговли и финансов. Поэтому доллар приобрел возрастающую по своей важности роль мирового валютного резерва.

Многие страны приобретают доллары в качестве резерва в результате дефицита платежного баланса США. За исключением трех-четырех лет, платежный баланс США в 50–60-е годы в основном сводился с отрицательным сальдо. Этот дефицит отчасти финансировался за счет уменьшения американского золотого резерва, а отчасти за счет возрастания количества долларов у иностранных держателей, у которых они считались «такими же хорошими, как золото» до 1971 г.

По мере того как количество долларов, находящихся на руках у иностранцев, стремительно росло, а золотые резервы США истощались, другие страны неизбежно стали задавать вопрос: неужели доллар был действительно «таким же хорошим, как золото»? Способность США сохранять обратимость доллара в золото становилась все более сомнительной, а поэтому сомнительной была и роль доллара как общепринятой международной резервной валюты. Таким образом, дилемма состоит в том, что для того чтобы поддерживать доллар в качестве резерва, надо было ликвидировать дефицит платежного баланса США. Но ликвидация дефицита платежного баланса прекратит существование дополнительных резервов долларов. США должны были сократить или устранить дефицит платежного баланса для сохранения статуса доллара как мировой валюты. Но в случае успеха это замедлило бы рост международных резервов или ликвидности и поэтому привело бы к ограничению развития международной торговли и финансов.

Эта проблема обострилась в начале 70-х годов. Столкнувшись с устойчивым и растущим дефицитом платежного баланса США, президент Р. Никсон 15 августа 1971 г. приостановил конвертируемость доллара в золото. Эта приостановка явилась кон-

цом политики обмена золота на доллары по цене 35 дол. за унцию, которая просуществовала 37 лет. Новая политика разорвала связь между золотом и международной стоимостью доллара, пустив доллар в «плавание» и позволив рыночным силам определять его стоимость. Свободное колебание доллара лишило старую Бреттон-Вудскую систему фиксированных курсов американской поддержки и привело к ее распаду.

Управляемые колебания

Существующей системе обменных курсов лучше всего подходит название **обменные курсы с управляемыми колебаниями** – колеблющиеся обменные курсы, время от время сопровождающиеся валютной интервенцией центральных банков для стабилизации или изменения курса. При изменении экономических условий у разных стран требуется постоянное изменение обменных курсов, чтобы избежать постоянного дефицита или излишка платежного баланса. Обычно основные торгующие страны позволяют своим обменным курсам изменяться до равновесных уровней, основанных на спросе и предложении на валютных биржах. В результате наблюдается заметно большая изменчивость обменных курсов, чем в эпоху Бреттон-Вудса (см. раздел «Международный ракурс» 38-2).

Но страны также признают, что краткосрочные изменения обменных курсов, возможно, усиленные покупками и продажами спекулянтов, могут уменьшить потоки товаров и финансов. Более того, некоторые долгосрочные изменения курсов могут быть нежелательными. Поэтому время от времени центральные банки различных стран вмешиваются в действие рынков иностранной валюты, покупая или продавая крупные суммы определенной валюты. Они «управляют» курсами или стабилизируют их, влияя на спрос и предложение валюты. Приведем два примера.

1. ***Интервенция «Большой семерки» в 1987 г.*** В 1987 г. промышленно развитые страны «**Большой семерки**» – США, Германия, Япония, Великобритания, Франция, Италия и Канада – договорились стабилизировать стоимость доллара. В два предыдущих года ценность доллара быстро снижалась из-за заметного торгового дефицита Америки. Хотя торговый дефицит США оставался большим, эти страны пришли к заключению, что дальнейшее падение курса доллара может повредить экономическому росту в странах «Большой семерки». Поэтому они приобрели большое количество долларов, чтобы обеспечить сохранение их стоимости. С 1987 г. страны «Большой семерки» периодически вмешивались в деятельность рынков иностранной валюты, чтобы стабилизировать стоимость валют.

2. ***Интервенция 1994 г.*** В 1994 г. стоимость американского доллара снизилась по отношению к японской иене и немецкой марке. Этому способствовал значительный многолетний торговый дефицит США. Другой фактор состоял в том, что люди из других стран начали продавать имеющиеся у них американские акции и облигации, используя доллары для покупки других валют и инвестирования в другом месте.

Направляемые США центральные банки 16 стран противостояли резкому падению курса доллара, скупая большие количества долларов. Эти акции усилили спрос на доллары и временно замедлили снижение курса доллара.

В действительности нынешняя валютная система несколько сложнее, чем описано выше. В то время как ведущие валюты – американский и канадский доллары, японская иена, фунт стерлингов – колеблются или плавают в соответствии с изменяющимися условиями спроса и предложения, большинство стран европейского общего рынка пытаются привязать свои валюты друг к другу. Более того, многие менее развитые страны привязывают свою валюту к валюте какой-либо ведущей промышленно развитой страны. Так, около 40 наименее развитых стран привязали свои валюты к доллару. Наконец, некоторые страны привязывают стоимость своих валют к «корзине» или группе других валют.

Насколько хорошо работает система управляемых плавающих валютных курсов? У системы имеются как сторонники, так и критики.

Сторонники. Сторонники системы доказывают, что за время ее недолгого существования она функционировала хорошо, намного лучше, чем предполагалось.

1. Рост объемов торговли. Колебания валютных курсов не вызвали свертывания мировой торговли и финансов, что предрекали скептики. В действительности физический объем мировой торговли в условиях управляемых плавающих валютных курсов рос примерно такими же темпами, что и в предыдущее десятилетие при фиксированных валютных курсах.

2. Управляемость потрясений. Сторонники доказывают, что управляемое плавание пережило суровые экономические потрясения, которые, по мнению одного авторитетного лица, сломали бы режим фиксированных курсов не один раз. В частности, такие драматичные события, как мировое падение сельскохозяйственного производства в 1971–1974 гг., беспрецедентный рост цен на нефть в 1973–1974 и 1979–1980 гг., охватившая весь мир стагфляция в 1974–1976 и 1981–1983 гг., породили серьезную несбалансированность международной торговли и финансов. Признано, что гибкие валютные

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 38–2

Соотношение обменных курсов

Система колебаний обменных курсов (управляемые колебания), введенная в 1971 г., привела к куда большим колебаниям курсов, чем в более раннюю эпоху Бреттон–Вудса.

Источник: Economic Report of the President, 1993. P. 287.

курсы облегчили процесс приспособления к этим сдвигам в международном масштабе, в то время как аналогичные события оказали бы невыносимое давление на систему фиксированных курсов.

Противники. Однако до сих пор существуют веские аргументы в пользу системы, характеризующейся большей стабильностью валютных курсов. Те, кто выступает за фиксированные курсы, видят проблемы нынешней системы.

1. Изменчивость и приспособление. Критики утверждают, что эти «управляемые» валютные курсы были чрезмерно непостоянными. Они изменялись, считают они, даже тогда, когда соответствующие экономические и финансовые условия конкретной страны были весьма стабильными. По мнению критиков, управляемое плавание не сумело справиться с несбалансированностью платежного баланса, как это (предположительно) удалось бы сделать фиксированным валютным курсам. Таким образом, США в последние годы испытывали постоянный дефицит торгового баланса, в то время как Западная Германия и Япония имели устойчивое положительное сальдо. Изменения международной ценности доллара, марки и иены не выправили эти дисбалансы.

2. «Несистема»? Скептики считают, что управляемое плавание – это, по существу, «несистема». 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. В общих чертах, отдельным странам не удастся избежать соблазна вмешательства в функционирование валютных рынков не просто в целях сглаживания краткосрочных или спекулятивных колебаний стоимости их валют, а для оказания серьезной поддерж-

ки своей хронически слабой валюте. В другом случае им не миновать соблазна целенаправленно манипулировать стоимостью своей валюты для достижения внутренней стабилизации. Короче говоря, есть опасения, что со временем будет сделан больший акцент на «управление», чем на «свободное плавание» валютных курсов, что может привести к фатальному исходу теперешней не имеющей четких контуров системы.

Существует недовольство колеблющимися обменными курсами в целом и системой управляемых колебаний в частности. Колеблющиеся обменные курсы никогда не приводили ни к блестящим результатам, ни к полному провалу. Но одно можно сказать в их пользу – они пережили и, без сомнения, смягчили несколько ударов, постигших международную систему торговли. При этом «управляемая» часть колебаний способствовала возникновению возможности некоторого контроля за процессом достижения общей экономической цели.

Краткое повторение 38–3

- При золотом стандарте (1789–1934 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–Вудсская система обменных курсов, или система привязанных валютных курсов (1944–1971 гг.), фиксировала краткосрочные обменные курсы, но разрешала упорядоченные долгосрочные изменения точек фиксации.
- Система управляемых колебаний обменных курсов (с 1971 г. до настоящего времени) 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.

ТОРГОВЫЙ ДЕФИЦИТ США В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ

Как показано на рис. 38-5, торговый дефицит США с начала 80-х годов составляет заметную величину. В 1994 г. товарный торговый дефицит был равен 166 млрд дол., дефицит по товарам и услугам – 108 млрд, а дефицит счета текущих операций – 156 млрд дол.

Причины торгового дефицита

Два основных фактора привели к большому торговому дефициту.

Повышение курса доллара. На рис. 38-6 показано, что международная ценность доллара значительно выросла в период между 1980 и 1985 гг. Повышение курса доллара означает, что иностранные валюты становятся дешевле для американцев, а доллар дороже для людей за границей. Следовательно, иностранные товары для американцев дешевеют и импорт возрастает. И наоборот, американские товары становятся дороже для остального мира и американский экспорт снижается. Заметное повышение курса доллара привело к большим торговым дефицитам США.

Почему ценность доллара между 1980 и 1985 гг. возросла? Ответ состоит в том, что реальные процентные ставки – номинальные процентные ставки с поправкой на уровень инфляции – в США возросли по сравнению с другими странами. Это повышение реальных процентных ставок произошло из-за крупного дефицита федерального бюджета в 80-х годах и жесткой монетарной политики в начале 90-х годов. Правительство, берущее в долг для финансирования своего дефицита, увеличило внутренний спрос на деньги и подняло процентные ставки. Жесткая монетарная политика прямо привела к увеличению процентных ставок, сократив предложение денег по отношению к спросу на них. Косвенно меньший уровень инфляции, вытекавший из жесткой монетарной политики, поддерживал иностранный спрос на доллары на высоком уровне, потому что более низкий уровень инфляции означал более высокий уровень возврата по инвестициям в США.

К 1985 г. доллар достиг рекордной величины по отношению к другим валютам. Основные промышленно развитые страны коллективно снижали курс доллара, поставляя доллар на валютные биржи. Их целью было помочь США исправить ситуацию с обсуждавшимся выше огромным торговым дефицитом. Из рис. 38-6 видно, что в течение следующих двух лет доллар вошел в состояние «свободного падения». Этому падению способствовал заметный подъем американского спроса на иностранные валюты, связанный с увеличением объема американского импорта.

Вспомним, что в 1987 г. страны «Большой семерки» остановили резкое снижение ценности доллара. Тем временем, как показано на рис. 38-5, американский экспорт начал расти быстрее, чем американский импорт, несколько уменьшив величину торгового дефицита. Спад производства в 1990–1991 гг. привел к дальнейшему уменьшению торгового дефицита США. Но возросший торговый де-

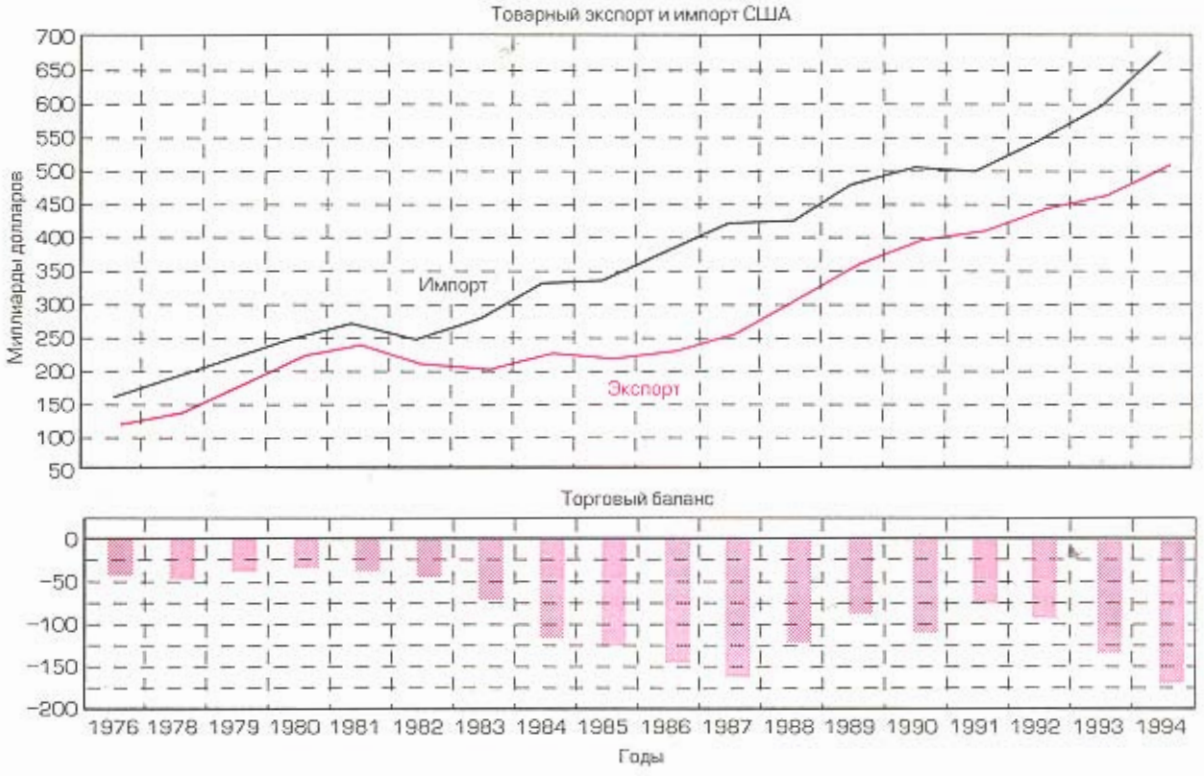


Рисунок 38–5. Товарный экспорт, импорт и торговый баланс США

В последние годы отмечался резкий рост дефицита торгового баланса США.

фицит США при повышении курса доллара не уменьшился в той же степени при снижении курса доллара. Из рис. 38-5 видно, что торговый дефицит оставался достаточно большим.

Одной из причин продолжавшегося торгового дефицита был постоянный дефицит в торговле с Японией (см. «Международный ракурс» 38-1). Этот дефицит не снижался в соответствии со снижением курса доллара. Японские фирмы не хотели повышать цену в долларах на свои экспортируемые товары в том же соотношении, в каком снижался курс доллара. Вместо этого основные японские экспортеры соглашались получать меньшую прибыль на товары, экспортируемые в США.

Американский экономический рост. Вторая причина торгового дефицита состоит в том, что США быстрее оправились после мирового спада 1980–1982 гг., чем их основные торговые партнеры. Это имеет большое значение, так как внутреннее потребление, приобретение иностранных товаров (импорт) очень сильно меняются в зависимости от уровня национального дохода. Поскольку американский национальный доход рос гораздо быстрее, чем доход основных торговых партнеров, американский импорт также рос быстрее.

Различия в скорости роста наблюдались также в 1992–1994 гг. Спад и затем медленный рост в Японии и Европе означал, что импорт в Японии и Европе (американский экспорт) рос очень медленно. Эта неравномерность экономического роста держала американский торговый дефицит на относительно высоком уровне, несмотря на то, что доллар упал в цене по сравнению с иеной и маркой.

Влияние американского торгового дефицита

Должен ли крупный торговый дефицит вызывать беспокойство? По этому поводу нет согласия, но большинство экономистов видят как выгоды, так и издержки торгового дефицита.

Увеличение текущего внутреннего потребления. В настоящее время наблюдается торговый дефицит, или дефицит счета текущих операций. Американские потребители от этого выигрывают. Торговый дефицит означает, что американцы получают больше товаров и услуг в качестве импорта из-за границы, чем они отправляют в качестве экспорта. Сам по себе торговый дефицит позволяет действовать в сфере выше прямой производственных возможнос-

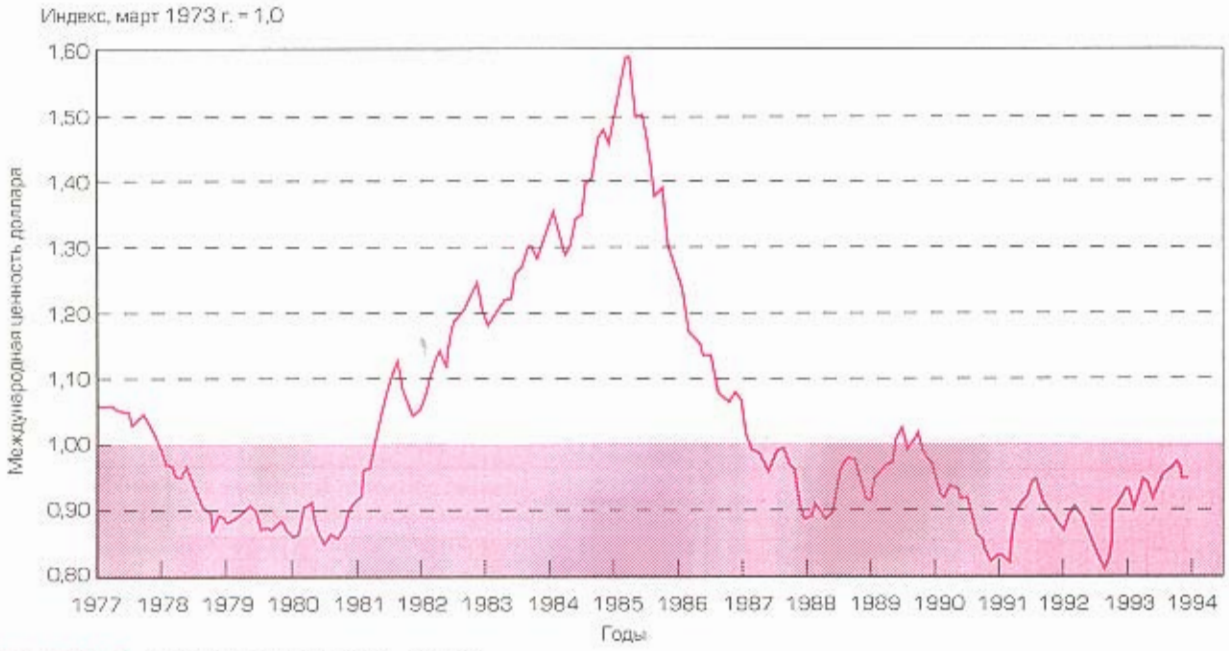


Рисунок 38-6. Международная ценность доллара

Между 1980 и 1985 гг. значительно увеличилась ценность доллара по отношению к другим основным валютам, что привело к увеличению импорта и уменьшению экспорта. С 1985 по 1987 г. курс доллара резко падал, но торговый дефицит существовал и в 90-х годах. (Ценность доллара здесь определяется путем сравнения с 10 основными валютами с учетом объема торговли с каждой из стран.)

тей, то есть он повышает внутренний жизненный уровень. Но в этом заключается и ловушка: выигрыш в текущем потреблении происходит за счет сокращения потребления в будущем.

Увеличение американского долга. Торговый дефицит считается «неблагоприятным», потому что его надо покрывать, занимая деньги у остального мира или распродавая активы. Неспособность США расплачиваться при международной торговле привела к возникновению задолженности США остальному миру. Вспомним, что дефицит счета текущих операций финансируется в основном за счет притока капитала в США. Когда американского экспорта недостаточно, чтобы заплатить за импорт, мы покрываем разницу, занимая у иностранных граждан, то есть берем в долг. Финансирование больших торговых дефицитов позволило людям за границей накопить больший объем исков на американские активы, чем Америка накопила на иностранные активы. В 1985 г. США стали страной-должником, в первый раз после 1914 г., и в настоящее время являются крупнейшим должником. В 1994 г. иностранные граждане за границей имели на 600 млрд дол. больше американских активов – корпораций, земли, акций и облигаций, – чем американцы имели иностранных активов.

В результате американцы больше не могут рассчитывать на когда-то большой приток дивидендов и процентов (см. строку 7 табл. 38-1), чтобы уравновесить дефицит в торговле товарами и услугами. Еще одним результатом является то, что если американцы захотят вернуть свои внутренние активы, то в будущем им придется экспортировать больше, чем импортировать. В этот момент внутреннее потребление снизится, потому что придется посылать больше продукции за границу, чем получать в виде импорта. Следовательно, текущий «выигрыш» в потреблении, связанный с торговым дефицитом, может означать «убытки» в потреблении позже.

Существуют и другие, менее очевидные «издержки» большого торгового дефицита. Например, этот дефицит повредил отраслям, наиболее конкурентоспособным по отношению к импорту. Некоторые из проблем, с которыми столкнулись производители автомобилей и стали в 80-х годах, были связаны с сильным долларом и обусловленным этим торговым дефицитом. Такие трудности привели к усилению политического давления в пользу протекционизма. Мы знаем, что такая политика приводит к потере эффективности для общества. Более того, американский торговый дефицит в торговле с Японией и пререкания, вызванные им, обострили политичес-

кие отношения между США и Японией. Наконец, торговый дефицит привел к агрессивной политике продвижения экспорта, проводимой федеральным правительством (см. гл. 37) и основанной на мифе, что международная торговля – это битва против врагов, а не источник взаимного выигрыша.

Краткое повторение 38–4

- В начале и середине 80-х годов США имели большой и растущий торговый дефицит, вызванный в основном быстрым повышением курса доллара.
- Ценность доллара упала в 1986 и 1987 гг., и дефицит несколько уменьшился. Недавней причиной продолжающегося торгового дефицита служит быстрый экономический рост Америки наряду со спадом и медленным ростом в Европе и Японии.
- Американский торговый дефицит благоприятен для американских потребителей в момент дефицита.
- Американский торговый дефицит увеличил финансовую задолженность США остальному миру и будет означать будущие убытки американских потребителей.

Меры по сокращению внешнеторгового дефицита

Сокращение американского торгового дефицита является непростой задачей. Наиболее часто экономисты предлагают два пути: уменьшение дефицита федерального бюджета и меры по ускорению экономического роста за рубежом.

Сокращение бюджетного дефицита. Многие экономисты сходятся во мнении, что наиболее важной причиной, обусловливающей сохранение внешнеторгового дефицита США, является громадный ежегодный дефицит федерального бюджета. Приводятся доводы, что сокращение масштабов дефицита федерального бюджета снизит реальные процентные ставки в США по сравнению с другими странами. Иными словами, сужение государственного спроса на денежные средства, предназначенные для финансирования бюджетного дефицита, приведет к снижению внутренних процентных ставок и, таким образом, сделает финансовые инвестиции в США менее привлекательными для иностранцев. Спрос на доллары со стороны иностранцев поэтому пойдет на убыль, и доллар обесценится. Удешевление доллара будет способствовать росту экспорта и снижению импорта США, в результате чего проявится тенденция к выравниванию внешнеторгового дефицита.

В соответствии с Законом о сокращении дефицита бюджета 1993 г. и экономическим ростом, дефицит американского бюджета в последнее время снижался. Одновременно с этим снижением курс доллара заметно упал по отношению к японской иене и немецкой марке. Падение было настолько резким, что в 1994 г. США и другие страны пытались остановить дальнейший спад. Существует общее мнение, что курс доллара сейчас достаточно низок, чтобы оказывать основное влияние на снижение торгового дефицита, особенно с Японией. Доллар, на который можно было купить 262 иены в 1985 г., стоил только 80 иен в апреле 1995 г. Японские производители больше не могут уменьшать прибыль, чтобы препятствовать увеличению цены в долларах в связи со снижением его курса. Японским фирмам понадобится больше долларов для экспорта, потому что на доллар теперь можно купить меньше иен, необходимых для того, чтобы платить рабочим и приобретать ресурсы в Японии.

Экономический рост за границей. Увеличение темпов экономического роста у основных американских партнеров также сократит торговый дефицит США. Более высокий уровень иностранного национального дохода увеличит спрос на американский экспорт. Промышленно развитые страны «Большой семерки» признали важность экономического роста для стран, имеющих торговые излишки, так как это позволит сократить их и уменьшить американский торговый дефицит. Япония и Германия проводят такую фискальную и монетарную политику, которая способствует росту национального дохода. Более быстрый экономический рост в этих странах мог бы оказать заметное влияние на американский торговый дефицит.

Другие решения. Существуют и другие решения проблемы торгового дефицита.

Политика «дешевых» денег. При определенных условиях политика «дешевых» денег снижает реальные процентные ставки и сокращает внешнеторговый дефицит. Это происходит следующим образом. Снижение процентных ставок ослабляет международный спрос на доллары, что приводит к обесцениванию доллара. Как уже отмечалось, снижение курса доллара увеличивает американский экспорт и уменьшает импорт.

Протекционистские пошлины. Для снижения импорта могут использоваться протекционистские пошлины. Но, как уже отмечалось, подобная стратегия приводит к утрате выгод от специализации и международной торговли. Более того, эта стратегия может не принести успеха. Введение пошлин, снижающих *импорт*, подталкивает другие страны к ответным мерам, которые вызовут сокращение *экспорта*. В таком случае внешнеторговый дефицит не исчезнет, а скорее, все торговые партнеры пострадают от падения их жизненного уровня.

Спад. Спады в США сокращают свободные доходы и расходы на все товары, включая импортные. Поскольку экспорт в целом не затрагивается, сни-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

СПЕКУЛЯЦИИ НА ВАЛЮТНЫХ РЫНКАХ

В противоположность общепринятому мнению, спекулянты часто играют положительную роль на валютных рынках.

Большая часть людей покупает иностранную валюту, чтобы облегчить покупку товаров и услуг другой страны. Американский импортер покупает японские иены для приобретения сделанных в Японии автомобилей. Английский инвестор покупает марки, чтобы купить акции на немецком рынке ценных бумаг. Но есть и другая группа участников валютного рынка – спекулянты, которые покупают иностранную валюту исключительно для того, чтобы перепродать ее и получить прибыль. Английский фунт, купленный за 1,50 дол., приносит 10% прибыли, будучи продан за 1,65 дол.

Спекулянты иногда способствуют изменчивости обменного курса. Ожидание снижения или повышения курса может быть самодостаточным. Если спекулянты ожидают повышения курса японской иены, они продают другую валюту, чтобы купить иены. Резкое повышение спроса на иены повышает ее ценность, что может привлечь других спекулянтов – людей, ожидающих, что иена поднимется еще выше. В конце концов ценность иены может подняться слишком высоко по отношению к таким экономическим реалиям, как предпочтения, доходы, реальные процентные ставки, уровень цен и торговые балансы. «Спекулятивный мыльный пузырь» лопается, и иена устремляется вниз.

Но «спекулятивные пузыри» не являются нормой на валютных рынках. Обычно причиной изменения ценности валют является изменение экономических реалий, а не спекуляция. Предугадывая эти изменения, спекулянты просто ускоряют процесс корректировки. Большая часть корректировок ценности валюты продолжается долгое время после того, как спекулянты продали свою валюту и получили прибыль или потерпели убытки.

Спекуляция оказывает два положительных действия на валютные рынки.

1. Снижение уровня колебаний. Спекуляция сглаживает колебания в ценах 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 продают ее. Эта продажа увеличивает предложение валюты и снижает ее стоимость. Таким способом спекулянты сглаживают спрос и предложение – и тем самым обменные курсы – от одного периода времени к другому. Мы знаем, что стабильность курсов облегчает международную торговлю.

2. Поглощение риска. Спекулянты помогают международной торговле и другим способом. *Они берут на себя риск, который другие брать не хотят.* Международные сделки более рискованны, чем сделки внутри страны из-за возможных неблагоприятных изменений обменного курса. Предположим, что гипотетическая розничная фирма *AnyTime* подписывает контракт с немецким производителем о покупке 10 тыс. немецких часов, которые будут доставлены через три месяца. Обусловленная цена составляет 75 марок за

жение импорта ограничивает торговый дефицит. Именно это происходило в США во время спада 1990–1991 гг. Но спад – это нежелательный способ сокращения торгового дефицита; он приносит обществу более высокие экономические издержки (не произведенная продукция), чем издержки, связанные с торговым дефицитом. Кроме того, если не устранить фундаментальные причины, вызывающие дефицит, импорт и торговый дефицит снова увеличатся, как только экономика оправится от спада.

Усиление конкурентоспособности. Внешнеторговый дефицит США может быть уменьшен за счет снижения издержек и улучшения качества американских товаров и услуг по сравнению с иностранными товарами. Использование более экономичных производственных технологий, разработка усовершенствованной продукции, применение более эффективных методов управления могут внести свой вклад в ослабление внешнеторгового дефицита путем сокращения внутреннего спроса на импортные товары и расширения спроса на американские товары за рубежом.

Прямые иностранные инвестиции. По иронии судьбы, устойчивый внешнеторговый дефицит США вызвал целую цепь событий, обратной реакцией на которые стало сокращение самого внешнеторгового дефицита. Огромные суммы находящихся в иностранном владении американских долларов позволяют отдельным иностранным гражданам или фирмам скупать американские заводы или строить в США новые предприятия. Более того, падение стоимости доллара стимулирует иностранные фирмы перебазировать производство из своих собственных стран в США.

Короче говоря, внешнеторговый дефицит способствовал наращиванию *прямых иностранных инвестиций* в форме промышленных зданий и производственного оборудования. Принадлежащие иностранцам заводы начали увеличивать объемы товаров, которые в противном случае пришлось бы импортировать. Например, машины марки *Honda* и *Mazda*, выпущенные на американских заводах, заменили такие же машины, ранее импортировавшиеся из Японии. Аналогичных примеров не счесть. В результате, по мере того как товары, произведенные на иностранных предприятиях в США, станут замещать импорт, внешнеторговый дефицит США может начать уменьшаться. (*Ключевой вопрос 13.*)

часы, что при теперешнем обменном курсе 1 дол. = 1,5 марки равно 50 дол. Всего фирма *AnyTime* должна будет заплатить 500 тыс. дол. (750 тыс. марок).

Но если курс немецкой марки повысится, скажем, до уровня 1 дол. = 1 марка, цена часов в долларах поднимется с 50 до 75 дол. за штуку и фирме *AnyTime* придется заплатить за часы 750 тыс. дол. (750 тыс. марок). 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 прибрести требуемые 750 тыс. марок по текущему рыночному курсу 1 дол. = 1,5 марки и использовать их через три месяца, когда будут отправлены часы из Германии. И здесь на сцену вступают спекулянты. По цене, определяемой на рынке фьючерсов, они соглашаются поставить 750 тыс. марок фирме *AnyTime* через три месяца по курсу 1 дол. = 1,5 марки, независимо от того, какой курс будет в тот момент. Продавцу фьючерского контракта не нужно иметь марки в момент заключения контракта. Если курс немецкой марки за этот период *снизится*, например до 1 дол. = 2 марки, спекулянт получит прибыль. Он может купить 750 тыс. марок, оговоренных в контракте, за 375 тыс. дол., присвоив себе разницу между этой суммой и 500 тыс. дол., которые фирма *AnyTime* согласилась уплатить за 750 тыс. марок.

Если курс немецкой марки *повысится*, спекулянт, но не фирма *AnyTime*, потерпит убытки. Сумма, которую фирма *AnyTime* заплатит за фьючерсный контракт, будет зависеть от того, какова с точки зрения рынка вероятность того, что курс марки повысится, понизится или останется постоянным в течение трех месяцев. Как и на всех высококонкурентных рынках, цена фьючерского контракта определяется спросом и предложением.

К сожалению, рынок фьючерсов не может полностью исключить риск, связанный с изменением обменных курсов. Предположим, что курс марки снизился за трехмесячный период поставки, а конкурирующая фирма не стала осуществлять хеджирование при покупке иностранной валюты. Это означает, что конкурирующая розничная фирма получит часы по цене менее 50 дол. за штуку и сможет продавать их дешевле, чем фирма *AnyTime* . Тем не менее рынок фьючерсов исключает значительную часть риска, связанную с покупкой иностранных товаров и поступлением их через некоторое время. При наличии полного риска, связанного с изменением обменного курса, фирма *AnyTime* могла бы принять решение отказаться от импорта часов из Германии. Рынок фьючерсов и валютные спекулянты значительно снижают этот риск, увеличивая вероятность того, что сделка состоится. *Действуя на рынке фьючерсов, спекулянты способствуют международной торговле.*

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. 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 финансируется за счет официальных резервов. Излишек платежного баланса проявляется в увеличении официальных резервов. 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 и 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 адаптации.

6. Исторически золотой стандарт обеспечивал стабильность валютных курсов вплоть до его паде-

ния в 30-е годы. 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. В условиях 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. В 80-е и в начале 90-х годов в США наблюдался большой торговый дефицит. Причины его возникновения таковы: а) быстрое повышение курса доллара между 1980 и 1985 гг.; б) более быстрый рост американского национального дохода по сравнению со странами Европы и Японией в начале 80-х годов и в 1992–1994 гг., когда Европа и Япония боролись со спадом и медленным ростом.

10. Торговый дефицит вызвал временное повышение уровня жизни американских потребителей. Однако этот дефицит также увеличил американский долг остальному миру.

11. Существуют два пути сокращения американского торгового дефицита: а) сокращение дефицита федерального бюджета; б) более быстрый экономический рост за границей. Другие возможные средства – некоторые желательные, некоторые нет – мягкая монетарная политика, протекционистские тарифы, экономический спад, улучшение конкурентоспособности и прямые иностранные инвестиции в США.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Баланс счета движения капиталов (*balance on the capital account*)
Баланс счета текущих операций (*balance on current account*)
Баланс товаров и услуг (*balance on goods and services*)
«Большая семерка» (*Group of Seven*)
Бреттон-Вудсская система (*Bretton Woods system*)
Гибкие, или плавающие, валютные курсы (*flexible or floating exchange rates*)
Дебет (*debits*)
Девальвация (*devaluation*)
Дефицит и излишек платежного баланса (*balance of payments deficits and surpluses*)
Золотой стандарт (*gold standard*)
Импортная и экспортная золотые точки (*gold import and export points*)
Кредит (*credits*)
Международный валютный фонд, МВФ (*International Monetary Fund, IMF*)
Обесценение и удорожание валюты (*depreciation and appreciation*)
Обменные курсы с управляемыми колебаниями (*managed floating exchange rates*)
Официальные резервы (*official reserves*)
Платежный баланс (*balance of payments*)
Счет движения капиталов (*capital account*)
Счет текущих операций (*current account*)
Теория паритета покупательной способности (*purchasing power parity theory*)
Торговый баланс (*trade balance*)
Фиксированные валютные курсы (*fixed 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 французские франки или их предложение на валютных рынках:*

а) американский импортер покупает партию вин марки «бордо»;

б) французская автомобильная фирма принимает решение строить сборочный завод в Лос-Анджелесе;

в) американский студент решает провести учебный год в Сорбонне;

г) французский предприниматель экспортирует машины в Марокко на американском грузовом судне;

д) у США образуется дефицит платежного баланса в операциях с Францией;

е) американская государственная облигация, принадлежащая французскому гражданину, выходит в тираж;

ж) в широких кругах сложилось мнение, что международная ценность франка в ближайшем будущем снизится.

3. ***Ключевой вопрос.*** *Дайте ответы на следующие вопросы, базируясь на данных платежного баланса условной страны Альфа за 1996 г., содержащихся в представленной ниже таблице (все показатели в млрд дол.). Какова величина торгового баланса? Каков баланс товаров и услуг? Каков баланс счета текущих операций? Каков баланс счета движения капиталов? Является ли сальдо платежного баланса отрицательным или положительным?*

Товарный экспорт	+40	Чистые денежные переводы	+10
Товарный импорт	−30	Приток капитала	+10
Экспорт услуг	+15	Отток капитала	−40
Импорт услуг	−10	Официальные резервы	+10
Чистые доходы от инвестиций	−5		

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. Шведская автомобильная компания *Saab* импортирует детали автомобилей из Германии и экспортирует автомобили в США. В 1990 г. курс доллара упал, а курс немецкой марки вырос по отношению к шведской кроне. Порассуждайте о том, как это дважды повредит компании *Saab*.

6. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните, почему американский спрос на мексиканские песо снижается, а предложение песо американцам растет. 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) экономике США предстоит серьезный спад производства;

д) совет губернаторов вводит политику «дорогих денег»;

е) мексиканские товары становятся популярными среди американцев;

ж) мексиканское правительство предлагает американским фирмам 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 ее ведущих торговых партнеров, может ожидать, что международная ценность ее валюты снизится».

б. «Страна, в которой процентные ставки растут быстрее, чем в других странах, может рассчитывать на то, что международная ценность ее валюты повысится».

в. «Валюта страны подорожает, если темпы инфляции в ней ниже, чем в других странах мира».

8. «Экспорт оплачивает импорт». Однако в 1994 г. весь мир экспортировал в США товаров и услуг примерно на 108 млрд дол. больше, чем импортировал из США. Разрешите очевидную несовместимость этих двух утверждений.

9. Подробно объясните, как дефицит платежного баланса будет урегулирован в условиях господства: а) золотого стандарта; б) Бреттон-Вудской системы; в) свободно плавающих валютных курсов. Каковы преимущества и недостатки каждой из систем?

10. В общих чертах обрисуйте основные положительные и отрицательные моменты, связанные с большим внешнеторговым дефицитом или дефицитом счета текущих операций. Объясните следующее утверждение: «Дефицит счета текущих операций означает, что мы получаем больше товаров и услуг из-за рубежа, чем вывозим из страны». Почему такая ситуация может быть охарактеризована как «неблагоприятная»?

11. Некоторые люди утверждают, что США испытывают кризис в международной торговле. Что, по вашему мнению, они имеют в виду? Каковы основные причины этого «кризиса»?

12. Назовите и объясните две причины падения международной ценности доллара в период между 1985 и 1987 гг. Почему дефицит торгового баланса США оставался значительным даже несмотря на снижение ценности доллара?

13. ***Ключевой вопрос.*** *Объясните, каким образом сокращение дефицита федерального бюджета может способствовать уменьшению внешнеторгового дефицита США. Почему торговый дефицит уменьшается во время спадов? Является ли спад желательным способом снижения торгового дефицита?*

14. («Последний штрих».) Предположим, что *Winter Sports* – французская розничная фирма, торгующая сноубордами, хочет заказать 5 тыс. сноубордов, сделанных в США. Цена каждого сноуборда составляет 200 дол., текущий курс обмена 6 фр. = = 1 дол., платить надо будет в долларах, когда сноуборды прибудут через три месяца. Используйте числовой пример, чтобы объяснить, почему французская розничная фирма колеблется, делать ли заказ на сноуборды из-за возможных изменений обменного курса. Как могут спекулянты взять на себя часть риска фирмы *Winter Sports*?

39

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И МЕНЕЕ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ

Типичной американской семье, чей средний доход в 1993 г. составлял 36 959 дол., трудно представить себе, что $^2/_3$ населения земного шара живет на уровне, близком к прожиточному минимуму. Голод, нищета и болезни – обычные явления для многих стран мира. По оценкам Мирового банка, более 1 млрд человек – около 20% населения мира – живет меньше чем на 1 дол. в день!

В этой главе мы, во-первых, выделим бедные, или развивающиеся, страны. Во-вторых, попытаемся понять, почему они бедные. Каковы препятствия экономического роста? В-третьих, рассмотрим потенциальную роль государства в экономическом развитии. В-четвертых, в качестве механизмов экономического роста будут рассмотрены международная торговля, приток частного капитала и иностранная помощь. В-пятых, будут проанализированы проблемы внешнего долга, стоящие перед многими бедными странами. Наконец, мы рассмотрим желание бедных стран заключить новое мировое экономическое соглашение в целях развития их экономики.

БОГАТЫЕ И БЕДНЫЕ

Точно так же, как существует неравенство в распределении доходов между семьями внутри страны (см. гл. 34), между странами мира существует еще большее экономическое неравенство. Табл. 39-1 отражает заметное неравенство доходов между странами мира. Наиболее богатая пятая часть населения мира получает почти 83% мирового дохода; беднейшая пятая часть – менее 1,5%. Беднейшие 60% населения мира получают 6% мирового дохода.

Табл. 39-2 помогает разделить страны на богатые и бедные и выделить следующие их группы.

1. Промышленно развитые страны. К **промышленно развитым странам** относят США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, Японию и большинство стран Западной Европы. В каждой из этих стран сформировалась рыночная экономика, основанная на крупных ресурсах основного капитала, передовых производственных технологиях, квалифицированных трудовых ресурсах. Как показано в столбце (1) табл. 39-2, существенной характеристикой этих 23 стран является высокий показатель ВНП в расчете на душу населения.

2. Менее развитые страны. Большинство остальных стран мира, расположенных в Африке, Азии и Латинской Америке, являются менее развитыми странами. Эти 109 государств не прошли стадию индустриализации, и их население в основном занято сельским хозяйством. Уровень грамотности в этих странах – крайне низкий, уровень безработицы – высокий, численность населения растет быстрыми

Таблица 39-1. Неравномерность распределения мирового дохода

Население мира	Доля мирового дохода (в %)
Наиболее богатые 20%	82,7
Вторые 20% по уровню богатства	11,7
Третьи 20% по уровню богатства	2,3
Четвертые 20% по уровню богатства	1,9
Беднейшие 20%	1,4

Источник: United Nations Development Program, *Human Development Report 1992* (New York: Oxford University Press, 1992). P. 36.

темпами, а экспорт главным образом представлен сельскохозяйственной продукцией (какао, бананы, сахар, хлопок-сырец) и сырьем (медь, железная руда, каучук). Ресурсы основного капитала – крайне скудные, производственные технологии – обычно примитивные, производительность труда – весьма низкая. В этих странах, где проживает примерно $^1/_4$ населения мира, нищета является широко распространенным явлением.

В табл. 39-2 мы разделили бедные страны на две группы. Первая группа включает 67 менее развитых стран со «средним» уровнем годового ВНП на душу населения в 2490 дол. Уровень ВНП на душу населения в этой группе колеблется от 670 до 7510 дол. Другая группа состоит из 42 стран с низким доходом, в которых ВНП на душу населения колеблется от 60 до 670 дол. и составляет в среднем только 390 дол. В этой группе доминируют Индия, Китай и страны Африки в районе пустыни Сахара.

Несколько сравнений могут более точно показать неравномерность распределения мирового дохода.

1. ВВП США за 1992 г. составлял 5,9 трлн дол.; суммарные ВВП всех 109 менее развитых стран составляли только 5,7 трлн дол.

2. США, имеющие только около 5% мирового населения, производят $^1/_4$ мировой продукции.

3. Ежегодные продажи многих крупных корпораций США превышают ВВП многих менее развитых стран. Ежегодные поступления компании *General Motors* больше, чем ВВП большинства стран, за исключением около 20 стран.

4. ВНП на душу населения в США в 387 раз больше, чем в Мозамбике – беднейшей стране мира.

Экономический рост, упадок и разрыв в доходах

К нашему анализу табл. 39-2 следует добавить еще два соображения.

1. Чудеса и несчастья. Некоторые менее развитые страны значительно различаются по способности со временем улучшить свое экономическое положение. С одной стороны, есть группа так называемых новых индустриальных стран – Сингапур, Гонконг, Тайвань и Южная Корея, которые за период 1960–1989 гг. достигли весьма высоких среднегодовых темпов роста реального ВНП (6–7%). В результате в этих странах уровень реального ВНП на душу населения увеличился в 5 раз. С другой стороны, во многих менее развитых странах с высокой задолженностью, а также в крайне бедных государствах Центральной Африки на протяжении 80-х годов происходило *снижение* реального ВНП на душу населения.

2. Возрастание абсолютной величины разрыва. Различие в доходах между богатыми и бедными странами все время увеличивается. Чтобы продемонстрировать это утверждение, предположим, что ВНП на душу населения развитых и менее развитых стран растут с одинаковой скоростью – 2% в год. Поскольку доходы в развитых странах изначально намного выше, разрыв в доходах увеличивается. Если доход на душу населения составляет 400 дол. в год, то уровень роста в 2% означает увеличение дохода на 8 дол. Если доход на душу населения составляет 4 тыс. дол.,

Таблица 39-2. ВНП на душу населения, численность населения и скорость роста

	ВНП на душу населения		*Население*	
	(1) 1992 г. (в дол.)	*(2) Годовой темп роста 1980–1992 гг. (в %)*	*(3) Середина 1992 г. (в млн человек)*	*(4) Годовой темп роста 1980–1992 гг. (в %)*
Промышленно развитые страны (23 страны)	22 160	2,3	828	0,7
Менее развитые страны (109 стран):				
Страны со средним уровнем доходов (67 стран)	2490	–0,1	1419	1,8
Страны с низким уровнем доходов (42 страны)	390	3,9	3191	2,0

Источник: World Bank, World Development Report, 1994 (New York: Oxford University Press). P. 162–164, 210–211.

тот же 2%-ный рост означает увеличение годового дохода на 80 дол. Таким образом, разрыв в уровне доходов увеличился с 3600 дол. (4000 – 400) до 3672 дол. (4080 – 408). Чтобы догнать развитые страны, темп экономического роста в менее развитых странах должен быть гораздо выше.

И действительно, разрыв в величине доходов между богатыми и бедными странами значительно увеличился. Абсолютная величина различия между доходами на душу населения в 20% самых богатых и 20% самых бедных стран мира увеличилась с 1854 дол. в 1960 г. до 15 149 дол. в 1989 г. (*Ключевой вопрос 3.*)

Последствия

Статистика не отражает того, что на самом деле означает для человека бедность, которая так распространена на нашей планете.

> «Посмотрим на типичную деревенскую "большую" семью какой-нибудь азиатской страны. Обычно азиатская семья состоит из 10 или более человек, с учетом родителей, детей, внуков и некоторых родственников. Их доход включает как денежные поступления, так и натуральные (то есть они потребляют часть выращенного урожая) и составляет от 250 до 300 дол. в год. Они арендуют примитивное однокомнатное строение, расположенное в крупном поместье, владелец которого живет в близлежащем городе. Отец, мать, дядя, старшие дети должны целый день работать в поле. Взрослые не умеют ни читать, ни писать. Из детей школьного возраста лишь один ребенок ходит в школу регулярно, но не может рассчитывать на продолжение образования после 3–4 классов начальной школы. Едят они только один раз в день, причем пища – крайне однообразная, ее почти всегда не хватает для утоления постоянного чувства голода. В доме нет электричества, санитарно-гигиенических удобств, воды. Широко распространены различные заболевания, но квалифицированные врачи находятся далеко в городах, где их услугами пользуются более богатые семьи. Тяжелая работа под палящим солнцем, и никакой надежды на лучшую жизнь. В этой части света единственное облегчение от ежедневной борьбы за физическое выживание дают духовные традиции народа»[1].

В табл. 39-3 приводятся различные социально-экономические показатели развития некоторых экономически отсталых стран. Для сравнения приведены аналогичные данные для США и Японии. Цифры наглядно подтверждают главную мысль, выраженную в цитате.

[1] *Todaro M.P.* Economic Development in the Third World. 5th ed. New York: Longman, 1994. P. 4.

ПРЕОДОЛЕВАЯ БЕДНОСТЬ

Пути ускорения экономического роста, по существу, одинаковы как для развитых, так и для развивающихся стран.

1. Рост эффективности. Существующие запасы природных ресурсов должны использоваться более эффективно. Это влечет за собой не только преодоление безработицы, но и более эффективное распределение ресурсов.

2. Рост производственных ресурсов. Должны быть увеличены запасы производственных ресурсов. Расширяя запасы сырья и средств производства, более эффективно используя труд и технологии, любая экономическая система может сместить вправо кривую своих производственных возможностей.

Почему одни страны добились успеха на пути ускорения экономического роста, в то время как другие остались далеко позади? Причины, как будет показано далее, заключаются в различных материальных и социально-культурных условиях, в которых находятся разные страны.

Природные ресурсы

Дать общую оценку роли природных ресурсов в экономике менее развитых стран довольно трудно. Это в основном связано с тем, что запасы полезных ископаемых распределены среди этих стран крайне неравномерно. Некоторые менее развитые страны имеют промышленные месторождения бокситов, олова, меди, вольфрама, нефти и т.д. В редких случаях им удалось с помощью своих природных богатств достичь быстрого экономического роста и добиться значительного повышения дохода путем его перераспределения из богатых стран. Ярким примером может служить Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК). Одновременно необходимо признать, что во многих случаях природные ресурсы принадлежат крупным транснациональным корпорациям промышленно развитых стран или полностью контролируются ими. Поэтому вся прибыль от использования ресурсов уходит за границу. Более того, значительные колебания цен на экспортируемые менее развитыми странами сельскохозяйственную продукцию и сырье способствуют нестабильности их экономического развития.

Другие менее развитые страны не располагают месторождениями полезных ископаемых и испытывают нехватку пахотных земель и энергетических ресурсов. Важно, что большинство бедных стран расположены в Центральной и Южной Америке, Африке, на полуострове Индостан и в Юго-Восточной Азии, где преобладает тропический климат. Жаркий,

влажный климат не способствует высокопроизводительному труду, здесь широко распространены болезни среди людей, животных и растений, а сорняки и насекомые-вредители являются настоящим бедствием для сельского хозяйства.

Недостаток природных ресурсов сам по себе может стать препятствием для экономического роста. Можно увеличить объем основного капитала, улучшить качество рабочей силы с помощью образования и профессиональной подготовки, но расширить базу природных ресурсов практически невозможно. Поэтому многие менее развитые страны просто не могут помышлять об уровне экономического развития, сравнимом с США и Канадой. Но следует всегда проявлять особую осторожность при обобщениях: например, Швейцария и Япония, *несмотря* на ограниченность природных ресурсов, достигли высокого уровня жизни.

Трудовые ресурсы

С точки зрения трудовых ресурсов для многих менее развитых стран характерны:

1. Перенаселенность.
2. Широкое распространение безработицы и неполная занятость.
3. Низкая производительность труда.

Перенаселенность. Из табл. 39-2 (столбец 3) видно, что страны с самыми скудными запасами природных ресурсов и капитала имеют самую большую численность населения. В табл. 39-4 приводятся данные о плотности и темпах роста населения в отдельных странах, включая США, и в мире в целом.

В долгосрочной перспективе большое значение имеет контраст между темпами роста населения. В менее развитых странах со средними и низкими доходами (см. табл. 39-2) население увеличивается приблизительно на 2% в год по сравнению с 0,7% в развитых странах. Согласно «правилу 70», такие темпы роста населения приведут к удвоению численности населения в менее развитых странах примерно за 35 лет.

Простые статистические расчеты объясняют, почему разрыв доходов на душу населения в двух группах стран постоянно увеличивается. В некоторых менее развитых странах рост населения опережает увеличение продовольственных запасов, и личное потребление падает до уровня нищеты. В худших случаях только высокая смертность из-за голода и болезней позволяет удерживать статистические показатели доходов на уровне, едва достаточном для выживания. Об этом рассказано в разделе «Последний штрих».

На первый взгляд поднять уровень жизни можно, форсируя производство потребительских товаров, и в частности продовольствия, исходя из того, что:

$$\text{Уровень жизни населения в расчете на душу населения} = \frac{\text{Объем производства потребительских товаров (продовольствия)}}{\text{Численность населения}}.$$

На самом деле все гораздо сложнее. Любое увеличение производства потребительских товаров повышает уровень жизни и способствует также росту численности населения. Прирост населения, особенно если он значителен, сведет на нет повышение уровня жизни и снизит его до уровня нищеты.

Но почему рост производства обычно сопровождается ростом населения? Во-первых, с ростом производства будет *снижаться смертность* населения в

Таблица 39-3. Некоторые показатели социально-экономического развития

Страна	(1) ВНП на душу населения в 1992 г. (в дол.)	(2) Ожидаемая продолжительность жизни в 1992 г. (в годах)	(3) Детская смертность на 1000 новорожденных в 1992 г.	(4) Уровень грамотности взрослого населения в 1990 г. (в %)	(5) Потребление калорий на душу населения в 1990 г.	(6) Потребление энергии на душу населения в 1992 г.*
Япония	28 190	79	5	Менее 5	2848	3586
США	23 240	77	9	Менее 5	3666	7662
Бразилия	2770	66	57	19	2730	681
Мавритания	530	48	117	66	2450	108
Гаити	470	69	31	27	2640	600
Индия	310	61	79	52	2230	235
Бангладеш	220	55	91	65	2040	59
Эфиопия	110	49	122	—	1700	21
Мозамбик	60	44	162	67	1810	32

* В переводе на нефтяной эквивалент (кг).

Источник: World Development Report, 1994.

Таблица 39–4. Демографические показатели в отдельных странах

Страна	*Плотность населения на 1 кв. милю в 1994 г.*	*Среднегодовой прирост населения в 1980–1992 гг. (в %)*
США	74	1,0
Пакистан	429	3,1
Бангладеш	2421	2,3
Венесуэла	60	2,6
Индия	801	2,1
Китай	331	1,4
Кения	128	3,6
Филиппины	606	2,4
По всем странам мира	**112**	**1,7**

Источник: Statistical Abstract of the United States, 1994.

результате: 1) более высокого личного потребления продовольствия; 2) улучшения медицинского обслуживания и санитарно-гигиенических условий, – которые всегда сопровождают ускорение экономического развития.

Во-вторых, *рождаемость* по-прежнему будет высокой или даже будет расти, особенно из-за снижения детской смертности в результате осуществления медицинских и санитарных программ. К несчастью, крылатое выражение «богатым – богатство, а бедным – детей» очень точно отражает ситуацию во многих менее развитых странах. Короче говоря, повышение уровня жизни в расчете на душу населения может вызвать новый рост населения, который остановится только тогда, когда уровень жизни снова упадет до пределов, едва достаточных для выживания.

Помимо этого, существуют и менее очевидные обстоятельства, препятствующие экономическому развитию в результате роста населения. Быстрый рост населения может привести к тому, что при увеличении общего объема ВВП в расчете на душу населения останется неизменным или будет даже сокращаться.

*1. **Сбережения и инвестиции.*** Большой размер семьи снижает способность к сбережениям, что, в свою очередь, ограничивает возможности накопления капитала в стране.

*2. **Производительность.*** Чем быстрее растет население, тем труднее поддерживать соответствующий уровень основного капитала в расчете на душу населения. Если темпы роста инвестиций сокращаются, на каждого работника будет приходиться все меньше машин и оборудования и их производительность будет снижаться. Это приведет к тому, что доходы в расчете на душу населения останутся на прежнем уровне или даже сократятся.

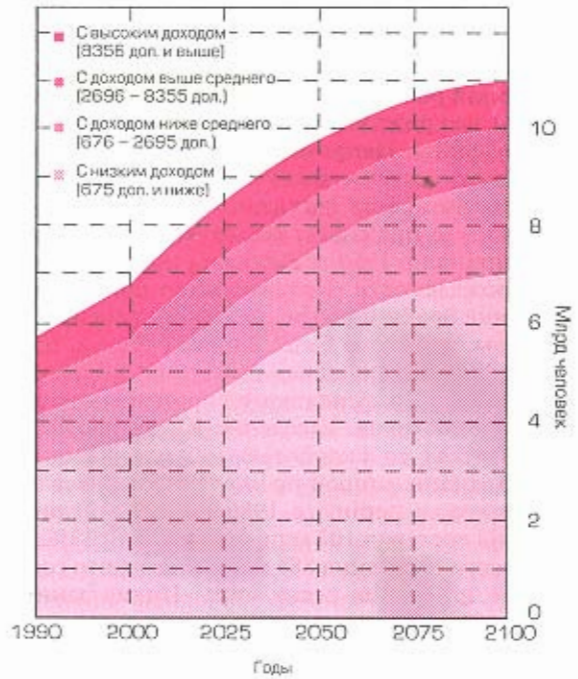
*3. **Эксплуатация ресурсов.*** Учитывая, что большинство менее развитых стран сильно зависит от

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 39–1

Рост населения в богатых и бедных странах

Ожидается, что в течение следующего столетия население мира удвоится и большая часть прироста населения будет происходить за счет беднейших стран.

Предполагаемый рост населения в богатых и бедных странах



уровня развития сельского хозяйства, можно утверждать, что быстрый рост населения способствует истощению ограниченных природных ресурсов, например земли. Хорошо известное явление голода в африканских странах отчасти есть не что иное, как результат истощения земель, которые используются чрезмерно интенсивно.

*4. **Проблемы городов.*** Наконец, быстрый рост населения городов наряду с беспрецедентной миграцией из сельской местности порождает массу проблем в городах менее развитых стран (см. гл. 36). Ужасные жилищные условия в трущобах, отсутствие необходимых социальных услуг, перенаселенность, грязь, преступность – все эти проблемы обостряет рост населения. Для полного или хотя бы частичного устранения этих трудностей необходимо отвлекать ресурсы от программ экономического роста.

Власти большинства менее развитых стран считают контроль над рождаемостью наиболее эффективным способом решения данной проблемы, особенно в свете последних достижений в области контрацепции. Но препятствия на пути контроля над рождаемостью по-прежнему велики. Очень трудно распространять информацию об использовании контрацептивов среди безграмотного населения. В крестьянских хозяйствах большие семьи являются основным источником рабочей силы. Кроме того, многочисленность детей в семье может означать своего рода неформальное социальное страхование старости: чем больше детей, тем больше вероятность, что кто-нибудь будет ухаживать за стариками. Наконец, религиозные и социально-культурные традиции препятствуют осуществлению программ сокращения рождаемости как раз в тех странах, где контроль над рождаемостью мог бы дать значительные результаты. Например, государства Латинской Америки относятся к числу стран с наиболее высокими темпами роста населения.

Китай, где проживает около $^1/_5$ мирового населения, принял в 1980 г. жесткую программу сокращения рождаемости. Правительство приветствовало поздние браки и рождение одного ребенка в семье. Пары, имеющие более одного ребенка, платили штрафы или лишались различных социальных пособий. Хотя в результате этой программы рост населения замедлился, население Китая продолжает увеличиваться со скоростью 100 млн человек за 10 лет. В Индии, второй по численности населения стране мира, в период с 1986 по 1992 г. прирост населения составил 103 млн человек, или 13%. При численности населения 884 млн человек, что составляет 16% населения всего мира, Индия занимает менее 2,5% поверхности суши.

Три дополнения. Следует высказать еще три дополнительных утверждения.

1. Как и в случае природных ресурсов, взаимосвязь численности населения и темпов экономического роста не столь ясна, как этого можно было ожидать. Высокая плотность населения и быстрый рост численности не обязательно означают бедность. Китай и Индия имеют огромное население и бедны; но Япония и Гонконг имеют высокую плотность населения и относительно богаты.

2. Уровень роста населения в менее развитых странах в целом несколько снизился в последние десятилетия. В середине 60-х годов ежегодный уровень роста населения был равен около 2,35%. В настоящее время он составляет около 2%, и предполагается его дальнейшее снижение.

3. Традиционная точка зрения состоит в том, что снижение темпов роста населения за счет более широкого распространения средств контроля за рождаемостью – это основной способ увеличения доходов на душу населения в менее развитых странах. Если уменьшить темп роста в знаменателе уравнения, приведенного нами ранее, то уровень жизни повысится.

Но существует и противоположная точка зрения, известная под названием **демографический переход**, которая меняет местами причину и следствие, утверждая, что сначала должен быть достигнут высокий уровень дохода и только затем замедлится рост населения. Сторонники демографического перехода отмечают, что в странах с низким уровнем дохода дети считаются экономическими активами; они представляют собой дешевую рабочую силу и потенциально обеспечивают финансовую поддержку и безопасность родителей, достигших пожилого возраста. Поэтому в бедных странах высок уровень рождаемости. Но в богатых промышленно развитых странах иметь детей экономически невыгодно. Уход за ними требует отказа от высоких заработков или необходимость оплачивать дорогой уход за ребенком. Кроме того, дети должны получать длительное и дорогое образование для высококвалифицированной работы, характерной для развитых стран. Наконец, богатство развитых стран приводит к возникновению систем социального обеспечения, которые защищают взрослых от неуверенности, связанной с пожилым возрастом и неспособностью к дальнейшей работе. Поэтому люди в развитых странах считают, что высокий уровень рождаемости не является ни необходимым, ни желательным, они предпочитают иметь меньше детей.

Отметьте различия между причинами и следствиями двух точек зрения. В соответствии с традиционной точкой зрения надо сначала ограничить рождаемость, и тогда увеличится доход на душу населения. В соответствии с точкой зрения демографического перехода сначала должен быть достигнут более высокий доход, тогда результатом станет снижение темпа роста населения; более высокие доходы приводят к уменьшению скорости роста населения. (*Ключевой вопрос 6.*)

Безработица и неполная занятость. Достоверные статистические данные о безработице в менее развитых странах имеются не всегда. Но можно полагать, что для большинства этих стран весьма характерны и безработица, и неполная занятость. О **безработице** можно говорить в том случае, если человек, способный и желающий трудиться, не может найти работу. В отличие от этой ситуации **неполная занятость** наблюдается тогда, когда работники не имеют возможности трудиться столько времени (часов в день или дней в неделю), сколько они хотят, или если они вынуждены трудиться на таких рабочих местах, где эффективность их труда ниже потенциально возможной.

Многие экономисты утверждают, что в быстро растущих урбанизированных зонах менее развитых

стран уровень безработицы весьма высок и достигает 15–20%. Для многих таких стран характерна массовая миграция населения из сельской местности в города. Миграция мотивируется *ожиданием* найти более высокооплачиваемую работу. Но огромные масштабы миграции делают возможность найти такую работу маловероятной. Иначе говоря, приток населения в города в значительной мере опережает рост числа рабочих мест, что ведет к очень высокой городской безработице. Таким образом, быстрая урбанизация населения приводит к тому, что уровень безработицы в городах в 2–3 раза выше, чем в сельской местности.

Вполне очевидно также, что большинству менее развитых стран присуща постоянная неполная занятость рабочей силы. Например, во многих из них затраты труда в сельском хозяйстве настолько велики по отношению к капиталу и природным ресурсам, что практически не обеспечивают роста сельскохозяйственного производства. Кроме того, значительная часть населения, которую составляют самостоятельно занятые в качестве владельцев небольших лавок, ремесленников, уличных торговцев, из-за недостатка спроса праздно проводит время в своих лавках или на улице. Хотя их нельзя назвать безработными, они относятся к категории занятых неполный рабочий день.

Низкая производительность труда. В большинстве менее развитых стран производительность труда крайне низка. Как мы вскоре увидим, в этих странах нелегко осуществлять вложения в *физический капитал*, поэтому работники недостаточно обеспечены оборудованием и инструментами и их труд имеет низкую производительность.

Кроме того, большинство бедных стран не способно вкладывать достаточно средств в свой *человеческий капитал* (см. табл. 39-3, столбцы 4 и 5); расходы на здравоохранение и образование в этих странах весьма скудны. Низкий уровень грамотности, недоедание, отсутствие квалифицированной медицинской помощи, слабая материальная база образования – все это делает население плохо подготовленным для экономического развития и индустриализации. Важно также учитывать некоторые социальные предрассудки. Так, в ряде стран тяжелый труд ассоциируется с рабством, подчиненным положением и ущербностью, поэтому его стараются избегать.

Особое значение имеет отсутствие энергичного слоя предпринимателей, готовых идти на риск, накапливать капитал и создавать организационные предпосылки экономического роста. Кроме того, крайне ограниченны и дороги кадры, способные выполнять функции повседневного контроля, необходимого для реализации любой программы развития. Система высшего образования во многих менее развитых странах, как ни странно, имеет гуманитарную ориентацию и предоставляет выпускникам мало работы в бизнесе, науке и технике. Для жителей некоторых менее развитых стран характерно авторитарное мышление, часто поддерживаемое склонным к репрессиям правительством, что создает среду, враждебную независимому мышлению, инициативе, принятию на себя ответственности за экономический риск. Авторитаризм не поощряет эксперименты и перемены – саму суть предпринимательской деятельности.

По иронии судьбы, миграция населения из менее развитых стран, хотя и несколько смягчает последствия естественного роста населения, лишает некоторые из этих стран наиболее ценных, высокопроизводительных работников. Зачастую наиболее квалифицированные профессионалы – врачи, инженеры, преподаватели, медицинские сестры – выезжают из менее развитых стран искать счастья в развитых государствах. Эта так называемая **«утечка мозгов»** является дополнительным фактором, снижающим общий уровень квалификации рабочей силы и производительности труда.

Накопление капитала

По мнению большинства экономистов, одним из важнейших факторов экономического развития является накопление капитала. Роль этого фактора объясняется следующими соображениями.

1. Все менее развитые страны испытывают острый дефицит инвестиционных товаров: производственных сооружений, машин и оборудования, социальной инфраструктуры и т.п. Несомненно, что повышение фондовооруженности труда способно резко увеличить его производительность и повысить уровень жизни каждого человека. Существует тесная связь между выработкой одного работника в единицу времени (производительностью труда) и реальным доходом на одного занятого. Для того чтобы каждый работник получал больше товаров и услуг в виде дохода, в стране должно производиться больше товаров и услуг в расчете на одного работника. Одним из основных путей повышения производительности труда является наращивание фондовооруженности. И в самом деле, эмпирические исследования подтверждают положительную связь между объемом капиталовложений и ростом ВВП в менее развитых странах. В среднем увеличение доли капиталовложений в ВВП на 1% соответствует повышению темпов экономического роста на 0,1%. Так, увеличение удельного веса капиталовложений в ВВП с 10 до 15% повлечет за собой рост реального ВВП на 0,5%[2].

[2] International Monetary Fund. *World Economic Outlook* (Washington, 1988). P. 76.

2. Необходимость увеличения объема инвестиционных товаров объясняется ограниченными возможностями расширения площадей возделываемых земель. Если вероятность роста объема сельскохозяйственной продукции благодаря вовлечению новых земельных ресурсов мала, альтернативой является лучшая обеспеченность имеющейся сельскохозяйственной рабочей силы оборудованием.

3. С самого начала процесс накопления капитала *может приобрести* кумулятивный характер. Если в результате увеличения объема инвестиций устанавливается опережающий рост выпуска продукции по сравнению с ростом населения, то появляется вероятность роста сбережений, что, в свою очередь, способствует дальнейшему наращиванию капиталовложений. Иначе говоря, накопление капитала стимулируется самим процессом накопления.

Для начала рассмотрим внутренние возможности инвестирования в менее развитых странах.

Внутренние инвестиции. Каким образом происходит процесс накопления капитала в менее развитой стране (или в любом другом государстве)? Населению страны необходимо делать сбережения, другими словами, воздерживаться от потребления для того, чтобы высвободить ресурсы из производства потребительских товаров. Эти высвободившиеся ресурсы должны быть направлены в виде инвестиций на производство инвестиционных товаров. Однако для менее развитых стран повысить долю сбережений и капиталовложений гораздо труднее, чем для развитых государств.

Возможность увеличения сбережений. Рассмотрим сначала проблему сбережений. С этой точки зрения ситуация в различных странах весьма неоднозначна. Доля сбережений в ВВП таких наиболее бедных государств, как Эфиопия, Бангладеш, Уганда, Гаити и Мадагаскар, составляет от 2 до 5%. Население этих стран живет в такой бедности, что не в состоянии откладывать существенную часть своих доходов. Примечательно, однако, что в прочих менее развитых странах удельный вес сбережений в ВВП практически такой же, как в промышленно развитых. Например, по данным за 1992 г., в Индии и Китае сбережения составляли 22 и 36% их ВВП соответственно, тогда как в Японии – 34%, в Германии – 28, в США – 15%. Но главное заключается в том, что объем ВВП менее развитых стран настолько мал, что даже при относительном показателе сбережений, сравнимым с аналогичным показателем развитых стран, абсолютная величина сбережений незначительна. Как мы вскоре увидим, приток иностранного капитала и помощи является средством, дополняющим внутренние инвестиции.

Утечка капитала. Многие менее развитые страны испытали на себе процесс, называемый **утечкой капитала**. Граждане этих стран перевели свои капиталы в промышленно развитые страны или инвестировали их там. Граждане многих менее развитых стран считают, что риск инвестирования капиталов в своей стране слишком велик по сравнению с промышленно развитыми странами. Этот риск включает потерю сбережений или реального капитала из-за возможности экспроприации его государством, налогообложения, более высокого уровня инфляции или изменений курса обмена. Если политический климат в какой-либо менее развитой стране нестабилен, существует вероятность того, что вкладчики переведут свои средства в «безопасную гавань» из страха, что новое правительство конфискует их имущество. Не меньшие убытки менее развитая страна может понести и от галопирующей инфляции. Перевод денежных средств в другие страны может также осуществляться для того, чтобы уклониться от уплаты местных налогов на личные доходы и прибыль. Наконец, экспорт капитала связан с более высокими процентными ставками или же с более широким выбором объектов для инвестирования в промышленно развитых странах.

Исследования показывают, что независимо от мотивов утечка капитала из менее развитых стран весьма значительна. Так, по имеющимся оценкам, утечка капитала из пяти крупнейших стран – должников в Южной Америке в период 1979–1984 гг. составила около 101 млрд дол. в виде частных активов. В конце 1987 г. мексиканцы, по оценкам, держали 84 млрд дол. в виде активов за границей. Размещение активов из Венесуэлы, Аргентины и Бразилии за границей составляло 58 млрд, 46 млрд и 31 млрд дол. соответственно. По оценкам, из Бразилии каждый год уходит от 6 млрд до 10 млрд дол. Бразильцы отсылают больше денег за границу в виде процентов по иностранному долгу и утечки капитала, чем они получают в виде иностранных инвестиций и помощи. Существенно то, что значительная часть капитала, предоставляемого промышленно развитыми странами в долг менее развитым странам, уравновешивается оттоком капитала из этих стран. По оценкам Мирового банка, приток иностранной помощи и ссуд в страны Латинской Америки в 80-х годах перекрывался утечкой капитала.

Препятствия на пути инвестиций. В процессе накопления капитала не менее серьезную роль играют препятствия, которые мешают этому процессу даже в том случае, если имеется достаточно средств для финансирования конкретного проекта. Среди таких препятствий можно выделить два основных – это недостаток в инвесторах и недостаток стимулов к инвестированию.

Странно, но факт, что в некоторых менее развитых странах основная трудность заключается в отсутствии предпринимателей, готовых взять на себя риск, связанный с новыми инвестициями. Подобное положение вещей, конечно же, складывается в

результате низкого уровня квалификации рабочей силы. Эта проблема уже обсуждалась ранее.

Но даже при наличии значительных финансовых резервов и активных предпринимателей может недоставать такого важного фактора, как стимулы к инвестированию. Причины отсутствия подобных стимулов в менее развитых странах весьма многообразны. Это и уже упомянутая политическая нестабильность, и высокие темпы инфляции. К тому же низкие доходы населения ведут к сужению внутреннего рынка (падению спроса) несельскохозяйственной продукции. Это крайне осложняет ситуацию, особенно если учесть, что у менее развитых стран нет никаких шансов конкурировать на мировых рынках с промышленно развитыми странами. Кроме того, как уже отмечалось ранее, недостаточная профессиональная подготовка управленческого персонала высшего и среднего звена может в существенной мере сдерживать процесс инвестирования. Наконец, во многих менее развитых странах практически не развита адекватная **инфраструктура**, наличие которой является необходимым условием для частных производственных капиталовложений. Ужасающее состояние автомобильных и железных дорог, мостов, отсутствие газо- и электроснабжения, плохие коммуникации и обветшалые здания, отсутствие материальной базы образования и здравоохранения – все это никак не способствует созданию благоприятного инвестиционного климата.

Неразвитость инфраструктуры представляет собой гораздо более серьезную проблему, чем необходимость еще до начала или одновременно с производственным инвестированием в машины и оборудование затратить значительные средства, которые *прямо не связаны* с производством и могут быть бесприбыльными. Согласно статистическим данным, в промышленно развитых странах 60% валовых инвестиций расходуется на жилищное строительство и развитие социальной инфраструктуры и только 40% приходится на прямые производственные капиталовложения в обрабатывающую промышленность, сельское хозяйство и торговлю. Возможно, эти цифры преуменьшают долю инвестиций, которые должны быть направлены на развитие инфраструктуры в менее развитых странах. Для стимулирования экономического развития этих стран может потребоваться гораздо больший объем инвестиций, чем это кажется на первый взгляд.

Выходом из данной ситуации является потенциальная возможность накопления капитала *в натуральной форме*, или использование **нефинансовых источников инвестирования**. При необходимых организационных предпосылках можно осуществлять накопление капитала, направляя избыток сельскохозяйственной рабочей силы на развитие инфраструктуры. Если в каждой деревне незанятые работники займутся сооружением оросительных каналов, колодцев, школ, санитарных объектов и дорог, то накопление капитала может идти без существенного ущерба для производства товаров народного потребления. При использовании нефинансовых источников инвестирования можно обойти трудности, связанные с финансовыми аспектами накопления капитала. Такой способ инвестирования не требует от потребителей откладывать значительную часть своих денежных доходов на сбережения, а также не зависит от наличия способного к инвестированию класса предпринимателей. Таким образом, при соответствующих организационных предпосылках использование нефинансовых источников инвестирования может способствовать накоплению основного капитала. (*Ключевой вопрос 8.*)

Технический прогресс

Технический прогресс и накопление капитала часто тесно взаимосвязаны. Однако иногда полезно рассматривать технический прогресс, или разработку и применение новых методов производства, и накопление капитала как самостоятельные процессы.

Зачаточное состояние технологии в менее развитых странах отдаляет эти государства от передовых рубежей технического прогресса. Огромный объем технологических знаний, накопленный развитыми странами, *мог бы* использоваться менее развитыми странами без существенных затрат на исследования. Например, использование современного опыта севооборота и контурного земледелия не требует дополнительных капиталовложений, но в значительной мере повышает производительность труда. Можно избежать больших потерь зерна, всего лишь увеличив высоту закромов на несколько дюймов. Подобные технологические изменения могут показаться весьма тривиальными для населения развитых стран. Но для бедных государств повышение производительности в результате таких изменений может означать прекращение голода и достижение уровня, достаточного для выживания.

В большинстве случаев применение существующих или новых технологических знаний означает использование новых и разнообразных инвестиционных товаров. Но до каких-то пределов эти товары можно вовлекать в оборот без ускорения накопления капитала. Если ежегодные капиталовложения в модернизацию направляются на технологически более совершенное, чем использовавшееся ранее, оборудование, то рост производительности может быть достигнут при неизменном уровне инвестиций. В действительности новые технологии могут быть не столько **капиталоемкими**, сколько **капиталосберегающими**. Новый вид удобрений, который в большей степени соответствует географическим и климатическим условиям страны, может быть дешевле удобрения, которое используется в данный момент.

Кажущийся дорогим металлический плуг, который будет эксплуатироваться 10 лет, в долгосрочном плане оказывается дешевле недорогого, но технологически устаревшего деревянного плуга, который необходимо заменять каждый год.

В какой степени менее развитые страны переняли и эффективно использовали технологию промышленно развитых стран? Картина в данном случае будет смешанная. Нет сомнения, что заимствование технологий сыграло заметную роль в быстром развитии стран Тихоокеанского кольца, таких, как Япония, Южная Корея, Тайвань и Сингапур. Аналогичным образом страны ОПЕК много выиграли от получения в развитых странах знаний о том, как надо добывать и очищать нефть. В последнее время бывший СССР и страны Восточной Европы хотели приобрести западную технологию для ускорения перехода к рыночной экономике.

Но при рассмотрении вопроса о передаче прогрессивных технологий менее развитым странам необходимо сохранять реалистичный подход. В промышленно развитых странах внедрение технологий происходит обычно при наличии относительно ограниченной высококвалифицированной рабочей силы и относительно избыточного объема основного капитала. Такие технологии обычно являются капиталоемкими или трудосберегающими. Напротив, менее развитые страны нуждаются в технологиях, которые бы соответствовали их ситуации с ресурсами, характеризующейся избытком неквалифицированной рабочей силы и очень ограниченными запасами инвестиционных товаров. Трудоемкие и капиталосберегающие технологии более всего подходят для экономически отсталых стран. Это означает, что многие передовые технологии, используемые в промышленно развитых странах, в менее развитых странах неприменимы. Поэтому эти страны должны разрабатывать свои собственные технологии. Не стоит забывать и о том, что во многих менее развитых странах существует проблема «традиционной экономики», которая вообще не восприимчива к каким-либо изменениям. Особенно это характерно для крестьянского сельского хозяйства, преобладающего во многих мало развитых странах. Неудача с внедрением достижений технического прогресса может лишь обострить проблему голода и недоедания. Таким образом, в этих странах продолжает сохраняться сильная тенденция к использованию традиционных методов производства.

Социокультурные и институциональные факторы

Наличие или отсутствие экономического роста невозможно объяснить только с помощью причин чисто экономического характера. В существенной мере экономический рост определяется социальными и институциональными факторами. Экономическое развитие происходит не только благодаря изменениям материальной базы, то есть появлению новых транспортных систем и коммуникаций, школ, домов, заводов и оборудования, но и благодаря серьезным сдвигам в мышлении людей, их поведении, способах общения друг с другом. Часто отказ от обычаев и традиций является основной предпосылкой экономического развития. Возможно, самый важный и менее всего поддающийся количественной оценке фактор экономического прогресса – это **воля к развитию**. Экономический рост может зависеть от того, «чего хотят отдельные индивиды и социальные группы и *действительно ли они желают отказаться от старого* и напряженно трудятся над внедрением нового»[3].

Социокультурные преграды. Социокультурные факторы, сдерживающие экономический рост, многочисленны и разнообразны. Рассмотрим несколько примеров.

1. Некоторые из менее развитых стран не в состоянии создать условий для развития единой национальной экономики. Приверженность племенным отношениям берет верх над стремлением к национальной общности. Междоусобные распри снижают экономическую активность внутри племен, лишая их возможностей развивать эффективную специализацию производства и торговлю. Сложные экономические условия в Сомали, Судане, Либерии, Заире и других, расположенных рядом с Сахарой странах Африки, в значительной мере обусловлены военными и политическими конфликтами между враждующими кланами.

2. Существование клановой системы – формальной или неформальной – также сохраняет распределение рабочей силы по кланам, а не на основе квалификации или способностей. Это ведет к нерациональному распределению рабочей силы.

3. Соблюдение религиозных обычаев и обрядов может существенно ограничивать продолжительность рабочего дня. Кроме того, значительные средства, которые могли бы использоваться в качестве инвестиций, идут на отправление различных религиозных церемоний. Например, жители сельской местности Индии тратят на религиозные обряды примерно 7% своего личного дохода[4]. Вообще говоря, религиозные и философские учения порой базируются на вере в **непредсказуемость законов Вселенной** в том смысле, что никакой связи между поступками человека и его усилиями в жизни, с од-

---

[3] *Staley E.* The Future of Underdeveloped Countries, rev. ed. New York: Frederick A. Praeger, 1961. P. 218.

[4] *Nijhawan I. P.* Socio-Political Institutions, Cultural Values, and Attitudes: Their Impact on Indian Economic Development, in J.S. Uppal (ed.). India's Economic Problems. New Delhi: Tata McGraw-Hill Publishing Company, Ltd., 1975. P. 31.

ной стороны, и вытекающими из этого последствиями – с другой, практически не существует.

> «Если человека учат тому, что все предопределено свыше, то он, соответственно, не связывает результаты своих действий с самими действиями. Ко всему, что происходит, он будет относиться как к неизбежному...
>
> Такое отношение к жизни проявляется во всем: в сбережениях и инвестировании, при обдумывании долгосрочных перспектив; это сказывается на личной инициативе, при планировании семьи. Если повышение уровня жизни и обогащение рассматривается как дар провидения, а не как результат напряженной работы и сбережений, то всякий смысл сбережений, напряженной работы, нововведений и предпринимательской активности теряется»[5].

Другие отношения и культурные факторы могут помешать экономической деятельности и росту: упор на выполнение долга, а не проявление индивидуальной инициативы; концентрация на групповых, а не индивидуальных достижениях; понятие о заранее упорядоченной и неизменяемой Вселенной; вера в перевоплощение, которая снижает ценность текущей жизни.

Институциональные преграды. Рассмотрим теперь препятствующие экономическому росту факторы институционального характера. Во многих менее развитых странах широко распространены коррупция и взяточничество. Руководство в сфере образования и социальных услуг довольно часто налажено очень плохо и определяется политическими соображениями. Налоговая система обычно установлена произвольно, она несправедлива, громоздка и сдерживает стимулы к работе и инвестированию. Политические решения обычно принимаются исходя из соображений международного престижа, а не в целях поощрения экономического развития.

Доминирующей отраслью в экономике менее развитых стран является сельское хозяйство. Поэтому создание институциональной среды, благоприятной для роста сельскохозяйственного производства, является важнейшим условием любой программы экономического роста. Практически во всех странах этой группы особое значение имеют вопросы **земельной реформы**. По существу, реформы могут значительно различаться в зависимости от специфики каждой страны. В некоторых менее развитых странах чрезмерная концентрация земли в руках небольшого числа богатых семей является деморализующим фактором, влияющим на деятельность арендаторов и ослабляющим стимулы к расширению производства и обновлению основного капитала. При этом во многих странах семьи владеют настолько мизерными участками земли, что не имеют никакой возможности обрабатывать их с применением современных сельскохозяйственных технологий. Земельная реформа осложняется еще и тем, что при ее проведении зачастую исходят не из экономической целесообразности, а из чисто политических соображений. Для многих стран аграрная реформа является самой острой проблемой, которую необходимо решить для обеспечения экономического развития.

Например, земельная реформа в Южной Корее подорвала политический контроль земельной аристократии и проложила путь для развития сильного торгового и промышленного среднего класса, что пошло на пользу экономическому развитию страны. В противоположность этому длительное доминирование земельной аристократии на Филиппинах препятствовало развитию экономики[6].

[5] Ibid. P. 33.

Краткое повторение 39–1

- Около $^3/_4$ населения мира живет в менее развитых странах Азии, Африки и Латинской Америки.
- Редкость природных ресурсов и неблагоприятный климат ограничивают экономический рост во многих менее развитых странах.
- Менее развитые страны характеризуются перенаселенностью, высоким уровнем безработицы и неполной занятости, низкой производительностью труда.
- Низкий уровень накопления, утечка капитала, слабая инфраструктура и отсутствие инвесторов препятствуют накоплению капитала.
- Серьезными препятствиями для роста часто служат социокультурные и организационные факторы.

ПОРОЧНЫЙ КРУГ БЕДНОСТИ

Необходимо отметить, что многие только что описанные черты менее развитых стран одновременно являются и причинами, и следствиями их бедности. Эти государства попали в **порочный круг бедности**. Они *продолжают* оставаться бедными, потому что изначально бедны! Проанализируем рис. 39-1. Основным признаком всех менее развитых стран является низкий доход на душу населения. Семьи практически не имеют ни возможности, ни стимулов откладывать сбережения. Более того, низкие доходы означают низкий спрос. В результате скудные ресурсы, с одной стороны, и отсутствие стимулов, с другой стороны, препятствуют инвестированию в физический и человеческий капиталы. Это означает, что производительность труда остается низкой. А поскольку

[6] *Data-Chaudhuri M.* Market Failure and Government Failure// Journal of Economic Perspectives. Summer, 1990. P. 36.

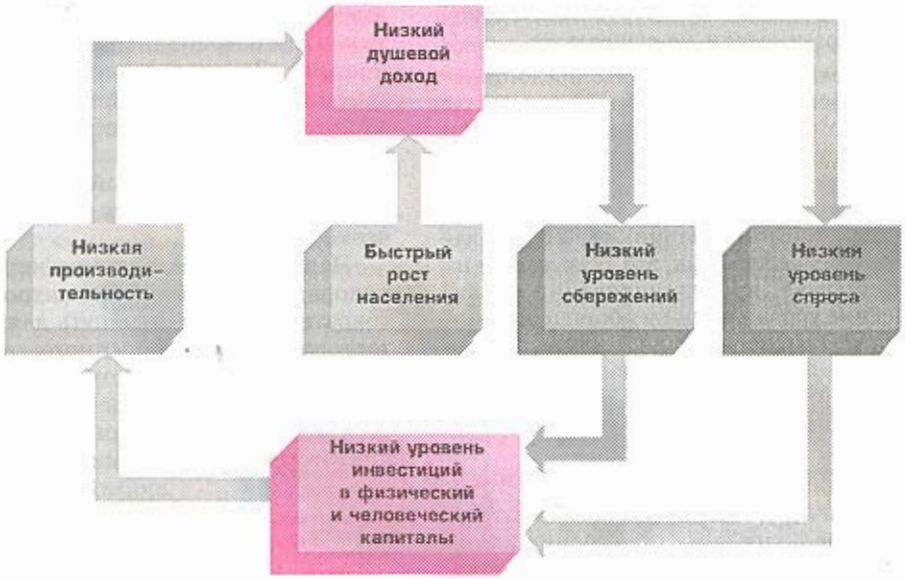


Рисунок 39-1. Порочный круг бедности

Низкий душевой доход в бедных странах ограничивает возможность сбережений и инвестиций. В результате сохраняются низкая производительность труда и низкие доходы. К тому же быстрый рост населения может сразу поглотить прирост дохода на душу населения и таким образом сделать невозможным выход из порочного круга бедности.

удельная выработка определяет доход каждого работника, то и личный доход низок.

Многие специалисты считают, что разорвать этот порочный круг можно с помощью увеличения темпов накопления капитала, подняв долю инвестиций в ВВП, скажем, до 10%. Но из рис. 39-1 следует, что истинный бич многих менее развитых стран – быстрый рост населения, – скорее всего, сведет на нет все потенциально возможные выгоды от ускорения накопления капитала. Например, используя гипотетические данные, предположим, что реальный ВВП в какой-нибудь менее развитой стране не увеличивается. Тем не менее каким-то образом удалось поднять уровень инвестиций до 10% ВВП. В результате ВВП начинает расти, например, со скоростью 2,5% в год. Если население этой страны будет стабильным, то реальный ВВП на душу населения также будет расти на 2,5% в год. В этом случае примерно через 28 лет уровень жизни в этой стране повысится *вдвое*. Но что произойдет, если и население также будет продолжать расти со скоростью 2,5% в год, как, например, в странах Латинской Америки? В этом случае реальный доход на душу населения останется на прежнем уровне и порочный круг разорвать не удастся.

Но будем оптимистами *и предположим*, что численность населения страны не изменяется или же растет значительно медленнее, чем 2,5% в год. Тогда будет наблюдаться рост реального дохода на душу населения, а значит, станет возможным увеличение сбережений и капиталовложений, устойчивое повышение производительности труда, а также дальнейший рост личного дохода. Короче говоря, если можно достичь роста доходов, сбережений, инвестиций и производительности труда на основе внутренних источников, то порочный круг бедности может быть разорван. Задача состоит лишь в том, чтобы обеспечить эффективную стратегию и тактику, которая поможет это совершить. (*Ключевой вопрос 14.*)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

Среди экономистов нет единого мнения относительно роли государства в обеспечении экономического роста.

Активная роль

В соответствии с одной из высказываемых точек зрения, роль государства, по крайней мере на начальной стадии роста, должна быть значительной. Это требование во многом вытекает из характера трудностей экономического развития, с которым сталкиваются менее развитые страны.

1. Законность и порядок. Подлинным бичом некоторых беднейших стран являются преступность и межплеменные столкновения, отвлекающие внимание и ресурсы общества от решения хозяйственных задач. Сильная и устойчивая государственная власть необходима для установления законности и порядка в стране, для достижения мира и единства.

2. Отсутствие частного предпринимательства. Во многих странах отсутствует достаточно многочисленный и энергичный класс предпринимателей, имеющих возможность и желание накапливать капитал и развивать производство. Таким образом, частное предпринимательство не в состоянии стать ведущей силой в процессе экономического роста.

3. Инфраструктура. Многие трудности экономического роста порождаются дефицитом общественных товаров и услуг, иначе говоря, недостаточным развитием инфраструктуры. Санитарно-гигиенические и основные медицинские программы, образование, орошение и сохранение земель, сооружение дорог и прочих коммуникационных систем – все эти, по сути, нерыночные товары и услуги приносят обществу огромные дополнительные выгоды. Только государство способно обеспечить производство таких товаров и услуг в достаточном количестве.

4. Принудительное накопление и капиталовложения. Иногда вмешательство государства требуется для решения проблемы сбережений и инвестиций, которая тормозит накопление капитала в менее развитых странах.

Зачастую обеспечить выход из положения могут лишь государственные налоговые меры, стимулирующие накопление капитала, причем двумя способами. Во-первых, уровень накопления можно увеличивать с помощью повышения налогов. Возросшие налоговые поступления направляются на осуществление наиболее важных капиталоемких проектов. При этом часто возникают острые проблемы, связанные с созданием справедливой и эффективной налоговой системы, ее четким функционированием, более или менее всеобщим соблюдением налогового законодательства.

Во-вторых, можно принудительно стимулировать сбережения через инфляцию. Государство может финансировать накопление капитала, пуская в оборот и тратя дополнительную денежную массу или же продавая банкам облигации и тратя полученные доходы. Как уже отмечалось, порождаемая этими мерами инфляция, по сути, означает произвольное дополнительное налогообложение экономики.

Целесообразность накопления посредством инфляции подвергается сомнению по нескольким важным причинам. Во-первых, инфляция нередко искажает структуру капиталовложений, отвлекая средства от производственных объектов на строительство роскошных домов, скупку драгоценных металлов или на приобретение иностранных ценных бумаг с целью защиты от роста цен. Во-вторых, высокий темп инфляции может сокращать добровольные частные сбережения, поскольку владельцы средств не склонны копить обесценивающиеся деньги или же акции, по которым выплачиваются обесценивающиеся дивиденды. Инфляция также стимулирует «бегство капиталов» из страны. Что касается международных экономических отношений, то инфляция обычно стимулирует наращивание импорта и замедляет рост экспорта из страны, создавая дефицит платежного баланса.

5. Проблемы, связанные с социальным устройством. Государство имеет самые широкие возможности для того, чтобы устранять с пути экономического роста препятствия, вытекающие из характера социального устройства. Сдерживание роста населения и земельная реформа – вот важнейшие проблемы, решение которых немыслимо без широкого государственного вмешательства. И только государство в состоянии реально поощрять волю к развитию, побудить общество отказаться от религиозного фатализма и понять ценность социальной активности, заменив лозунг «Все в руке Божьей» новым – «Господь помогает тем, кто помогает себе сам».

Проблемы государственного сектора

Все это не позволяет нам, однако, закрывать глаза на проблемы и трудности, возникающие там, где государство берется за осуществление программ экономического развития. Когда в частном секторе нет одаренных предпринимателей, можем ли мы надеяться, что в правительстве найдутся настоящие лидеры? Разве нет опасности того, что государственная бюрократия будет не поощрять, а тормозить долгожданные социально-экономические перемены? А как быть с известной склонностью централизованного экономического планирования благоприятствовать впечатляющим «показным» проектам за счет более целесообразных, хотя и менее привлекательных на первый взгляд программ? И по какой причине при осуществлении государственной программы развития политические мотивы не возобладают над экономическими?

Специалисты по экономическому развитию стали с гораздо меньшим энтузиазмом оценивать потенциальную роль государства в процессе экономического роста, чем 30 лет назад. Во многих менее развитых странах некомпетентность в области государственного регулирования и коррупция превратились в повседневную реальность. Правительственные чиновники имеют обыкновение набивать карманы деньгами, поступающими из зарубежных фондов помощи. А политические лидеры, со своей сто-

роны, склонны предоставлять монопольные привилегии своим родственникам, друзьям, сторонникам. Например, политический руководитель вполне может дать своим родным или приятелям исключительные права на производство, импорт или экспорт определенных видов продукции. Подобные монопольные привилегии приводят к повышению внутренних цен на соответствующие товары и снижают конкурентоспособность менее развитых стран на мировом рынке. Руководители государственных предприятий часто подбираются не по деловым качествам, а по наличию нужных связей. Правительства многих стран, особенно в Африке, создали так называемые «рыночные комитеты», которые выступают единственными покупателями сельскохозяйственной продукции у местных фермеров. Эти комитеты устанавливают искусственно заниженные закупочные цены, а продают сельскохозяйственную продукцию по высоким ценам мирового рынка. Полученные таким образом «прибыли» поступают в карманы правительственных чиновников. Поэтому в последние годы государство часто воспринимается многими не как фактор ускорения экономического роста, а как потенциальный тормоз.

Дополнительные факторы

Можно проверить разнообразную информацию, касающуюся этого вопроса. Положительный вклад государства в экономическое развитие очевиден в Японии, Южной Корее и на Тайване. В противоположность этому Заир под руководством Мобуту, Никарагуа под руководством Сомосы, Филиппины при правлении Маркоса и Гаити при правлении Дювалье являются общепризнанными примерами коррумпированных и неумелых правительств, функционирование которых препятствовало экономическому прогрессу. Революционные преобразования в бывшем Советском Союзе и других странах Восточной Европы при переходе от коммунизма к рыночной экономике определенно свидетельствуют о том, что центральное планирование больше не признается эффективным механизмом развития. Многие менее развитые страны с запозданием признают, что конкуренция и индивидуальные экономические стимулы являются важной составляющей процесса развития и что их граждане должны видеть прямой личный выигрыш от своих усилий, чтобы предпринимать действия, приводящие к расширению производства.

РОЛЬ РАЗВИТЫХ СТРАН

Каким образом промышленно развитые страны могут помочь менее развитым странам стать на путь экономического роста? В какой степени уже используются различные каналы такой помощи?

Менее развитые страны могут улучшить свое положение благодаря: 1) расширению торговли с развитыми партнерами; 2) помощи из-за рубежа в виде безвозмездных субсидий и займов от правительств развитых государств; 3) притоку частного капитала из более богатых стран.

Расширение торговли

Некоторые специалисты считают, что США и другие промышленно развитые страны могут помочь менее развитым странам самым простым и эффективным путем, ослабив международные торговые барьеры и тем самым предоставив им возможность увеличить свой национальный доход посредством ускорения торгового оборота.

Хотя в таком предложении есть здравый смысл, снятие торговых ограничений нельзя считать панацеей. Верно, что некоторым бедным странам для обеспечения экономического роста достаточно внешних рынков для своего сырьевого экспорта. Но для многих таких стран проблема состоит не столько в выходе на обширный рынок для использования существующих производственных мощностей или для реализации избыточного сырья, сколько в получении капитала и технической помощи для налаживания экспортного производства.

Далее, следует признать, что тесные торговые связи с развитыми странами не обходятся без трудностей. Для многих менее развитых стран сохраняет глубокий смысл старая шутка: «Когда у Дяди Сэма промокли ботинки, остальной мир чихает и кашляет». Например, экономический спад в промышленно развитых странах может катастрофически повлиять на уровень цен на сырье, а значит, и на доходы менее развитых стран. Например, в середине 1974 г. медь стоила 1,52 дол. за фунт, а к концу 1975 г. ее цена упала до 53 центов за фунт! Ясно, что стабильный рост экономики промышленно развитых стран есть необходимое условие прогресса менее развитых стран.

Иностранная помощь: государственные займы и субсидии

Привлекаемые из-за рубежа средства – как государственные, так и частные – могут стать серьезным дополнением к первоначальным накоплениям и инвестициям внутри страны и решающей силой в выходе этих стран из порочного круга бедности.

В большинстве менее развитых стран недостаточно развита инфраструктура. Иначе говоря, эти страны испытывают острые проблемы в таких сферах, как здравоохранение, образование, транспорт, связь, орошение и т.д. В то же время необходимый уровень развития инфраструктуры является предпо-

сылкой для привлечения капитала – как национального, так и иностранного. Таким образом, чтобы облегчить приток средств в экономику менее развитых стран, необходимо привлечь государственную помощь из-за рубежа.

Прямая помощь. США и другие промышленно развитые страны непосредственно помогали менее развитым странам с помощью различных программ и путем участия в международных организациях, предназначенных для стимулирования экономического развития. В течение последнего десятилетия американская помощь менее развитым странам, включая ссуды и гранты, составляла в среднем 10–14 млрд дол. в год. Большая часть этой помощи предоставляется через Агентство международного развития (*AID*). Некоторая часть помощи направляется в форме поставки продовольственных продуктов через программу «Продовольствие во имя Мира». Другие развитые страны также осуществляют программы помощи. В последние годы помощь другим странам от всех промышленно развитых стран составляла около 60 млрд дол. в год.

Программы помощи развитых стран заслуживают дополнительных комментариев. Во-первых, помощь обычно распределяется на основании скорее политических и военных, чем экономических, соображений. Израиль, Турция, Египет и Греция являются основными получателями американской помощи в ущерб азиатским, африканским и латиноамериканским странам, имеющим более низкий уровень жизни. Во-вторых, помощь промышленно развитых стран составляет только около 0,33% их суммарного ВВП («Международный ракурс» 39-2). Наконец, менее развитые страны все больше беспокоит, что переход стран бывшего Советского Союза и Восточной Европы к рыночно-ориентированной экономике может сделать эти страны новыми претендентами на получение иностранной помощи. Менее развитые страны беспокоит, что помощь развитых стран, которая раньше поступала в Латинскую Америку, Азию и Африку, может быть переадресована, например, Польше, Венгрии и России. Кроме того, существует вероятность увеличения помощи странам Среднего Востока, если заключение мирного соглашения между Израилем и Организацией освобождения Палестины будет все время откладываться.

Международный банк реконструкции и развития. США принимают активное участие в деятельности Мирового банка, или **Международного банка реконструкции и развития** (МБРР), направленной на помощь менее развитым странам в обеспечении экономического роста. Эта организация, куда входит около 180 государств, не только предоставляет займы, но и: 1) продает облигации (доходы от них также идут на займы); 2) предоставляет гарантии и осуществляет страхование частных займов.

Следует специально выделить некоторые черты деятельности МБРР.

1. МБРР является в определенном смысле «последним» кредитором; он дает займы на осуществление производственных проектов, которые не финансируются из частных источников.

2. Многие займы, предоставляемые МБРР, предназначены для целей общего развития – на сооружение дамб, оросительных систем, осуществление санитарно-гигиенических и медицинских программ, развитие сетей транспорта и связи. При этом предполагается, что деятельность МБРР поможет достичь того уровня развития инфраструктуры, который необходим для привлечения крупных частных капиталовложений.

3. МБРР играет важную роль в технологическом содействии менее развитым странам, помогая им определить целесообразные направления экономического развития.

МБРР имеет две дочерние организации, функционирующие в тех областях, где сам банк не играет активной роли. *Международная финансовая корпорация* занимается в основном капиталовложениями в частный сектор экономики менее развитых стран. *Международная ассоциация развития* предоставляет так называемые «мягкие займы» (не обязательно подлежащие погашению) наиболее бедным странам на более выгодных условиях, чем МБРР.

Вред от иностранной помощи. Однако иностранная помощь менее развитым странам часто подвергается критике.

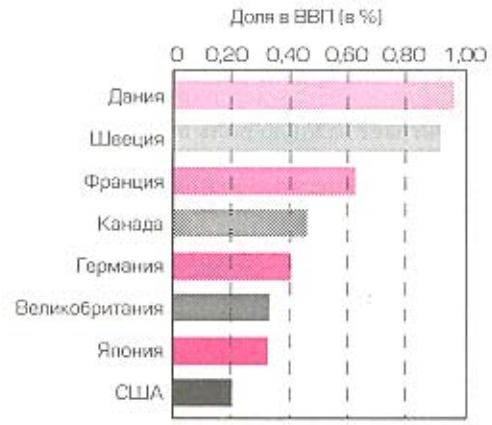
1. Зависимость и стимулирование. Основной повод для критики состоит в том, что иностранная помощь, как и внутренние программы социального обеспечения, может породить новые виды зависимости вместо самостоятельного роста. Высказываются возражения против того, что поступление денег из развитых стран поможет менее развитым странам избежать принятия болезненных экономических решений, организационных и культурных перемен, изменения отношения к развитию промышленности, тяжелой работе и умению полагаться на самих себя, которые необходимы для экономического роста. Критики утверждают, что после 50 лет непрерывной иностранной помощи спрос менее развитых стран на иностранную помощь увеличился; если бы программы помощи способны были обеспечить самостоятельный экономический рост, то спрос на иностранную помощь должен был уменьшиться.

2. Бюрократия и централизованный экономический контроль. Помощь промышленно развитых стран предоставляется не прямо жителям и фирмам менее развитых стран, а их правительствам. Основ-

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 39–2

Доля помощи на экономическое развитие в ВВП, выборка

США предоставляют наибольшую по объему помощь менее развитым странам. Однако и многие другие промышленно развитые страны предоставляют в качестве иностранной помощи большую долю своего ВВП.



Источник: данные World Bank.

нос следствие этого состоит в том, что иностранная помощь обычно приводит к возникновению сравнительно непродуктивной государственной бюрократии и централизации экономического контроля. Недавний распад централизованной экономической системы Советского Союза и стран Восточной Европы предоставляет доказательства того, что рыночно-ориентированная экономика лучше приспособлена для роста и развития. Более того, бюрократизация менее развитых стран не только отвлекает ценные человеческие ресурсы из частного в государственный сектор, но и сдвигает ориентацию страны с производства продукции и получения дохода на их перераспределение.

3. Коррупция и неэффективность. Критики также полагают, что иностранная помощь используется неэффективно. Во многих менее развитых странах широко распространена коррупция и, по некоторым оценкам, от 10 до 20% иностранной помощи попадает непосредственно в карманы государственных чиновников. Некоторые из самых богатых людей в мире, например Мобуту в Заире, Дювалье в Гаити, Маркос на Филиппинах, являются (или были) правителями в этих странах. Иностранная помощь может создавать у местных политических лидеров стремление держать свое население в бедности, чтобы продолжать получать иностранную помощь.

Кроме того, именно консультанты по иностранной помощи и многонациональные корпорации, расположенные в промышленно развитых странах, больше всего выигрывают от иностранной помощи. Некоторые экономисты утверждают, что более $^1/_4$ ежегодной иностранной помощи тратится на оплату услуг консультантов. Более того, поскольку корпорации промышленно развитых стран непосредственно выполняют значительную часть программ помощи, они в наибольшей степени выигрывают от этих программ и лоббируют их принятие.

Приток частного капитала

Менее развитые страны получают также средства от промышленно развитых стран в форме частных капиталовложений. Кто же осуществляет эти инвестиции? В первую очередь крупные корпорации и коммерческие банки. Например, *General Motors* или *Chrysler* могут финансировать строительство автосборочного завода или предприятия по производству автомобильных деталей в Мексике или Бразилии. Или же, скажем, *Bank of America* или *Citicorp* могут предоставлять займы правительству Аргентины или Филиппин.

На протяжении 50–60-х годов приток частных капиталов был сравнительно невелик – в пределах 2–4 млрд дол. ежегодно. Однако в 70-е годы он возрос в среднем до 28 млрд дол. в год. Затем, с начала 80-х годов, когда разразился долговой кризис в менее развитых странах, приток частных капиталов в экономику этих стран резко сократился.

ДОЛГОВОЙ КРИЗИС В МЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Какова величина общего долга менее развитых стран? Каковы его причины? К каким последствиям он приводит? Что можно сделать для решения проблемы долга, если ее вообще можно решить?

Долг и его рост

Внешний долг (долги иностранным государствам, фирмам, частным лицам и финансовым организациям) менее развитых стран увеличился за последние два десятилетия в 13 раз, со 100 млрд дол. в 1970 г. до около 1350 млрд дол. в 1990 г.

Причины кризиса

Мы уже отметили, что приток частного капитала в менее развитые страны главным образом из круп-

ных коммерческих банков развитых стран в 70-е годы значительно увеличился. Однако в 70-е и начале 80-х годов в мировой экономике произошел ряд взаимосвязанных событий, оказавших сильное негативное влияние на положение менее развитых стран и послуживших причиной долгового кризиса.

1. Взлет цен на нефть. Резкий взлет диктуемых ОПЕК цен на нефть в 1973–1974 и 1979–1980 гг., когда цена одного барреля нефти подскочила с 2,5 до 35 дол., привел к тому, что менее развитым странам – импортерам нефти пришлось платить за топливо гораздо больше, чем прежде. Эти страны столкнулись с ростом текущего дефицита своих платежных балансов, который пришлось финансировать путем новых займов. Таким образом, внешняя задолженность менее развитых стран – импортеров нефти возросла со 130 млрд дол. в 1973 г. до 700 млрд дол. в 1982 г. При этом средства от займов были использованы не на цели развития, а на покрытие растущих издержек на топливо и энергию.

2. Жесткая денежная политика. В начале 80-х годов промышленно развитые страны, в особенности США, прибегли в своей кредитно-денежной политике к решительным антиинфляционным мерам. Такая политика «дорогих» денег привела к неблагоприятным последствиям для менее развитых стран. Одновременно произошло замедление роста национального дохода в промышленно развитых странах. Так, в 1980–1982 гг. в США отмечался самый заметный экономический спад за весь послевоенный период. В результате в развитых странах сократился спрос на сырье и сельскохозяйственную продукцию, вывозимые из менее развитых стран. Соответственно, резко уменьшились поступления от экспорта, необходимые для выплаты основного долга и процентов. Политика «дорогих» денег в развитых странах привела к существенному повышению процентных ставок. При этом, конечно, затраты на обслуживание задолженности значительно увеличились.

3. Рост курса доллара. Рост задолженности менее развитых стран имел и еще одну причину. В период 1981–1984 гг. наблюдался рост курса доллара на мировом валютном рынке. Соответственно, должники были вынуждены больше платить за импорт американской готовой продукции. А поскольку значительная часть долга исчисляется в долларах, этим странам приходилось экспортировать больше своих товаров на каждый доллар, необходимый для выплаты основного долга и процентов.

4. Неэффективное инвестирование. Во многих менее развитых странах к долговому кризису привело неэффективное использование взятых в долг сумм. Из-за политической коррупции и плохого управления экономикой инвестирование денег, полученных в качестве ссуд, часто было неэффективным. Доходов от такого инвестирования оказалось недостаточно для покрытия процентов и основных платежей, что привело к невыплате ссуд.

5. Мексиканский кризис. В 1982 г. Мексика оказалась на грани приостановки платежей по своему долгу, и кредиторы были вынуждены перенести сроки выплат, предоставив этой стране новые займы. Мексиканский долговой кризис вызвал утрату доверия к кредитоспособности многих менее развитых стран с большой задолженностью. В результате объем добровольно предоставляемых этим странам частных займов резко сократился. Кроме того, прибавилось еще то обстоятельство, что в 80-е годы в США возник огромный дефицит федерального бюджета. Государство финансировало этот дефицит путем продажи облигаций, что поглотило существенную часть мировых финансовых средств, которые могли бы быть предоставлены менее развитым странам.

Таким образом, скачок цен на импортируемую нефть, снижение экспортных поступлений, повышение процентных ставок, рост курса доллара и сокращение частных займов и породили долговой кризис. К 1982–1983 гг. многие менее развитые страны оказались не в состоянии производить очередные выплаты в погашение своей внешней задолженности.

Экономические последствия

Затем наступил период «бесплодных усилий». Страны-кредиторы в сотрудничестве с Международным валютным фондом пытались справиться с долговым кризисом менее развитых стран путем двусторонних переговоров. При этом многие страны получили отсрочки по выплате своих долгов, что позволило снизить размер ежегодных платежей по процентам и основному долгу. В обмен на эти уступки менее развитым странам пришлось согласиться на принятие программ жесткой внутренней экономии для поднятия кредитоспособности. Обычно в таких случаях страна должна была сокращать свой импорт и расширять экспорт с целью получения больших доходов от внешней торговли, используемых для выплаты долга. Но увеличение экспорта и сокращение импорта прямо ведет к дальнейшему падению уровня жизни населения. Вместе с тем, если чистые поступления от экспорта идут главным образом на выплату долгов, средств на цели экономического развития почти не остается. Не случайно, что если в 1980–1989 гг. среднегодовые темпы прироста реального ВВП в менее развитых странах в целом составили 3,8%, то соответствующий показатель для этих стран с большой задолженностью не превышал 1,9%.

Долговой кризис также оказал негативное воздействие и на экономику промышленно развитых

стран. Коммерческие банки развитых стран, не надеясь на выплату долгов, были вынуждены списать некоторую часть долга менее развитых стран. Так, в 1987 г. банк *Citicorp* увеличил свои резервы для покрытия безнадежных долгов на 3 млрд дол., признав, что $^1/_6$ всех его займов, предоставленных менее развитым странам, не будет погашена.

Реформа и возрождение

Восьмидесятые годы характеризовались интенсивными переговорами между промышленно развитыми странами и МВФ, с одной стороны, и много задолжавшими менее развитыми странами – с другой, для разрешения долгового кризиса. Результатами стали: 1) реструктурирование долга, то есть увеличение периода платежей и сокращение процентных ставок; 2) списание части долга; 3) выдача дополнительных ссуд менее развитым странам, чтобы помочь им сделать платежи по существующему долгу; 4) своп долг/акции. **Своп долг/акции** осуществляется, когда правительства и фирмы менее развитых стран выплачивают долг, отдавая акции (права на владение государственными или частными предприятиями) иностранным кредиторам. Преимущество такого обмена для менее развитых стран состоит в том, что акционерам не назначены фиксированные выплаты. Недостаток состоит в том, что владение фирмами частично переходит к иностранцам. Преимущество для развитых стран состоит в том, что владеть акциями лучше, чем иметь невыплаченный долг.

Хотя приток частного капитала в менее развитые страны в 80-е годы практически прекратился, в 90-е в этом вопросе наметилось некоторое оживление. К этому имеют отношение два взаимосвязанных фактора.

Экономические реформы в менее развитых странах. В ходе переговоров о задолженности некоторые страны согласились реформировать свою экономику, чтобы добиться роста и избежать нового долгового кризиса в будущем. На уровне макроэкономики предпринимаются усилия сократить дефицит бюджета и контролировать хронически высокий уровень инфляции. На уровне микроэкономики многие правительства приватизировали государственные предприятия и дерегулировали промышленность. Были снижены тарифы и другие торговые барьеры, а также введено управление курсами обмена. В целом экономическая роль правительства уменьшилась, а роль свободных рынков увеличилась. Эти реформы сделали менее развитые страны более привлекательными для иностранных кредиторов.

Оживление инвестирования. В 90-х годах наблюдалось некоторое оживление притока частного капитала в менее развитые страны, особенно в те, в которых проводились экономические реформы. Однако структура притока инвестиций стала другой. Во-первых, основной поток денег теперь идет от частных фирм и частных лиц из развитых стран, а не от коммерческих банков. Во-вторых, ссуды в основном представляют собой прямые инвестиции в предприятия менее развитых стран, а не ссуды их правительствам. Потенциальное преимущество прямых инвестиций в предприятия состоит в том, что такой приток капитала часто сопровождается передачей новых технологий и помощью в управлении.

Следует заметить, что возобновление потока капитала произошло весьма избирательно. Большая часть потока направляется в наиболее преуспевающие реформированные страны Латинской Америки, а не в предельно обнищавшие расположенные вокруг Сахары страны Африки. Еще рано говорить, что долговой кризис менее развитых стран успешно разрешился. Некоторые из них все еще имеют непосильную долговую ношу, и нет никакой уверенности в том, что стечение обстоятельств не приведет в будущем к новым неплатежам. Долговой кризис смягчен, а не разрешен. Доказательства: в начале 1995 г. США, страны «Большой семерки» и МВФ сочли необходимым предоставить ссудные гарантии на 50 млрд дол., чтобы предотвратить падение мексиканского песо. Непосредственной причиной быстрого падения песо было увеличение внешнего долга Мексики, превышающее ее поступления от экспорта.

Краткое повторение 39-2

- Правительства менее развитых стран могут способствовать экономическому росту: а) обеспечивая законность и порядок; б) участвуя в предпринимательской деятельности; в) улучшая инфраструктуру; г) способствуя повышению уровня сбережений и инвестирования; д) решая социально-организационные проблемы.
- Развитые страны могут помогать менее развитым посредством увеличения торговли, иностранной помощи и притока частного капитала.
- Многие менее развитые страны имеют огромный внешний долг, который стал дополнительным препятствием на пути экономического роста.

ПО ПУТИ К НОВОМУ МИРОВОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СОГЛАШЕНИЮ[7]

По мере роста разницы в доходах между бедными и богатыми странами была выдвинута программа реформ, включающая следующие разделы.

[7] Данные этого раздела основаны на материалах ООН – *Human Development Report* 1992 (New York: Oxford University Press, 1992).

1. Раздел «мирных дивидендов». С завершением холодной войны лидеры менее развитых стран адресовали развитым странам требование сократить военные расходы, а освободившиеся ресурсы разделить между бедными странами. В частности, всем странам следует сократить свои военные расходы по крайней мере на 3% в год, что даст возможность менее развитым странам получить дополнительные «мирные дивиденды» в размере 1,2 трлн дол. к 2000 г.

2. Реформирование иностранной помощи. По мнению менее развитых стран, иностранная помощь: а) недостаточна в количественном отношении; б) неравномерно выделяется развитыми странами; в) не выделяется беднейшим странам.

Количество. В то время как правительства развитых стран «перераспределяют» от 15 до 25% своего ВВП, чтобы смягчить неравенство распределения доходов внутри страны, они предоставляют не более 0,35% ВВП в качестве иностранной помощи бедным людям по всему миру. Менее развитые страны настаивают на удвоении этой цифры и доведении ее до уровня 0,7%, рекомендованного ООН.

Равенство. Менее развитые страны хотели бы, чтобы иностранная помощь стала напоминать прогрессивный налог, когда доля помощи от каждой страны устанавливалась бы в зависимости от размера ее ВВП. В настоящее время мы видим, что сверхбогатые США и Япония используют в виде помощи только 0,20 и 0,32% своего ВВП соответственно, в то время как менее богатые Швеция или Дания используют 0,90%. Если бы США и Япония вносили рекомендуемую долю – 0,80%, то дефицит помощи не возникал.

Распределение. На иностранную помощь значительно влияют политические и военные, а не экономические соображения. В результате этого менее развитые страны *не получают* помощь в соответствии с их нуждами или уровнем обнищания. Только $^1/_4$ иностранной помощи попадает в те 10 стран, где проживает 70% беднейшего населения. Наиболее богатые 40% мирового населения, проживающих в менее развитых странах, получают вдвое больше иностранной помощи, чем беднейшие 40%.

3. Уменьшение долга. Менее развитые страны стремятся добиться уменьшения долга. Они говорят, что их текущий долг настолько велик, что представляет собой серьезное препятствие для экономического роста. Утверждая, что преуспевание развитых стран зависит от преуспевания менее развитых, они считают, что аннулирование части долга было бы благоприятно для всех. Согласно одному предложению, следует отказаться от выплаты $^2/_3$ всего существующего внешнего долга менее развитых стран, а выплату остатка растянуть на 25 лет.

4. Улучшение мировых рынков. Менее развитые страны жалуются, что их поступления от экспорта уменьшились из-за неблагоприятных условий торговли и торговых барьеров.

Условия торговли. Долгосрочная тенденция изменения цен на экспортные товары менее развитых стран (кофе, сахар, какао, бокситы, железо и медь) была понижающейся. Например, в 80-х годах ценовой индекс 33 основных товаров (за исключением нефти) уменьшился почти наполовину. Часть этого снижения объясняется более медленным ростом спроса по отношению к предложению. Многие менее развитые страны увеличили производство своего товарного экспорта, чтобы увеличить валютные поступления и внести проценты и основные платежи по внешнему долгу. Но эти попытки в основном не увенчались успехом из-за снижения цен, связанных с увеличением предложения товаров. В снижении цен свою роль сыграло и использование товаров-заменителей. Синтетические волокна пришли на смену хлопку и джуту, стекловолокно заменило медь в коммуникационных устройствах; кукурузный сироп и другие подсластители привели к сокращению спроса на сахар.

В противоположность этому импорт менее развитых стран обеспечивается гигантскими корпорациями развитых стран, которые имеют достаточную рыночную власть, чтобы устанавливать высокие цены. Менее развитые страны утверждают, что **условия торговли** направлены против них; цены на их экспортные товары имеют тенденцию к снижению, а цены на импорт – к повышению. Следовательно, требуется все больше экспорта из менее развитых стран для приобретения того же количества импорта.

Торговые барьеры. Менее развитые страны жалуются, что наиболее высокие торговые барьеры установлены для трудоемких товаров – текстиля, одежды, обуви и переработанной сельскохозяйственной продукции, – в которых менее развитые страны имеют сравнительное преимущество. Около 20 из 24 наиболее развитых стран проводят более жесткую протекционистскую политику, чем десятилетие назад. И, как ни странно, многие тарифы повышаются с увеличением степени обработки продукции – например, тарифы на шоколад выше, чем на какао, – что не даст менее развитым странам возможности развивать обрабатывающую промышленность. По некоторым оценкам предполагается, что торговые барьеры сокращают ВВП менее развитых стран на 3%, что приводит к ежегодному уменьшению доходов в размере 75 млрд дол.

5. Иммиграция. В вопросе иммиграции жителей менее развитых стран есть количественный и качественный аспекты. Очень небольшому числу жите-

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

ГОЛОД В АФРИКЕ

Голод в африканских странах объясняется не только природными, но и демографическими, и социальными факторами.

Недавний голод в Сомали, подтверждаемый шокирующими фотографиями осаждаемых мухами истощенных детей со вздутыми животами, не является чем-то необычным в странах Африки, расположенных вокруг пустыни Сахара. До того как вооруженные силы США и помощь ООН прибыли в Сомали в конце 1992 г., от жестокого голода каждый день умирало, по некоторым оценкам, 2 тыс. человек. Полагают, что умер каждый четвертый сомалийский ребенок в возрасте до пяти лет, всего около 300 тыс. детей. Несмотря на приток помощи от богатых стран, голод в Эфиопии 1993–1994 гг. унес около 1 млн жизней. Многим африканским странам, включая Эфиопию, Судан, Анголу, Либерию, Заир, Мозамбик и Малави постоянно угрожает голод. По оценкам, риску подвергаются от 5 млн до 20 млн африканцев. Эта трагедия удивительна, потому что большая часть африканских стран полностью обеспечивала себя продовольствием в момент обретения независимости; теперь выживание населения значительно зависит от импортируемых продуктов питания.

Непосредственной причиной этой катастрофы является засуха. Но реальные причины уменьшающейся способности Африки прокормить себя более сложны – это переплетение природных и социальных факторов. Отсутствие дождей, хроническая гражданская война, быстрый рост населения, широкомасштабная эрозия почвы, государственная политика, не способствующая повышению производительности, – все это обостряет проблему голода в Африке.

1. Гражданская война. Региональные восстания и длительные гражданские войны опустошили некоторые африканские страны. Например, и Эфиопия, и Судан сильно пострадали за десятилетия гражданской войны. Эти конфликты не только отвлекают драгоценные ресурсы от гражданских нужд, но и осложняют возможность предоставления помощи, необходимой для борьбы с голодом и развития экономики. Во время голода в Эфиопии 1983–1984 гг. эфиопское правительство не пропускало продуктовую помощь в районы, оккупированные силами повстанцев. Присланное продовольствие часто направлялось в армию, а не голодающим гражданам. Во время голода в Эфиопии 1973–1974 гг. Хайле Силассе продал большую часть присланного продовольствия на мировых рынках, чтобы поддержать свой режим. В Сомали враждующие группировки разрушили большую часть школ, фабрик и правительственных министерств и ввергли страну в анархию. Вооруженные банды воруют насосы, тракторы и домашний скот с ферм, совершают ограбления портов, куда присылается продовольственная помощь.

2. Рост населения. Население Африки растет быстрее, чем производство продовольственных товаров. Численность населения увеличивается на 3% в год, в то время как производство продовольствия – только на 2%. Эта мрачная арифметика означает, по сути, снижение жизненного уровня, голод и недоедание. По данным Международного банка реконструкции и развития, в 80-е годы в странах тропической Африки доходы на душу населения составляли всего лишь $^3/_4$ уровня, достигнутого к концу 70-х годов.

3. Ухудшение экологии. Помимо прочего, рост населения способствовал ухудшению экологической обстановки в Африке. Рост потребности в продовольствии при увеличении численности населения приводил к уничтожению лесов с целью использования новых площадей для земледелия. Во

лей менее развитых стран разрешается переехать в промышленно развитые страны, и в политике развитых стран наблюдается тенденция решать вопрос в пользу наиболее производительных работников менее развитых стран.

Политики этих стран полагают, что развитым странам следует либерализировать свои законы об иммиграции, чтобы увеличить приток безработных и частично занятых работников из менее развитых стран. В то время как в ряде стран, например США и Канаде, отменена дискриминация по стране происхождения, некоторые европейские страны вводят еще более строгие ограничения по отношению к потенциальным иммигрантам из менее развитых стран. Вводятся дополнительные условия, направленные на репатриацию безработных иммигрантов. Миграция не только приводит к оттоку избыточной рабочей силы из менее развитых стран, но и является источником доходов в форме пересылаемых эмигрантами средств. В настоящее время совокупные переводы денег эмигрантами в менее развитые страны составляют около 25 млрд дол. в год.

США, Канада и другие развитые страны изменили свои законы об иммиграции в пользу работников высокой квалификации, таких, как технические специалисты, врачи, инженеры и ученые. Это способствует «утечке мозгов» из менее развитых стран, теряющих человеческий капитал, в который были вложены средства. Для примера: по некоторым оценкам, Африка в целом потеряла около 60 тыс. менеджеров среднего и высшего звена из-за миграции в период 1985–1990 гг.

6. Неоколониализм. Более серьезное опасение состоит в том, что, несмотря на обретение политической независимости, многие страны продолжают

многих случаях деревья, препятствовавшие распространению пустыни, вырубались, и хрупкий поверхностный почвенный слой выдувался пустынными ветрами. Постоянный недостаток древесины, который еще больше усугубляется уничтожением лесов, ведет к тому, что помет животных, традиционно используемый в качестве удобрения, идет на топливо. Кроме того, сокращение традиционных сроков выдерживания земель под паром привело к чрезмерной эксплуатации пашен и пастбищ, к истощению почв. В результате уничтожения лесов и чрезмерной эксплуатации земельных угодий уменьшилась способность почв поглощать влагу, снизилась их продуктивность и сопротивляемость засухе. Существуют предположения, что снижение способности земель поглощать влагу сокращает испарения и соответственно количество выпадаемых осадков. Все это осложняется тем, что мощностей для хранения урожая явно недостаточно. Таким образом, даже когда удается собрать хороший урожай, сохранить его избыток на последующие годы довольно трудно. Значительная часть сельскохозяйственной продукции в некоторых частях Африки уничтожается крысами, насекомыми или же просто портится.

4. Государственная политика и долги. Согласно общепринятому мнению, возникновению голода в африканских странах способствовала неразумная государственная политика. Во-первых, правительства стран Африки отказывались от инвестиций в сельское хозяйство, отдавая предпочтение промышленному развитию и укреплению военного потенциала. По некоторым оценкам, правительства африканских стран в среднем тратят на вооружение в 4 раза больше, чем на развитие сельского хозяйства. Более 40% бюджета Эфиопии расходуется на содержание армии. Во-вторых, власти африканских стран проводили политику низких цен на сельскохозяйственную продукцию для обеспечения растущего городского населения дешевыми продуктами. Хотя иностранная помощь способствовала решению проблем, связанных с нехваткой продовольствия для населения африканских стран, многие специалисты полагают, что в долгосрочном плане эти проблемы невозможно продолжать решать подобным образом. И действительно, как показывает опыт, предоставление продовольственной помощи может снять лишь временные трудности. Но такие меры подрывают долгосрочные планы создания условий для полной самообеспеченности продовольствием африканских стран. Считается, что иностранная продовольственная помощь ликвидирует лишь симптомы болезни, а не ее причины.

Все это еще больше осложняется тем, что страны Центральной Африки несут на себе бремя относительно высокой и продолжающей расти внешней задолженности. По данным МВФ, совокупная внешняя задолженность этих стран возросла с 21 млрд дол. в 1976 г. до 127 млрд дол. в 1990 г. В качестве условия для дальнейшего предоставления помощи от этих стран требовалось строгое выполнение режима экономии, что вело к падению доходов на душу населения. Одним из трагических последствий этого явилось сокращение социальных программ для детей во многих африканских странах.

Подведем итоги. Явление массового голода, с которым сталкиваются многие страны Африки, вызвано частично причинами природного характера, частично политикой самих этих стран. Засуха, перенаселенность, ухудшение экологической обстановки, неадекватность мер государственного регулирования – все эти факторы способствуют возникновению массового голода. Наличие комплекса подобных причин заставляет предполагать, что голод и недоедание в Африке не прекратятся и в будущем.

ощущать **«экономический неоколониализм»**. Более $^4/_5$ прямых инвестиций многонациональных компаний направляется в промышленно развитые страны, а оставшаяся $^1/_5$ попадает в основном в те менее развитые страны, где контракты и концессии многонациональных корпораций идут на пользу корпорациям в ущерб этим странам. Бедные страны возражают против того, чтобы большая часть выгод от эксплуатации их природных ресурсов доставалась другим странам. Более того, менее развитые страны хотели бы добиться большей диверсификации и, следовательно, большей стабильности своей экономики. Однако иностранный частный капитал выискивает такие отрасли, которые в данный момент дают наибольшую прибыль, то есть те, где продукция идет на экспорт. Иными словами, в то время как менее развитые страны стремятся к меньшей зависимости от мировых рынков, поток иностранного частного капитала увеличивает эту зависимость. Компании *Exxon, Alcoa, United Fruit* и другие гонятся за прибылью и не заинтересованы в экономической независимости, диверсификации или общем прогрессе менее развитых стран.

Вызывает большие сомнения вероятность заключения нового мирового соглашения развитыми странами с менее развитыми странами. В то время как бедные страны считают, что их предложения обоснованы и справедливы, многие развитые страны рассматривают их как призыв к перераспределению мирового дохода и богатства, что на самом деле не имеется в виду. Многие развитые страны ощущают, что проблему неполной занятости в менее развитых странах одним махом решить нельзя и что этим странам предстоит пройти через тот же процесс терпеливой тяжелой работы и постепенного накопления капитала, через который прошли развитые страны за два последних столетия.

РЕЗЮМЕ

1. Большинство стран мира относится к числу менее развитых стран (с низким доходом на душу населения). В то время как в некоторых из них в последние годы наблюдались высокие темпы экономического роста, в других темпы роста были невысокими или же экономический рост вообще не отмечался.

2. Изначальный дефицит природных ресурсов и ограниченные возможности увеличения существующих запасов создают серьезные препятствия на пути экономического развития стран.

3. Большая численность и быстрый рост населения в менее развитых странах являются причиной низкого уровня доходов на душу населения. Часто увеличение доходов на душу населения способствует быстрому росту населения, который в итоге снова снижает личные доходы до нищенского уровня. Концепция так называемого демографического перехода подразумевает, что повышение уровня жизни должно способствовать снижению уровня рождаемости.

4. Население большинства менее развитых стран страдает от безработицы и неполной занятости. Производительность труда низка в результате недостаточных инвестиций в физический и человеческий капитал.

5. Во многих менее развитых странах трудности, связанные с процессом инвестирования и сбережениями, являются непреодолимым препятствием для накопления капитала. В некоторых самых бедных странах потенциальные возможности для сбережений практически отсутствуют. Многие вкладчики предпочитают переводить свои средства из этих государств в промышленно развитые страны, чем использовать их внутри страны. Отсутствие предпринимательского класса и слабые стимулы к инвестированию являются серьезным тормозом для накопления капитала.

6. Социальные и институциональные изменения, в особенности «воля к развитию», являются существенными факторами экономического роста.

7. Понятие «порочный круг бедности» объясняет многие трудности экономического развития: «бедные страны остаются бедными по причине своей бедности». Низкие доходы сдерживают процесс сбережения и накопления физического и человеческого капитала, что в свою очередь тормозит рост производительности труда и доходов. Быстрый рост населения может свести на нет все возможные попытки разорвать этот порочный круг.

8. Отсутствие предпринимательского класса, неразвитость инфраструктуры, дилемма «сбережения – инвестиции» и отрицательное воздействие социально-культурных факторов вызывают необходимость государственного вмешательства для стимулирования процесса экономического роста. Тем не менее широкое распространение коррупции и плохое управление экономикой делают государственное регулирование в менее развитых странах относительно неэффективным с точки зрения его воздействия на экономический рост.

9. Содействие развитых стран может заключаться в устранении торговых барьеров и предоставлении государственной и частной помощи в виде капиталовложений. Критики иностранной помощи считают, что она: а) делает менее развитые страны более зависимыми; б) способствует развитию бюрократии и централизации экономического контроля; в) неэффективна из-за существования коррупции и плохого управления.

10. Сочетание таких факторов, как рост цен на энергоносители, обесценение доллара, снижение экспортных цен и нестабильная кредитоспособность менее развитых стран, способствовало возникновению в начале 80-х годов кризисной ситуации с задолженностью. Проблемы внешнего долга по-прежнему остаются серьезными и препятствуют экономическому росту.

11. Менее развитые страны стремятся к заключению нового мирового экономического соглашения с промышленно развитыми странами, которое включает: а) больший и лучше распределяемый приток помощи; б) аннулирование части долга; в) расширенный доступ менее развитых стран на мировой рынок; г) либерализацию иммиграционной политики; д) конец неоколониализма.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Демографический переход (*demographic transition*)
Своп долг/акции (*debt-equity swaps*)
Промышленно развитые страны (*industrially advanced countries, IACs*)
Менее развитые страны (*less developed countries, LDCs*)
Безработица и неполная занятость (*unemployment and underemployment*)
«Утечка мозгов» (*brain drain*)

Отток капитала (*capital flight*)
Инфраструктура (*infrastructure*)
Нефинансовые источники инвестирования (*nonfinancial investment*)
Капиталосберегающий и капиталоемкий технический прогресс (*capital-saving and capital-using technological advance*)
Непредсказуемость законов Вселенной (*capricious universe view*)
«Воля к развитию» (*the will to development*)
Земельная реформа (*land reform*)
Порочный круг бедности (*vicious circle of poverty*)
Международный банк реконструкции и развития (*World Bank*)
Неоколониализм (*neocolonialism*)
Новое мировое экономическое соглашение (*new global compact*)
Условия торговли (*terms of trade*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Каковы основные черты экономики менее развитых стран? Перечислите основные пути экономического развития, доступные этим странам. Назовите и объясните препятствия, с которыми сталкиваются эти страны, пытаясь преодолеть бедность. Используя понятие «порочный круг бедности», опишите подробно, что можно предпринять для стимулирования экономического роста менее развитых стран.

2. Объясните, почему возможно увеличение разрыва в абсолютных доходах на душу населения между богатыми и бедными странами, несмотря на то что темпы роста ВВП на душу населения в менее развитых странах выше, чем в промышленно развитых.

3. ***Ключевой вопрос.*** *Предположим, что реальное производство на душу населения в менее развитой и развитой стране в настоящий момент составляет 500 и 5 тыс. дол. соответственно. Если реальное производство на душу населения в каждой из стран увеличится на 3%, насколько изменится разница в производстве на душу населения между странами?*

4. Объясните и дайте оценку следующим утверждениям:

а. «Американский капитализм проложил путь для экономического развития. Менее развитым странам нужно лишь следовать по этому пути».

б. «Экономическое неравенство способствует росту сбережений, а сбережения являются необходимым условием инвестирования. Следовательно, большее неравенство в распределении доходов будет стимулировать накопление капитала и экономический рост».

в. «Промышленно развитые страны опасаются осложнений в результате избытка сбережений; менее развитые страны страдают от недостатка сбережений».

г. «Суть экономического развития страны заключается в том, что оно требует изменений человеческого фактора в большей степени, чем изменений материальных условий производства».

д. «Программа американской иностранной помощи является мошенничеством. В действительности это — неоколониализм, то есть средство, с помощью которого менее развитые страны, независимые в политическом смысле, удерживаются в полном экономическом подчинении».

е. «Бедность и свобода не могут сосуществовать друг с другом; что-то должно взять верх».

ж. «Самым серьезным препятствием на пути экономического развития бедных государств является недостаток инвестиционных товаров».

з. «Страны с высокими показателями ВВП в расчете на душу населения совсем не обязательно относятся к промышленно развитым».

5. Объясните, каким образом рост населения может препятствовать экономическому росту. Как можно определить оптимальный уровень численности населения для какой-либо страны?

6. ***Ключевой вопрос.*** *Противопоставьте точку зрения «демографического перехода» традиционной точке зрения, состоящей в том, что более медленный рост населения является необходимым условием повышения жизненного уровня в менее развитых странах.*

7. Значительная часть инвестиций в менее развитые страны должна изначально вкладываться в инфраструктуру, развитие которой не ведет непосредственно и немедленно к росту производства товаров и услуг. Какое влияние могут оказывать такие вложения на инфляционные процессы, которые являются результатом государственного финансирования накопления капитала посредством денежной эмиссии и расходования новых денег?

8. ***Ключевой вопрос.*** *Поскольку предполагается, что реальный капитал должен приносить большую прибыль там, где он редок, как можно объяснить тот факт, что большая часть международных инвестиций направляется в развитые страны (где капитала сравнительно много), а не в менее развитые страны (где капитал очень редкий ресурс)?*

9. «Проблемы, стоящие перед менее развитыми странами, порождают склонность к государственному регулированию хозяйственного развития, а не

к децентрализации экономических процессов». Согласны ли вы с этим утверждением? Обоснуйте вашу точку зрения.

10. В чем суть долгового кризиса менее развитых стран? Как возникла такая ситуация? Какие решения этой проблемы вы предлагаете?

11. Какую продукцию экспортируют менее развитые страны? Используйте принцип сравнительных преимуществ для объяснения характера экспорта этих стран.

12. Выделите основные компоненты нового мирового экономического соглашения, предлагаемого менее развитыми странами. Какие из требований вы считаете наиболее оправданными?

13. Каким образом скажется на экономической эффективности и международном распределении доходов проводимая в мировом масштабе политика неограниченной иммиграции?

14. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте рис. 39-1 (поменяв, при необходимости, факторы), чтобы объяснить быстрый экономический рост в такой стране, как Япония или Южная Корея. Какие факторы, кроме изображенных на рисунке, могут внести свой вклад в экономический рост?*

15. («Последний штрих».) Объясните, каким образом гражданские войны, рост населения и государственная политика способствуют периодическому возникновению голода в Африке.

40

РОССИЯ – ЭКОНОМИКА В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА

Очевидно, что наиболее заметным событием последнего десятилетия был распад Советского Союза в конце 1991 г. и решение России и других образовавшихся стран трансформировать экономику с центральным планированием в рыночные экономики.

В этой заключительной главе мы проанализируем причины распада Советского Союза и проблемы, с которыми столкнулись образовавшиеся страны. Мы рассмотрим следующие конкретные вопросы. Каковы были основные характеристики и цели советской плановой системы? Почему пала коммунистическая система? Что должно быть сделано для осуществления перехода к рыночной, или капиталистической, системе? Какую роль могли бы сыграть США и другие западные страны в этом переходе? Какой прогресс был уже достигнут на пути перехода? Какие проблемы остаются?

Переход от центрального планирования к рынку осуществляется достаточно широко. Такие страны Восточной Европы, как Польша, ГДР, Чехословакия и Венгрия, раньше Советского Союза вступили на этот путь. Мы рассмотрим проблемы России из-за ее экономического, политического и военного значения. Россия составляет около $^3/_4$ территории бывшего Советского Союза, она в 1,7 раза больше Канады, второй по величине страны мира. В России проживает около 150 млн человек, несколько больше половины населения Советского Союза. Она обладает огромным количеством природных ресурсов, включая нефть и газ, драгоценные металлы, алмазы и древесину.

ИДЕОЛОГИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ

Чтобы понять плановую экономику бывшего Советского Союза, мы должны вернуться назад и рассмотреть его идеологию и организации.

Марксистская идеология

Коммунистическая партия была ведущей силой в советской политической и экономической жизни. Она представляла собой диктатуру пролетариата, или рабочего класса. Основываясь на марксизме-ленинизме, коммунисты рассматривали свою систему как неизбежно приходящую на смену капитализму, раздираемому внутренними противоречиями, проистекающими из эксплуатации, несправедливости и нестабильности, которые он, по их мнению, создавал. Для коммунистов рыночная система была хаотичной, нестабильной и несправедливой. Рынки, по их мнению, порождали инфляцию, безработицу и несправедливое распределение дохода. В противоположность этому центральное планирование рассматривалось как способ рационального распре-

деления экономических ресурсов, достижения макроэкономической стабильности и обеспечения большего равенства.

Особенно важной для наших целей является марксистская **трудовая теория стоимости** – концепция, согласно которой экономическая, или обменная, стоимость любого товара определяется исключительно количеством труда, затраченного на его производство. Благодаря капиталистической организации частной собственности капиталисты владеют машинами и оборудованием, необходимыми для производства в индустриальном обществе. Не имеющий собственности рабочий класс, следовательно, зависит от капиталистов в отношении своей занятости и получения средств к существованию. Из-за невыгодного положения рабочего и стремления капиталистов к получению прибыли капиталисты будут эксплуатировать рабочую силу, выплачивая дневное жалованье, которое ниже стоимости произведенной рабочим продукции. Капиталист может и будет платить рабочим низкую заработную плату и экспроприировать оставшиеся плоды их труда в качестве прибыли, или, как ее называл Маркс, – **прибавочной стоимости**. В советской системе прибавочную стоимость получало государство как представитель рабочего класса и распределяло в основном через общественные фонды потребления, например на образование, транспорт, здравоохранение и жилье.

Задача коммунизма состояла в том, чтобы заменить капитализм бесклассовым обществом, свободным от эксплуатации. Коммунистическая партия рассматривала себя как авангард рабочего класса, и предполагалось, что ее действия полностью согласуются с целями рабочего класса. На самом деле это была сильная диктатура. Многие люди характеризовали советское правительство как диктатуру *над* пролетариатом, а не диктатуру *самого* пролетариата.

Институты

Двумя основными организационными характеристиками советской экономики были: 1) государственная собственность на ресурсы; 2) авторитарное центральное экономическое планирование.

Государственная собственность. **Государственная собственность** означает, что советское государство владело всей землей, природными ресурсами, транспортом и коммуникациями, банковской системой и практически всей промышленностью. Большая часть розничных и оптовых торговых предприятий и большая часть городского жилья также принадлежали государству. В сельском хозяйстве многие фермы принадлежали государству; большая часть, однако, представляла собой организованные государством коллективные хозяйства, по сути, кооперативы, которым государство предоставило землю «в бесплатное пользование на неограниченное время».

Централизованное экономическое планирование. **Централизованное экономическое планирование** означало, что Советский Союз имел централизованную, «командную» экономику, функционирующую на основе обязательного выполнения детально разработанного экономического плана. Советская экономика направлялась государством, а не рынком. Выбор, осуществляемый в экономике США с помощью рынка, в Советском Союзе производился путем принятия бюрократических решений. С помощью плана «вся разнообразная деятельность советской экономики координировалась таким образом, как будто это были части одного невероятно огромного предприятия, руководимого из центрального штаба в Москве»[1].

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Советская система централизованного планирования начала функционировать в конце 20-х – начале 30-х годов. Несмотря на проводившиеся время от времени реформы, система практически не менялась в течение почти семи десятилетий.

Цели и средства

Следующие обобщения показывают, как функционировала советская плановая экономика в историческом плане.

1. Индустриализация и военная мощь. Экономика бывшего Советского Союза представляла собой систему «тоталитаризма, созданного для индустриализации и экономического роста страны». Плановыми целями были быстрая индустриализация и достижение военной мощи. Это было сделано путем крупных инвестиций в тяжелую промышленность – сталелитейную, химическую и машиностроение, а также путем использования большой доли внутреннего производства для нужд армии. В результате не достигли должного уровня развития легкая промышленность, сфера обслуживания, а также инфраструктура.

2. Чрезмерное потребление ресурсов. Увеличение производства, которого стремились достичь при составлении планов, было продиктовано грандиозными целями, требовавшими чрезмерного потребления доступных экономике ресурсов. В результате

[1] *Schwartz H.* Russia's Soviet Economy. 2d ed. Englewood-Cliffs, NJ.: Prentice-Hall, Inc., 1954. P. 146.

не все запланированные цели могли быть достигнуты. Приоритетными были задачи, связанные с тяжелой индустрией и армией, в ущерб потреблению.

3. Мобилизация ресурсов. Индустриализация и быстрый экономический рост были первоначально достигнуты за счет мобилизации труда, капитала и сырья. В ранние годы социализма в сельском хозяйстве наблюдался избыток рабочей силы, которая была направлена в промышленное производство. Кроме того, большая доля незанятого населения была привлечена к труду. Первоначальный рост советской экономики был связан с большими капиталовложениями, а не с использованием фиксированного количества исходных материалов с большой продуктивностью. В 30-е годы и сразу после второй мировой войны эта стратегия приводила к более высоким, чем в США и других развитых странах, темпам роста.

4. Директивное распределение ресурсов. Советские центральные плановые органы распределяли ресурсы по отраслям и предприятиям, определяя тем самым ассортимент произведенной продукции. Директивное планирование заменяло собой рыночную, или ценовую, систему распределения ресурсов.

5. Государственные фиксированные цены. Цены устанавливались по указанию правительства, а не путем соотношения спроса и предложения. Цены на потребительские товары менялись редко, а на «предметы первой необходимости», например жилье и основные продукты, устанавливались на низком уровне. Арендная плата за жилье в СССР составляла всего около 3% дохода и не менялась с 1928 по 1992 г.! Цены на сырье и производимую предприятиями продукцию также определялись государством и использовались в основном в бухгалтерских расчетах для оценки успехов предприятий в достижении намеченной производственной цели.

6. Самообеспечение. Советский Союз считал себя единственной социалистической страной, окруженной враждебными капиталистическими державами. Следовательно, в центральных планах делался акцент на экономическое самообеспечение. Торговля со странами Запада была резко ограничена из-за того, что рубль не конвертировался в другие валюты. Советский Союз вел торговлю в основном с другими коммунистическими странами Восточной Европы.

7. Пассивная макроэкономическая политика. Советская экономика была количественно-ориентированной системой, в которой деньги и цены играли весьма ограниченную роль в распределении ресурсов. В отличие от большинства рыночных экономик, монетарная и фискальная политики в Советском Союзе были скорее пассивными, чем активными. В США и других странах с рыночной системой монетарная и фискальная политики используются для того, чтобы регулировать совокупный уровень производства, занятость и цены. Уровень безработицы в СССР был очень низким и составлял 1–2% всей рабочей силы. Частично это было результатом планирования и различных стимулов к труду. Низкий уровень безработицы был также связан с избыточным количеством работников (руководители не могли уволить избыточных работников), отсутствием заинтересованности в минимизации издержек (основной целью было валовое производство) и постоянным уменьшением темпов прироста населения. Основным механизмом контроля за уровнем цен было государственное ценообразование.

Проблема координации

Рыночная система – это мощная организующая сила, которая координирует миллионы индивидуальных решений, принимаемых потребителями, поставщиками ресурсов и предприятиями, и способствует эффективному использованию редких ресурсов. Ее нелегко заменить централизованным планированием в качестве механизма координации работы всего хозяйства.

Пример: предположим, что предприятие в Минске производит мужскую обувь. Составители плана должны поставить реальную задачу этому предприятию и затем обеспечить его всеми необходимыми материалами: рабочей силой, электричеством, кожей, резиной, нитками, гвоздями, станками, транспортом для поставки сырья и отправки готовой продукции. Когда мы переходим от простой продукции типа обуви к более сложной, например телевизорам или тракторам, то проблемы выделения ресурсов при составлении планов значительно осложняются.

В связи с тем что продукция одних предприятий служит сырьем и исходным материалом для других предприятий, неспособность хотя бы одной отрасли выполнить намеченную задачу вызовет цепь неблагоприятных последствий. Если горнодобывающая промышленность из-за недостатка оборудования, рабочей силы или транспорта не сможет обеспечить сталелитейную промышленность требуемым количеством железной руды, то сталелитейная промышленность не сможет удовлетворить нужды многих отраслей, которым требуется сталь. Все отрасли, использующие сталь – автомобильная, тракторная, транспортная, – не смогут достичь запланированных целей. Таким образом, цепная реакция затронет все предприятия, использующие сталь или стальные детали в качестве исходных материалов. «Узкие места» в производстве и остановки предприятий в 80-х и начале 90-х годов стали возникать в советской экономике с пугающей периодичностью.

Краткое повторение 40–1

- Марксистская идеология основана на трудовой теории стоимости и рассматривает капитализм как систему, присваивающую прибыль, или прибавочную стоимость.
- Основными организационными чертами бывшей советской экономики были государственное владение ресурсами собственности и централизованное экономическое планирование.
- Советские планы характеризовались: а) упором на быструю индустриализацию и военную мощь; б) перерасходом ресурсов; в) ростом за счет использования большего объема ресурсов, а не за счет повышения эффективности; г) выделением ресурсов посредством правительственных директив, а не с помощью механизмов рынка; д) государственным ценообразованием; е) упором на экономическое самообеспечение; ж) пассивной монетарной и фискальной политиками.
- Основная проблема планирования состоит в необходимости распределять необходимые ресурсы каждому предприятию так, чтобы они выполняли производственные планы, и избегать, таким образом, возникновения узких мест в производстве.

НЕУДАЧИ КОММУНИЗМА

Снижение темпов экономического роста, низкое качество продукции и неспособность удовлетворить потребности населения внесли свой вклад в распад советской экономической системы.

Замедление роста

Рост советской экономики в 50-х и 60-х годах был впечатляющим. В 50-е годы производство в СССР увеличивалось примерно на 6% в год, по сравнению примерно с 3% в США. Советская экономика продолжала расти со скоростью 5% в год в 60-е годы. Но в 70-е годы рост замедлился до 2,5 – 3%, а к середине 80-х годов он снизился до 2%. В последние год или два перед распадом системы реальное производство резко сокращалось.

Низкое качество продукции

Еще одним доказательством неэффективности советской системы является низкое качество товаров. В таких жизненно важных отраслях, как электроника и станкостроение, советская технология отставала от США на 7–12 лет. В целом качество большинства советских товаров не соответствовало международным стандартам. Потребительские товары были особенно низкого качества, а ассортимент продукции был сильно ограничен. Товары длительного пользования – автомобили, холодильники и бытовая электроника – по мировым стандартам были весьма примитивными. Более того, потребительский сектор часто испытывал острый недостаток основных товаров, за простыми товарами выстраивались нескончаемые очереди, возникал «черный» рынок и процветала коррупция при распределении продукции.

Нужды потребителей

Основным фактором, который привел к крушению социалистической системы, была неспособность эффективно поставлять товары и услуги, которые хотели купить потребители. В первые десятилетия социализма правительство заключило со своими гражданами некий «социальный контракт» в том смысле, что, жертвуя потребительскими благами ради высокого уровня накопления и инвестирования, необходимого для быстрой индустриализации и роста, население будет вознаграждено потребительским изобилием в будущем (см. рис. 2-5). Невозможность системы удовлетворить жизненные нужды потребителей привела к разочарованию населения («Международный ракурс» 40-1).

Причины распада

Описав причины неэффективности экономики бывшего Советского Союза, мы теперь рассмотрим причины его распада.

1. Бремя военных расходов. Значительные советские военные расходы – 15–20% ВВП по сравнению с 6% в США – поглощали большое количество ресурсов, которые в противном случае могли бы быть использованы для производства потребительских товаров и средств производства. В период холодной войны политика советского правительства состояла в том, чтобы направлять лучших руководителей, ученых и инженеров на оборонные и космические предприятия, что пагубно отразилось на техническом прогрессе и отдаче инвестиций в гражданском секторе.

2. Бремя сельского хозяйства. По западным стандартам сельское хозяйство в бывшем Советском Союзе представляло собой образец неэффективной отрасли, которая поглощала около 30% рабочей силы и около $^1/_4$ ежегодных инвестиций. Более того, выработка на одного рабочего составляла только 10–25% по отношению к уровню США. Низкая производительность советского сельского хозяйства была связана со многими факторами: относительной редкостью хорошей земли; нерегулярностью выпадения

дождя и коротким сезоном вегетации; серьезными ошибками в планировании и управлении и, что наиболее важно, неспособностью создать эффективную систему мотивации.

Бывший когда-то основным экспортером зерна и другой сельскохозяйственной продукции Советский Союз стал одним из крупнейших импортеров сельскохозяйственной продукции. Импорт сельскохозяйственной продукции приводил к расходованию резервов иностранной валюты, которое руководство хотело сохранить для финансирования импорта западных технологий и средств производства.

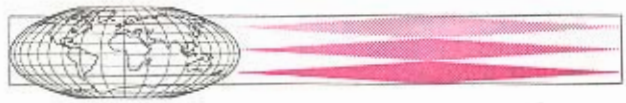
3. Больше ресурсов или повышение эффективности. Во многом быстрый рост экономики бывшего Советского Союза в первые десятилетия был связан с использованием большего количества труда, капитала и земли, то есть использованием резервов экономики. Но со временем этот способ расширения производства был полностью исчерпан. Занятость населения была в Советском Союзе одной из самых высоких в мире, так что практически не было возможности набрать дополнительных работников. Более того, прирост населения и рабочей силы сильно сократился. В то время как в 70-е годы ежегодный средний прирост рабочей силы составлял 1,5%, в 80-е годы он уменьшился примерно до 0,6%. Аналогично доля инвестиций в ВВП была достаточно высокой и могла быть увеличена только за счет сокращения доли производства товаров народного потребления. Из-за низкого уровня жизни в бывшем Советском Союзе в политическом отношении было сложно увеличивать выпуск средств производства за счет товаров народного потребления. Кроме того, природные условия ограничивали доступность дополнительных пахотных земель. Предпринимавшиеся время от времени попытки использовать для производства зерна земли очень низкого качества были непродуктивными, так как урожай был минимальным, а площадь пастбищ сокращалась.

Альтернативой росту за счет использования большего количества исходных материалов является повышение производительности, то есть эффективности использования имеющихся средств. Но это более сложный путь. Рост производительности требует современных средств производства, нововведений и технического прогресса, сильных материальных стимулов у работников и менеджеров, чего не наблюдалось при традиционной советской плановой системе. На самом деле производительность труда рабочих в бывшем Советском Союзе, по оценкам, составляла от 35 до 40% производительности труда американских рабочих.

4. Проблемы планирования. Проблема централизованной координации экономической деятельности усложняется по мере развития экономики. Во времена правления Сталина – 30-е и 40-е годы – планирование напоминало планирование западных капиталистических стран в период второй мировой войны. Устанавливалось несколько ключевых производственных целей, и ресурсы централизованно выделялись для выполнения именно этих целей, независимо от издержек и благополучия потребителей. Но в результате была создана более сложная, промышленно развитая экономика, продукция стала более сложной, возникло много новых отраслей, требующих планирования. Техника планирования, пригодная в эпоху Сталина, стала неадекватной и неэффективной в более развитой советской экономике 70-х и 80-х годов. Советская экономика переросла свой плановый механизм.

5. Неадекватные показатели успеха. Рыночная экономика имеет единственный показатель успеха – прибыль. Успех или неуспех каждой фирмы измеряется ее прибылями или убытками. Прибыли зависят от потребительского спроса, эффективности производства и качества продукции.

В противоположность этому основным показателем успеха советского предприятия было выполнение количественных показателей производства, определенных органами централизованного планирования. Это порождало неэффективность экономики, потому что издержки производства, качество



МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАКУРС 40–1

Потребление и доступность товаров в бывшем Советском Союзе и США, середина 80-х годов

Поскольку бывший Советский Союз выделял огромное количество ресурсов на нужды армии, доступность потребительских товаров в СССР была заметно ниже, чем в США.

Продукты	*США*	*СССР*
Пшеница (кг на душу населения)	329	322
Мясо (кг на душу населения)	74	47
Автомобили (на 1000 человек)	555	42
Стиральные машины (в % от числа семей)	74	55
Телевизоры (на 1000 человек)	815	396
Радиоприемники (на 1000 человек)	2123	306
Потребляемая энергия* (кг на душу населения)	9563	5549
Телефоны (на 1000 человек)	501	120
Персональные компьютеры (на 1000 человек)	229	2

* В пересчете на нефть.

Источник: Statistical Abstract of the United States, 1988.

и ассортимент продукции рассматривались в лучшем случае во вторую очередь. Достижение наименьших издержек производства почти невозможно без системы рыночных цен, точно отражающих относительную редкость или экономическую стоимость различных ресурсов. Управляющие и рабочие часто жертвовали качеством продукции, потому что они получали премии за выполнение количественных, а не качественных показателей. Часто выполнение плана по производству телевизоров и автомобилей приводило к снижению их качества, выпуску бракованной продукции.

Наконец, органам планирования очень трудно определять количественные показатели производства так, чтобы не внести случайные искажения. Если цели производства для предприятия, производящего гвозди, указываются в весовых единицах (тонны гвоздей), то оно будет стремиться производить только крупные гвозди. Но если цель выражается в количественных показателях (тысячи гвоздей), оно будет стремиться использовать имеющиеся средства для производства только мелких гвоздей. Проблема состоит в том, что экономике требуются и крупные, и мелкие гвозди.

6. Проблемы мотивации. Возможно, основным недостатком централизованного планирования было отсутствие экономической мотивации. Рыночные системы западных экономик имеют встроенные сигналы, заставляющие эффективно использовать ресурсы. Прибыли и убытки создают стимулы для фирм и отраслей увеличивать или сокращать производство. Если предложение некоторого продукта относительно невелико, то его цена и прибыльность увеличатся и производители будут стремиться расширять его производство. И наоборот, избыточное предложение означает снижение цен и прибылей и сокращение производства. Стремление к успешным нововведениям в форме либо нового качества продукции, либо технологии производства связано именно с их прибыльностью. Большие трудовые усилия, совершаемые работниками, приносят большие денежные доходы, способствующие повышению уровня жизни.

Этих действий и корректировок планов не происходит при централизованном планировании. Ассортимент производимой продукции в бывшей советской экономике определялся центральными плановыми органами. Если их оценки необходимого количества автомобилей, бритвенных лезвий, нижнего белья и водки, которые хотело бы купить население по устанавливаемым государством ценам, были неверны, то возникали дефициты и излишки отдельных видов продукции. Но руководители, занимающиеся производством этих товаров, премировались за достижение установленных объемов производства; у них не было никаких стимулов корректировать объем производства в ответ на возникновение излишков или дефицита. И у них не было изменений цен и прибыльности, которые сигнализировали бы им о том, больше или меньше продукции реально требуется. Поэтому в бывшем Советском Союзе многие продукты были недоступными или дефицитными, в то время как другие невостребованные товары заполняли склады.

Побуждения к инновациям практически полностью отсутствовали; более того, нововведениям часто сопротивлялись. Советские предприятия принадлежали государству и были по существу монополиями. В результате ни управляющие, ни работники не получали личного выигрыша от улучшения качества продукции или разработки более эффективной производственной технологии. Исторически внедряемым государством нововведениям сопротивлялись и управляющие, и рабочие. Причина состояла в том, что новый производственный процесс обычно сопровождался более высокими, нереалистичными производственными планами, их невыполнением и лишением премий.

Внедрение нововведений также замедлялось из-за отсутствия конкуренции. У предприятий не было стимулов для производства продукции лучшего качества, внедрения эффективных методов управления или способов производства. Аналогично цель экономического самообеспечения изолировала предприятия Советского Союза от конкурентного давления международных рынков. В целом на протяжении длительного периода времени советские предприятия производили одну и ту же продукцию при помощи одной и той же технологии, причем и продукция, и технология становились все более устаревшими по мировым стандартам.

Индивиды также не имели побуждений к более напряженной работе из-за отсутствия материальных стимулов. Из-за низкого приоритета потребительских товаров при планировании существовал только ограниченный набор низкокачественных товаров и услуг, доступных советским потребителям. (Цена автомобиля намного превышала средние доходы рабочих, а для тех, кто способен был его купить, период ожидания составлял от одного до пяти лет.) Хотя упорная работа вознаграждалась продвижением по службе и премиями, увеличение денежного дохода не трансформировалось в пропорциональное увеличение *реального* дохода. Зачем прилагать усилия ради дополнительных денег, если на заработанные *деньги* нельзя ничего купить? Как сказал однажды советский рабочий западному журналисту: «Государство делает вид, что платит, а мы делаем вид, что работаем».

Реформы Горбачева

Разрушающаяся советская экономика 70-х и начала 80-х годов вынудила тогдашнего президента Михаила Горбачева осуществить в 1986 г. программу реформ, названную **перестройкой**, заключавшуюся в

реструктурировании экономики. Это реструктурирование сопровождалось **гласностью**, кампанией в пользу большей открытости и демократизации в политической и экономической сферах. При *гласности* рабочие, потребители, руководители предприятий, политические лидеры и другие люди получили возможность высказывать жалобы и предложения по улучшению экономики.

Реформы Горбачева включали шесть взаимосвязанных элементов: 1) модернизацию промышленности; 2) большую децентрализацию принятия решений; 3) создание ограниченного сектора частного предпринимательства; 4) улучшение трудовой дисциплины и стимулирования работников; 6) повышение роли страны в мировой экономике.

Хотя *перестройка* вначале была вполне успешной, она не могла полностью справиться с системными экономическими проблемами, стоящими перед Советским Союзом. Если оглянуться назад, можно увидеть, что *перестройка* соответствовала духу традиционных советских «кампаний», призванных добиться большей производительности в рамках той же плановой экономики. Она *не стала* общей программой организационных изменений типа тех, которые были приняты в Польше и Венгрии. Таким образом, в конце 80-х годов советская экономика находилась в застое; по некоторым оценкам, темпы роста составляли только около 2% в год, по другим, роста экономики не наблюдалось вообще. В конце 1991 г. сменивший Горбачева Борис Ельцин предложил программу радикальных реформ, или «шоковой терапии», для перехода от плановой к рыночной системе.

Краткое повторение 40-2

- О неэффективности централизованного планирования в бывшем Советском Союзе свидетельствовали снижение темпов экономического роста, низкое качество товаров и невозможность обеспечить повышение уровня жизни.
- Развал советской экономики в 80-х годах был связан с: а) тяжелым бременем военных расходов; б) хронической неэффективностью сельского хозяйства; в) необходимостью увеличивать реальное производство путем повышения производительности, а не количества исходных материалов; г) неспособностью традиционных методов планирования справиться с растущей сложностью советской экономики; д) неадекватными показателями успеха; е) неэффективностью стимулов для производства, нововведений и работников.
- Реформы Горбачева конца 80-х годов были сосредоточены на *перестройке* («реструктурировании») и *гласности* («открытости»), но не могли обеспечить важных системных изменений.

ПЕРЕХОД К РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ

Бывшие советские республики, особенно Россия, поставили перед собой задачу перехода к рыночной экономике. Каковы же компоненты такой сложной программы реформ?

Приватизация

Если должно возникнуть предпринимательство, то должны быть установлены и защищены законом права частной собственности. Это означает, что государственная собственность – пахотные земли, жилье, фабрики, станки и оборудование, магазины – должны перейти к частным владельцам. Это также означает, что должно быть разрешено образование и развитие новых частных фирм.

Поощрение конкуренции

Промышленный сектор бывшего Советского Союза состоял из крупных принадлежащих государству предприятий со средним числом работников более 800 человек. От 30 до 40% всей промышленной продукции производилось «отраслями», состоявшими из одного предприятия. Когда одну и ту же продукцию производили несколько предприятий, их действия координировались в процессе планирования таким образом, что создавался картель. Короче говоря, большая часть продукции выпускалась в монопольных или почти монопольных условиях.

Переход к эффективной рыночной экономике требует отмены этих государственных монополий и разработки антитрестовских законов для поддержания конкуренции. Приватизация без демонополизации принесет мало выгод экономике в целом. Существующие монополии должны быть реструктурированы или разделены на отдельные конкурирующие фирмы. Например, предприятие, производящее трактора и состоящее из четырех заводов, могло бы быть разделено на четыре конкурирующие фирмы. Следует установить и гарантировать права вхождения новых фирм в ранее монополизированные отрасли. Совместные предприятия, образованные российскими и иностранными компаниями, обеспечивают возможность не только расширения конкуренции, но и открытие экономики для международной торговли. Новые законы дали возможность иностранным фирмам инвестировать непосредственно в российские предприятия.

Ограничение и изменение роли правительства

Переход к рыночной экономике уменьшает экономическую роль правительства. Правительство должно свести свое участие к обеспечению соответ-

ствующей законодательной базы; поддержанию конкуренции; сокращению неравенства в распределении доходов и богатства; проведению корректировки в тех случаях, когда издержки или выгоды перелива капиталов становятся слишком большими; предоставлению общественных товаров и услуг; стабилизации экономики (см. гл. 5).

Многие из этих функций являются новыми для российского правительства, по крайней мере в условиях рыночной системы. При централизованном планировании безработица и явная инфляция находились под контролем. Исторически грандиозные производственные планы и избыточная занятость на предприятиях приводили к низким уровням безработицы, а государственное ценообразование контролировало их уровень. Таким образом, возникла задача разработки монетарной и фискальной политик и организационных изменений, необходимых для их внедрения, чтобы косвенно обеспечить макроэкономическую стабильность. Реструктурирование, скорее всего, приведет к значительному уровню краткосрочной безработицы, когда неэффективные государственные предприятия закроются или окажутся нежизнеспособными при частном владении. Поэтому должна быть установлена приоритетная цель – гарантирование *социального обеспечения* российских граждан. В частности, должна быть создана программа страхования от безработицы не только в целях поддержания равенства, но и для того, чтобы уменьшить сопротивление рабочих переходу к рыночной экономике. Для поддержания конкурентных рынков потребуется какая-то разновидность антитрестовского законодательства.

Реформа цен: отмена контроля

В отличие от конкурентных рыночных цен, цены, установленные советским правительством, не имели никакого отношения к экономической ценности продукции и ресурсов. В эффективно функционирующей конкурентной рыночной системе предельная цена продукции равна ценности, которую потребители ей приписывают («выгоде») и ценности ресурсов, затраченных на ее изготовление («издержкам»). Когда свободный рынок достигает этого равенства для всех товаров и услуг, редкие ресурсы экономики эффективно используются для удовлетворения нужд потребителей.

Но в бывшем Советском Союзе цены исходных материалов и продукции фиксировались правительством и во многих случаях не менялись в течение длительного периода времени. Поскольку цены на исходные материалы не отражали относительной редкости ресурсов, предприятие не имело возможности минимизировать реальные издержки производства. При фиксированных ценах нельзя произвести единицу некоторого товара X таким образом, чтобы минимизировать альтернативные издержки.

Пример: высокие цены на электроэнергию привели к тому, что в условиях рыночной экономики фирмы стали уменьшать ее использование. Но в бывшем Советском Союзе (крупнейшем производителе электроэнергии в мире) цены на электроэнергию были занижены, и отрасли использовали в два-три раза больше энергии на производство единицы продукции, чем ведущие промышленно развитые страны.

При переходе от цен, определяемых государством, к ценам, устанавливаемым рынком, возникает сложная проблема, потому что исторически цены на многие основные потребительские товары были зафиксированы на низком уровне. Обоснование такой политики в СССР заключалось в том, что низкие цены обеспечат доступность этих товаров для всех. Как показывает рис. 40-1, такая ценовая политика помогает объяснить хронический дефицит товаров и длинные очереди, раздражавшие потребителей в бывшем Советском Союзе. Полностью неэластичная кривая предложения S отражает фиксированное производство, например обуви, определяемое принятым планом. (Не обращайте в данный

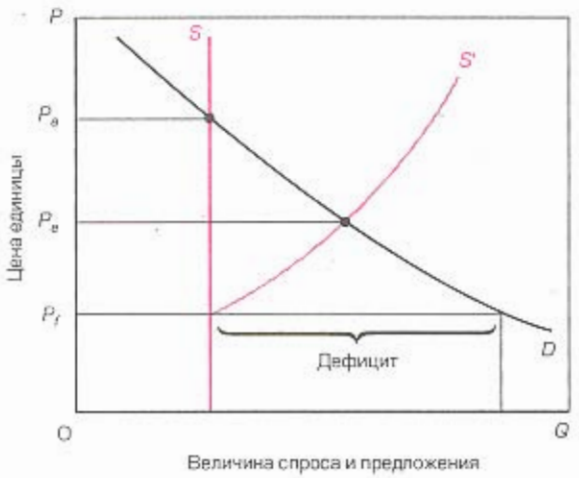


Рисунок 40-1. Влияние политики государственного ценообразования

При централизованном планировании цены устанавливались ниже равновесных P_f на многие основные потребительские товары, чтобы сделать их широко доступными. Но в действительности при таких низких ценах требуемое количество превышает поставляемое, а дефицит означает, что многие потребители не могут получить этот товар. При отсутствии приватизации отказ от государственной фиксации цен привел бы к повышению цены с P_f до P_e. В случае приватизации и сопутствующем ей увеличении производства по мере повышения цены, цена увеличилась бы с P_f до P_e. В любом случае можно было ожидать, что отпуск цен приведет к инфляции.

момент внимания на кривую предложения S'.) Кривая спроса, как и в рыночной экономике, наклонена вниз. При заданной величине S равновесная цена равна P_e. Но, пытаясь сделать обувь более доступной для людей с низкими доходами, государство фиксировало цену на уровне P_f.

Но не все, кто хотел бы купить туфли по цене P_f, могли их получить. При цене P_f спрос был заметно больше, чем предложение, поэтому наблюдался избыток спроса, или дефицит. Это объясняет длинные очереди потребителей и пустые прилавки. Напротив, были широко распространены «черные» рынки, где товары продавались по заметно более высоким ценам, чем те, которые устанавливало государство. (*Ключевой вопрос 7.*)

Присоединение к мировой экономике

Советский Союз был изолирован от мировой экономики в течение почти трех четвертей века. Ключевой аспект перехода состоял в том, чтобы открыть его экономику для международной торговли и финансов.

Одной из основных задач было превращение рубля в стабильную конвертируемую валюту. Конвертируемость и стабильность были необходимы для того, чтобы Россия могла увеличить свое влияние в международной торговле и финансах. Фирмы не могут продавать товары в России или покупать их, если не будет установлен реалистичный обменный курс рубля. Не следует также ожидать, что западные фирмы станут инвестировать в бывший Советский Союз, если не будут уверены, что рубль можно обменять на доллары и другую «твердую» валюту. Американские и другие западные фирмы хотят получать свою прибыль в долларах, иенах, фунтах и марках, а не в рублях.

Открытие российской экономики для мировой торговли будет полезным, потому что мировые рынки являются источниками конкуренции и местом приобретения необходимых высоких технологий у промышленно развитых стран. Либерализация международной торговли будет побуждать приватизированные российские предприятия эффективно производить продукцию, удовлетворяющую мировым стандартам качества. Кроме того, свободная международная торговля позволит России реализовать выгоды от производства, основанного на сравнительном преимуществе, – выигрыш в доходе, который она долго не получала из-за своей изоляции.

Макроэкономическая стабильность

Переход к свободным рынкам также увеличивает возможность возникновения высокого уровня инфляции. Рассмотрим снова рис. 40-1. Когда будет отменен контроль государства над ценами, то они повысятся с P_f до P_e. При приватизации это возрастание цен будет несколько смягчено дополнительным ростом производства продукции, вызванным повышением цен. Как показывает кривая предложения S' на рис. 40-1, частные производители ответят на повышение цен увеличением объема поставок продукции. Тем не менее цены значительно вырастут – с P_f до P_e. Аналогично поднимутся цены на масло, мыло, мясо, жилье, водку и другие товары и услуги, цены на которые будут либерализованы. В процессе перехода крайне важно контролировать инфляционное давление.

Наихудшим сценарием является гиперинфляция, когда наблюдается «бегство от наличных денег» и рубль перестает функционировать в качестве эффективного средства обмена, так как фирмы и потребители считают его неприемлемым. В этих условиях спекуляция и накопление запасов вытесняют производство и экономика полностью останавливается. Быстро и неравномерно повышающиеся цены создают неблагоприятную обстановку для принятия микроэкономических решений. Достижение производства с наименьшими издержками (эффективность производства) и с наиболее желательным ассортиментом продукции (эффективность распределения ресурсов) возможно при определенном уровне ценовой стабильности.

Наконец, высокая и динамичная инфляция осложняет достижение других экономических целей. Приобретение бывших государственных предприятий частными покупателями, установление конвертируемости рубля и привлечение внутренних и иностранных инвестиций для модернизации экономики проводить гораздо труднее в условиях неопределенности, вызванной быстро повышающимся уровнем цен.

Общественная поддержка: отношения и ценности

Реформы, включающие переход от планирования к рынку, должны иметь широкую общественную поддержку. Рассмотрим некоторые возможные трудности.

1. Сопротивление бюрократии. Реформы угрожают сохранению рабочих мест и статуса многих бывших членов партии и бюрократов. Во многих случаях эти индивиды продолжают занимать престижные должности и хотели бы сохранить их. К сожалению, бывшие государственные предприятия и другие активы с наибольшей вероятностью перейдут в руки тех самых бюрократов, которые раньше управляли развалившейся системой центрального планирования.

2. Стимулы для рабочих. При системе капиталистических стимулов большая часть рабочих и управ-

ленцев стремится соблюдать трудовую дисциплину и работать более напряженно и производительно. Такие мотивы трудно приживаются в экономике, которая исторически не стремилась удовлетворять потребности работников. Увеличение заработной платы не обеспечивает стимулов без соответствующего улучшения количества и качества жилья, продовольствия и других потребительских товаров и услуг.

Некоторые наблюдатели говорят, что многие граждане бывшего Советского Союза и других коммунистических стран приобрели такую трудовую мораль и черты характера, которые можно изменить только постепенно. Неторопливая работа, нежелание брать на себя ответственность, сопротивление переменам и нововведениям, приоритет количества продукции над качеством, быстрое продвижение в должности, основанное на связях и партийной принадлежности, а не на эффективности работы – вот какие качества преобладали в период социализма. Было бы наивным предполагать, что население обладает трудовой этикой и духом предпринимательства и эти свойства проявятся, как только будет убрана тяжелая рука централизованного планирования. Гражданам более 70 лет внушали, что частная собственность, прибыли и капиталистическое предпринимательство – это зло. «Осадок коммунизма» в умах не так легко растворить и убрать.

Проблема одновременности

Более тонкая проблема состоит в том, что все компоненты реформы взаимосвязаны. Если не продвигаться на всех «фронтах» одновременно, то отставание в одном месте увеличит вероятность неудачи. Примеры: введение частной собственности мало поможет увеличению производительности труда, если реформа цен не будет проведена таким образом, чтобы цены отражали относительную редкость конкретного продукта. Приватизация – распродажа государственных предприятий – может быть полезна для сокращения дефицита бюджета. Когда неизвестны рыночные цены на исходные материалы и конечную продукцию, очень трудно определить стоимость приватизируемого предприятия. Создание конкурентной среды зависит от открытости экономики для мировой торговли и иностранных инвестиций. (*Ключевой вопрос 8.*)

РОЛЬ РАЗВИТЫХ СТРАН

Развитые капиталистические страны мира могут облегчить проведение реформ в России тремя способами: предоставить иностранную помощь; разместить частные инвестиции в России; содействовать интеграции России в систему мировой экономики.

Иностранная помощь

Иностранная помощь может облегчить болезненный процесс перехода, когда от централизованного планирования уже отказались, а свободное предпринимательство еще не получило развития. В частности, иностранная помощь позволит российскому правительству избежать финансирования бюджета путем печатания денег и тем самым снизить уровень инфляции.

США и другие страны рыночной демократии заинтересованы в переходе России к демократии и капитализму. Если переход не удастся, то «мирные дивиденды», связанные с концом холодной войны, могут не реализоваться; придется также пожертвовать возможностью ускоренного экономического роста в связи с расширением международной торговли с обладающей огромным свободным рынком Россией. Политическая выгода состоит в том, что демократическая Россия оставит в изоляции последние оплоты коммунизма: Китай, Кубу и Северную Корею и, возможно, вынудит их лидеров пойти по пути политических и экономических реформ.

Но имеются и серьезные возражения против помощи России. Одно из них состоит в том, что такая помощь будет неэффективной и бесполезной тратой денег, пока не будет осуществлен переход к рыночному капитализму. За исключением гуманитарной помощи в форме продовольствия и медикаментов, экономическая помощь вряд ли будет полезна, пока твердо не установятся капиталистические институты и формы организации.

Второе возражение состоит в том, что Россия еще не использовала имеющиеся у нее возможности по переводу огромных ресурсов из военного сектора в гражданский.

Наконец, имеется и серьезное политическое возражение: иностранная помощь, предоставляемая стране, которая долгое время была противником в холодной войне, вряд ли будет популярна у избирателей из промышленно развитых стран, которые видят в своих странах безработицу, низкий уровень образования, преступность, бедность и злоупотребление наркотиками.

Проблема иностранной помощи представляет собой разновидность вопроса о курице и яйце. Запад хочет, чтобы предоставление помощи было связано с продвижением или даже завершением реформ; Россия утверждает, что помощь нужна для проведения реформ. Аналогично быстрый рост инфляции в России вызывает серьезные сомнения у потенциальных поставщиков помощи; но отсутствие иностранной помощи вынуждает Россию финансировать дефициты путем печатания денег, что еще больше раздувает инфляцию.

Какой объем экономической помощи уже поступил реально? И в каких формах? Табл. 40-1 показывает, что в 1992–1993 гг. Запад предоставил помощь России в размере 23 млрд дол., из них 3 млрд дол. выделили международные финансовые организации, 2,5 млрд дол. – Международный валютный фонд и 0,5 млрд дол. – Мировой банк. Оставшиеся 20 млрд дол. поступили в порядке двусторонней помощи, то есть представляли собой прямую помощь одной страны другой. Около 18 млрд дол. были предоставлены в виде экспортных кредитов – то есть субсидируемых правительством кредитов, – что позволит России покупать экспортные товары путем ссуд под низкие проценты вместо выплаты наличных денег. Оставшиеся 2 млрд дол. были предоставлены в форме грантов.

Доля США в двусторонней помощи составляет приблизительно от 2 до 3 млрд дол. в год. В 1994 г. Соединенные Штаты выделили 2 млрд дол. в форме грантов и почти 1 млрд дол. в виде кредитов.

Таблица 40-1. Иностранная помощь России, 1992–1993 гг.

Тип помощи		*Объем (в млрд дол.)*
Международные финансовые организации		3
МВФ	2,5	
Мировой банк	0,5	
Двусторонняя помощь		20
Экспортные кредиты	18	
Гранты	2	
Всего		23

Источник: International Monetary Fund.

Частное инвестирование

Сумеет ли Россия при движении в сторону капиталистической системы привлечь иностранные инвестиции для поддержки своей экономики? Имея огромный потенциальный рынок и население почти в 150 млн человек, можно было бы ожидать, что ответ будет положительным. Потоки частных инвестиций могли бы серьезно помочь российской экономике, возможно, даже больше, чем общественная помощь. Кроме предоставления реального капитала стремящиеся к получению прибыли иностранные инвесторы принесут с собой управленческие навыки, улучшенные технологии, предпринимательское умение и маркетинговые связи.

Но иностранные фирмы, занимающиеся бизнесом в России, сталкиваются со значительными препятствиями. Одна из трудностей состоит в том, чтобы определить, кто за что отвечает. Следует ли иметь дело с Министерством торговли в Москве, или с региональными чиновниками, или и с теми, и с другими? Кому иностранная фирма платит налоги и с кем, собственно, подписывать контракты? Кто выдает необходимые разрешения и лицензии? Более того, законодательная поддержка коммерческой деятельности часто бывает громоздкой, неоднозначной или вообще отсутствует. Во многих случаях нельзя найти надежных поставщиков исходных материалов. А инфраструктура, например коммуникации и транспорт, по западным стандартам остается весьма примитивной. Налоги с предприятий – одни из самых высоких в мире. Рэкетиры регулярно собирают с фирм деньги на охрану, а мастера легкой наживы обманывают инвесторов. Всплески гиперинфляции порождают неуверенность и вызывают колебания у частных инвесторов.

Членство в международных организациях

Исторически бывший Советский Союз стоял в стороне от международной торговли и финансовых организаций, таких, как Международный валютный фонд (МВФ), Мировой банк и Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Членство в этих организациях могло бы пойти на пользу Советскому Союзу. Россия была принята в МВФ и Мировой банк в 1992 г. и, как мы видим из табл. 40-1, получила 3 млрд дол. помощи от этих организаций. Членство в ГАТТ привело бы к снижению тарифных барьеров для российского экспорта.

ДОКЛАД ОБ УСПЕХАХ

Каково же текущее состояние реформ в России?

Достижения

К положительным результатам можно отнести то, что некоторые мероприятия российской экономической реформы все-таки были проведены.

1. Приватизация. К концу 1994 г. около 70% всех предприятий было приватизировано и находилось в частных руках. Было приватизировано около $^2/_3$ бывших государственных предприятий; 90% мелких компаний являются частной собственностью; 80% предприятий в секторе обслуживания также являются частными.

Процесс приватизации состоял из двух стадий. На первой стадии государство дало ваучеры 40 млн российских граждан. Получатели могли объединять свои ваучеры для приобретения предприятий. На второй стадии, начавшейся в 1994 г., разрешалось покупать государственные предприятия за наличные деньги. Это дало возможность иностранным инвесторам покупать российские предприятия, а предприятиям – возможность получить необходимый капитал.

Однако земельная реформа продвигается более медленно. Фермеры боятся неопределенности и потенциальных проблем, которые могут сопровождать приватизацию земель и возникновение свободных рынков.

2. Ценовая реформа. За некоторыми исключениями, Россия отказалась от государственных фиксированных цен. В январе 1992 г. правительство перестало контролировать около 90% всех цен. Международная ценность рубля упала до текущих высоких цен «черного» рынка и стала определяться спросом и предложением.

3. Низкий уровень безработицы. Несмотря на огромные структурные изменения, связанные с переходом к рынку, массовая безработица пока не наступила. Весной 1994 г. безработица была чуть ниже 6%, что, по международным стандартам, почти соответствует полной занятости.

Отрицательная сторона реформ состоит в том, что многие российские рабочие были вынуждены смириться со значительным снижением зарплаты, чтобы сохранить свои рабочие места. В результате произошло резкое падение уровня жизни и одновременно стало расти неравенство доходов.

Проблемы

В процессе экономического перехода Россия столкнулась со значительными проблемами.

1. Инфляция. Как показывает столбец (2) табл. 40-2, инфляция в России была огромной. Существует несколько источников возникновения такой инфляции.

Во-первых, в январе 1992 г. были «отпущены» цены и, как ожидалось, цены на многие товары мгновенно выросли в 3–4 раза (см. рис. 40-1).

Во-вторых, российские домохозяйства создали огромные запасы денег и вкладов в сберегательных банках в течение многих лет ожидания времени, когда редкие потребительские товары появятся в изобилии. После либерализации цен избыточная денежная масса хлынула на рынок и способствовала усилению инфляции и **падению рубля**.

Третьим и наиболее важным источником инфляции был крупный государственный дефицит, финансируемый за счет увеличения предложения денег. Дефицит, в свою очередь, имеет много корней. Во-первых, приватизация государственных предприятий привела к тому, что правительство потеряло важный источник поступлений – прибыли предприятий. Во-вторых, характерная для переходного времени неопределенность привела к массовым уклонениям от уплаты налогов. Многие местные власти не платили налогов центральному правительству. Многие приватизированные предприятия не платили новый установленный 28%-ный налог на добавленную стоимость. Антиалкогольная кампания правительства также привела к потере поступлений от продажи алкогольной продукции. В-третьих, государство предоставило крупные субсидии промышленности и сельскому хозяйству и увеличило социальные пособия, чтобы смягчить проблемы переходного периода.

Одним из заметных побочных эффектов инфляции в России было резкое снижение международной ценности рубля. Когда цены в стране были либерализованы, то с ними был «отпущен» и рубль. В начале 1992 г. курс обмена составлял 90 руб. за 1 дол. К январю 1994 г. курс рубля упал до 1607 рублей за 1 дол., а осенью 1994 г. снова стремительно упал до уровня 3926 руб. за 1 дол. и только немного поднялся впоследствии в результате вмешательства Центрального банка России. Такие резкие изменения международной ценности рубля, очевидно, повредили международной торговле России.

2. Сокращение объемов производства и снижение уровня жизни. Реальный объем производства начал снижаться уже в 80-х годах, но в процессе реформ его снижение ускорилось. В столбце (3) табл. 40-2 отражен процесс снижения объема производства в 1991–1994 гг. Отметим, что максимальное снижение реального ВВП наблюдалось в 1992 г. и составило 19%, а в 1994 г. – 12%.

Причины такого резкого снижения объемов производства состоят: 1) в высокой инфляции, которая привела к неблагоприятным условиям для получения кредитов и инвестирования; 2) в разрушении международных торговых связей России со странами бывшего коммунистического блока Восточной Европы; 3) в банкротстве и закрытии многих бывших государственных предприятий, которые не могли выжить в новых рыночных условиях; 4) в изменении структуры размещения ресурсов и снижении роли армии.

Мы знаем, что продукция – это доход. Снижение реального объема производства означает снижение жизненного уровня в России. Сельскохозяйственным рабочим, государственным служащим и пенсионерам пришлось нелегко, и, как мы уже отмечали, многим работникам пришлось смириться с резким сокращением зарплаты для того, чтобы сохранить свое рабочее место.

3. Неравенство и социальные издержки. В течение переходного периода экономическое неравенство увеличилось. Как уже отмечалось, многие сельскохозяйственные рабочие, пенсионеры и государственные служащие очень обеднели. Появилась также небольшая обогатившаяся элита – одни связаны с частным предпринимательством, другие – с кор-

Таблица 40-2. Инфляция и реальный ВВП в России, 1991–1994 гг.

(1) Год	(2) Уровень инфляции (в %)	(3) Рост реального ВВП (в %)
1991	93	–13
1992	1353	–19
1993	896	–12
1994*	292	–12

*Оценка.

Источник: International Monetary Fund и российские источники.

рупцией, нелегальной деятельностью и спекуляцией. Значительные трения между «выигравшими» и «проигравшими» подогревают сомнения общества относительно желательности рыночной экономики. Экономическая безопасность отсутствует, ухудшились медицинское обеспечение и образование; реально сократилось число школ; резко снизилась продолжительность жизни. В 1988 г. продолжительность жизни мужчин в России составляла 65 лет. В 1994 г. она составляла 59 лет – на 13 лет меньше, чем американских мужчин.

Краткое повторение 40-3

- Россия предприняла шаги к тому, чтобы стать капиталистической системой. Компоненты перехода от планирования к рынкам включают: а) создание частной собственности и прав собственности; б) развитие конкуренции; в) ограничение и изменение роли правительства; г) отмену внутреннего контроля за уровнем цен; д) открытие экономики для международных рыночных сил; е) введение монетарной и фискальной политик для стабилизации экономики; ж) обеспечение общественной поддержки реформ.
- Реформаторским усилиям России могут способствовать: иностранная помощь; частные инвестиции иностранных фирм и участие в международных торговых и финансовых организациях.
- В приватизации и либерализации цен были достигнуты заметные успехи; безработица пока не стала серьезной проблемой. Однако инфляция продолжает оставаться высокой; реальное производство и уровень жизни снизились, а экономическое неравенство увеличилось.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Мнения экспертов относительно вероятности успешного перехода России к рыночной экономике существенно расходятся.

Дестабилизация и развал

Пессимистическая точка зрения состоит в том, что экономические и политические условия в России крайне переменчивы, это может подорвать и экономические реформы, и процесс демократизации. В частности, постоянный дефицит российского бюджета, финансируемый правительством за счет печатания денег, усиливает этот же дефицит. Слабому и нерешительному центральному правительству будет трудно вводить и собирать налоги. Фирмы и местная власть будут увиливать от налоговых платежей, поэтому центральное правительство не сможет обеспечить их получение. Широко распространенное уклонение от налогов обозначает уменьшение налоговых поступлений, увеличение дефицита бюджета и рост инфляции, а следовательно, и финансовую нестабильность. Снижение налоговых поступлений ослабляет способность правительства обеспечивать выполнение налогового законодательства, так что возникает порочный круг, а в результате страна движется в сторону политического и экономического коллапса. Снижение налоговых поступлений также сокращает возможности центрального правительства выполнять его основные функции, такие, как поддержание законности и порядка и социальное обеспечение своих граждан. Может возникнуть стремление к старому политическому порядку – к экономически надежному социализму, которое приведет к отказу от экономических реформ и демократии.

Довести дело до конца

Более оптимистическая точка зрения состоит в том, что процесс реформ в России – относительно новое явление и наиболее страшные экономические препятствия в виде инфляции и снижения реального производства уже позади. Как можно предположить исходя из табл. 40-2, уровень инфляции и темп снижения объемов производства будут уменьшаться.

Важно, что быстро развивается частный сектор. Около 70 тыс. государственных предприятий были приватизированы, и появилось около 18 тыс. новых фирм. Начинают появляться финансовые рынки и рынки ценных бумаг и, возможно, некоторая часть из 40 млрд дол., которые, по некоторым оценкам, находятся за границей, вернутся в Россию, чтобы стимулировать инвестирование и экономический рост. Хотя переход России от централизованного планирования к рынкам может продолжаться еще около десяти лет и сопровождаться значительными трудностями, считаются маловероятными полная неудача экономических и политических реформ и возвращение к социализму.

ПОСЛЕДНИЙ ШТРИХ

КИТАЙ – ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВЕРХДЕРЖАВЫ?

Черты и последствия реформ в Китае значительно отличаются от реформ в России.

На протяжении последнего десятилетия Китай достиг замечательных темпов экономического роста! В терминах реального ВВП Китай стал третьей по величине мировой державой, впереди которой находятся только США и Япония. Если текущий разрыв темпов роста производства – в 6–6,5% – между Китаем и США сохранится, то Китай станет крупнейшей мировой экономической державой уже после 2010 г. (даже если производство на душу населения останется заметно меньшим, чем у основных промышленных стран, из-за огромной численности населения Китая).

Направление реформ в Китае и России одинаковое – тот же переход от централизованного планирования к рыночной экономике. Почему же тогда в Китае все складывается так удачно по сравнению с Россией? Хотя среди экспертов нет единого мнения на этот счет, ответом могут быть черты реформ в Китае.

1. «Шоковая терапия» или постепенность. Россия придерживалась метода быстрой и радикальной «шоковой терапии», пытаясь достичь приватизации, либерализации цен, конкуренции, макроэкономической стабильности и других элементов реформы за короткое время. Реформы в Китае, начатые еще в 1978 г., были медленными и постепенными.

2. Политическая и экономическая реформы. Россия полагала, что ее политический аппарат, в особенности коммунистическая партия, был препятствием на пути экономической реформы. Политическая реформа, или демократизация, предшествовала в России началу экономической реформы. Китай стремился к экономической реформе под руководством своей коммунистической партии. Точка зрения Китая состоит в том, что разрушение политической системы приведет к бесконечным дебатам, борьбе за власть, застою и краху экономических реформ. Китай считает, что коммунистическая диктатура и рынки совместимы; Россия считает, что они несовместимы.

3. Роль государственных предприятий. Россия сконцентрировала большую часть своих организационных реформ на приватизации государственных предприятий, которые производят большую часть ВВП. Китай защитил существование и развитие своих государственных предприятий, одновременно стимулируя создание конкурирующих частных предприятий.

4. Связи с мировой экономикой. Россия пыталась достичь интеграции в мировую экономику путем либерализации курса рубля, снижения международных торговых барьеров и членства в международных организациях типа МВФ. Китай создал «специальные экономические зоны» вдоль всего побережья, которые уничтожали государственную монополию на международную торговлю и финансы. Цель – привлечение иностранного капитала и иностранных компаний вместе с их развитыми технологиями и деловым опытом. Результатом стал бурный экономический рост в этих зонах, возглавляемый китайцами – бизнесменами из Гонконга, Тайваня и других частей Азии.

Может ли Китай продолжить свой экономический взлет? Многие эксперты оптимистично смотрят на это. Экономика Китая сегодня – высококонкурентна; норма сбережений – очень высока, что способствует привлечению инвестиций в промышленность; увеличение производительности сельского хозяйства позволяет перевести избыток рабочей силы в промышленность; рабочая сила имеет достаточное образование и навыки, чтобы способствовать дальнейшей индустриализации; текущий низкий уровень технологии дает значительный потенциал для выигрыша эффективности при заимствовании новейшей технологии.

Возможно, наибольшим поводом для пессимизма является увеличение разрыва между экономическими реформами и политическим управлением. Китай остается обществом политических репрессий. По мере того как растущий уровень жизни расширяет возможности выбора его граждан, они могут также выбрать тот тип государства, который им нравится, а также того, кто будет управлять этим государством. Китайский авторитарный капитализм несет в себе зародыш хаоса и даже гражданской войны, что может пагубно отразиться на продолжении экономических реформ.

РЕЗЮМЕ

1. Трудовая теория стоимости – центральный принцип марксистской идеологии. Согласно этой теории, капиталисты – как владельцы собственности – присваивают большую часть результатов труда в виде прибылей, или прибавочной стоимости.

2. Основными организационными чертами советской экономики исторически были собственность государства на все ресурсы и централизованное планирование.

3. Основные черты советского планирования: а) упор на индустриализацию и военную мощь; б) избыточное потребление ресурсов; в) экономический рост, основанный на использовании дополнительных сырьевых материалов, а не на увеличении производительности и эффективности; г) выделение ресурсов путем принятия бюрократических, а не рыночных решений; д) экономическое самообеспечение; е) пассивная макроэкономическая политика.

4. Основная проблема, с которой сталкивались советские органы планирования, – это достижение координации, то есть внутренней согласованности планов, чтобы избежать возникновения «узких мест» и вызванной ими цепной реакции сбоев производства.

5. Снижение темпов роста, некачественные потребительские товары и невозможность обеспечить обещанный высокий уровень жизни были результатом несовершенства советского централизованного планирования.

6. Застой сельскохозяйственного сектора, увеличивающийся недостаток рабочей силы и груз военных расходов привели к крушению советской экономической системы. Однако основными причинами крушения была неспособность центральных плановых органов координировать более сложную экономику, отсутствие разумных показателей успеха и адекватных экономических стимулов.

7. Реформы Горбачева были попыткой реструктурирования экономики и введения большей политической «открытости», но они не ставили цель устранить основные недостатки системы.

8. Чтобы перейти от централизованного планирования к рыночной экономике, Россия должна перейти от государственной к частной собственности; создать конкурентную среду для предприятий; переключить работу правительства на роли, характерные для капиталистической экономики; отказаться от цен, определяемых государством, в пользу цен, определяемых рынком; интегрировать свое хозяйство в мировую экономику; обеспечить стабильность уровня цен и занятости; гарантировать общественную поддержку реформ.

9. Промышленно развитые страны могут способствовать переходу России путем: а) предоставления иностранной помощи; б) побуждая иностранные фирмы делать инвестиции в России; в) облегчая участие России в международных финансовых и торговых организациях.

10. Хотя в приватизации и либерализации цен были достигнуты успехи, в России наблюдаются сильная инфляция и значительное снижение реального производства и уровня жизни.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Трудовая теория стоимости (*labor theory of value*)
Прибавочная стоимость (*surplus value*)
Государственная собственность (*state ownership*)
Централизованное экономическое планирование (*central economic planning*)
Реформы Горбачева (*Gorbachev reforms*)
Перестройка (*perestroika*)
Гласность (*glasnost*)
Падение рубля (*ruble overhang*)

ВОПРОСЫ И УЧЕБНЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Сравните идеологию и организационную структуру бывшей советской экономики с идеологией и структурой американского капитализма. Противопоставьте способ мотивации производства в Советском Союзе и США.

2. Обсудите проблему координации, с которой сталкивались центральные плановые органы в бывшем Советском Союзе. Объясните, каким образом неудачное планирование может вызвать цепную реакцию последующих провалов производства.

3. Как определялось необходимое число автомобилей, которое надо произвести, в бывшем Советском Союзе? В США? Как связаны эти решения с типами экономики?

4. Каковы основные характеристики и задачи советского централизованного планирования?

5. Приведите доказательства краха системы советского централизованного планирования. Объясните, почему темп экономического роста СССР снизился после 1970 г.

6. Объясните, почему использование количественных показателей производства в качестве основных показателей успеха советских предприятий способствовало экономической неэффективности советской системы.

7. ***Ключевой вопрос.*** *Используйте диаграмму спроса и предложения, чтобы объяснить, почему в бывшем Советском Союзе наблюдалась постоянная нехватка многих потребительских товаров. Почему переход к рыночной экономике сопровождался инфляцией? Почему в Советском Союзе были так распространены «черные» рынки?*

8. ***Ключевой вопрос.*** *Какие конкретные изменения должны быть введены, чтобы превратить советскую экономику в рыночную систему? Почему важно, чтобы эти изменения вводились одновременно?*

9. Каких успехов достигла Россия при переходе к рыночной экономике? С какими проблемами она столкнулась?

10. Кратко опишите масштабы и типы иностранной помощи России.

11. («Последний штрих».) В каком смысле китайская экономическая реформа отличается от российской? Считаете ли вы, что именно с этими различиями связан стремительный экономический рост китайской экономики?

ОТВЕТЫ НА КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Глава 1

1-1. Эффективная политика должна быть основана на разумной теории — подтверждаемых фактами обобщениях относительно поведения. Для получения разумной экономической теории используются два метода: индукция и дедукция.

При *дедукции* экономист начинает непосредственно с непроверенной гипотезы. Гипотеза или теория проверяется на точность путем сбора и исследования всех имеющих к ней отношение фактов. Если факты подтверждают гипотезу, теория может быть использована для выработки политики. Другой подход — это *индукция*, при которой экономист начинает со сбора фактов и затем отмечает их взаимосвязь. Постепенно данные могут показать причинно-следственную связь, из которой проистекает теория. На основании этой теории может быть сформулирована экономическая политика, имеющая отношение к реальной действительности. Индукция и дедукция взаимно дополняют друг друга и часто используются одновременно.

Что касается цитаты, то верно противоположное утверждение: никакая теория, неподкрепленная фактами, не является хорошей теорией. Хорошая экономикс основана на фактах и имеет практическое применение.

1-5. Пункты а, г, е — макро; пункты б, в, д — микро.

1-6. Пункты а, в — позитивные; пункты б, г — нормативные.

1-9. а. Утверждение, что верное для части, обязательно верно для целого, — ошибочно. Пример: единичный производитель автомобилей может повысить свою прибыль, понизив цену и переманив клиентов у своих конкурентов. Но одновременное снижение цен всеми производителями автомобилей не обязательно приведет к повышению прибылей в отрасли.

б. Утверждение «после этого, следовательно, по причине этого» неверно. Пример: процентные ставки повышаются, после этого возрастает уровень инфляции, что приводит к ошибочному заключению, что рост ставок вызвал рост инфляции. На самом деле более высокие процентные ставки замедляют инфляцию.

Причинно-следственные связи трудно рассматривать изолированно, потому что «прочие условия» непрерывно меняются.

1-13. Такое поведение можно объяснить в терминах предельных издержек и предельной выгоды. В обычном ресторане цена блюда определяется индивидуально — они имеют положительные предельные издержки. Если вы заказываете больше, ваши издержки будут больше. Вы заказываете до тех пор, пока предельная выгода от дополнительной пищи не перестанет превышать положительные предельные издержки. При наличии «шведского стола» вы платите одинаково, независимо от того, сколько вы съедаете. После того как за еду уплачено, дополнительные блюда имеют нулевые предельные издержки. Следовательно, вы продолжаете есть до тех пор, пока ваша предельная выгода также не станет нулевой.

Приложение 1-2. а. При каждой цене покупают больше билетов; график строится правее предыдущего. б, с. При каждой цене покупают меньше билетов; график строится левее предыдущего.

Приложение 1-3. Столбец доходов: 0 дол., 5000, 10 000, 15 000, 20 000 дол. Столбец сбережений: −500 дол., 500, 1000, 1500 дол. Угол наклона равен 0,1 ((1000 − 500)/(15 000 − 10 000)). Точка пересечения с осью Y − 500 дол. Угол наклона показывает, каково будет увеличение сбережений для каждого увеличения доходов на 1 дол. Точка пересечения с осью Y показывает уровень сбережений при нулевом доходе. Уравнение $S = 500$ дол. $+ 0{,}1Y$ (где S — сбережения, а Y — доход). При уровне дохода 12 500 дол. сбережения будут равны 750 дол.

Приложение 1-6. Наклоны кривой равны в точке A +4; в точке B 0; в точке C −4.

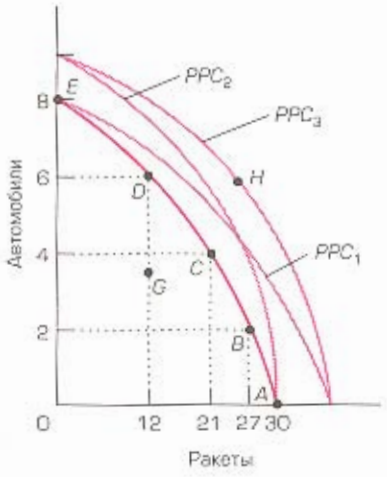
Глава 2

2-5. Экономикс имеет дело с проблемой «ограниченные ресурсы — неограниченные желания». Безработица обозначает ценные ресурсы, которые могли бы быть использованы для производства большего количества товаров и услуг, чтобы удовлетворить большее число желаний облегчить проблему экономии.

Эффективное размещение ресурсов означает, что ресурсы используются для производства товаров и услуг, в наибольшей степени желательных для общества. Общество расположено в оптимальной точке на прямой производственных возможностей, в которой для каждого вида продукции предельные издержки равны предельной выгоде. Эффективность производства означает, что для производства нужных товаров и услуг используются производственные технологии, связанные с наименьшими издержками.

Пример. Механические пишущие машинки производятся с использованием технологии, имеющей минимальные издержки, но на них нет спроса.

2-6. а. См. кривую *EDCBA* на прилагаемом рисунке. Предполагаются полная занятость и эффективность производства, фиксированное предложение ресурсов и фиксированная технология.



б. 4,5 ракеты, 0,33 автомобиля, как видно из таблицы. Увеличение альтернативных издержек отражается выпуклой с самого начала формой кривой. Это означает, что экономика должна жертвовать все большим и большим числом ракет для получения постоянного добавочного числа автомобилей, и наоборот.

в. Оно должно достигнуть полной занятости и эффективности производства.

2-9. Кривая предельной выгоды MB наклонена вниз; предельная выгода уменьшается по мере того, как продукт потребляется. Первые единицы потребленной продукции дают больше дополнительного удовлетворения, чем последующие. Кривая предельных издержек MC поднимается вверх; когда производится больше продукта, предельные издержки увеличиваются. Альтернативные издержки производства товара A увеличиваются, когда для производства продукта A начинают применять ресурсы, больше предназначенные для другого продукта. Оптимальное количество определенного продукта наблюдается в точке, где $MB = MC$. Если MC превышает MB, для этого применения следует выделять меньше ресурсов. Ресурсы имеют большую ценность при альтернативном использовании (что отражается MC), чем при данном применении (отражаемом MB).

2-10. См. рисунок к ответу на вопрос 2-6. Точка G показывает безработицу, неэффективность производства либо и то, и другое. Точка H в данный момент недостижима. Для достижения точки H требуется экономический рост путем использования большего количества исходных материалов или улучшения их качества либо технологии.

2-11. См. рисунок к ответу на вопрос 2-6. PPC_1 показывает улучшение технологии производства ракет, PPC_2 — улучшение технологии производства автомобилей, PPC_3 — улучшение технологии производства обоих продуктов.

Глава 3

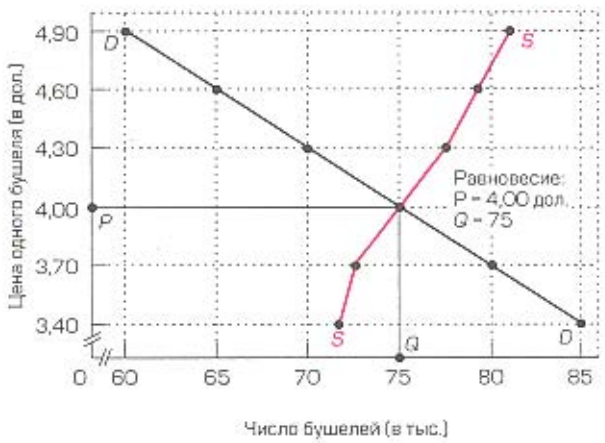
3-2. Спрос увеличивается в пунктах а, в, д, е; уменьшается в пунктах б, г.

3-5. Предложение увеличивается в пунктах а, г, д, ж; уменьшается в пунктах б, в, е.

3-7. Данные сверху вниз: –13, –7, 0, +7, +14, +21.

а. $P_e = 4{,}0$ дол., $Q_e = 75\,000$. Равновесие возникает, когда нет ни недостатка, ни избытка пшеницы. При крайней нижней цене 3,70 дол. существует недостаток в 7 тыс. бушелей. При самой высокой цене 4,30 дол. существует избыток в 7 тыс. бушелей.

б.



в. При цене 3,40 дол. возникнет недостаток в 13 тыс. бушелей, который приведет к повышению цены. При цене 4,90 дол. возникнет избыток в 21 тыс. бушелей, который приведет к снижению цены. Цитата неверна, верно как раз противоположное.

г. Потолок цены в 3,70 дол. приводит к постоянному дефициту. Может также возникнуть «черный» рынок (незаконные продажи по цене выше 3,70 дол.). Государство может захотеть подавить инфляцию.

3-8. а) Цена повышается, количество уменьшается; б) цена снижается, количество уменьшается; в) цена снижается, количество увеличивается; г) цена не определенна, количество увеличивается; д) цена повышается, количество увеличивается; е) цена понижается, количество не определенно; ж) цена повышается, количество не определенно; з) цена не определенна, количество уменьшается.

Глава 4

4-2. Косвенное производство обозначает использование средств производства в процессе изготовления продукта, что позволяет производителям получать больше продукции, чем при помощи прямого производства. Прямой способ получения урожая кукурузы – это разбрасывание зерен на невспаханном поле. Косвенный способ – это перепахивание, удабривание, боронование поля с использованием механизмов и засеивание кукурузы рядами на нужной глубине с использованием сеялки. Больший урожай с одного акра более чем компенсирует фермеру издержки использования косвенной технологии.

Чтобы увеличить количество средств производства при полной занятости, текущее производство потребительских товаров должно уменьшиться. Движение вдоль прямой производственных возможностей в сторону увеличения количества средств производства происходит за счет текущего потребления.

Нет, экономика может использовать ранее не использованные ресурсы для производства большего количества средств производства, не жертвуя потребительскими товарами. Она может двигаться из точки внутри прямой в сторону точки на прямой, получая таким образом больше средств производства.

4-8. а. Технология 2, потому что она позволяет получить продукцию с наименьшими издержками (34 дол. по сравнению с 35 дол. в двух других случаях). Экономическая прибыль будет составлять 6 дол. (40 дол. – 34 дол.), что приведет к расширению отрасли. Отрасль расширяется до тех пор, пока цены в результате конкуренции не опустятся до уровня, когда совокупные поступления равны 34 дол. (совокупным издержкам).

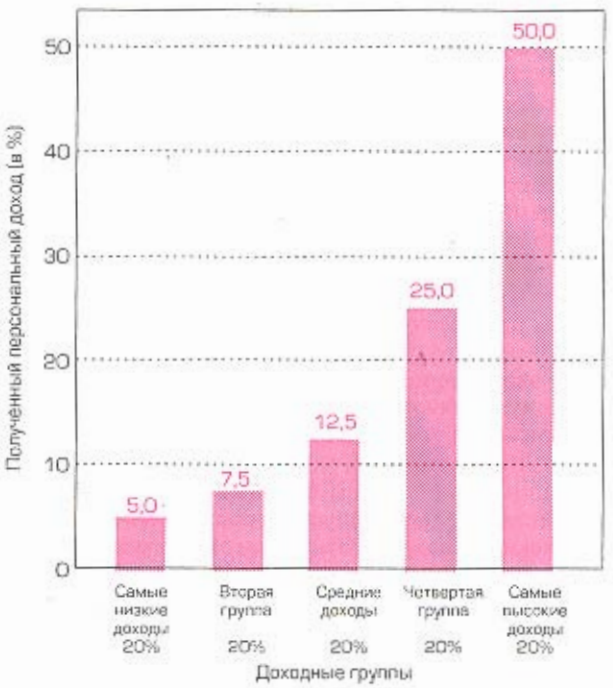
б. Применять технологию 4, потому что при ней издержки минимальны и равны 32 дол.

в. Применять технологию 1, потому что при ней издержки минимальны и равны 27,50 дол.

г. Увеличение редкости ресурса вызывает рост цен. Фирмы, игнорирующие высокие цены, станут производителями с большими издержками и будут вытеснены из бизнеса фирмами, переключившимися на менее дорогие исходные материалы. Рыночная система приводит к тому, что производители ограничивают использование очень редких ресурсов. Вопрос 8в подтверждает это, так как технология 1 была принята потому, что труд стал менее дорогим. Комбинация с наименьшими издержками – это не обязательно такая, которая использует наименьшие количества исходных материалов. Существенны относительные цены исходных материалов.

Глава 5

5-2. Распределение дохода весьма неравномерно: 20% жителей с максимальным доходом получают в 10 раз больший доход, чем 20% жителей с минимальным доходом.



5-4. Частное владение (индивидуальное частное предприятие), партнерство (товарищество) и корпорация.

Преимущества частного предприятия: легкость открытия и предоставление максимальной свободы владельцу делать то, что он считает нужным. Недостатки: ограниченные финансовые ресурсы; владелец должен быть мастером на все руки; неограниченная ответственность.

Преимущества партнерства: легко организовать; большая специализация в управлении; большие финансовые ресурсы. Недостатки: финансовые ресурсы по-прежнему ограниченны; неограниченная ответственность; возможность несогласия между партнерами; недолговечность.

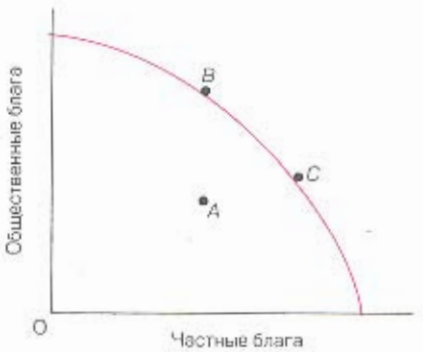
Преимущества корпорации: может получить большое количество денег путем выпуска акций или облигаций; ограниченная ответственность; продолжительность существования.

Недостатки корпорации: волокита и расходы при регистрации; возможность злоупотребления средствами держателей акций и облигаций; двойное налогообложение прибыли; разделение владения и управления.

Доминирующая роль корпораций вытекает из перечисленных преимуществ, особенно ограниченной ответственности и повышенной способности привлекать денежные средства.

5-9. Общественные блага: а) неделимы – они производятся такими крупными единицами, что не могут быть проданы индивидам; б) к ним неприменим принцип исключения; после того как товары произведены, никто, включая неплательщиков, не может быть исключен при получении выгоды от товара. Проблема неплательщика объясняет значение принципа исключения. Государство должно предоставлять общественные блага, такие, как судебная система, национальная оборона, полицейская защита и прогноз погоды, так как люди могут получить эти выгоды, ничего не платя. Государство должно взимать налоги, чтобы из полученных денег оплачивать общественные блага.

5-10. При нахождении на кривой единственный способ получить больше общественных благ – это сократить производство частных благ (с C до B).



Если действовать в точке внутри кривой, можно увеличить производство общественных благ, не жертвуя частными благами (из A до B).

5-15. Совокупный налог равен 13 тыс. дол.; предельная ставка налога – 40%; средняя ставка налога – 26%. Это прогрессивный налог; средняя ставка налога повышается с увеличением дохода.

Глава 6

6-3. Экспорт увеличивает внутреннее производство и поступления внутренних экспортирующих фирм. Поскольку эти фирмы используют больше ресурсов, доходы домохозяйств растут. При этом домохозяйства используют часть своего возросшего дохода, чтобы покупать больше импортных товаров.

Экспорт США в 1993 г. составлял 457 млрд дол. (поток 13), а импорт – 590 млрд дол. (поток 16).

Поток 14 должен быть равен потоку 13. Поток 15 должен быть равен потоку 16.

6-4. а. Поскольку сравнительные издержки на радиоприемники меньше ($1R = 1C$) в Южной Корее, чем в США ($1R = 1C$), то Южной Корее следует производить радиоприемники, а США – химикаты.

б. Если они специализируются, то США могут производить 20 т химикатов, а Южная Корея может производить 30 тыс. радиоприемников. До специализации Южная Корея

производила вариант *B*, а США – вариант *U*, что в сумме давало 28 000 радиоприемников (24 000 + 4000) и 18 т химикатов (6 + 12). Выигрыш составляет 2000 радиоприемников и 2 т химикатов.

в. Пределы условий обмена определяются сравнительными издержками в каждой стране до обмена: $1R = 1C$ в Южной Корее и $1R = 1C$ в США. Для того чтобы произошел обмен, условия обмена должны быть между этими двумя соотношениями.
Если условия обмена составляют $1R = 1^1/_2C$, то у Южной Кореи будет 26 000 радиоприемников (30 000 – 4000) и 6 т химикатов. США будут иметь 4000 радиоприемников и 14 т химикатов (20 – 6). Выигрыш Южной Кореи составляет 2000 радиоприемников, США – 2 т химикатов.

г. Да, мир получит больше продукции при фиксированном количестве использованных ресурсов.

6-6. Первая часть этого утверждения неверна. Американский экспорт создает внутреннее предложение иностранных валют, а не внутренний спрос на них. Вторая часть утверждения верна. Иностранный спрос на доллары (от американского экспорта) создает предложение иностранной влаюты для американцев.

Уменьшение доходов американцев или уменьшение предпочтений, отдаваемых иностранным товарам, сократят американский импорт, уменьшая спрос на иностранные валюты. Курс этих валют понизится (курс доллара повысится). Повышение курса доллара означает, что американский экспорт уменьшится, а импорт увеличится.

6-10. ГАТТ – это Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Его положения относятся к более чем 120 странам и касаются людей во всем мире. Уругвайский раунд переговоров привел к соглашению о сокращении тарифов, либерализации торговли услугами, снижению субсидий сельскому хозяйству, защите интеллектуальной собственности, сокращению квот на импорт и созданию Всемирной торговой организации.

ЕС и НАФТА – это блоки свободной торговли. ГАТТ сокращает тарифы и либерализует торговлю почти для всех стран, а не только для входящих в эти блоки. Влияние ЕС и создание НАФТА побудили страны к достижению нового соглашения в рамках ГАТТ. Ни одна страна не хотела лишиться преимуществ при образовании торговых блоков.

Глава 7

7-2. Потому что цена в долларах конечной продукции включает в себя цену в долларах промежуточной продукции. Если бы учитывалась промежуточная продукция, тогда мог бы произойти двойной (тройной, четверной) учет. Цена стали, используемой в автомобилях, включена в цену автомобиля (конечного продукта).

Валовой национальный продукт (ВНП) – это цена в долларах конечных продуктов и услуг, произведенных американцами в пределах США и за границей. ВВП – это стоимость конечных продуктов и услуг, произведенных американцами и другими в пределах географических границ США.

ЧВП – это ВВП с учетом амортизации – физический капитал, использованный при производстве продукции в данном году.

7-5. Когда валовые инвестиции превышают амортизацию, чистые инвестиции положительны, и говорят, что экономика расширяется; она заканчивает год с большим количеством физического капитала. Когда валовые инвестиции равны амортизации, чистые инвестиции равны нулю, и говорят, что экономика статична; она заканчивает год с тем же количеством физического капитала. Когда амортизация больше, чем валовые инвестиции, чистые инвестиции отрицательны, и говорят о спаде экономики; она заканчивает год с меньшим количеством физического капитала. Когда амортизация больше, чем валовые инвестиции, чистые инвестиции отрицательны, и говорят о спаде экономики; она заканчивает год с меньшим количеством физического капитала.

Первое утверждение неверно. То, что чистые инвестиции составляли в 1933 г. минус 6 млрд дол., не означает, что экономика в этом году не произвела нового капитала. Это просто означает, что амортизация превышала валовые инвестиции на 6 млрд дол. Хотя валовые инвестиции были положительными, экономика закончила год, имея на 6 млрд дол. меньше капитала.

Второе утверждение верно. Если во всей экономике за весь год только одна лопата ценой в 20 дол. была куплена строительной фирмой, а никакого другого физического капитала не покупалось, то валовое инвестирование составляет 20 дол. Это верно, хотя чистые инвестиции будут большой отрицательной величиной и равняются всей амортизации за вычетом 20-долларовой лопаты. Если бы не была куплена и лопата за 20 дол., тогда валовые инвестиции были бы равны нулю. Но валовые инвестиции никогда не могут быть меньше нуля.

7-7. а. ВВП = 388 дол., ЧВП = 361 дол. б. НД = = 339 дол. в. ЛД = 291 дол. г. РД = 265 дол.

7-10. В этом гипотетическом случае индекс цен ВВП 1974 г. составлял 0,65 (39 дол./60 дол.). Между 1974 и 1987 г. уровень цен вырос на 53,85% [((60 дол. – – 39 дол.)/39 дол.) × 100].

7-11. Значения реального ВВП сверху вниз: 1930,5 дол. (инфляция); 2339,4 дол. (инфляция); 2687,4 дол. (инфляция); 3267,8 дол. (инфляция); 3702,7 дол. (инфляция); 4716,4 дол. (дефляция).

Глава 8

8-1. Четыре фазы типичного делового цикла, начиная снизу, следующие: низшая точка спада, подъем (оживление) деловой активности, пик и спад. Продолжительность цикла варьирует от двух-трех до шести-семи лет или даже больше.

Обычно бывает оживление перед Рождеством, за которым следует затишье в январе. Эти нормальные сезонные колебания не следует рассматривать как признак расцвета в первом случае или спада во втором. От десятилетия к десятилетию долгосрочная тенденция в экономике США была возрастающей. Если в течение какого-то периода не наблюдается роста ВВП, это не говорит о том, что все нормально, а скорее, о том, что экономика функционирует ниже возможностей роста производства, определяемых долгосрочной тенденцией.

Поскольку товары длительного пользования долговечны, потребители могут откладывать покупку заменителей. Это происходит тогда, когда люди обеспокоены спадом и их волнует, получат ли они деньги в следующем месяце. А фирмы вскоре перестают производить то, что люди не покупают. Поэтому во время спада отрасли, производящие товары длительного пользования, страдают от значительного снижения уровня производства.

В противоположность этому, потребители не могут откладывать надолго покупку недолговечных товаров, таких, как еда, и поэтому спад сокращает их производство не намного.

8-3. Разрыв в ВВП = 10% ((9 – 5) × 2,5); непроизведенная продукция = 50 млрд дол. (10% от 500 млрд дол.).

8-5. Рабочая сила = 230 (500 – (120 + 150)); уровень безработицы = 10% ((23/23) × 100).

8-7. Темп инфляции в этом году равен 10% {[(121 – 110)/110] × 100}.

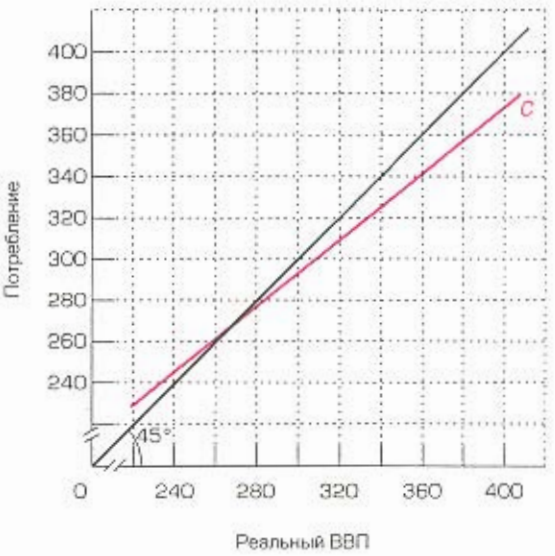
Если разделить 70 на ежегодный уровень прироста любой переменной (например, скорость роста населения или уровень инфляции), то получится примерное количество лет, за которое значение переменной удвоится.

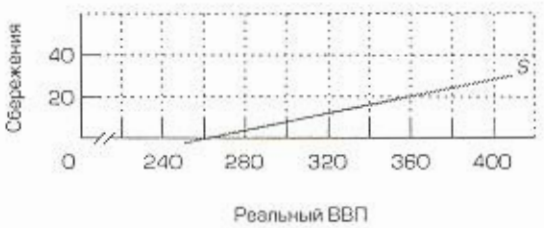
а) 35 лет (70/2); б) 14 лет (70/5); в) 7 лет (70/10).

Глава 9

9-6. Данные для завершения таблицы (сверху вниз). Потребление: 244 дол., 260, 276, 292, 308, 324, 340, 356, 372 дол. ССП: 1,02; 1,00; 0,99; 0,97; 0,96; 0,95; 0,94; 0,94; 0,93. ССС: –0,02; 0,00; 0,01 0,03; 0,04; 0,05; 0,06; 0,06; 0,07. ПСП: 0,80 везде; ПСС: 0,20 везде.

а.

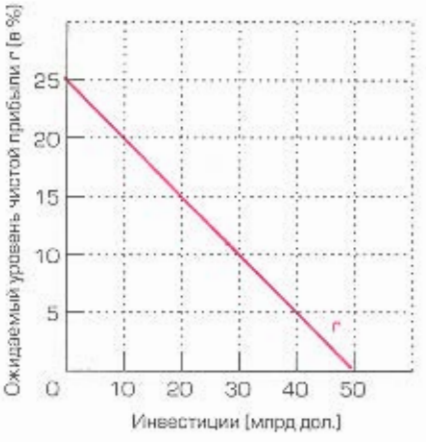




б. Безубыточный доход = 260 дол. Занимая в долг или используя прошлые сбережения.

в. ССП уменьшается, а ССС увеличивается, потому что их графики имеют положительное и отрицательное значение величины пересечения с осью Y (см. приложение к гл. 1). ПСП и ПСС измеряются наклонами кривых потребления и накопления; они отражают изменения в потреблении и сбережении по мере изменения дохода. Если потребление и сбережение представлены прямыми линиями, наклон кривых не меняется при изменении уровня дохода; наклоны прямых и, следовательно, ПСП и ПСС, не зависят от точки пересечения с осью Y.

9-8. Совокупные инвестиции: а) 20 млрд дол.; б) 30 млрд дол.; в) 40 млрд дол. Это кривая зависимости инвестирования от спроса, потому что мы применили правило инвестирования, когда ожидаемый уровень чистой прибыли r равен процентной ставке I.



9-10. Данные о сбережении для заполнения таблицы (сверху вниз): –4 дол., 0, 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28 дол.

Равновесный ВВП = 340 млрд дол., определен в точке, где: 1) совокупные расходы равны ВВП (*C* в 324 млрд дол. + *I* в 16 млрд дол. = ВВП в 340 млрд дол.); 2) запланированные *I* = запланированные *S* (*I* в 16 млрд дол. = *S* в 16 млрд дол.). Равновесный уровень занятости = 65 млн человек; ПСП = 0,8; ПСС = 0,2.

9-11. При ВВП в 380 млрд дол. запланированное сбережение равно 24 млрд дол.; запланированные инвестиции – 16 млрд дол. (по условию вопроса). Этот недостаток в 8 млрд дол. запланированных инвестиций вызывает непреднамеренное *увеличение* на 8 млрд дол. оборотных фондов – инвестирование в оборот. Реальные инвестиции составляют 24 млрд дол. (16 млрд запланированных инвестиций плюс 8 млрд незапланированных инвестиций в оборотные фонды), что соответствует 24 млрд дол. сбережений.

При ВВП в 300 млрд дол. запланированные сбережения равны 8 млрд дол.; запланированные инвестиции равны 16 млрд дол. (по условию вопроса). Избыток в 8 млрд дол. запланированных инвестиций вызывает непреднамеренное снижение на 8 млрд дол. оборотных фондов – сокращение капиталовложений в оборотные фонды. Реальные инвестиции составляют 8 млрд дол. (16 млрд запланированных инвестиций – 8 млрд незапланированного сокращения капиталовложений в оборотные фонды). Реальное сбережение также составляет 8 млрд дол.

Когда происходит непреднамеренное инвестирование в оборотные фонды, как при ВВП, равном 380 млрд дол., фирмы пересматривают свои производственные планы в сторону уменьшения, и ВВП снижается. Когда происходит непреднамеренное сокращение капиталовложений в оборотные фонды, как при ВВП в 300 млрд дол., фирмы пересматривают свои производственные планы в сторону увеличения и ВВП возрастает. Равновесный ВВП, в данном случае 340 млрд дол., достигается тогда, когда запланированные инвестиции равны запланированному сбережению.

Глава 10

10-2. Простой эффект мультипликатора – это множитель, на который умножается равновесный ВВП, когда изменяется любой из компонентов совокупных расходов. Чем больше ПСП (чем меньше ПСС), тем больше мультипликатор.

ПСС = 0, мультипликатор равен бесконечности; ПСС = 0,4, мультипликатор = 2,5; ПСС = 0,6, мультипликатор = 1,67; ПСС = 1, мультипликатор = 1.

ПСП = 1, мультипликатор равен бесконечности; ПСП = 0,9, мультипликатор = 10; ПСП = 0,67, мультипликатор = 3; ПСП = 0,5, мультипликатор = 2; ПСП = 0, мультипликатор = 1.

Изменение ВВП = 40 млрд дол. (8 млрд × мультипликатор, равный 5); изменение ВВП = 24 млрд дол. (8 млрд × мультипликатор, равный 3). Простой мультипликатор учитывает только утечку накоплений. Сложный мультипликатор учитывает также утечку налогов и импорта, что делает сложный мультипликатор меньшим, чем простой.

10-5. а. Равновесный ВВП для закрытой экономики = 400 млрд дол.

б. Данные по чистому экспорту для столбца (5) (сверху вниз): –10 млрд дол. в каждой клетке; данные по совокупным расходам для столбца (6) (сверху вниз): 230 дол., 270, 310, 350, 390, 430, 470, 510 дол. Равновесный ВВП для открытой экономики – 350 млрд дол., что на 50 млрд меньше, чем равновесный ВВП в 400 млрд дол. при закрытой экономике. Чистый экспорт в 10 млрд дол. сокращает равновесный ВВП на 50 млрд дол. (400 млрд – 350 млрд), потому что мультипликатор равен 5. Поскольку каждое повышение ВВП на 50 млрд дол. вызывает увеличение совокупных расходов на 40 млрд дол., ПСП = 0,8, мультипликатор = 5.

в. Чистый экспорт упал бы на 10 млрд дол., а ВВП уменьшился бы на 50 млрд дол. (10 млрд × × мультипликатор, равный 5). Чистый экспорт увеличился бы на 10 млрд дол., а ВВП увеличился бы на 50 млрд дол. (10 млрд × мультипликатор, равный 5). При постоянном экспорте увеличение импорта уменьшает ВВП; снижение импорта увеличивает ВВП.

г. Равно 5.

10-8. Добавление 20 млрд дол. государственных расходов и 20 млрд дол. персональных налогов увеличивает равновесный ВВП с 350 до 370 млрд дол. Увеличение *G* на 20 млрд дол. увеличивает равновесную величину на 100 млрд дол. (20 млрд × мультипликатор, равный 5); увеличение *T* на 20 млрд дол. сокращает потребление на 20 млрд дол. (20 млрд × ПСП, равный 0,8). Это уменьшение на 16 млрд дол. в свою очередь сокращает равновесный ВВП на 80 млрд дол. (16 млрд × мультипликатор, равный 5). Чистое изменение от добавления правительственных расходов составляет 20 млрд дол. (100 млрд – 80 млрд).

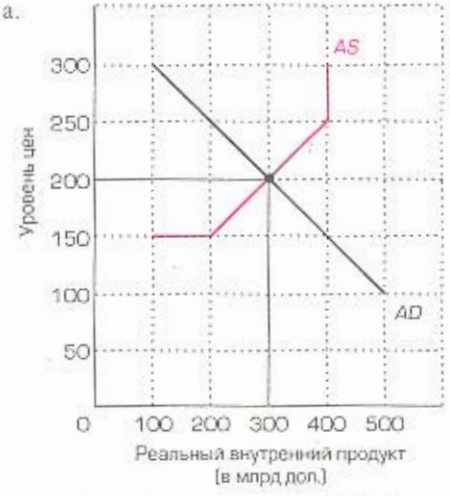
10-10. а. Рецессионный разрыв. Равновесный ВВП составляет 600 млрд дол., а ВВП при полной занятости – 700 млрд дол. Занятость будет на 20 млн меньше по отношению к полной занятости. Совокупные расходы должны будут вырасти на 20 млрд дол. на каждом уровне ВВП, чтобы убрать рецессионный разрыв.

б) Инфляционный разрыв. Совокупные расходы избыточны, что вызывает подстегиваемую спросом инфляцию. Совокупным расходам надо снизиться на 20 млрд дол. на каждом уровне ВВП, чтобы ликвидировать инфляционный разрыв.

в) ПСП = 0,8 (40 млрд/50 млрд). ПСС = 0,2 (1 – 0,8). Мультипликатор = 5 (1/0,2).

Глава 11

11-4. а.



Равновесный уровень цен = 200. Равновесное реальное производство = 300 млрд дол. Нет, абсолютный уровень ВВП при полной занятости составляет 400 млрд дол., там где кривая *AS* становится вертикальной.

б. При уровне цен 150 реальный предлагаемый ВВП составляет максимум 200 млрд дол., меньше, чем реальный требуемый ВВП в 400 млрд дол. Недостаток реального ВВП будет приводить к повышению уровня цен. При уровне цен 250 реальный предлагаемый ВВП составляет 400 млрд дол., что больше, чем спрос на реальный ВВП в 200 млрд дол. Избыток реального производства будет снижать уровень цен. Равновесие происходит при уровне цен, при котором кривые *AS* и *AD* пересекаются.

в. Увеличение потребительских, инвестиционных, государственных или чистых экспортных расходов сдвигает кривую *AD* вправо. Новый равновесный уровень цен = 250. Новый равновесный ВВП = 400 млрд дол. Промежуточный отрезок.

11-5. а. Уровень производительности = 2,67. б. Издержки производства на единицу продукции = 0,75 дол. в. Новые издержки производства на единицу продукции = 1,13 дол. Кривая *AS* сдвинулась бы влево. Уровень цен поднялся бы, а реальное производство уменьшилось. г. Новые издержки производства на единицу продукции равны 0,375 дол. ((2 дол.× 150)/800). Кривая *AS* сдвигается вправо. Уровень цен снижается, а реальное производство увеличивается.

11-7. а) Кривая *AD* влево; б) кривая *AD* вправо; в) кривая *AS* влево; г) кривая *AD* вправо; д) кривая *AD* влево; е) кривая *AD* вправо; ж) кривая *AS* вправо; з) кривая *AD* вправо; и) кривая *AS* вправо; к) кривая *AS* влево; л) кривая *AD* вправо; м) кривая *AS* влево; н) кривая *AD* влево; о) кривая *AS* вправо.

11-9. а) Уровень цен растет, а реальное производство не меняется; б) уровень цен снижается, реальное производство увеличивается; в) уровень цен не меняется, но реальное производство растет; г) уровень цен не меняется, но реальное производство уменьшается; д) уровень цен увеличивается, изменение реального производства не определенно; е) уровень цен не меняется, реальное производство снижается.

Глава 12

12-2. Увеличение государственных расходов = = 5 млрд дол. Уменьшение налогов = 6,25 млрд дол. (Начальные новые расходы на потребление увеличились бы на 5 млрд дол., потому что ПСП равны 0,8.) Так как часть сокращения налогов (1,25 млрд дол.) откладывается в виде сбережений, а не расходуется. Мультипликатор применяется только к части снижения налогов, которая способствует потреблению. Комбинация: увеличение государственных расходов на 1 млрд дол. и снижение налогов на 5 млрд дол.

12-3. Сократить государственные расходы, увеличить налоги, либо и то, и другое. См. рис. 12-2. Если уровень цен гибок по отношению к снижению, он упадет. В реальном мире целью является сокращение инфляции: надо не дать ценам возрасти слишком быстро, а не снизить уровень цен. «Консервативный» экономист может высказываться за сокращение государственных расходов, так как это сократило бы само правительство. «Либеральный» экономист может высказываться в пользу увеличения налогов, так как это сохранило бы программы государственных расходов.

12-7. Бюджет при полной занятости указывает, что дефицит или излишек федерального бюджета возник бы, если бы экономика в течение года достигла полной занятости. Этот бюджет является полезной мерой фискальной политики. Если бюджет при полной занятости смещается в сторону дефицита, фискальная политика расширяющая. Если бюджет смещается в сторону излишка, фискальная политика сокращающая. Реальный

бюджет просто сравнивает G и T за год и является ненадежным индикатором фискальной политики государства. Он не учитывает недостаток налоговых поступлений, возникающих в связи с производством при неполной занятости. Структурный дефицит, или дефицит бюджета при полной занятости, – это разница между G и T при полной занятости в экономике. Циклический дефицит – это разница между G и T, вызванная тем, что налоговые поступления ниже тех, которые были бы при полной занятости.

При ВВП структурный дефицит – это ab, а циклический дефицит равен нулю. Государству следует увеличить T или сократить G, чтобы уничтожить этот дефицит, но оно может захотеть сделать это в течение нескольких лет, чтобы не привести экономику к спаду.

12-9. Требуется время, чтобы установить в каком направлении движется экономика (запаздывание узнавания), оформить законодательно фискальную политику (административное запаздывание) и добиться, чтобы политика оказала полное действие на экономику (оперативное запаздывание). Тем временем другие факторы могут измениться, делая данную фискальную политику неподходящей. Тем не менее дискреционная фискальная политика – это ценный инструмент для предотвращения резкого спада или вызванной спросом инфляции.

Понятие «политический деловой цикл» отражает то, что политики больше заинтересованы в переизбрании, чем в стабилизации экономики. Перед выборами они говорят об уменьшении налогов и увеличении расходов, хотя это может способствовать инфляции. После выборов они стремятся ограничить инфляцию. Экономика замедляется, а безработица увеличивается. В этом смысле политический процесс создает экономическую нестабильность.

Эффект вытеснения – это сокращение инвестиционных расходов, вызванное увеличением процентных ставок в связи с увеличением государственных расходов, финансируемых путем взятия в долг. Увеличение G было предназначено для увеличения AD, но возникшее в результате увеличение процентных ставок может уменьшить I, тем самым снижая влияние расширяющей фискальной политики.

Влияние чистого экспорта также связано с повышением процентных ставок, сопровождающим фискальную политику. Более высокие процентные ставки делают американские ценные бумаги более привлекательными для иностранных покупателей. Приток иностранной влаюты для покупки долларов, необходимых для приобретения ценных бумаг, повышает международную ценность доллара, что делает импорт менее дорогим для американцев, а американский экспорт – более дорогим для людей за границей. Американский чистый экспорт уменьшается и так же как эффект вытеснения, уменьшает расширяющую фискальную политику.

Нам кажется маловероятным, что люди отвечают на дефицит государственного бюджета, сокращая потребление и увеличивая накопление, предвидя будущее увеличение налогов, связанное с текущим дефицитом бюджета.

Глава 13

13-5. $M1$ = Деньги (в обороте) + Чековые депозиты. Наиболее крупный компонент $M1$ – чековые депозиты. Если бы номинальная стоимость монеты не была больше, чем ее собственная стоимость (как металла), люди вывели бы монеты из обращения и продавали бы их как металл. $M2$ = $M1$ + Бесчековые сберегательные счета + Депозитные счета денежного рынка + Мелкие срочные депозиты + Взаимные фонды денежного рынка. $M3$ = $M2$ + Крупные срочные депозиты (в 100 тыс. дол. и больше). «Почти деньги» включают в себя компоненты $M2$ и $M3$, не включенные в $M1$, и другие менее ликвидные активы, такие, как сберегательные облигации и казначейские билеты.

«Почти деньги» представляют собой богатство; чем больше люди имеют богатства, тем с большей вероятностью они будут тратить текущий доход. Кроме того, тот факт, что «почти деньги» ликвидны, увеличивает потенциальную экономическую нестабильность. Люди могут превратить свои «почти деньги» в наличные и потратить их, когда власти попытаются обуздать инфляцию, ограничивая предложение денег. Наконец, «почти деньги» могут осложнять монетарную политику, потому что $M1$, $M2$ и $M3$ не всегда меняются в одном и том же направлении.

Аргумент в пользу включения бесчековых сберегательных счетов в определение денег состоит в том, что сберегательные счета можно быстро перевести в чековые депозиты или взять в виде наличных и истратить.

13-7. В первом случае стоимость доллара (год 2 по отношению к году 1) составляет 0,80 дол. ($^1/_{1,25}$); во втором случае 2 дол. ($^1/_{0,50}$). Обобщение: уровень цен и стоимость доллара обратно пропорциональны.

13-8. а. Уровень номинального ВВП. Чем выше этот уровень, тем больше количество денег, необходимое для ведения деловых операций. б. Процентная ставка. Чем выше процентная ставка, тем меньше спрос на деньги как активы.

На графике, где по вертикали отложена процентная ставка, а по горизонтали – величина спроса на деньги, две кривые спроса на деньги можно просуммировать в горизонтальном направлении, чтобы получить совокупный спрос на деньги. Совокупный спрос показывает количество денег, на которые есть спрос при каждой процентной ставке. Равновесная процентная ставка определяется пересечением кривой совокупного спроса на деньги и кривой предложения денег.

а. Расширенное использование кредитных карточек: трансакционный спрос на деньги снижается; совокупный спрос на деньги снижается; процентная ставка падает. б. Укорачивание периодов оплачиваемого труда: трансакционный спрос на деньги падает;

совокупный спрос на деньги падает; процентная ставка снижается. в. Увеличение номинального ВВП: трансакционный спрос на деньги увеличивается; совокупный спрос на деньги увеличивается; процентная ставка повышается.

Глава 14

14-2. Резервы дают федеральному правительству возможность контролировать предложение денег. Увеличение и уменьшение избыточных резервов дает возможность получать такое предложение денег, которое, по мнению федерального правительства, является наилучшим для экономики.

Резервы являются активами коммерческих банков, потому что это принадлежащие им наличные деньги; они представляют собой иск, предъявляемый коммерческими банками Федеральной резервной системе.

Избыточные резервы = Реальные резервы — — Требуемые резервы. Коммерческие банки могут безболезненно давать в долг избыточные резервы, увеличивая тем самым предложение денег.

14-4. Банки создают или увеличивают счета чековых депозитов, когда дают ссуды; эти чековые депозиты являются частью предложения денег. Люди выплачивают ссуды, выписывая чеки. Чековые депозиты уменьшаются, что означает уменьшение предложения денег. Деньги «уничтожаются».

14-8. Данные таблицы: столбец (1) активы, сверху вниз: 22 000 дол., 38 000, 42 000 дол.; столбец (2) активы, сверху вниз: 20 000 дол., 38 000, 42 000 дол.; столбец (1) пассивы: 102 000 дол.; столбец (2) пассивы: 100 000 дол.

а) 2000 дол.; б) 2000 дол.; банк дал взаймы свои избыточные резервы, создав на 2000 дол. новых денег на счетах до востребования; в) см. данные из столбца (2); г) требуемые резервы = 15 000 дол. (15% от 100 000). Избыточные резервы = 7000 дол. (22 000 дол. — — 15 000 дол.). Когда банк дает взаймы свои избыточные резервы, предложение денег увеличивается на 7000 дол.

14-13. а. Требуемые резервы = 50 млрд дол. (25% от 200 млрд дол.). Избыточные резервы = 2 млрд дол. (52 млрд — 50 млрд). Максимальное количество денег, которые банковская система может ссудить = 8 млрд дол. ($^1/_{0.25} \times 2$ млрд дол.). Столбец (1) активы, сверху вниз: 52 млрд дол.; 48 млрд; 108 млрд дол. Столбец (1) пассивы : 208 млрд дол. Денежный мультипликатор = 4 ($^1/_{0.25}$).

б. Требуемые резервы = 40 млрд дол. (20% от 200 млрд дол.). Избыточные резервы = 12 млрд дол. (52 млрд — 40 млрд дол.). Максимальное количество денег, которое банковская система может ссудить = 60 млрд дол. ($^1/_{0,20} \times 12$ млрд дол.). Данные из столбца (1) — активы после выдачи ссуд, сверху вниз: 52 млрд дол., 48 млрд, 160 млрд дол. Данные столбца (1) — пассивы после выдачи ссуд: 260 млрд дол. Снижение нормы резервного покрытия увеличивает избыточные резервы банковской системы с 2 млрд до 12 млрд дол. и денежный мультипликатор с 4 до 5.

Глава 15

15-2. а. Данные столбца (1), сверху вниз: (коммерческие банки) 34 дол., 60, 60, 150, 4 дол.; (федеральные банки) 60 дол., 4, 34, 3, 27 дол.

б. Данные столбца (2): (коммерческие банки) 30 дол., 60, 60, 147, 3 дол.; (федеральные банки) 62 дол., 3, 35, 3, 27 дол.

в. Данные столбца (3) (сверху вниз): 35 дол., 58, 60, 150, 3 дол.; (федеральные банки) 62 дол., 3, 35, 3, 27 дол.

1. Предложение денег (депозитный вклад) непосредственно меняется только в пункте б, где оно уменьшается на 3 млрд дол.
2. См. балансовые отчеты.
3. Потенциал создания денег банковской системой увеличивается на 5 млрд дол. в пункте а; уменьшается на 12 млрд дол. в пункте б (не на 15 млрд дол., так как продажа обществу облигаций на 3 млрд дол. сократила депозитный вклад на 3 млрд дол., тем самым освобождая 0,6 млрд дол. резервов. 3 млрд дол. — — 0,6 млрд дол. = 2,4 млрд дол., что после умножения на денежный мультипликатор, равный 5, дает 12 млрд дол.); и увеличивается на 12 млрд дол. в пункте в.

15-3. а. Повысить норму резервного покрытия. Это увеличило бы количество требуемых резервов. Если бы коммерческие банки полностью выдали ссуды, им пришлось бы потребовать возвращения ссуд. Предложение денег уменьшилось бы, процентные ставки поднялись бы, а совокупный спрос снизился бы.

б. Увеличить учетную ставку. Это снизило бы размер ссуд, получаемых коммерческими банками от федерального банка. Реальные резервы коммерческих банков снизились бы, так же как избыточные резервы и предоставление ссуд. Предложение денег снизилось бы, процентные ставки повысились и совокупный спрос уменьшился бы.

в. Продать государственные ценные бумаги на открытом рынке. Покупатели облигаций выпишут чеки федеральному банку со своих депозитных вкладов. Когда эти чеки будут оплачены, резервы перетекут из банковской системы в федеральный банк. Сокращение резервов снизит предложение денег, что повысит процентные ставки и уменьшит совокупный спрос.

15-4. Основная цель монетарной политики – помочь экономике в достижении неинфляционного уровня совокупного выпуска при полной занятости. Изменения предложения денег влияют на величину процентных ставок, что, в свою очередь, влияет на инвестиционные расходы и совокупный спрос.

а. Крутая кривая спроса на деньги делает монетарную политику более эффективной, так как большой наклон кривой означает, что лишь небольшие изменения предложения денег будут необходимы для получения больших изменений процентных ставок. Относительно пологая кривая «инвестирование – спрос» означает, что небольшие изменения процентных ставок будут достаточны для резкого изменения объема инвестиций. б. Высокое значение ПСП (низкое значение ПСС) дает большой мультипликатор доходов; это означает, что относительно небольшое первоначальное изменение расходов приведет к более заметному изменению ВВП.

Увеличение ВВП, связанное с политикой дешевых денег, увеличит трансакционный спрос на деньги, частично уравновешивая снижение процентных ставок, связанное с начальным увеличением предложения денег. Инвестиционные расходы, совокупный спрос и ВВП поднимутся не так сильно.

15-7. Процентная ставка по федеральным фондам – это процентная ставка, взимаемая банками друг с друга за однодневные ссуды, необходимые для соблюдения резервных норм. Базовая процентная ставка (прайм-рейт) – это процентная ставка, взимаемая банками с наиболее кредитоспособных клиентов. Чем жестче монетарная политика, тем меньше избыточных резервов в банковской системе и тем выше ставка по федеральным фондам.

Федеральная резервная система хотела бы сократить избыточные резервы, замедляя прирост предложения денег. Это замедлило бы увеличение совокупного спроса (*AD*) и предотвратило бы возникновение инфляции. Базовая процентная ставка поднялась бы.

15-8. Намерение политики «дорогих» денег можно представить как смещение влево кривой *AD* и понижение уровня цен (или в реальном мире снижение уровня инфляции). В открытой экономике повышение процентной ставки, связанное с политикой дорогих денег, побудит людей за границей покупать американские ценные бумаги. Поскольку для покупки ценных бумаг им понадобятся американские доллары, международный спрос на доллары увеличится, что вызовет повышение курса доллара. Чистый экспорт уменьшится, что сдвинет кривую *AD* влево более сильно, чем в закрытой экономике.

Глава 16

16-1. а. Классические экономисты считают, что кривая *AS* строго вертикальна. Когда цены падают, реальные прибыли не снижаются, потому что заработная плата уменьшается в той же пропорции. При постоянных реальных прибылях у фирм нет причины изменять объем поставляемой продукции. Кейнсианцы считают, что кривая *AS* идет горизонтально при производстве, меньшем, чем производство при полной занятости. Снижение совокупного спроса в этом интервале не меняет уровень цен, потому что предполагается, что заработная плата и цены не могут уменьшаться.

б. Классические экономисты считают кривую *AD* стабильной, пока власти удерживают предложение денег на постоянном уровне. Поэтому инфляция и дефляция маловероятны. Кейнсианцы считают кривую *AD* нестабильной даже при постоянном предложении денег, так как инвестиционные расходы меняются. Уменьшение *AD* может вызвать спад; быстрое увеличение *AD* может повлечь за собой вызванную спросом инфляцию.

Ни одна из моделей в этой простейшей форме не является реалистичной. Уровень цен и заработная плата не могут быть полностью гибкими в смысле снижения, как предполагает классическая вертикальная кривая *AS;* они также не являются абсолютно неспособными к понижению, как предполагается в кейнсианской модели с горизонтальной *AS*. Более реалистичный взгляд на экономику включает кривую *AS*, имеющую горизонтальный, промежуточный и вертикальный участки.

Кейнсианский взгляд на *AD* кажется более реалистичным, чем монетаристская точка зрения. Похоже, что совокупный спрос нестабилен и иногда приводит к спаду, а иногда – к вызванной спросом инфляции.

16-5. а. Кейнсианский механизм: изменения монетарной политики, резервов коммерческого банка, предложения денег, процентной ставки, инвестирования, совокупного спроса, номинального ВВП (*PQ*).

б. Монетаристский механизм: изменения монетарной политики, резервов коммерческого банка, предложения денег, совокупного спроса, номинального ВВП (*PQ*).

Из-за более длинной и ненадежной цепи в передаточном механизме, кейнсианцы считают монетаристскую политику менее надежной, чем фискальную политику для достижения неинфляционного ВВП при полной занятости. Монетаристы полагают, что существует надежная связь между предложением денег и номинальным ВВП. Поэтому для федерального правительства предпочтительна монетаристская политика, сводящаяся к правилу: увеличивать предложение денег на 3–5% ежегодно.

16-12. Обратитесь к рис. 16-5а (кейнсианство), 16-5б (монетаризм) и рис. 16-6 (разумные ожидания). Политика стабилизации – в данном случае увеличение *AD* – высокоэффективна в кейнсианской модели; высокоинфляционна – в монетаристской модели и абсолютно неэффективна в модели разумных ожиданий.

В модели ТРО не существует отклонений от производства при полной занятости – все изменения *AD* предсказываются заранее. В строгой классической модели существуют временные отклонения от полной занятости на период, пока происходят процессы рыночных приспособлений.

16-13. Пункты б, в, г, д.

Глава 17

17-1. Чтобы получить кривую Филлипса из модели *AD-AS*, мы принимаем, что кривая *AS* имеет три участка: горизонтальный (или почти горизонтальный), поднимающийся вверх и вертикальный. Когда экономика передвигается от горизонтального участка к наклонному, имеется компромисс между большим объемом продукта (или занятости) и уровнем цен. Экономика может иметь больший объем продукта и большую занятость, только если она согласна принять более высокий уровень цен.

В 70-х годах наблюдались последовательные кризисы предложения, которые дестабилизировали кривую Филлипса и вызвали сомнения в реальности ее существования. Они включали: увеличение в четыре раза мировых цен на нефть; снижение сельскохозяйственного производства; уменьшение стоимости доллара; отмену контроля за ценами и заработной платой и уменьшение роста производительности. Все эти факторы сдвигали кривую *AS* влево, вызывая стагфляцию – увеличивая безработицу и инфляцию.

17-2. Проверьте ваш ответ по рис. 17-5 и его описанию.

17-7. Проверьте ваш ответ по рис. 17-7а и 17-7б и его описанию.

17-8. Основные показатели выбираются произвольно; контроль имеет силу закона. Контроль: 1) вызывает нехватку товаров, что приводит к возникновению «черного» рынка; 2) приводит к снижению качества продукции, чтобы обойти контроль; 3) приводит к неэффективному распределению редких ресурсов общества.

Те немногие экономисты, которые высказываются в пользу контроля, считают его полезным для прекращения инфляционных ожиданий, которые часто способствуют быстрой инфляции. Надежная программа контроля уровня цен и заработной платы может убедить фирмы и рабочую силу в том, что высокие цены и заработная плата неоправданны, поскольку «инфляция под контролем». Контроль за ценами и заработной платой сдержал или, по крайней мере, задержал инфляцию во время второй мировой войны. Но основные показатели и контроль, действующие позже, были весьма неэффективными.

17-10. Основные принципы экономистов, стоящих на стороне предложения, таковы: 1) система налоговых льгот отрицательно влияет на побуждения к работе, инвестированию, нововведениям и предпринимательскому риску; 2) снижение налогов может происходить без уменьшения налоговых поступлений; 3) налоги с фирм типа налога на заработную плату приводят к большим издержкам, снижению занятости и снижению ВВП; 4) государственное регулирование бизнеса является избыточным.

По мнению экономистов, стоящих на стороне предложения, основная причина стагфляции – смещения кривой *AS* влево – это рост издержек и снижение производительности. Высокие налоги и избыточное регулирование ослабляют экономические стимулы и уменьшают производительность. Кривая *AS* сдвигается влево, вызывая стагфляцию.

Обратитесь к рис. 17-8. Сторонники урезывания налогов утверждают, что экономика на графике находится где-то над точкой *m* (где налоговые поступления максимальны). Снижая налоговые ставки с *n* до *m*, правительство увеличило бы налоговые поступления. Это увеличение произошло бы из-за того, что более низкие налоговые ставки увеличили бы стимулы для производства продукции и получения дохода. Например, предположим, что ВВП составлял первоначально 100 млрд дол. При средней ставке налога 30%, налоговые поступления составляли бы 30 млрд дол. (30% от 100 млрд дол.). Теперь предположим, что государство снизит ставку налога до 20% и в результате ВВП увеличится до 200 млрд дол. Новые налоговые поступления увеличатся до 40 млрд дол. (20% от 200 млрд дол.). Совокупное предложение увеличится, одновременно уменьшая безработицу и снижая цены. Короче говоря, стагфляция устраняется.

Глава 18

18-1. а. При сбалансированном ежегодном бюджете нет практически никакой возможности использовать фискальную политику в качестве инструмента стабилизации. При экономическом спаде налоговые поступления снижаются. Чтобы удержать сбалансированный бюджет, фискальная политика может потребовать сокращения государственных расходов или увеличения ставок налогов, что снижает расходы и усиливает спад. Если экономика процветает и налоговые поступления увеличиваются, то, чтобы удержать сбалансированный бюджет, фискальная политика должна будет увеличить государственные расходы или снизить налоги, тем самым увеличивая и без того избыточный спрос и усиливая инфляционное давление. Ежегодно сбалансированный бюджет усиливает циклические спады и подъемы.

б. Циклически сбалансированный бюджет будет противостоять циклическим изменениям, как и должен, так как он будет усиливать спрос путем снижения налогов и увеличения государственных расходов во время спада и ограничивать спрос путем повышения налогов и

уменьшения государственных расходов во время инфляционного бума. Однако поскольку подъемы и спады не всегда бывают равной интенсивности и длительности, бюджетные излишки во время подъема не всегда автоматически совпадают с дефицитом бюджета во время спада. Требование сбалансированности бюджета в течение цикла может сделать необходимым несоответствующие изменения ставок налогов или уровня государственных расходов.

в. Функциональное финансирование не обращает внимания на баланс дефицита или излишков, как ежегодный, так и в течение цикла. Наиболее важным считается поддержание неинфляционного уровня расходов при полной занятости. В расчет принимается сбалансированность экономики, а не бюджета.

18-3. Два способа измерения государственного долга: 1) измерить его абсолютную величину; 2) измерить его величину как долю от ВВП.

Внутренний долг – это долг, при котором держатели облигаций живут в стране, имеющей долг; внешний долг – это долг, при котором держатели облигаций являются гражданами других стран. Выплачивание внутреннего долга включало бы повышение налогов или снижение других государственных расходов и использование полученных денег для выкупа государственных бумаг. Это создало бы проблему распределения доходов, потому что держатели государственных облигаций, как правило, имеют более высокие доходы, чем средние налогоплательщики. Но выплачивание внутреннего долга не обременяет экономику в целом – деньги, использованные для погашения долга, останутся внутри страны.

При погашении внешнего долга люди за границей будут использовать деньги от продажи облигаций для покупки товаров у страны, выплачивающей свой внешний долг. Стране придется послать часть своей продукции за границу для потребления другими гражданами (и никаких импортируемых товаров взамен).

Рефинансирование государственного долга просто означает перераспределение долга – продажу «новых» облигаций для погашения «старых».

18-7. Экономисты не считают большой государственный долг ношей для будущих поколений. Будущие поколения наследуют не только государственный долг, но также и облигации, составляющие этот долг. Они также наследуют государственные средства производства, часть которых финансировалась за счет этого долга.

Есть только один случай, когда долг станет ношей для будущих поколений. В отличие от финансирования налогов, финансирование долга может поднять процентные ставки, так как государство должно конкурировать с частными фирмами за капитал на рынке облигаций. Более высокие процентные ставки вытеснят долю частных инвестиций, что приведет к меньшим запасам средств производства в будущем и тем самым к менее производительной экономике, которая достанется в наследство будущим поколениям.

18-8. Причинно-следственная цепочка: государство, занимающее деньги для финансирования долга, конкурирует с частными ссудами, что приводит к повышению процентных ставок; более высокие процентные ставки вызывают приток иностранных денег для покупки американских облигаций с более высокой доходностью; чтобы купить облигации, иностранные финансисты должны сначала купить доллары; спрос на доллары повышается и повышается цена доллара; американский экспорт снижается, а импорт увеличивается; возникает американский торговый дефицит.

Американцы часто за большой торговый дефицит США ругают другие страны, особенно Японию. Но, как было показано ранее, значительная часть американского большого торгового дефицита может быть результатом постоянного крупного дефицита бюджета в течение десятилетия или больше.

Этой точке зрения противоречит неочевидная теория эквивалентности Рикардо. Предполагается, люди ожидают, что государственные расходы, связанные с финансированием долга, приведут к более высоким налогам в будущем. В ответ они сокращают текущее потребление и увеличивают накопление. Поскольку увеличение накопления идеально компенсирует увеличение долга государства, процентная ставка не повышается и вытеснения не происходит. Поскольку процентные ставки не меняются, обменный курс не будет затронут и прервется связь между дефицитом бюджета и торговым дефицитом.

Глава 19

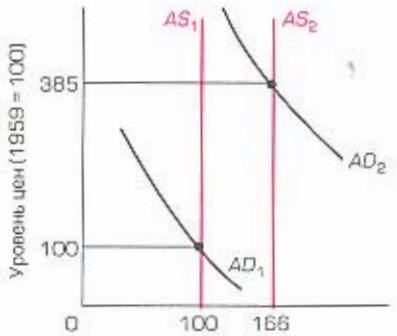
19-2. При объяснении экономического роста надо учитывать четыре фактора предложения, фактор спроса и фактор эффективности. 1. Факторы предложения: количество и качество природных ресурсов, количество и качество человеческих ресурсов, объем средств производства, технология. 2. Фактор спроса: полная занятость. 3. Фактор эффективности: эффективность размещения ресурсов и эффективность производства.

В течение длительного периода времени страна может увеличить свои производственные возможности для экономического роста (сторона предложения). Но совокупный спрос также должен вырасти (сторона спроса), иначе дополнительные производственные возможности будут простаивать. Экономический рост зависит от увеличившейся возможности производить и увеличившегося желания покупать.

Сторона предложения экономического роста иллюстрируется смещением наружу кривой производственных возможностей от AB к CD на рис. 19-1. Сторона спроса экономического роста показана перемещением из точки на кривой AB к оптимальной точке на CD, например от точки a к точке b.

19-3. Скорость роста реального ВВП равна 4% ((431 200 – 30 00)/30 000). ВВП на душу населения в год 1 = 300 дол. (30 000/100). ВВП на душу населения в год 2 = 305,88 дол. (31 200/102). Скорость роста ВВП на душу населения составляет 1,96% ((305,88 – 300)/300).

На графике AD_1 и AS_1 пересекаются для 1959 г. на уровне цен 100 и ВВП 100. Кривые AD_2 и AS_2 для 1993 г. пересекаются при уровне цен 385 (увеличение на 285%) и реальном ВВП 166 (увеличение на 66%).



Одно возможное графическое решение

19-5. Увеличение количества рабочей силы – 32%; рост производительности труда – 68%.

Обратитесь к табл. 19-2. Факторы, увеличивающие производительность, упорядоченные по степени значимости: 1) технический прогресс – получение новых знаний, что приводит к комбинированию ресурсов более продуктивными способами; 2) объем капитала; 3) образование и обучение. С 1940 г. доля рабочей силы со средним образованием удвоилась – возросла с 40 до 80%. Число людей, окончивших колледж, более чем удвоилось – возросло от 10 до 20%; 4) эффект масштаба; 5) улучшение размещения ресурсов. Рабочие перемещались с рабочих мест с низкой производительностью на рабочие места с высокой производительностью. Отчасти это связано с увеличением эффективности, происходящей обычно при крупном производстве, где возможны специализация и применение методов повышения производительности.

19-8. 1. Инвестиции как доля от ВВП были относительно невелики. 2. Быстрый рост количества рабочей силы, вызванное притоком работающих женщин, позволило фирмам увеличить производство без повышения производительности каждого рабочего. 3. Среднее качество рабочей силы снизилось, когда добавилось много неквалифицированных рабочих и замедлилась скорость получения образования. 4. Расходы на исследования и развитие как доля от ВВП упали, что замедлило технический прогресс. 5. Враждебные взаимоотношения между работниками и фирмами замедлили рост производительности труда.

Последствия замедления роста: 1) более медленное повышение уровня жизни; 2) более высокая инфляция; 3) снижение конкурентоспособности США на международных рынках.

Существует несколько причин для оптимизма относительно будущего роста производительности: 1) уровень роста в последние годы вдвое превышает средний уровень в годы спада; 2) инфляция теперь в большей степени находится под контролем, чем в 70-е годы, а стагфляция и ее влияние на инвестирование не повторились; 3) некоторые налоги с фирм были снижены, а регулирование ослаблено; 4) исследование и развитие как процент от ВВП увеличились; 5) приток рабочей силы, связанный с всплеском рождаемости, закончился, и эти рабочие интегрировались в рабочую среду; 6) трудовые отношения улучшились, сделан больший упор на распределение прибылей и увеличение заработной платы посредством повышения квалификации.

19-12. С помощью технологии мы обнаружили способы превращения когда-то «бесполезных» веществ в продуктивные ресурсы. Примеры: нефть используется для производства бензина; урановая руда применяется в ядерных реакторах для выработки электричества электростанциями; силикон используется для производства микросхем; нефтепродукты входят в состав синтетических волокон; из азота производят удобрения. Технологии будущего, например практическое использование солнечной энергии, может быть смогут превратить в экономические ресурсы некоторые вещества, в настоящее время в производстве не используемые.

Ценовой механизм играет важную роль в направлении технологических исследований и развития. Цены на все более редкие ресурсы повышаются, побуждая к поискам новых технологий для производства продукции с меньшим использованием дорогостоящих ресурсов или с использованием ресурсов, встречающихся в изобилии. Примеры: синтетический каучук заменяет натуральный, пластиковые элементы заменяют металлические.

Сценарии конца света, основанные на фиксированном объеме ресурсов, весьма сомнительны.

Глава 20

20-2. Эластичность, сверху вниз: 3; 1,4; 0,714; 0,333. Наклон не измеряет степень эластичности. Эта кривая спроса имеет постоянный наклон –1 ($-{}^{1}/_{1}$), но эластичность снижается при движении вдоль кривой. Когда первоначальная цена высока, а первоначальное количество низко, процентное изменение цены на единицу продукции мало, а процентное изменение количества на единицу продукции велико. Процентное изменение количества превышает процентное изменение цены, что делает спрос эластичным. Когда начальная цена низка, а начальное количество высоко, цена на единицу продукции сильно меняется в процентном отношении, а количество в процентном отношении меняется слабо. Изменение количества в процентном отношении меньше, чем изменение цены, что делает спрос неэластичным.

20-4. Данные по совокупным поступлениям, сверху вниз: 5 дол., 8, 9, 5 дол. Когда спрос эластичен, цена и совокупные поступления движутся в противоположных направлениях. Когда спрос неэластичен, цена и совокупные поступления движутся в одном и том же направлении.

20-5. Совокупная выручка увеличится в пунктах в, г, д, е; уменьшится в пунктах а, б; останется такой же в пункте ж.

20-9. Возможность использования заменителей; доля дохода; предмет роскоши или необходимость; время. Эластичен в пунктах а, в, д, ж, з, и; неэластичен в пунктах б, г, е, к.

20-14. Предложение будет полностью неэластичным – вертикальным – при количестве, равном одной единице. Цена 82,5 млн дол. определена в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения.

20-16. *A* и *B* являются заменителями, *C* и *D* – дополнительными товарами.

20-17. Все это нормальные товары – доход и требуемое количество изменяются в одном и том же направлении. Эти коэффициенты показывают, что изменение дохода на 1% увеличит спрос на кинофильмы на 3,4%, услуги зубных врачей – на 1% и одежду – на 0,5%. Отрицательный коэффициент указывает на низкосортный товар – доход и требуемое количество движутся в противоположных направлениях.

Глава 21

21-2. Недостающие данные по совокупной полезности, сверху вниз: 18, 33. Недостающие данные по предельной полезности, сверху вниз: 7, 5, 1.

21-4. а. 4 ед. *A*; 3 ед. *B*; 3 ед. *C*; 0 ед. *D*. б. Сэкономить 4 дол. в. $^{36}/_{18}$ дол. = $^{12}/_{6}$ дол. = $^{8}/_{4}$ дол. = $^{4}/_{2}$ дол. Предельная полезность на доллар последней единицы каждого товара составляет 2.

21-5. 2 ед. *X* и 5 ед. *Y*. Предельная полезность на 1 дол. будет равной при 4 ($^{8}/_{2}$ дол. для *X* и $^{4}/_{1}$ дол. для *Y*); будет потрачено 9 дол. дохода. Совокупная полезность равна 48 (10 + 8 для *X* и 8 + 7 + 6 + 5 + 4 для *Y*). Когда цена *X* падает до 1 дол., требуемое количество *X* увеличивается с 2 до 4. Совокупная полезность теперь равна 58 (10 + 8 + 6 + 4 для *X* и 8 + 7 + 6 + 5 + 4 для *Y*).

Таблица спроса: $P = 2$ дол.; $Q = 2$; $P = 1$ дол.; $Q = 4$.

Приложение 21-3. Точка касания помещает потребителя на самую высокую из достижимых кривых безразличия; она идентифицирует комбинацию товаров, дающих наивысшую совокупную полезность. Все точки пересечения помещают потребителя на более низкую кривую безразличия. ПНЗ – это наклон кривой безразличия; P_B/P_A – наклон бюджетной линии. Эти два наклона равны только в точке касания. Если ПНЗ $> P_B/P_A$ или ПНЗ $< P_B/P_A$, можно корректировать комбинацию продуктов для увеличения совокупной полезности (для получения более высокой кривой безразличия).

Глава 22

22-2. Явные издержки – 37 000 дол. (12 000 дол. помощнику + 5000 ренты + 20 000 дол. на материалы). Альтернативные издержки – 22 000 дол. (4000 дол. упущенных процентов + 15 000 дол. упущенной заработной платы + 300 дол. за предпринимательскую деятельность).

Учетная прибыль = 35 000 дол. (72 000 дол. поступлений – 37 000 дол. явных издержек). Экономическая прибыль = 13 000 дол. (72 000 дол. – (37 000 дол. явных издержек + 22 000 дол. альтернативных издержек)).

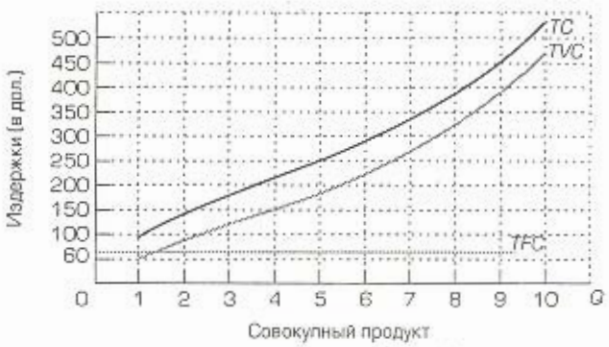
22-4. Данные по предельному продукту, сверху вниз: 15, 19, 17, 14, 9, 6, 3, –1. Данные по среднему продукту, сверху вниз: 15; 17; 17; 16,25; 14,8; 13,33; 11,86; 10,25. Ваша диаграмма должна обладать теми же общими характеристиками, что и рис. 22-2 из текста.

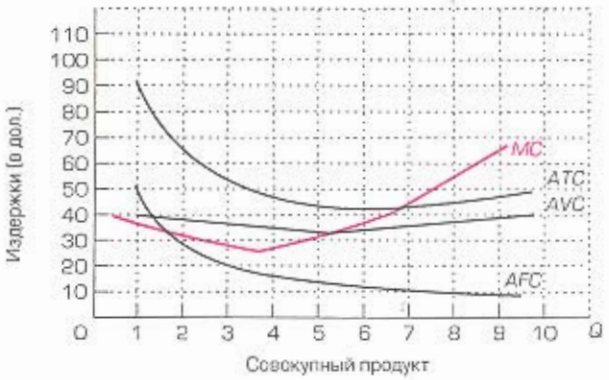
MP (предельный продукт) – это наклон (скорость изменения) кривой *TP* (совокупный продукт). Когда *TP* растет с увеличивающейся скоростью, *MP* положительно и растет. Когда *TP* растет с понижающейся скоростью, *MP* положительно, но уменьшается. Когда *TP* сокращается, *MP* отрицательно и уменьшается. *AP* (средний продукт) увеличивается, когда *MP* выше него; *AP* снижается, когда *MP* ниже него.

MP сначала повышается, потому что фиксированное количество капитала используется более продуктивно, когда привлекаются дополнительные работники. Каждый дополнительный работник вносит больший вклад в производство, чем предыдущий, потому что фирма сможет лучше использовать свой завод и оборудование. Когда привлекается еще большее количество рабочей силы, вступает в силу закон уменьшения выручки. Рабочая сила становится настолько многочисленной по отношению к фиксированному объему капитала, что происходит спад и предельный продукт уменьшается. В предельном случае привлечение дополнительной рабочей силы настолько переполнит завод, что предельный продукт от дополнительной рабочей силы будет отрицательным – совокупный объем выпуска уменьшится.

Поскольку рабочая сила – единственная переменная, а ее цена (уровень заработной платы) постоянна, *MC* (предельные издержки) находят путем деления уровня заработной платы на *MP*. Когда *MP* повышается, *MC* падает; когда *MP* достигает максимума, *MC* достигает минимума; когда *MP* уменьшается, *MC* увеличивается. См. рис.22-6.

22-7. См. вопрос 4 в главе 23 для пополнения данных. а. За пределами интервала выпуска от 0 до 4 кривые *TVC* и *TC* растут и их наклон уменьшается из-за увеличения предельного дохода. Наклоны кривых в этом случае увеличиваются все больше, так как происходит уменьшение предельного дохода.





б. *AFC* = *TFC*/*Q*, так как фиксированные капитальные затраты приходятся на все большее число единиц продукции. Кривые *MC* (изменение *TC*/изменение *Q*), *AVC* (*TVC*/*Q*) и *ATC* (*TC*/*Q*) имеют *U*-образную форму, что отражает влияние уменьшения и увеличения выручки. Кривая *ATC* суммирует кривые *AFC* и *AVC* по вертикали. Кривая *ATC* снижается, когда кривая *MC* находится ниже нее; кривая *ATC* растет, когда кривая *MC* находится выше нее. Это означает, что кривая *MC* должна пересекать кривую *ATC* в ее низшей точке. Та же логика применима для нахождения точки минимума на кривой *AVC*.

в. 1. Если бы *TFC* составляло 100 дол. вместо 60, то кривые *AFC* и *ATC* были бы расположены выше на величину, равную частному от деления 40 дол. на удельную продукцию. Пример: при 4 ед. *AVC* = 25 дол. ((60 дол. + 40 дол.)/4); *ATC* = 62,50 дол. ((210 дол. + 40 дол.)/4). На кривые *AVC* и *MC* не влияют изменения фиксированных издержек.

2. Если бы *TVC* было на 10 дол. меньше при каждом уровне выпуска, кривая *MC* была бы на 10 дол. ниже. Кривые *AVC* и *ATC* также были бы ниже на величину, равную частному от деления 10 дол. на удельное производство. Пример: при 4 ед. продукции *AVC* = 35 дол. [(150 дол. – 10 дол.)/4], *ATC* = 50 дол. [(210 дол. – 10 дол.)/4]. Кривая *AFC* не изменилась бы при изменении переменных издержек.

22-10. Долгосрочная кривая издержек имеет *U*-образную форму. Долгосрочная кривая *ATC* спадает по мере расширения фирмы и реализует эффект масштаба от специализации рабочей силы и менеджеров, более эффективного использования капитала и побочных продуктов. Долгосрочная кривая *ATC* поднимается вверх, когда фирма испытывает потери от масштаба, обычно из-за неэффективного управления.

Минимально эффективный масштаб – это наименьший объем выпуска, необходимый для достижения всех видов эффектов масштаба и минимума на долгосрочной кривой *ATC*.

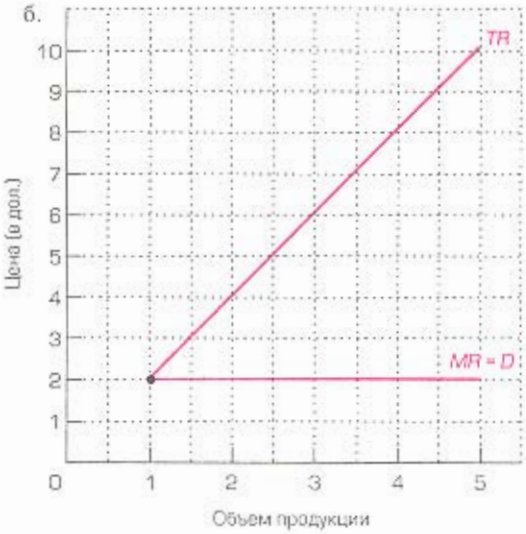
Если долгосрочная кривая *ATC* резко спадает к минимальной точке, которая захватывает большой интервал выпуска, отрасль будет состоять как из крупных, так и из мелких фирм. Если же долгосрочная кривая *ATC* резко спадает к минимуму и затем резко поднимается, отрасль будет состоять из большого числа мелких фирм.

Глава 23

23-3. Совокупные доходы, сверху вниз: 0 дол., 2, 4, 6, 8, 10 дол. Предельные доходы – всюду 2 дол.

а. Отрасль чисто конкурентная – фирма является «принимающей цену». Фирма настолько мала по отношению к размеру рынка, что она может менять свой уровень производства, не влияя на цену.

б.



в. Кривая спроса фирмы полностью эластична; *MR* постоянно и равно *P*.

г. Да. Таблица: когда объем выпуска (требуемое количество) увеличивается на одну единицу, совокупные доходы увеличиваются на 2 дол. Это увеличение на 2 дол. есть предельный доход. Рисунок: изменение *TR* измеряется по наклону прямой *TR* и равно 2 (2 дол./1). *MR* при 2 дол. – горизонтальная линия.

23-4. а. Нет, 32 дол. – это меньше, чем *AVC*. Если фирма действительно производит, ее объем выпуска должен составлять 4, что найдено путем увеличения объема выпуска до тех пор, пока *MR* станет равным *MC*. Производя 4 ед., она потеряет 82 дол. (4(32 дол. – 52,50 дол.)). Не производя, она потеряет только свои совокупные фиксированные издержки в 60 дол.

б. Да, 41 дол. превышает *AVC*. Используя правило *MR* = *MC*, она произведет 6 ед. Потери на единицу продукции = 6,50 дол. (41 дол. – – 47,50 дол.). Совокупные потери = 39 дол. (6 × 6,50 дол.), что меньше совокупных фиксированных издержек в 60 дол.

в. Да, 56 дол. превышают *AVC* (и *ATC*). Используя правило *MR* = *MC*, она произведет 8 ед. Прибыль на единицу продукции составит 7,87 дол. (56 дол. – 48,13 дол.); совокупная прибыль равна 62,96 дол.

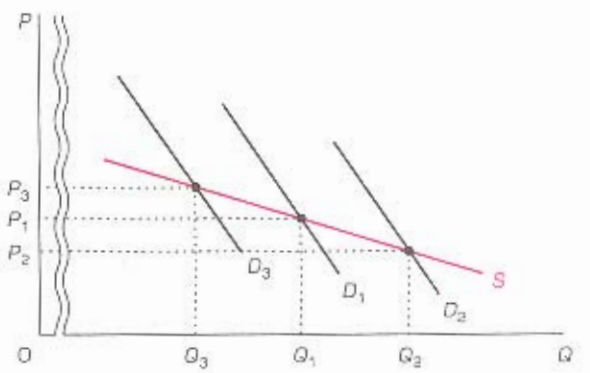
г. Данные столбца (2), сверху вниз: 0, 0, 5, 6, 7, 8, 9. Данные столбца (3), сверху вниз, в дол.: –60, –60, –55, –39, –8, +63, +144. Данные столбца (4), сверху вниз: 0, 0, 7500, 9000, 10 500, 12 000, 13 500.

д. Фирма не будет производить, если $P < AVC$. Когда $P > AVC$, фирма будет производить краткосрочно количество, при котором P (= *MR*) равно увеличивающемуся *MC*. Следовательно, *MC* выше кривой *AVC* – это краткосрочная кривая предложения фирмы. Она показывает количество продукции, которое фирма будет поставлять при каждом уровне цен. Для графической иллюстрации см. рис. 23-6.

е. Данные столбца (4), сверху вниз: 17 000, 15 000, 13 500, 12 000, 10 500, 9500, 8000.

ж. Равновесная цена составляет 46 дол.; равновесное производство равно 10 500 ед. Каждая фирма будет производить по 7 ед. Потери на единицу продукции = 1,14 дол., или 8 дол. на фирму. За длительный период отрасль сократится.

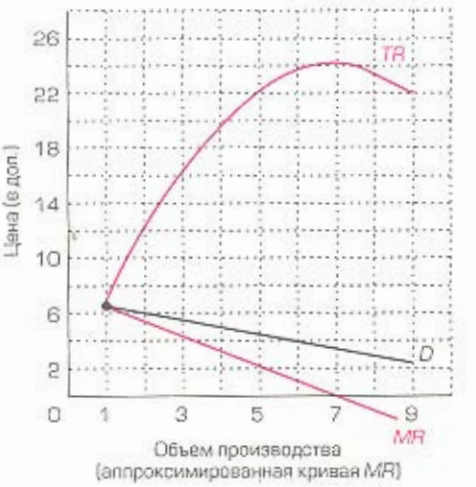
23-8. См. рис. 23-8 и 23-9 и подписи к ним. См. на рис. 23-11 кривую предложения для отрасли с увеличивающимися издержками. Ниже приведена кривая предложения для отрасли с уменьшающимися издержками.



23-10. Равенство *P* и минимума *ATC* означает, что фирма достигает производственной эффективности. Она использует наиболее эффективную технологию и употребляет комбинацию ресурсов, приводящую к наименьшим издержкам. Равенство *P* и *MC* означает, что фирма достигает эффективности размещения ресурсов. Она производит нужный продукт в нужном количестве на основании оценки обществом предельных издержек и предельной выгоды.

Глава 24

24-4. Кривая *TR* получается при каждом объеме производства путем умножения *P* на *Q*. Поскольку *TR* увеличивается с уменьшающейся скоростью, *MR* уменьшается. Когда кривая *TR* наклоняется вниз, *MR* становится отрицательным. Четыре единицы продаются за 5 дол. каждая, но три из этих четырех единиц могли бы быть проданы по 5,50 дол., если бы монополист удовлетворился тем, что продал только три. Решив продать четыре, монополист вынужден был снизить цену первых трех с 5,50 до 5 дол., жертвуя по 0,50 дол. с каждой единицы, то есть всего 1,5 дол. «Потеря» 1,5 дол. объясняет различие между ценой в 5 дол. за четвертую единицу продуции и предельным доходом от нее в 3,5 дол. Кривая спроса эластична от P = = 6,50 дол. до P = 3,50 дол. – это интервал, где *TR* растет. Кривая имеет единичную эластичность при P = = 3,50 дол., где *TR* максимально. Начиная с этой точки, кривая неэластична, так как цена продолжает снижаться и *TR* уменьшается. Когда *MR* положителен, спрос эластичен. Когда *MR* равен нулю, эластичность спроса равна единице. Когда *MR* отрицателен, спрос неэластичен. Если *MC* = 0, монополисту следует производить 7 ед., тогда *MC* тоже равны 0. Он никогда не будет производить там, где спрос неэластичен, потому что *MR* отрицателен, а *MC* положительны.



24-5. Данные о совокупном доходе, сверху вниз, в дол.: 0, 100, 166, 213, 252, 275, 288, 294, 296, 297, 290. Данные по предельным доходам, сверху вниз, в дол.: 100, 66, 47, 39, 23, 13, 6, 2, 1, –7.

Цена равна 63 дол.; число единиц продукции = = 4; прибыль = 42 дол. (4(63 дол. – 52,50 дол.)). Ваш график должен иметь тот же вид, что и рис. 24-4. При $Q = 4$, $TR = 252$ дол. и $TC = 210$ дол. (4 × 52,50 дол.).

24-6. Полная дискриминация по цене; объем = 6 ед.; TR было бы равно 420 дол. (100 дол. + 83 дол. + + 71 дол. + 63 дол. + 55 дол. + 48 дол.); TC – 285 дол. (6 × 47,50); прибыль – 135 дол. (420 дол. – 285 дол.).

Ваша диаграмма должна объединять рис. 24-7а и 24-7б. Дискриминирующий монополист имеет дело с кривой спроса, которая также является кривой MR. Он продаст первую единицу продукции при f на рис. 24-7б и затем будет продавать каждую последующую единицу по снижающимся ценам (как показано на кривой спроса) до объема в Q_2 ед., где D (= MR) = MC. Для дискриминирующего монополиста больше объем, совокупные доходы и прибыль. Некоторые потребители заплатят более высокую цену в условиях дискриминирующей монополии, чем при недискриминирующей монополии; другие – более низкую. Положительные свойства: больший выпуск и эффективность размещения ресурсов. Отрицательное свойство: большая доля дохода переходит от потребителей к монополисту.

24-14. Нет, предложение не учитывает, что производство естественного монополиста будет все еще на субоптимальном уровне там, где $P>MC$. Будет произведено слишком мало, и в результате произойдет недостаточное выделение ресурсов. Теоретически было бы желательно принудить естественного монополиста назначить цену, равную предельным издержкам, и субсидировать любые убытки. Даже назначение цены, равной ATC, было бы лучше, чем это предложение. Справедливое назначение цены позволило бы получить нормальную прибыль и обеспечило бы более высокий объем производства, чем при данном предложении.

Глава 25

25-2. а. Менее эластичен, чем при чистой конкуренции. б. Более эластичен, чем при чистом монополисте. Цена выше, а выпуск ниже, чем при монополистической конкуренции. Чистая конкуренция: $P = MC$ (эффективность размещения ресурсов); P = минимум ATC (эффективность производства). Монополистическая конкуренция: $P > MC$ (неэффективное размещение ресурсов); $P >$ минимума ATC (неэффективное производство). Монополистические конкуренты имеют избыточную производительность, то есть меньшее число фирм, работающих с полной производительностью (где P = минимум ATC), могут поставлять продукцию отрасли.

25-6. Традиционная точка зрения: реклама скорее навязчива, чем информативна; она усиливает монопольную власть (делает кривую спроса фирмы менее эластичной); создает входной барьер; является источником бесполезных расходов и неэффективности. Новая точка зрения: реклама – это источник информации для потребителей с низкими издержками; она увеличивает конкуренцию, ставя потребителей в известность о товарах-заменителях (делает кривые спроса фирм более эластичными); облегчает вступление новых фирм в отрасль; повышает экономическую эффективность.

25-9. Эффект 1: реклама может увеличить спрос, позволяя фирме расширить производство и достичь эффекта масштаба, что означает более низкие ATC. Эффект 2: реклама увеличивает затраты фирмы, что подразумевает более высокие ATC. Если эффект 1 > > эффекта 2, то ATC будут уменьшаться и потребители выиграют в связи со снижением цен. Если эффект 1 < < эффекта 2, то издержки на единицу продукции возрастут и потребители, скорее всего, столкнутся с более высокими ценами.

Глава 26

26-3. Степень концентрации 60% означает, что четыре крупнейшие фирмы отрасли отвечают за 60% всех продаж; степень концентрации 90% означает, что четырем крупнейшим фирмам принадлежит 90% продаж. Недостатки: 1) она относится к стране в целом, хотя соответствующие рынки могут быть локализованы; 2) она не учитывает конкуренцию между отраслями; 3) приводятся данные для американской продукции – импорт исключен из рассмотрения; 4) она не отражает различия в размерах между четырьмя крупнейшими фирмами.

26-4. Индекс Херфиндаля для отрасли A: 2400 (900 + + 900 + 400 + 100 + 100). Для отрасли B: 4300 (3600 + + 625 + 25 + 25 + 25). Мы ожидаем, что отрасль A должна быть более конкурентной, чем отрасль B, где доминирует одна фирма и две фирмы контролируют 85% рынка.

26-5. Матрица показывает четыре возможных варианта распределения прибыли для каждой из двух фирм, в зависимости от того, какой из двух ценовых стратегий последует каждая. Пример: если фирма C устанавливает цену в 35 дол., а фирма D – 40 дол., тогда прибыль фирмы C составит 59 тыс. дол., а прибыль фирмы D – 55 тыс. дол.

а. Фирмы C и D взаимозависимы, потому что на их прибыли влияют не только собственные цены, но и цены, устанавливаемые другой фирмой.

б. Наиболее вероятный результат: обе фирмы устанавливают цену в 35 дол. Если одна из них установила бы цену в 40 дол., то их волновало бы, что другая фирма может снизить цену до 35 дол. При цене 35 дол. прибыль фирмы C составит 55 тыс. дол., а фирмы D – 58 тыс. дол.

в. Посредством ценового сговора с ценой в 40 дол. каждая фирма получила бы более высокую прибыль (C – 57 000 дол.; D – 60 000 дол.). Но как только обе фирмы договариваются о цене в 40 дол., каждая понимает, что может увеличить свою прибыль еще больше, тайно снизив цену до 35 дол., когда цена конкурента останется равной 40 дол.

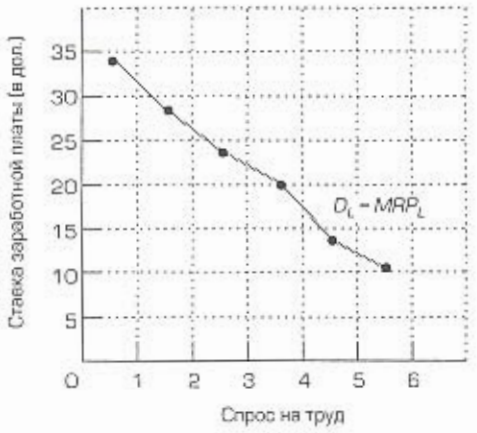
26-6. Предположения: 1) соперники уравняют снижение цены; 2) соперники проигнорируют повышение цены. Разрыв в кривой *MR* возникает из-за резкого изменения наклона кривой спроса при текущей цене. Фирмы не изменят свои цены, потому что если они это сделают, их совокупные доходы и прибыль упадут. Недостатки модели: 1) она не объясняет, откуда взялась текущая цена; 2) она не допускает ценового лидерства и других форм сговора.

Глава 27

27-2. Данные по предельному продукту, сверху вниз: 17, 14, 12. 10, 7, 5. Данные о совокупном доходе, сверху вниз, в дол.: 34, 62, 86, 106, 120, 130. Данные о доходе от предельного продукта, сверху вниз, в дол.: 34, 28, 24, 20, 14, 10.

а. Два рабочих, поскольку *MRP* первого рабочего составляет 34 дол., а второго — 28 дол., что больше заработной платы в 27,95 дол. Четыре рабочих, поскольку *MRP* первых четырех рабочих превышает заработную плату в 19,95 дол. Но *MRP* пятого рабочего составляет только 14 дол., и он не будет нанят.

б. Таблица спроса представляет собой первый и последний столбцы приведенной в вопросе таблицы.



в. Восстановите таблицу. Новые данные о цене продукта, сверху вниз, в дол.: 2,20; 2,15; 2,10; 2,05; 2,00; 1,95. Новые данные о совокупном доходе, сверху вниз, в дол.: 37,40; 66,65; 90,30; 108,65; 120,00; 126,75. Новые данные по доходу от предельного продукта, сверху вниз, в дол.: 37,40; 29,25; 23,65; 18,35; 11,35; 6,75. Вторая кривая спроса менее эластична. Здесь *MRP* падает из-за уменьшения поступлений и потому что цена продукта снижается по мере увеличения объема продукции (и числа рабочих). Снижение уровня заработной платы приведет к меньшему увеличению количества требуемой рабочей силы, потому что производство при добавлении рабочей силы снизит цену продукта.

27-4. Четыре фактора: скорость уменьшения *MP*; легкость замещения ресурсов; эластичность спроса на продукцию; соотношение издержек на рабочую силу и совокупных издержек.

а. Спрос на ресурс *C* увеличивается. б. Повышение цены на ресурс *D* увеличит спрос на ресурс *C* в связи с эффектом замещения, но снизит спрос на все ресурсы, включая ресурс *C*, через эффект объема производства. Чистый результат не определен; он зависит от того, какой эффект перевесит. в. Увеличивает эластичность спроса на ресурс *C*. г. Увеличивает спрос на ресурс *C*. д. Увеличивает спрос на ресурс *C* за счет эффекта объема производства. Эффекта замещения нет. е. Сокращает эластичность спроса на ресурс *C*.

27-5. а. 2 единицы капитала, 4 единицы труда. $MP_L/P_L = {}^7/_1$; $MP_C/P_C = {}^{21}/_3 = {}^7/_1$.

б. 7 единиц капитала и 7 единиц труда. $MRP_L/P_L = 1 (= {}^1/_1) = MRP_C/P_C = 1 (= {}^3/_3)$. Объем производства = 142 (96 от капитала + 46 от рабочей силы). Экономическая прибыль равна 114 дол. (142 дол. — 28 дол.).

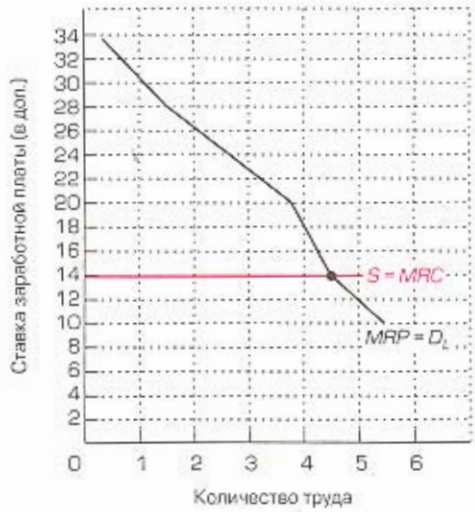
в. Да, производство с наименьшими издержками — это часть максимизации прибыли — правило максимизации прибыли включает в себя правило производства с наименьшими издержками.

27-7. а) Больше и того, и другого; б) меньше рабочей силы и больше капитала; в) максимум полученных прибылей; г) меньше и того, и другого.

Глава 28

28-3. См. рис. 28-3 и его описание.

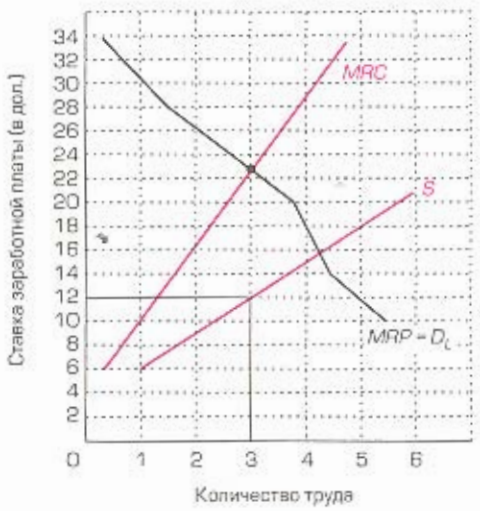
28-4. Совокупные издержки на труд, сверху вниз, в дол.: 0, 14, 28, 42, 56, 70, 84. Данные о предельных издержках на ресурс: всюду 14 дол.



а. Кривая предложения труда и кривая *MRC* показаны как единая горизонтальная линия при рыночном уровне заработной платы в 14 дол. Фирма может нанимать столько работников, сколько хочет, и издержки на каждого составят 14 дол.

б. Равновесный уровень заработной платы – 14 дол.; равновесный уровень занятости – 4 ед. труда. Из данных таблиц: *MRP* превышает *MRC* для каждой из первых четырех единиц труда, но для пятой единицы *MRP* меньше, чем *MRC*. График: равновесие находится в точке пересечения кривых *MRP* и *MRC* (*MRP* опять нанесен посередине между каждыми соседними количествами единиц труда).

28-6. Монопсонист имеет дело с рыночной кривой предложения труда *S* – это единственная фирма, нанимающая такую рабочую силу. *MRC* лежит выше *S* и поднимается круче, чем *S*, потому что все работники получают более высокую заработную плату, которая необходима для привлечения дополнительных работников. Равновесная заработная плата равна 12 дол., равновесная занятость равна 3. Монопсонист может платить заработную плату ниже конкурентной, ограничивая уровень занятости.



28-8. Профсоюзная заработная плата становится равной *MRC* фирмы, которую мы покажем горизонтальной линией от W_c до *S*. Теперь каждая единица труда добавляет к издержкам фирмы только свою заработную плату. Фирма будет нанимать Q_c работников, когда $MRP = MRC (= W_c)$, что больше Q_m работников, которых она наняла бы, если бы не было профсоюза.

Глава 29

29-2. Совокупный объем предложения земель полностью фиксирован. По мере увеличения населения и повышения спроса на землю возникает и растет рента. С точки зрения общества эта рента является избыточной, то есть платежом, не являющимся необходимым для обеспечения доступности земель для общества в целом. Если бы рента уменьшилась или исчезла, была бы доступна та же самая площадь земель. Если бы она увеличилась, новых земель не возникло бы. Таким образом, рента не играет роль побудительной функции.

Но земли действительно могут использоваться альтернативными способами. Чтобы получить их для наиболее продуктивного использования, индивиды и фирмы конкурируют, и победителями являются те, кто платит наибольшую ренту. Для тех, кто предлагал наивысшую цену, рента является издержками производства, которые должны быть покрыты за счет поступлений от продажи произведенных на этой земле товаров.

29-4. Уровень номинального ВВП; процентная ставка. См. рис. 3-2 и подписи к нему. Хотя процентная ставка является равновесной ценой, она «назначается» монетарными властями, поскольку они имеют возможность менять положение кривой предложения денег.

29-6. Номинальная процентная ставка – это процентная ставка, выраженная в долларах при их текущей стоимости (без поправки на инфляцию). Реальная процентная ставка – это номинальная процентная ставка с поправкой на инфляцию (или дефляцию). Реальная процентная ставка существенна при принятии решений об инвестициях – она отражает реальные издержки при взятии денег в долг. В процессе принятия решения она сравнивается с ожидаемой прибылью от инвестиций. Реальная процентная ставка равна 4% (12%–8%). Эти люди сэкономили, потому что если бы не держали деньги на сберегательном счете, то не получили бы никакой номинальной процентной ставки, и цена их сбережений уменьшилась бы в соответствии с инфляцией. При инфляции в 12% и ставке по сбережениям, например, 7%, эти люди теряли по 5% в год. Не очень хорошо, но лучше, чем терять все 12%.

29-8. Предпринимательская прибыль (учетная прибыль) – это то, что остается от совокупных поступлений фирмы после того как она оплатила все явные издержки, то есть платежи за факторы производства, использованные фирмой, но не за ресурсы, которыми владеет сама фирма. Экономисты также учитывают альтернативные издержки – то, что владельцы могли бы получить, используя ресурсы, которыми они владеют, каким-либо иным способом. Экономисты добавляют эти альтернативные издержки к бухгалтерским явным издержкам, чтобы получить совокупные издержки. Вычитая совокупные издержки из совокупных поступлений, мы получим меньшую прибыль (экономическую прибыль), чем учетная прибыль.

Источники экономической прибыли: 1) неопределенность и риск; 2) неопределенность и нововведения; 3) монополия.

а. Прибыль от взятия на себя неопределенности и риска при нововведениях, а также монопольная прибыль в связи с наличием патента. б. Монопольная прибыль, связанная с преимуществом в расположении. в. Прибыль от взятия на себя нестрахуемого риска изменения спроса (изменение могло быть неблагоприятным).

Глава 30

30-1. а. Частные товары, сверху вниз: $P = 8$ дол., $Q = 1$; $P = 7$ дол., $Q = 2$; $P = 6$ дол., $Q = 4$; $P = 5$ дол., $Q = 7$; $P = 4$ дол., $Q = 10$; $P = 3$ дол., $Q = 13$; $P = 2$ дол., $Q = 16$; $P = 1$ дол., $Q = 19$. б. Общественные товары, сверху вниз: $P = 19$ дол., $Q = 1$; $P = 16$ дол., $Q = 2$; $P = 13$ дол., $Q = 3$; $P = 10$ дол., $Q = 4$; $P = 7$ дол., $Q = 5$; $P = 4$ дол., $Q = 6$; $P = 2$ дол., $Q = 7$; $P = 1$ дол., $Q = 8$. Первая таблица представляет собой горизонтальное суммирование индивидуальных кривых спроса; вторая таблица представляет собой вертикальное суммирование этих кривых. Рыночная кривая спроса на частные товары будет определять в комбинации с рыночным предложением действительное соотношение «цена – выпуск» на рынке. Поскольку индивидуальные предпочтения не проявляются на рынке у потенциальных покупателей общественных товаров, коллективная кривая спроса на общественные товары является гипотетической или ее надо определять путем исследования «готовности платить».

30-2. Оптимальное количество равно 4, поскольку при цене 10 дол. коллективная готовность платить за последнюю единицу товара (= 10 дол.) совпадает с предельными издержками производства (= 10 дол.).

30-3. Программа *B*, так как для более крупных программ предельная выгода больше не превышает предельные издержки. В плане *B* чистая выгода – превышение совокупных выгод над совокупными издержками – максимальна.

30-4. Издержки перелива называют отрицательными внешними факторами, потому что они являются внешними по отношению к участникам сделки и сокращают полезность для затронутой третьей стороны (поэтому они «отрицательные»). Выгоды перелива называют положительными внешними факторами, потому что они являются внешними по отношению к участникам сделки и увеличивают полезность для третьей стороны (поэтому они «положительные»). См. рис. 30-3 и 30-4. Сравните рис. 30-4б и 30-4в.

30-7. Низкая предельная выгода от сокращения потока воды означала бы, что кривая *MB* была бы расположена значительно левее, чем на диаграмме в учебнике. Она пересечет кривую *MC* при низком уровне ослабления загрязнения. Это указывает на то, что оптимальный уровень снижения загрязнения (где $MB = MC$) низок. Любое количество цианидов в общественных источниках водоснабжения было бы смертельным. Следовательно, предельная выгода от сокращения количества цианида была бы очень высокой и кривая *MB* на рисунке сдвинулась бы в крайнее правое положение, где она пересекла бы кривую *MC* рядом с точкой 100%.

30-13. Проблема моральной опасности: пункты б и г. Проблема неблагоприятного отбора: пункты а, в, д.

Глава 31

31-2. Парадокс состоит в том, что голосование большинством голосов не всегда дает ясную непротиворечивую картину общественных предпочтений. Суду отдается предпочтение перед школой, а парку отдается предпочтение перед судом, так что мы можем предположить, что парку отдается предпочтение перед школой. Но на самом деле школе отдается предпочтение перед парком.

31-3. Проект *B* (маленький резервуар предпочтительнее). Здесь нет проблем «порядка голосования» и *B* – предпочтение медианного участника голосования. Два участника, голосующих против резервуара и за дамбу, предпочтут маленький резервуар – проект *B* – проектам «средний резервуар» и «большой резервуар». Два участника, предпочитающих большой резервуар и средний резервуар, предпочтут маленький резервуар дамбе или отсутствию резервуара. Предпочтения медианного голосующего в пользу проекта *B* будут преобладать. Однако оптимальным проектом с экономической точки зрения является проект *C*, который дал бы обществу большую чистую выгоду, чем проект *B*.

31-6. Электорат сталкивается с небольшим числом кандидатов, каждый из которых предлагает широкий набор или «пакет» предложенных политик. Тогда голосующие вынуждены выбирать индивидуального кандидата, чей политический пакет больше всего напоминает их собственный. Вероятность полного совпадения предпочтений определенного кандидата и любого из голосующих весьма мала. В результате голосующий должен приобретать некоторые ненужные общественные товары и услуги. Это отражает неэффективное размещение ресурсов.

Государственная бюрократия не действует на основании прибыли, что снижает мотивацию к уменьшению издержек у государственных служащих. Поскольку не происходит рыночной проверки прибылей и убытков, трудно определить, насколько эффективно функционируют правительственные агентства. Не существует также вхождения конкурирующих групп, которые стимулировали бы деятельность и способствовали улучшению общественных товаров и услуг. Кроме того, разорительные расходы могут поддерживаться лобби самих бюрократов, и государственный бюджет может поощрять, а не наказывать неэффективность.

31-9. Средние ставки налога: 20; 15; 13,3%. Регрессивный налог.

31-11. Действие акцизного налога сказывается в основном на потребителях, когда спрос сильно неэластичен, и в первую очередь на производителях, когда спрос эластичен. Чем более эластично предложение, тем больше сказывается налог на потребителях.

Потеря эффективности при продаже или акцизный налог – это чистая выгода, которой жертвует общество, потому что потребление и производство налогооблагаемого продукта сокращаются ниже уровня эффективного размещения ресурсов, который достигался бы при отсутствии налога. При прочих равных условиях, чем больше эластичность спроса и предложения, тем больше потеря эффективности от данного налога.

Глава 32

32-2. Закон Шермана: раздел 1 запрещает, чтобы тайный сговор ограничивал торговлю; раздел 2 ставит вне закона монополизацию. Закон Клейтона (с поправками): раздел 2 запрещает ценовую дискриминацию; раздел 3 запрещает эксклюзивные или связывающие контракты; раздел 7 запрещает слияния, которые значительно ослабляют конкуренцию; раздел 8 запрещает переплетающиеся директораты. Соблюдение этих законов обеспечивается Министерством юстиции и Федеральной торговой комиссией. Кроме того, по этим законам одна фирма может возбудить судебное дело против другой.

32-5. а) Они запретят горизонтальное слияние (нарушение раздела 7 закона Клейтона); б) они обвинят эти фирмы в фиксации цен (нарушение раздела 1 закона Шермана); в) они разрешат вертикальное слияние, если только обе фирмы не имеют слишком большой доли рынка; г) они разрешат конгломератное слияние.

32-10. Отрасли, состоящие из естественных монополий, имеют заметный эффект масштаба. Регулирование, основанное на ценообразовании по «справедливой прибыли», побуждает фирмы не минимизировать издержки, так как сокращение издержек приведет к тому, что регулирующие органы вынудят фирму назначить более низкие цены. Регулируемые фирмы могут также вести «хитрую» бухгалтерию, чтобы вздувать издержки и прятать прибыли. Поскольку регулирующие комиссии основываются на информации, поставляемой самими фирмами, а члены комиссии набираются из самой отрасли, их агентства могут на самом деле контролироваться фирмами, за которыми они должны надзирать. Кроме того, промышленное регулирование иногда применяется к отраслям, которые не являются естественными монополиями. Поскольку вычисление справедливой прибыли основывается на стоимости капитала фирмы, регулируемые естественные монополии имеют стремление к увеличению допустимой прибыли, неэкономично заменяя капитал рабочей силой.

32-12. В отличие от промышленного регулирования, которое концентрируется на ценах в конкретных отраслях, социальное регулирование имеет дело с более широким влиянием бизнеса на потребителей, работников и третьи стороны. Выгоды: увеличение безопасности работников и продукции; меньший ущерб окружающей среде; снижение экономической дискриминации. Два типа издержек: административные издержки и издержки в связи с соблюдением правил. Регулирование должно осуществляться дорогостоящими государственными агентствами. Фирмы должны увеличить расходы, чтобы соответствовать регулирующим правилам.

32-14. Промышленная политика состоит из непосредственных действий правительства, направленных на усиление технического прогресса и экономического роста путем субсидий конкретным фирмам и отраслям. Антитрестовское, промышленное и социальное регулирование ограничивают поведение фирм, часто увеличивая их издержки или сокращая поступления. В противоположность этому промышленная политика увеличивает прибыль – затронутые ею фирмы считают ее благоприятной. Пример: план федерального правительства в 1 млрд дол., предназначенный для того, чтобы помочь американским фирмам конкурировать с Японией в разработке компьютерных экранов с плоским стеклом. Сторонники промышленной политики утверждают, что она усиливает важные отрасли, ускоряет развитие новых технологий, увеличивает производительность труда и повышает конкурентоспособность на международном уровне. Противники утверждают, что промышленная политика заменяет прихотями политиков и бюрократов тщательное изучение ситуации, проводимое предпринимателями и администраторами фирм. Они также указывают на неудачи промышленной политики в прошлом.

Глава 33

33-1. Первое утверждение: кривая предложения смещается (изменение предложения) вдоль соответствующей неэластичной кривой спроса, приводя к большим изменениям равновесной цены и умеренным изменениям равновесного количества. Второе утверждение: кривая спроса смещается вдоль соответствующей неэластичной краткосрочной кривой предложения, вызывая большое изменение цены и небольшое изменение предлагаемого количества.

Экспорт, сильно меняясь год от года, увеличивает нестабильность спроса на сельскохозяйственную продукцию.

33-3. а. Поскольку спрос на большинство сельскохозяйственных продуктов неэластичен, частые колебания предложения, вызванные погодными условиями и другими факторами, относительно мало влияют

на величину спроса, но существенно затрагивают равновесные цены на сельскохозяйственную продукцию. Поступления фермеров от продажи сельскохозяйственных продуктов и, следовательно, их доходы являются нестабильными.

б. Технологические нововведения снизили производственные издержки, увеличили долгосрочное предложение для большинства сельскохозяйственных товаров и снизили цены на сельскохозяйственную продукцию. Это снижение цен способствовало снижению доходов фермеров.

в. Умеренный долгосрочный рост спроса на сельскохозяйственную продукцию был недостаточным для того, чтобы скомпенсировать увеличение предложения, что в результате привело к прекращению роста доходов фермеров.

г. Поскольку число производителей на большинстве сельскохозяйственных рынков велико, производителям трудно или невозможно осуществлять сговор, чтобы ограничить предложение и снизить колебания цен и доходов или остановить их долгосрочный спад.

33-8. Равновесное соотношение = 0,73 (= 120/165). Это соотношение показывает, что цены, получаемые фермерами, по отношению к ценам, выплачиваемым ими, снизились в среднем на одну четверть после окончания базового периода, используемого для определения ценовых индексов. Если бы уровень сельскохозяйственного производства в базовый период был таким же, реальный доход фермеров также снизился бы на 25%.

33-9. Ценовая поддержка благоприятствует фермерам, налагает издержки на общество и добавляет проблемы мировому сельскому хозяйству. Фермеры выигрывают, потому что цены, которые они получают, и продукция, которую они производят, возрастают, увеличивая их доходы. Потребители теряют, потому что цены, которые они платят за сельскохозяйственные товары, увеличиваются, а объем приобретаемых товаров уменьшается. Общество в целом несет несколько типов издержек. Избытки сельскохозяйственных продуктов надо покупать и хранить, что является дополнительным бременем для налогоплательщиков. Внутренняя экономическая эффективность уменьшается, так как искусственно завышенные цены на сельскохозяйственные продукты приводят к избыточному выделению ресурсов для сельского хозяйства. Окружающая среда страдает: большее использование пестицидов и удобрений приводит к загрязнению воды; сельскохозяйственная политика препятствует смене полевых культур; ценовая поддержка побуждает к возделыванию критических земель. Эффективное использование мировых ресурсов также искажается из-за введения тарифов и квот на импорт, которые часто требуются при проведении таких программ. Наконец, внутреннее перепроизводство приводит к увеличению предложения на международных рынках, снижая цены и вызывая уменьшение валового дохода иностранных производителей.

Глава 34

34-2. В этой простой экономике каждый человек представляет собой полные 20% распределения населения по доходам. Наиболее богатые 20% (Ал) получают 50% всего дохода; наиболее бедные 20% (Эд) получают 5%.

34-5. Существуют три важные причины существования неравенства доходов: неравные личные возможности; различия характера; внешние социальные факторы. Первый фактор зависит исключительно от везения – некоторые люди обладают высоким интеллектом, определенными талантами или физической ловкостью, которые позволяют им получать высокие доходы. Кроме того, они могут унаследовать собственность или им может помогать социальный статус и финансовые ресурсы их родителей. Вторая причина включает личную инициативу – индивиды могут хотеть получить дорогостоящее образование, брать на себя риск или соглашаться на неприятные условия работы, ожидая получить за это более высокую плату. Они могут также проявить высокую личную инициативу в деле. Третий фактор относится к обществу в целом. Рыночная власть и дискриминация являются двумя важными социальными факторами, определяющими неравномерность распределения доходов.

Высокий коэффициент интеллекта сам по себе не приводит к высоким доходам, если он не объединен с личной инициативой и благоприятными социальными обстоятельствами. Унаследованная собственность – пока ею компетентно управляют – обеспечивает доход, независимо от характера и личных качеств владельца. Оба фактора являются счастливым случаем для владельца.

34-11. а. План 1: базовое пособие – 4000 дол.; процентная ставка – 50%; безубыточный доход – 8000 дол. (= 4000/0,5). План 2: базовое пособие – 4000 дол ; процентная ставка – 25%; безубыточный доход – 16 000 дол. (= 4000/0,25). План 3: базовое пособие – 8000 дол.; процентная ставка – 50%; безубыточный доход – 16 000 дол. (= 8000/0,5).

б. План 3 наиболее дорогостоящий. План 1 наименее дорогостоящий. План 3 наиболее эффективен для сокращения бедности (хотя он имеет более высокий уровень процентной ставки, чем план 2, его базовое пособие выше). План 1 наименее эффективен для сокращения бедности. План 3 дает наибольшие побуждения не работать (хотя он имеет тот же самый уровень процентной ставки, что и план 1, его более высокое базовое пособие стимулирует нежелание работать). План 2 имеет наименьшие стимулы, чтобы не работать (его уровень базового пособия и уровень процентной ставки низкие).

в. Единственный способ уничтожить бедность – это обеспечить достаточно высокое базовое пособие, чтобы вывести всех из бедности, включая людей, которые не могут работать или предпочитают не работать. Но это большое базовое пособие уменьшает стимулы к работе, увеличивает количество людей, получающих дополнительный доход, и значительно увеличивает совокупные издержки программы.

Глава 35

35-2. «Двойственность проблемы» состоит в повышении издержек для всех и ограничении доступа (отсутствии страховки) примерно для 15% населения. Эти проблемы взаимосвязаны, так как увеличивающиеся издержки делают страхование недоступным для многих семей и индивидов и многим фирмам становится трудно страховать своих работников.

35-7. Эластичность по доходам составляет 1,0, следовательно, расходы на здравоохранение будут расти пропорционально доходам. Эластичность по цене составляет только 0,2, следовательно, более высокие цены на услуги здравоохранения увеличат совокупные расходы на здравоохранение.

35-10. Медицинское страхование снимает или сильно ослабляет бюджетные ограничения для человека в момент приобретения услуг здравоохранения, вызывая избыточное потребление услуг здравоохранения (см. рис. 35-3б). Страхование уменьшает цену услуг здравоохранения в момент приобретения с P_y до P_i, увеличивая потребленное количество с Q_u до Q_i. При Q_i предельные издержки здравоохранения составляют $Q_i b$, что превышает предельную выгоду $Q_i c$, а это указывает на избыточное выделение ресурсов. Потеря эффективности выражена площадью cab.

Глава 36

36-1. Рост числа членов профсоюза до начала 30-х годов ограничивался антипрофсоюзными настроениями компании и судебных властей. Бизнесменам позволялось использовать методы борьбы с профсоюзами типа «желтых обязательств», которые вынуждали работников соглашаться на постоянный статус нечлена профсоюза.

В период депрессии 30-х годов действия профсоюзов стали поощряться законами Норриса–Лагардиа и Вагнера. Первый ограничивал использование судебных запретов, а второй гарантировал право создавать организации, заключать коллективные договоры и запрещал антипрофсоюзные действия менеджеров. Кроме того, в 30-х и 40-х годах профсоюзы были созданы в основных производящих отраслях, таких, как автомобильная и сталелитейная. Суммарное число членов профсоюзов резко возросло с 3,5 млн в 1930 г. до более 16 млн в 1950 г.

36-7. Более высокая заработная плата, которой удается добиться профсоюзам, сокращает занятость, вызывает увольнение работников и увеличивает предельный доход от продукта в профсоюзном секторе. Предложение рабочей силы увеличится в секторе, не охваченном профсоюзами, снижая там заработную плату и предельный доход от продукта. Из-за более низкого предельного продукта в денежной форме добавочные работники в непрофсоюзном секторе внесут меньший вклад в ВВП, чем при работе в профсоюзном секторе. Выигрыш в ВВП в непрофсоюзном секторе не уравновесит потери ВВП в профсоюзном секторе, приводя к потере эффективности.

36-10. См. рис. 36-3. Дискриминация женщин в двух из трех специальностей вытеснит их в третью специальность. Кривая предложения рабочей силы в «мужских специальностях» (X и Y) сместится влево, что сделает их специальностями с высокой заработной платой. Предложение рабочей силы в «женской специальности» (Z) сместится вправо, создавая специальность с низкой заработной платой.

Отмена сегрегации по специальности привлекла бы женщин в высокооплачиваемые специальности, увеличивая в них предложение рабочей силы и сокращая его в специальностях с низкой заработной платой. Уровень заработной платы в этих трех специальностях сблизился бы в точке B. Женщины от этого выиграли бы, мужчины проиграли. Общество выиграло бы, потому что увеличение ВВП в расширяющихся специальностях превысило бы потери ВВП в сокращающихся специальностях.

Решения, связанные с образованием и длительностью работы, различались для мужчин и женщин из-за традиционно большего участия женщин в воспитании детей. В среднем, мужчины имеют более высокий уровень образования и больший трудовой стаж, чем женщины. Следовательно, часть различия в оплате труда мужчин и женщин отражает различный выбор.

36-11. См. рис. 36-4. Миграция рабочей силы из страны с низким доходом в страну с высоким доходом

увеличивает предложение рабочей силы в стране с высоким доходом и уменьшает его в стране с низким доходом. Заработная плата выравнивается при W_e. Производство и доходы предприятий увеличиваются в стране, получающей дополнительную рабочую силу, и уменьшаются в стране, откуда происходит отток рабочей силы. Мировое производство увеличивается — выигрыш в ВВП в принимающей стране превышает потери ВВП в посылающей стране.

а. Выигрыш для принимающей страны не реализуется, если мигранты останутся безработными. б. Пересылка заработка эмигрантов домой уменьшит выигрыш в доходах в принимающей стране и потери дохода в посылающей стране. в. Если мигранты, возвращающиеся в родную страну, повысили свою квалификацию, их временный отъезд будет для страны долгосрочным преимуществом. г. Помимо увеличения дохода в принимающей стране молодые квалифицированные мигранты, скорее всего, станут налогоплательщиками в принимающей стране. Более старые и неквалифицированные мигранты, которым не так легко ассимилироваться, скорее всего, станут получателями государственных пособий.

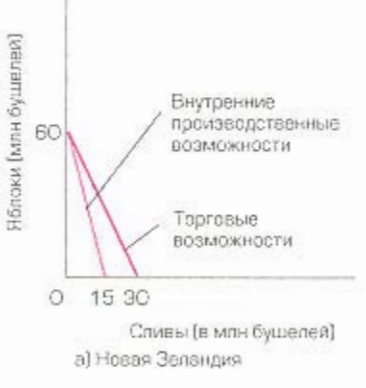
С учетом иногда крупных инвестиций посылающих стран в обучение взимание налога с уезжающих мигрантов можно считать оправданным. Но если сделать этот налог слишком высоким, он будет противоречить одному из основных прав человека — праву на эмиграцию.

Глава 37

37-4. а. Внутренние альтернативные издержки Новой Зеландии: 1 слива = 1 яблоко (или 1 яблоко = $^1/_4$ сливы). Внутренние альтернативные издержки Испании: 1 слива = 1 яблоко (или 1 яблоко = 1 слива).

б. Новой Зеландии следует специализироваться на производстве яблок, Испании — на производстве слив.

в.

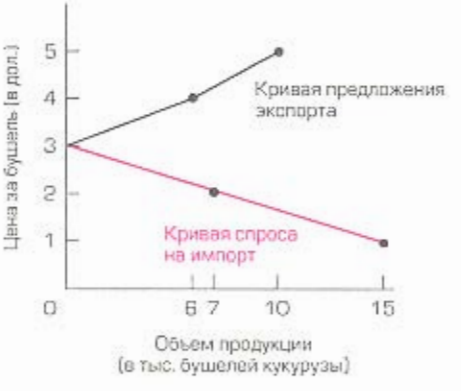


а) Новая Зеландия

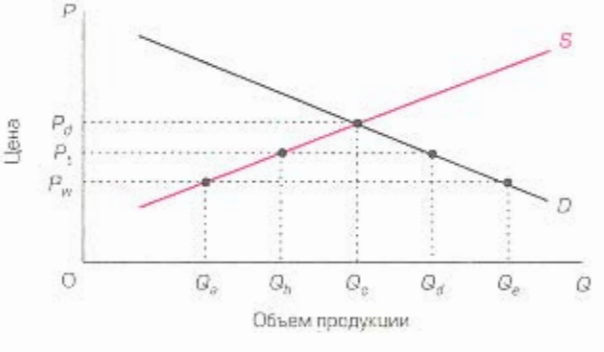
б) Испания

г. До специализации и обмена: 40 яблок (20 + + 20) и 50 слив (10 + 40). После специализации и обмена: 60 яблок и 60 слив. Выигрыш равен 20 яблокам плюс 10 слив.

37-6. При 1 дол. — импорт 15 000. При 2 дол. — импорт 7000. При 3 дол. — ни импорта, ни экспорта. При 4 дол. — экспорт 6000. При 5 дол. — экспорт 10 000.



Мировая цена должна быть между американской внутренней ценой в 3 дол. и французской внутренней ценой в 4 дол. США будут экспортировать кукурузу во Францию.



37-7. Мировая цена P_w ниже, чем внутренняя цена P_d. Импорт снизит цену до P_w, увеличив потребление с Q_c до Q_e и снизив внутреннее производство Q_c до Q_a. Тариф P_wP_t: а) причинит вред отечественным потребителям, подняв цену с P_w до P_t и снизив потребление с Q_e до Q_d; б) поможет отечественным производителям с помощью увеличения цены с P_w до P_t и внутреннего выпуска с Q_a до Q_b; в) повредит иностранным экспортерам, уменьшив экспорт с Q_aQ_e до Q_bQ_d.

Квота на импорт в размере Q_bQ_d имела бы такое же действие, что и тариф, но от этого импорта государство не получило бы тарифных поступлений, они перешли бы к иностранным производителям.

37-11. Большая часть издержек торгового протекционизма ложится на потребителей из-за роста цен. Цены на импортные товары повышаются, снижая степень конкуренции для внутренних фирм, производящих аналогичные товары, и позволяя им увеличивать цены. Цены продуктов, используемых при производстве этих товаров, тоже повышаются. Цены на другие товары тоже увеличиваются, так как меняется картина расходов. Ресурсы перераспределяются от более эффективных к менее эффективным отечественным отраслям.

Основной выгодой протекционистской политики являются большие прибыли защищаемых фирм. Государство также выигрывает от тарифных поступлений. Но эмпирические исследования показывают, что издержки протекционизма намного превосходят выгоду, а это приводит в результате к крупным чистым издержкам — или потерям эффективности — для общества.

Глава 38

38-2. Спрос на франки в пунктах а, в, е. Предложение франков в пунктах б, г, д, ж.

38-3. Торговый баланс = 10 млрд избытка (товарный экспорт в 40 млрд дол. — товарный импорт в 30 млрд дол.). Баланс товаров и услуг = 15 млрд дол. избытка (55 млрд дол. экспорта товаров и услуг — 40 млрд дол. импорта товаров и услуг). Текущий платежный баланс = 20 млрд дол. избытка (= кредиты в 65 млрд дол. — дебет в 45 млрд дол.). Баланс движения капиталов = 30 млрд дол. дефицита (приток капитала в 10 млрд дол. — отток капитала в 40 млрд дол.). Дефицит платежного баланса 10 млрд дол. (уменьшение официальных резервов на 10 млрд дол.).

38-6. Американский спрос на песо снижается, когда цена песо в долларах используется в качестве курса обмена. Когда курс песо по отношению к доллару снижается, американцы обнаруживают, что мексиканские товары и услуги стали менее дорогими в долларовом выражении и приобретают их больше, увеличивая спрос на песо. Предложение песо американцам увеличивается, потому что по мере повышения курса песо по отношению к доллару американские товары и услуги становятся для мексиканцев дешевле в пересчете на песо. Мексиканцы покупают больше долларов, поставляя большие количества песо.

Курс песо повышается в пунктах а, е, ж, з и понижается в пунктах б, в, г, д.

38-13. Уменьшение дефицита федерального бюджета вызовет падение реальных процентных ставок (действие, обратное эффекту вытеснения), снижая иностранные финансовые инвестиции в США и уменьшая международную стоимость доллара. Это снижение курса постепенно увеличит американский экспорт и сократит импорт, уменьшая величину товарного торгового дефицита.

Торговый дефицит уменьшается во время спадов, потому что национальный доход снижается и потребители покупают меньше внутренних и импортных товаров. Американский экспорт не снижается; он зависит не от внутреннего дохода, а от доходов других стран. Результатом уменьшения импорта является меньший торговый дефицит. Экономисты не стали бы предлагать спад в качестве лекарства от торгового дефицита. Это «лечение» хуже, чем сама «болезнь».

Глава 39

39-3. Увеличение различия в производстве на душу населения = 135 дол. (3% × 5000 дол. — 3% × 500 дол.).

39-6. Точка зрения «демографического перехода»: увеличение производства и дохода в менее развитых странах приведет к снижению рождаемости и более медленному росту населения. По мере увеличения доходов первичных членов семьи, они начинают рассматривать дополнительных детей как «ответственность», а не «активы». Следовательно, основной упор в политике следует сделать на экономическом росте. Традиционная точка зрения: менее развитым странам следует прежде всего сократить рост населения. Медленный рост населения позволит увеличить доход на душу населения.

39-8. Капитал приносит более высокую прибыль, когда он редок, при прочих равных условиях. Но сравнивая возможности инвестиций в развитые и менее развитые страны, мы не можем считать прочие условия равными. Современные фабрики, заполненные специализированным оборудованием, требуют производительной рабочей силы. В промышленно развитых странах имеется множество образованных квалифицированных работников; такие работники редки в менее развитых странах. Кроме того, в промышленно развитых странах имеется обширная инфраструктура, которая увеличивает прибыль с частного капитала. Пример: сеть скоростных магистралей делает более выгодным производство товаров, которые необходимо транспортировать в разные места. Наконец, прибыль от инвестиций должна вычисляться с поправкой на риск. Развитые страны имеют стабильные правительства и «законность и порядок», что уменьшает риск того, что капитал будет национализирован или украден организованной преступностью.

39-14. Чтобы описать такие страны, как Япония или Южная Корея, нам надо будет сменить надписи в трех прямоугольниках. «Быстрый» рост населения сменится на «медленный»; «низкий» уровень накопления сменится на «высокий» уровень накопления; «низкий» уровень инвестирования в физический и человеческий капиталы сменится на «высокий» уровень инвестирования в физический и человеческий капиталы. Эти три изменения приведут к более высокой производительности труда и более высокому доходу на душу населения, что даст повышение уровня спроса. Другие факторы: стабильное национальное правительство; гомогенная популяция; крупные инвестиции в инфраструктуру; «желание развиваться»; сильные частные мотивы.

Глава 40

40-7. См. рис. 40-1. Поскольку цены устанавливались правительством и не могли меняться при изменении спроса или предложения, цены большинства товаров и услуг были ниже равновесных. Когда фиксированная цена P_f ниже равновесной цены P_e, возникает дефицит, так как требуемое количество превышает предлагаемое количество. После отмены фиксированных цен цены поднимаются до заметно более высокого равновесного уровня, что приводит к быстрой инфляции. Там, где цены фиксированы ниже равновесного уровня, распространены «черные» рынки. Люди могут покупать товары по фиксированным государственным ценам (или подкупать чиновников, чтобы они оставляли им эти товары) и из-за дефицитов при низких фиксированных ценах перепродавать эти товары по заметно более высоким ценам тем, кто не может найти эти товары в государственных магазинах по контролируемым ценам. Официальные попытки помешать действию рыночного механизма часто приводили к возникновению неофициальной рыночной системы, которая и называется «черный» рынок.

40-8. Приватизация государственной собственности и предприятий; продвижение конкуренции путем «демонополизации» огромных управляемых государством предприятий; сокращение роли государства как владельца, управляющего, назначающего цены и планирующего производство; отмена ценового контроля; присоединение к глобальной экономике; достижение макроэкономической стабильности; изменение глубоко укоренившегося антикапиталистического отношения. Поскольку эти изменения взаимосвязаны, их надо достигнуть более или менее одновременно. Пример: если контроль за ценами снят без конкуренции или приватизации, у производителей нет побуждений к расширению производства, скорее существуют побуждения действовать в качестве монополиста и повышать цену, не увеличивая предложение. Второй пример: большая конкуренция требует открытия экономики для мировой торговли и иностранных инвестиций.

СЛОВАРЬ ПОНЯТИЙ И ТЕРМИНОВ

Абстракция (*abstraction*) — исключение из экономического анализа не относящихся к делу и неэкономических фактов.

Авторитарный капитализм (*authoritarian capitalism*) — экономическая система, при которой основные ресурсы находятся в частной собственности, а правительство в широких масштабах направляет и регулирует экономический процесс.

Агрегирование (*aggregation*) — соединение отдельных единиц или данных в единый показатель. Например, все цены индивидуальных товаров и услуг образуют один общий *уровень цен* или все единицы продукции агрегируются в *реальный валовой внутренний продукт*.

«Азиатские тигры» (*Asian tigers*) — новые быстрорастущие индустриальные страны Азии — Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань.

Аккордный налог (*lump-sum tax*) — налог, который представляет собой постоянную сумму (например, налог на государственные доходы) при любом уровне ВВП.

Актив (*asset*) — все, что имеет денежную стоимость и является собственностью фирмы или отдельного лица.

Активное сальдо, активный платежный баланс (*balance of payments surplus*) — активное сальдо *баланса счета текущих операций* и *баланса счета движения капиталов*.

Активное сальдо (излишек) торгового баланса (*trade surplus*) — превышение товарного экспорта страны над ее товарным импортом.

Акциз (*excise tax*) — налог на расходы, связанные с приобретением конкретного товара или с приобретением определенного количества товара.

Альтернативные издержки (*opportunity cost*) — количество других продуктов, от которого приходится отказаться, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта.

Американская федерация труда, АФТ (*American Federation of Labor, AFL*) — организация цеховых профсоюзов, созданная в 1886 г.

Амортизация (*depreciation*) — см. *Потребление основного капитала*.

Анализ издержек и выгод (*benefit-cost analysis*) — сопоставление издержек и выгод при принятии решения о том, следует ли направлять ресурсы и в каком количестве на строительство предприятия или на программу по производству определенного товара или услуги.

Асимметричная информация (*asymmetric information*) — ситуация на рынке, когда продавец (покупатель) обладает значительно большей информацией о продукте или услуге, чем покупатель (продавец).

Базовая процентная ставка (прайм-рейт) (*prime interest rate*) — процентная ставка, устанавливаемая банками по краткосрочным кредитам первоклассным заемщикам, например, крупным корпорациям с устойчивым кредитным рейтингом.

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 the 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 доход от инвестиций и плюс сальдо трансфертных платежей.

Баланс товаров и услуг (*balance on goods and services*) — экспорт товаров и услуг страны за вычетом импорта товаров и услуг.

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, который принимает вклады депозитных институтов и предоставляет им ссуды; Федеральный резервный банк.

Банк штата (*state bank*) — коммерческий банк, получивший чартер (разрешение) правительства штата на ведение банковских операций.

Банкнота Федеральной резервной системы (*Federal Reserve Note*) – бумажные деньги, выпускаемые федеральными резервными банками.

Банковские депозиты (*bank deposits*) – банковские депозиты, которые хранятся в *федеральных резервных банках*.

Банковские резервы (*bank reserves*) – резервы банков, которые хранятся в *федеральных резервных банках*, плюс *банковская наличность*.

Бартер, бартерная торговля (*barter*) – натуральный обмен одного товара или услуги на другой товар или услугу.

Барьер для вхождения в отрасль (*barrier to entry*) – любые действия, которые искусственно препятствуют проникновению в отрасль новых фирм.

Бедность, нищета (*poverty*) – состояние, при котором основные потребности индивида или семьи превышают имеющиеся средства для их удовлетворения.

Безграничные потребности (*unlimited wants*) – неутолимое желание потребителей (людей) иметь товары и услуги, которые доставляют им удовольствие или удовлетворяют их потребности.

Бессрочный вклад (*demand deposit*) – вклад в коммерческом банке, на который может быть выписан чек; текущий счет или деньги на текущем счете.

Бесчековый сберегательный счет (*noncheckable savings account*) – *сберегательный счет*, по которому не может быть выписан чек.

Благотворительные программы (*welfare programs*) – см. *Программы государственной помощи*.

Бреттон-Вудская система (*Bretton Woods system*) – созданная после второй мировой войны *международная валютная система*, в рамках которой осуществлялись меры регулирования валютных курсов. *Международный валютный фонд* способствовал стабилизации *курсов иностранных валют*, а *золото* и *доллар* использовались в качестве *международных валютных резервов*.

Бумажные деньги (*paper money*) – бумажные знаки, используемые в качестве *средства обращения*; в США – *банкноты Федеральной резервной системы*.

Бюджет при полной занятости (*full-employment budget*) – соотношение государственных расходов и доходов, активное или пассивное сальдо бюджета, которые сложились бы, если бы экономика в течение года функционировала в условиях полной занятости.

Бюджетная линия, кривая потребительского бюджета (*budget line*) – кривая, показывающая различные комбинации количеств двух товаров, которые потребитель может купить при данном уровне его денежного дохода.

Бюджетный дефицит (*budget deficit*) – сумма превышения расходов федерального правительства над его доходами в каждый данный год.

Валовой внутренний продукт, ВВП (*gross domestic product, GDP*) – общая стоимость всех произведенных за год *конечных продуктов* и услуг в США, независимо от источника получения ресурсов – импортные или внутренние.

Валовой национальный продукт, ВНП (*gross national product, GNP*) – общая рыночная стоимость всех *готовых товаров* и услуг, произведенных в стране в течение года.

Валовые частные внутренние инвестиции (*gross private domestic investment*) – затраты на производство *средств производства*: машины, оборудование, инструменты и здания, а также на пополнение товарно-материальных запасов.

Валюта (*currency*) – бумажные и металлические деньги.

Валютный контроль (*foreign exchange control*) – контроль, который может установить правительство над спросом граждан и фирм данной страны на иностранную валюту и над валютными курсами с целью ограничить свои внешние платежи (устранить *дефицит платежного баланса*).

Валютный курс (*exchange rate*) – см. *Курс обмена валюты*.

ВВП (*GDP*) – см. *Валовой внутренний продукт*.

Величина предложения (*quantity supplied*) – количество данного товара или услуги, которое продавец предлагает к продаже по конкретной цене в течение определенного периода.

Величина спроса (*quantity demanded*) – количество данного товара или услуги, которое покупатель желает купить по конкретной цене в течение определенного периода.

Вертикальное объединение (*vertical combination*) – 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 готового продукта, в единую фирму.

Вертикальный отрезок (*vertical range*) – вертикальный сегмент кривой совокупного предложения, на котором отражается полный объем производства.

Вето по строкам и статьям бюджетных расходов (*line-item veto*) – предложение предоставить президенту США право отменять отдельные статьи расходов в утвержденной Конгрессом расходной части государственного бюджета.

Взаимная поддержка (*logrolling*) – торговля законодателей своими голосами, объединение усилий, чтобы добиться благоприятного для себя решения вопросов об обеспечении общественными товарами и услугами.

Взаимно-сберегательный банк (*mutual savings bank*) – неакционерная фирма, которая принимает вклады

преимущественно от мелких индивидуальных вкладчиков и предоставляет ссуды на приобретение домов или квартир, главным образом отдельным лицам.

Взаимный (инвестиционный) фонд денежного рынка (*money market mutual funds, MMMF*) – фонды, специализирующиеся на инвестициях в инструменты денежного рынка и обеспечивающие вкладчикам высокие доходы.

Взаимодополняющие товары (*complementary goods*) – такие товары (или услуги), для которых существует обратное соотношение цены на один из них и спроса на другой, то есть снижение (повышение) цены одного товара (или услуги) вызывает повышение (сокращение) спроса на другой (другую).

Взаимозависимость (*mutual interdependence*) – ситуация, при которой изменение цены (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 непредсказуемую реакцию со стороны другой фирмы или других фирм.

Взаимозаменяемые товары (*substitute goods*) – см. *Товары-заменители*.

Взаимоисключающие цели (*mutually exclusive goals*) – цели, которые противоречат друг другу и не могут быть достигнуты одновременно.

Взгляд с позиций экономики предложения (*supply-side view*) – трактовка бюджетной политики, которой придерживаются сторонники экономики предложения, подчеркивающая необходимость увеличения *совокупного предложения* в качестве средства снижения уровня безработицы и стимулирования экономического роста.

Вливание, впрыскивание (*injection*) – дополнительные средства, вливаемые в поток «доходов – расходов»; инвестиции, правительственные закупки товаров и услуг, экспорт.

Внезапные колебания уровня цен (*price level surprises*) – неожиданные изменения уровня цен.

Внепроизводственные операции (*nonproduction transactions*) – закупки и сбыт любого товара (услуги), не являющегося ресурсом или результатом текущего производства.

Внерыночные операции (*nonmarket transactions*) – производство товаров и услуг, невключаемых в ВВП, поскольку они не покупаются и не продаются.

Внешнеторговый дефицит (*trade deficit*) – превышение товарного импорта страны над ее товарным 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 как плата за проданные ими товары и услуги, доходы от инвестиций, различного рода денежные переводы и приток капитала.

Внешний долг (*external debt*) – *государственный долг* иностранным гражданам, фирмам и учреждениям.

ВНП (*GNP*) – см. *Валовой национальный продукт*.

Внутренние цены (*domestic prices*) – цены на товары и услуги, сложившиеся внутри страны; определяются соотношением спроса и предложения.

Внутренний государственный долг (*internally held public debt*) – задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны (то есть держателям ценных бумаг правительства данной страны).

Вознаграждение труда рабочих и служащих (*compensation to employees*) – выплачиваемые наемным работникам заработная плата и жалованье плюс *дополнительные выплаты*.

Возрастающая отдача (*increasing returns*) – увеличение *предельного продукта* за счет одного из применяемых ресурсов по мере последовательного введения в производство дополнительных единиц.

Война цен (*price war*) – повторяющееся и долговременное снижение цен на продукцию фирм олигополистической отрасли, посредством которого фирмы рассчитывают увеличить объемы продаж и доходов, но которое редко приносит им выгоды.

Воля к развитию («*will to develop*») – сильное стремление обеспечить экономический рост, которое побуждает заменять старые способы ведения хозяйства новыми.

Всемирная торговая организация, ВТО (*World Trade Organization, WTO*) – организация, созданная в 1994 г. в рамках *ГАТТ* в процессе *Уругвайского раунда переговоров*.

Всемирный банк (*World bank*) – банк, в который входит 151 государство и который предоставляет (и гарантирует) займы развивающимся странам для обеспечения их развития, *Международный банк реконструкции и развития*.

Вторичный бойкот (*secondary boycott*) – отказ профсоюза покупать товары или использовать в работе продукты, произведенные другим профсоюзом либо группой рабочих, не объединенных в профсоюз.

Вывоз капитала (*capital outflow*) – сумма расходов, произведенных гражданами и фирмами страны для приобретения реальных активов и ценных бумаг в других странах.

Выгоды перелива (*spillover benefits*) – выгоды, получаемые безвозмездно не производителями и не потребителями продукта, а третьей стороной (обществом в целом). Например, пчеловод получает выгоду от того,

что фермер, живущий по соседству, засевает свои поля клевером.

Выкуп государственного долга (*retiring the public debt*) — сокращение размера государственного долга путем выплаты денег владельцам государственных ценных бумаг с наступлением срока погашения.

Вымогательство (*featherbedding*) — практика выплат предпринимателя рабочему за работу, которую он фактически не выполняет.

Выравнивающие различия в оплате труда (*compensating differences*) — различия в размерах заработной платы, которые устанавливаются рабочим разных профессий для компенсации неденежных различий в условиях труда.

Вычеты (*deductibles*) — требование, согласно которому страхователь вносит сумму покрытия после страхуемого лица (например, расходы на медицинское обслуживание).

Гарантированный доход (*guaranteed income*) — минимальный доход, который получала бы семья (или индивид) при введении отрицательного подоходного налога.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле, ГАТТ (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*) — заключенное в 1947 г. соглашение между 23 государствами (в том числе и США), 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.

Гибкий валютный курс (*flexible exchange rate*) — курс валюты, который определяется спросом и предложением иностранных денег и который может свободно повышаться или понижаться.

Гиперинфляция (*hyperinflation*) — очень быстрый рост уровня цен.

Гипотеза естественного уровня безработицы (*natural rate hypothesis*) — гипотеза долговременной стабильности экономики при естественном уровне безработицы; предполагается, что при таком уровне безработицы долговременная *кривая Филлипса* оказывается в вертикальном положении.

Гипотеза оппозиции со стороны администрации (*managerial-opposition hypothesis*) — объяснение относительного упадка профсоюзного движения в США возросшим и более агрессивным сопротивлением, оказываемым ему менеджментом.

Гипотеза структурных изменений (*structural-change hypothesis*) — концепция, объясняющая относительный спад профсоюзного движения в США структурными изменениями в экономике и в составе рабочей силы.

Голосование долларом (*dollar votes*) — «голоса» (расходы), которые фактически отдают потребители и предприниматели за производство различных видов, соответственно, потребительских товаров и товаров производственного назначения, когда они покупают их на рынке.

Гомогенная, или однородная, олигополия (*homogeneous oligopoly*) — олигополия, в которой фирмы производят *стандартизированные товары*.

Горизонтальное объединение (*horizontal combination*) — группа *предприятий*, осуществляющих одни и те же стадии производства и являющихся собственностью одной *фирмы*.

Горизонтальное слияние (*horizontal merger*) — слияние нескольких фирм, производящих одно и то же изделие, в единую фирму.

Горизонтальный отрезок (*horizontal range*) — горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения, вдоль которого уровень цен остается постоянным, несмотря на изменение объема внутреннего производства.

Государственная собственность (*state ownership*) — собственность (земли и капитал), принадлежащая правительству (штату); в бывшем Советском Союзе — собственность централизованного государства (страны).

Государственные финансы (*public finance*) — раздел экономической теории, который исследует государственные доходы и расходы.

Государственный долг (*public debt*) — общий размер задолженности федерального правительства владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов (минус бюджетные излишки).

Государственный сектор (*public sector*) — часть экономики страны, полностью контролируемая государством; правительство.

Граница потребительского бюджета (*budget restraint*) — предел, который ограничивает способность потребителя приобретать товары и услуги размером дохода потребителя (а также уровнем цен на товары и услуги).

График потребления (*consumption schedule*) — график, показывающий динамику расходов домохозяйств на потребительские товары при разных уровнях дохода после уплаты налогов.

График предложения (*supply schedule*) — график, показывающий количество товара или услуги, которое продавцы (продавец) предлагают к продаже в течение определенного периода.

График сбережений (*saving schedule*) — график, показывающий объем планируемых домохозяйствами сбережений (то есть средств, не предназначенных для расходов на покупку *потребительских товаров*) при разных уровнях дохода после уплаты налогов.

График (кривая) совокупных расходов (*aggregate-expenditures schedule*) — график или кривая, показывающие общий объем расходов на производство готовых товаров и услуг при разных уровнях реального ВВП.

Движение за единый налог (*single-tax movement*) — попытка группы приверженцев учения Генри Джорджа ликвидировать все налоги, за исключением 100%-ного налога на *рентный доход*.

Движение золота (*gold flow*) — приток или отток золота из страны.

Двойное налогообложение (*double taxation*) — обложение налогом как чистого дохода (прибыли) корпораций, так и выплачиваемых из него дивидендов, когда они превращаются в личный доход домохозяйств.

Двойной счет (*double counting*) — включение стоимости *промежуточных товаров* в состав ВВП; более чем однократный учет одного и того же товара или услуги.

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.

Дедукция (*deduction*) — цепь рассуждений от умозаключений до выводов; метод рассуждений, с помощью которого правильность гипотезы (допущения) проверяется путем сравнения вытекающих из нее выводов с реальными экономическими фактами.

Дезинфляция (*disinflation*) — снижение темпов роста *инфляции* или полное ее прекращение.

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 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 не являются нарушением антитрестовских законов.

Демпинг (*dumping*) — продажа товаров ниже их себестоимости в другой стране.

Денежная заработная плата (*money wage*) — количество денег, получаемое рабочим за единицу рабочего времени (час, день и т.д.); номинальная заработная плата.

Денежная процентная ставка (*money interest rate*) — см. *Номинальная процентная ставка*.

Денежный доход (*money income*) — см. *Номинальный доход*.

Денежный капитал (*money capital*) — имеющиеся в распоряжении деньги для закупки *инвестиционных товаров*.

Денежный мультипликатор (*monetary multiplier*) — часть *избыточных резервов*, которую *система коммерческих банков* может использовать для увеличения массы денег в обращении и суммы бессрочных вкладов путем предоставления новых займов (или скупки ценных бумаг); равен единице, деленной на *обязательный резерв*.

Денежный перевод (*remittance*) — дар или безвозвратная субсидия; платеж, в обмен на который не получают товар или услугу; деньги, которые легально или нелегально прибывшие в страну работники переводят своим семьям в страны, откуда они эмигрировали.

Денежный рынок (*money market*) — рынок, на котором спрос на деньги и предложение денег определяют процентную ставку (или уровень процентных ставок).

Деньги (*money*) — любой предмет, который продавцы, как правило, принимают в обмен на свои товары и услуги.

Депозитное учреждение (*depository institution*) — фирма, принимающая вклады от предприятий и отдельных лиц: коммерческий банк, ссудо-сберегательная ассоциация, взаимно-сберегательный банк и кредитный союз.

Депозитный счет денежного рынка (*money market deposit account, MMDA*) — счет в банке, процентная ставка по которому привязана к рыночным ставкам.

Детерминанта валютного курса (*exchange rate determinant*) — любой фактор, помимо *валютного курса*, определяющий спрос и предложение на *рынке иностранной валюты*.

Дефицит баланса текущих операций (*current account deficit*) — отрицательный *баланс счета текущих операций*.

Дефицит, нехватка (*shortage*) — сумма, на которую объем спроса на продукт превышает объем предложения при определенных (ниже равновесных) ценах.

Дефицит платежного баланса (*balance of payments deficit*) — пассивное сальдо *баланса счета текущих операций* и *баланса счета движения капиталов*.

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.

Дефлятор ВВП (*GDP deflator*) — *индекс цен* на все готовые товары и услуги, используемый для корреляции денежного (номинального) ВВП с целью измерения реального ВВП.

Дефляция (*deflation*) — снижение общего (среднего) уровня цен в экономике страны.

Джентльменское соглашение (*gentleman's agreement*) — неофициальная договоренность между фирмами олигопольной отрасли об установлении цен.

Диктующий цену (*price maker*) — продавец (покупатель) товара, способный воздействовать на его цену путем изменения количества предлагаемого к продаже (покупаемого) товара.

Дилемма политики экономической стабилизации (*stabilization policy dilemma*) — использование кредитно-денежных и бюджетных рычагов для снижения уровня безработицы повышает уровень инфляции, а применение этих же рычагов для снижения уровня инфляции повышает уровень безработицы.

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 средней себестоимости, то это либо приведет фирму к банкротству, либо потребует ее субсидирования; с другой стороны, цена, обеспечивающая фирме *справедливую норму прибыли*, не позволит полностью устранить дисбаланс в распределении ресурсов, порожденный нерегулируемой деятельностью монополии.

Дилемма целей (*target dilemma*) — проблема, возникающая вследствие того, что финансовые ведомства государства не в состоянии одновременно стабилизировать и массу денег в обращении, и уровень процентных ставок.

Динамический прогресс (*dynamic progress*) — развитие с течением времени более эффективной (более дешевой) технологии производства существующих продуктов и товаров более высокого качества; технологический прогресс.

Дискреционная фискальная политика (*discretionary fiscal policy*) — осуществляемое Конгрессом США преднамеренное изменение налогов (налоговых ставок) и объема правительственных расходов (расходов на товары и услуги и программ трансфертных платежей) с целью обеспечить производство неинфляционного ВВП при полной занятости и стимулировать экономический рост.

Дискриминация в оплате труда (*wage discrimination*) — установление для чернокожих (или других меньшинств) более низкой, чем для белых, заработной платы за одинаковую работу.

Дискриминация в сфере человеческого капитала (*human-capital discrimination*) — лишение чернокожих (и других меньшинств) возможности получения образования и квалификации, доступной белым.

Дискриминация на рабочих местах (*occupational discrimination*) — произвольные ограничения, преграждающие чернокожим (и другим меньшинствам) или женщинам доступ к более желательным и более высокооплачиваемым рабочим местам.

Дискриминация при найме на работу (*employment discrimination*) — предпочтение белым при найме на работу по сравнению с чернокожими (и другими меньшинствами) и первоочередное увольнение с работы чернокожих (и других меньшинств) по сравнению с белыми.

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.

Дифференциация продукции (*product differentiation*) — физические или иные различия между товарами разных фирм, вызывающие у индивидуальных покупателей предпочтение товаров одной фирмы перед товарами других фирм (при условии, что продавцы продают их по одинаковой цене).

Дифференцированная олигополия (*differentiated oligopoly*) — олигополия, в которой фирмы производят дифференцированный товар.

Дифференцированный товар (*differentiated product*) — продукт, который по физическим или иным параметрам отличается от аналогичных продуктов, производимых другими фирмами; продукт, который подобен, но не идентичен другим продуктам, а следовательно, не является их полным заменителем; продукт, который покупатели предпочитают приобрести у одного продавца, несмотря на то что цены у всех продавцов одинаковы.

Добавленная стоимость (*value added*) — стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий (материалов), купленных и использованных фирмой для его производства; равна выручке, которая включает в себя эквивалент заработной платы, арендной платы, процентов и прибыли.

Добровольные экспортные ограничения (*voluntary export restrictions*) — ограничение фирмами объема своего экспорта в определенные страны с целью предотвращения введения этими странами торговых барьеров.

Доктрина сравнимой ценности (*comparable worth doctrine*) — концепция, согласно которой женщины должны получать равное с мужчинами жалованье (заработную плату), когда уровень их квалификации, напряженность труда и ответственность на занимаемых ими рабочих местах такие же, как у мужчин.

Долговременная фермерская проблема (*long-run farm problem*) — тенденция снижения доходов многих фермерских хозяйств по сравнению с динамикой доходов в остальных отраслях экономики страны.

Долговременное конкурентное равновесие (*long-run competitive equilibrium*) — цена, при которой фирма, действующая в условиях *чистой конкуренции*, в долговременном периоде не получает экономическую прибыль и не несет убытки, а общие объемы спроса и предложения равны; цена, равная минимальным долговременным средним издержкам производства продукта.

Долговременный тренд (*secular trend*) — повышение или снижение уровня экономической активности в течение многолетнего периода.

Долговые «свопы», или своп долг/акция (*debt-equity swaps*) — передача акций государственных или частных предприятий развивающихся стран иностранным кредиторам.

Долгосрочный период (*long run*) — период, достаточно длительный, чтобы позволить производителям товара изменить количество всех используемых ими ресурсов; период, в котором все ресурсы и издержки являются переменными, то есть никакие ресурсы и издержки не являются постоянными.

Доля участия женщин в рабочей силе (*female labor force participation rate*) — доля женщин трудоспособного возраста, занятых в составе *рабочей силы*.

Домохозяйство (*household*) — экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека.

Дополнительная программа социального обеспечения (*Supplemental Security Income, SSI*) — финансируемая и осуществляемая федеральным правительством программа, обеспечивающая единый по всей стране минимальный доход престарелым, слепым и нетрудоспособным, которые не подпадают под действие страхования по федеральным программам сохранения здоровья и по безработице.

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; платежи нанимателей рабочей силы в фонды социального страхования, пенсионные фонды, фонды страхования на случай болезни и благотворительные фонды для рабочих; часть издержек предпринимателя на рабочую силу.

Допущение «при прочих равных условиях» (*«other things equal» assumption*) — допущение, что все другие переменные, за исключением рассматриваемых, остаются неизменными.

Достигнутая автоматически стабильность (*built-in stability*) — воздействие на экономику *недискреционной бюджетной политики*: изменение чистых налогов в прямой зависимости от изменений ВВП с целью уменьшения (увеличения) чистых налоговых поступлений, способствующих снижению уровня безработицы (инфляционного давления) в период спада (инфляции).

Доход в виде процентов (*interest income*) — доход, получаемый теми, кто обеспечивает экономику *капиталом*.

Доход собственников (*proprietors' income*) — чистый доход владельцев некорпорированных фирм (индивидуальных собственников и партнерств).

Доходный метод определения ВВП (*income approach*) — метод измерения ВВП посредством суммирования всех доходов, созданных в производстве готовых товаров и услуг.

Европейский общий рынок (*European Common Market*) — см. *Европейский союз*.

Европейский союз (*European Union, EU*) — ассоциация европейских государств, созданная в 1958 г. для постепенной ликвидации таможенных тарифов и импортных квот и установления общего таможенного тарифа на ввоз товаров из зоны необъединенных государств. Цель союза — установить свободное движение рабочей силы и капитала между странами-участниками, а также выработать общую экономическую политику (ранее был известен как Европейское экономическое сообщество и Общий рынок).

Единичная эластичность (*uniary elasticity*) — случай, 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 издержках, чем если бы его производством занималась не одна, а несколько фирм.

Естественный уровень безработицы (*natural rate of unemployment*) — см. *Уровень безработицы при полной занятости*.

«Желтое обязательство» (*yellow-dog contract*) — контракт (теперь незаконный), по которому рабочий или служащий даст при поступлении на работу в фирму обязательство не вступать в профсоюз, пока он работает в данной фирме.

Забастовка (*strike*) — приостановка работы организованной группой рабочих (профсоюзом).

Забастовка по поводу прав и обязанностей (*jurisdictional strike*) — стачка членов одного профсоюза, вступившего в конфликт с другим профсоюзом того же предприятия по вопросу о том, члены какого из них должны выполнять на этом предприятии конкретную работу.

Забастовка солидарности (*sympathy strike*) — прекращение работы на предприятии членом профсоюза, у которого нет конфликта со своим предпринимателем, но который желает оказать помощь другому профсоюзу, вступившему в конфликт со своим предпринимателем.

Зависимая переменная (*dependent variable*) — переменная, изменяющаяся в результате изменения какой-либо другой (независимой) переменной; эффект или следствие.

Закон Вагнера (*Wagner Act*) — федеральный закон, который учредил *Национальное управление по трудовым отношениям*, гарантировал профсоюзам право на организацию и на ведение переговоров с предпринимателями о коллективных договорах, определил и запретил ряд нечестных действий в трудовых отношениях.

Закон возрастающих альтернативных издержек (*law of increasing opportunity costs*) — по мере увеличения производства продукта *альтернативные издержки — предельные издержки* — производства каждой новой единицы продукта возрастают.

Закон Клейтона (*Clayton Act*) — федеральный антитрестовский закон, усиливающий положения *закона Шермана* путем объявления незаконными некоторых специфических методов деятельности фирм.

Закон Ландрума–Гриффина (*Landrum-Griffin Act*) — федеральный закон об отчетности и раскрытии нарушений в трудовых отношениях, который регулирует выборы и финансовую деятельность профсоюзов и гарантирует некоторые права их членов.

Закон Норриса–Лагардиа (*Norris-LaGuardia Act*) — федеральный закон, затруднивший получение предпринимателями в федеральных судах судебных предписаний против профсоюзов и объявивший недействительными *«желтые обязательства»*, то есть обязательства рабочих о невступлении в профсоюз.

Закон о взаимных торговых соглашениях 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 дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле (*Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act, DIDMCA*) — федеральный закон, разрешивший сберегательным учреждениям, в числе прочего, принимать вклады, на которые могут быть выписаны чеки, использовать механизм безналичных расчетов внутри Федеральной резервной системы и получать ссуды в федеральных резервных банках; этим же законом на сберегательные учреждения распространялись требования Федеральной резервной системы о банковских резервах; закон предусматривал также постепенную отмену максимальных процентных ставок, которые депозитные институты могут платить по сберегательным и срочным вкладам.

Закон о занятости 1946 г. (*Employment Act of 1946*) — федеральный закон, обязавший федеральное правительство поддерживать экономическую стабильность (полную занятость, стабильные цены, экономический рост); этим законом учреждены *Совет экономических консультантов* при президенте и *Объединенный экономический комитет* Конгресса США, а также введена практика представления президентом ежегодных экономических докладов Конгрессу.

Закон о полной занятости и сбалансированном росте экономики 1978 г. (*Full Employment and Balanced Growth Act of 1978*) — федеральный закон, который дополняет Закон о занятости 1946 г. и обязывает федеральное правительство устанавливать для экономики пятилетние цели и разрабатывать планы достижения этих целей.

Закон о праве на труд (*Right-to-work law*) — принятое в 20 штатах США законодательство, запрещающее в этих штатах требовать от рабочего вступления в профсоюз в качестве условия сохранения им рабочего места на данном предприятии.

Закон о регулировании сельского хозяйства 1933 г. (*Agricultural Adjustment Act*) — федеральный закон, который ввел концепцию *паритета* в качестве краеугольного камня американской сельскохозяйственной политики и предусматривал дотации к ценам на фермерскую продукцию, ограничение объема сельскохозяйственного производства и ликвидацию его излишков.

Закон о сокращении дефицита государственного бюджета 1993 г. (*Deficit Reduction Act of 1993*) — федеральный закон, направленный на сокращение бюджетного дефицита на 500 млрд дол. в течение пяти лет путем повышения налогов и сокращения расходов.

Закон о специальном фонде 1980 г. (*Superfund Law of 1980*) — этот закон установил прямой контроль, специальные налоги и правовые нормы ответственности за утилизацию токсичных отходов. Он утвердил контроль федеральных властей над зараженными участками и ответственность фирм-производителей за нарушение правил сброса отходов.

Закон о Федеральной комиссии по торговле (*Federal Trade Commission Act*) — федеральный закон 1914 г., согласно которому была учреждена *Федеральная комиссия по торговле*.

Закон о фермерской деятельности 1990 г. (*Farm Act of 1990*) — федеральный закон, согласно которому сокращается размер участка, на котором производится субсидируемая государством продукция, и фермерам предоставляется возможность использовать освободившиеся земли для посева других культур.

Закон о чистом воздухе 1990 г. (*Clean Air Act of 1990*) — законодательство, связанное с сохранением чистоты воздуха, преодолением городского смога, автомобильных выбросов, разрастания озоновой «дыры» и кислотных дождей.

Закон Оукена (*Okun's law*) — вывод о том, что превышение текущего уровня безработицы на 1% над уровнем безработицы при полной занятости увеличивает отставание реального ВВП от потенциального ВВП страны на 2,5%.

Закон предложения (*law of supply*) — прямая зависимость между ценой и *величиной предложения* товара или услуги в течение определенного периода.

Закон Селлера–Кефовера (*Celler-Kefauver Act*) — федеральный закон, внесший поправку к *закону Клейтона*, запрещающую фирме приобретать активы другой фирмы, если это приводит к ослаблению конкуренции.

Закон Симпсона–Родино 1986 г. (*Simpson-Rodino Act of 1986*) — этот закон амнистировал и предоставил ле-

гальный статус не имеющим соответствующих документов лицам, живущим в США с 1982 г. В то же время по этому закону работодателям запрещалось брать на работу людей, не имеющих документов.

Закон Смута–Хоули о тарифах (*Smoot-Hawley Tariff Act*) – закон, установивший самые высокие таможенные пошлины на ряд товаров за всю историю США; преследовал цель сократить импорт и стимулировать рост внутренней экономики.

Закон сохранения материи и энергии (*law of conservation of matter and energy*) – положение о том, что материя может перейти в другую материю или энергию, но не может исчезнуть; вся продукция, используемая в производстве, в том же размере переходит в конечный продукт, энергию и отходы (потенциальное загрязнение).

Закон спроса (*law of demand*) – обратная зависимость между ценой и величиной *спроса* на товар или услугу в течение определенного периода.

Закон Сэя (*Say's Law*) – макроэкономический принцип (не нашедший подтверждения), согласно которому производство товаров и услуг (предложение) создает равный совокупный спрос на них.

Закон Тафта–Хартли (*Taft-Hartley Act*) – федеральный закон, который означал переход от правительственной поддержки профсоюзов к правительственному регулированию их деятельности.

Закон убывающей отдачи (*law of diminishing returns*) – ситуация, когда последовательные равные приросты *переменного ресурса* добавляются к *постоянным ресурсам* сверх какого-то определенного уровня их использования, а *предельный продукт* переменного ресурса сокращается.

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, внесший в закон о Федеральной комиссии по торговле поправку, которая запрещала нечестные и обманные действия или практику в торговле (недобросовестную рекламу, искажение сведений о товарах).

Закон Шермана (*Sherman Act*) – федеральный антитрестовский закон, который провозгласил уголовными преступлениями монополию, ограничение торговли, попытки установить монополию и ограничить торговлю, создание союза фирм и вступление в сговор с этой же целью; закон предоставил федеральному правительству или потерпевшей стороне право возбуждать судебное дело против тех, кто совершает такие преступления.

Законное средство платежа (*legal tender*) – все средства, которые по декрету правительства должны приниматься в уплату за долг.

Закрытая экономика (*closed economy*) – страна, не экспортирующая и не импортирующая товары и услуги.

«Закрытое» предприятие (*closed shop*) – предприятие, принимающее на работу только членов профсоюза.

Запланированные инвестиции (*planned investment*) – суммы, которые фирмы планируют или намереваются инвестировать.

Запретительное предписание (*cease-and-desist order*) – распоряжение суда или правительственного ведомства (комиссии или министерства), обязывающее корпорацию или конкретное лицо прекратить специфический вид хозяйственной деятельности.

Заработная плата (*wage*) – цена за труд (за использование услуг *труда*) в единицу времени (час, день и т.д.).

Заработок (*earnings*) – денежный доход, получаемый рабочим; равен ставке заработной платы, помноженной на объем затраченного труда (количество отработанного времени).

Затратный метод определения ВВП (*expenditures approach*) – метод измерения ВВП посредством суммирования всех затрат на производство готовых товаров и услуг.

«Защитная» медицина (*defencive medicine*) – точка зрения, согласно которой врачи могут рекомендовать провести больше обследований и пройти больше процедур, чем требуется для медицинского заключения, чтобы оградить себя от возможного обвинения в небрежном лечении и судебного преследования.

Защитная, протекционистская пошлина (*protective tariff*) – *пошлина*, установленная с целью защиты внутренних производителей товара от конкуренции иностранных производителей.

«Землеемкий» продукт (*land-intensive commodity*) – продукт, на производство которого требуется относительно большое количество естественных ресурсов (земли).

Земля, естественные ресурсы (*land*) – природные ресурсы («даровые блага природы»), которые могут быть использованы для производства товаров и услуг.

Избыточная мощность (*excess capacity*) – ситуация на рынке несовершенной конкуренции, когда фирма производит меньше, чем может быть произведено при минимальных затратах, в результате чего цена на продукт становится выше той, какая могла бы быть установлена в условиях совершенной конкуренции.

Избыточные резервы (*excess reserves*) – сумма, на которую *фактические резервы* банка – члена ФРС превышают его *обязательный резерв*; фактические резервы за вычетом обязательных резервов.

Издержки на рабочую силу в единице продукции (*unit labor cost*) – ставка денежной заработной платы, деленная на среднюю выработку рабочего.

Издержки перелива (*spillover costs*) – издержки производства продукта, которые несут не производители и потребители, а третья сторона (общество в целом) без

всякого возмещения. Например, производитель ядохимикатов слил часть их в реку, в результате погибла рыба и, следовательно, пострадали рыбаки.

Излишек, избыток (*surplus*) – сумма, на которую объем предложения продукта превышает объем спроса на него при определенной (выше равновесной) цене.

Изменение кривой потребления (*change in the consumption schedule*) – сдвиги кривой потребления, вызванные увеличением или сокращением объема потребления при разных уровнях дохода после уплаты налогов, которые являются следствием изменений *не связанных с доходом факторов потребления и сбережений*; смещение кривой потребления вверх или вниз.

Изменение кривой сбережений (*change in the saving schedule*) – смещения кривой сбережений, вызванные увеличением или сокращением объема сбережений при разных уровнях дохода после уплаты налогов, которые являются следствием изменений *не связанных с доходом факторов потребления и сбережений*; движение кривой сбережений вверх или вниз.

Изменение объема потребления (*change in amount consumed*) – увеличение или сокращение потребительских расходов в результате увеличения или сокращения дохода после уплаты налогов при неизменной шкале (кривой) потребления; перемещение из одной графы (точки) к другой на той же шкале (кривой) потребления.

Изменение объема сбережений (*change in amount saved*) – увеличение или сокращение объема сбережений в результате увеличения или сокращения дохода после уплаты налогов при неизменной шкале (кривой) сбережений; перемещение из одной графы (точки) к другой на той же шкале (кривой) сбережений.

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.

Импорт (*imports*) – расходы частных лиц, фирм и правительства данной страны на приобретение товаров и услуг, произведенных в других странах.

Импортная золотая точка (*gold import point*) – курс иностранной валюты – если страны участвуют в системе *международного золотого стандарта*, – ниже которого собственной валюты страны недостаточно, и для осуществления платежей в другую страну необходимо импортировать в нее золото.

Импортная квота (*import quota*) – вводимое страной ограничение объема ввозимого из других стран товара в течение определенного периода.

Импортная конкуренция (*import competition*) – конкуренция, с которой сталкиваются фирмы одной страны вследствие импорта товаров и услуг из других стран.

Импортная сделка (*import transaction*) – закупка товаров или услуг, которая сокращает количество иностранной валюты у отдельных лиц, фирм и правительства данной страны.

Инвестиции в человеческий капитал (*human-capital investment*) – любая мера, предпринятая для повышения производительности труда рабочих (путем повышения их квалификации и развития способностей): расходы на улучшение образования, здоровья рабочих или на повышение мобильности рабочей силы.

Инвестиции, инвестирование (*investment*) – затраты на производство и накопление *средств производства* и увеличение материальных запасов.

Инвестиционные товары, средства производства (*capital goods*) – см. *Капитал*.

Индекс Герфиндаля (*Herfindahle index*) – измеритель уровня концентрации и конкуренции в отрасли; рассчитывается как сумма квадратов долей рынка отдельных фирм.

Индекс паритета (*parity ratio*) – отношение цен (индекса цен) на продукцию фермеров к ценам (индексу цен), по которым они приобретают несельскохозяйственную продукцию; служит основой для политики поддержания цен.

Индекс потребительских цен ИПЦ (*consumer price index, CPI*) – индекс для измерения уровня цен некоторой определенной «потребительской корзины», состоящей из 300 потребительских товаров, которые покупает статистический средний потребитель.

Индекс цен (*price index*) – индекс, показывающий динамику изменения цены «рыночной корзины», то есть цены рыночного набора потребительских товаров; используется для пересчета номинального объема продукции (дохода) в реальный объем продукции (дохода).

Индексация по уровню жизни (*cost-of-living adjustment, COLA*) – автоматическое увеличение доходов (заработной платы) рабочих в условиях, когда экономика находится в состоянии инфляции, гарантированное соответствующей статьей в коллективном договоре с предпринимателем.

Индивидуальная частная фирма (*sole proprietorship*) – некорпорированная фирма, которой владеет и управляет одно лицо.

Индивидуальное предложение (*individual supply*) – *кривая предложения* товара или услуги отдельного продавца.

Индивидуальный спрос (*individual demand*) – *кривая спроса* или *график спроса* одного покупателя на товар или услугу.

Индукция (*induction*) – метод умозаключения, представляющий собой движение от фактов к *обобщениям*.

Инкассо чеков (*collection of checks*) – перевод денег со счетов лиц, выписывающих чеки, на счета получателей чеков; другое название – клиринг чеков.

Иностранная конкуренция (*foreign competition*) – см. *Импортная конкуренция*.

Инфлирование (*inflating*) – исчисление реального *ВВП* путем увеличения денежной стоимости ВВП, произведенного в году, когда цены были ниже, чем в *базовом году*.

Инфляционная премия (*inflation premium*) – часть номинальной ставки процента, отражающая ожидаемый уровень инфляции.

Инфляционная спираль заработной платы и цен (*wage-price inflationary spiral*) – повышение ставок заработной платы, которое порождает повышение цен, а последнее, в свою очередь, ведет к дальнейшему росту ставок заработной платы и цен.

Инфляционные ожидания (*inflationary expectations*) – предположения рабочих, 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.

Инфляционный спад производства (*inflationary recession*) – см. *Стагфляция*.

Инфляция (*inflation*) – повышение общего (среднего) уровня цен в экономике.

Инфляция издержек (*cost-push inflation*) – инфляция, возникающая в результате уменьшения совокупного предложения вследствие повышения заработной платы и цен на сырье, сопровождается сокращением реального объема производства и занятости (повышением уровня безработицы).

Инфляция спроса (*demand-pull inflation*) – инфляция, вызываемая увеличением совокупного спроса.

Инфраструктура (*infrastructure*) – капитальные сооружения, использование которых гражданами и фирмами обычно обеспечивается государством (автомагистрали, мосты, городские транспортные системы, водоочистные сооружения, муниципальные системы водоснабжения, аэропорты).

Истощающие расходы (*exhaustive expenditures*) – правительственные расходы, приводящие к непосредственному использованию экономических ресурсов и к поглощению правительством товаров и услуг, произведенных из этих ресурсов; *правительственные закупки*.

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.

Капиталоемкий технический прогресс (*capital-using technological advance*) – 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*) – совершенствование техники и технологии, позволяющее производить большее количество продукта при данном объеме капитала (или такое же количество продукта при меньшем объеме капитала).

Карта кривых безразличия (*indiffrence map*) – ряд *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 об установлении цен на продукт, об объеме производства этих фирм либо о географическом разделе рынка сбыта продукции.

Касательная (*tangent*) – точка, где прямая касается, но не пересекает кривую.

Кассовая наличность (*vault cash*) – 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.

Квазиобщественный, квазигосударственный товар (*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 возникновения дефицита ресурсов.

Кейнсианская экономическая теория (*Keynesian economics*) – макроэкономические концепции, принятые теперь большинством экономистов (но не всеми), в соответствии с которыми капиталистическая экономика сама по себе не обеспечивает полное использование своих ресурсов, и для достижения их *полной занятости* можно применить *фискальную* и *кредитно-денежную политику*.

Кейнсианство (*Keynesianism*) – философские, идеологические и аналитические взгляды, представленные в кейнсианской экономической теории.

Классическая экономическая теория (*classical economics*) – макроэкономическая теория, принятая многими экономистами до начала 30-х годов, согласно которой капиталистическая экономика полностью использует свои ресурсы.

Коллективный голос (*collective voice*) – функция, выполняемая профсоюзом от имени своих членов, когда он заявляет об их проблемах перед администрацией, предъявляет жалобы и добивается надлежащего решения этих проблем и удовлетворения жалоб.

Командная экономика (*command economy*) – способ организации экономики хозяйства, при котором материальные ресурсы составляют государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляются посредством *централизованного экономического планирования*.

Комбинация ресурсов, обеспечивающая максимальную прибыль (*profit-maximizing combination of resources*) – количество каждого ресурса, которое фирма должна использовать, чтобы ее *экономическая 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 всех применяемых ресурсов.

Комиссия по торговле между штатами (*Interstate Commerce Commission*) – комиссия, учрежденная на основании федерального закона 1887 г., на которую возложена задача регулирования тарифов на железнодорожные перевозки и осуществления надзора за обслуживанием пассажиров на железных дорогах США.

Комитет по операциям на открытом рынке (*Open Market Committee*) – группа из 12 членов, определяющая политику федеральных резервных банков в области закупок и продаж на рынке государственных ценных бумаг.

Коммерческий банк (*commercial bank*) – фирма, имеющая лицензию (разрешение) штатного или федерального правительства на ведение банковских операций.

Коммунизм (*communism*) – см. *Командная экономика.*

Компания с ограниченной ответственностью (*limited-liability company*) – компания, чьи владельцы *несут ограниченную ответственность.*

Компромисс (*tradeoffs*) – положение, при котором ради достижения одной экономической цели следует пожертвовать другой.

Конгломератное объединение (*conglomerate combination*) – группа *предприятий*, принадлежащих одной фирме и осуществляющих одну или более стадию производства разнородных продуктов (не конкурирующих друг с другом).

Конгломератное слияние (*conglomerate merger*) – слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли (не являющейся ни поставщиком, ни клиентом, ни конкурентом).

Конгресс производственных профсоюзов, КПП (*Congress of Industrial Organizations, CIO*) – созданная в 1936 г. организация, объединившая отраслевые профсоюзы.

Конечные продукты (*final goods*) – товары, купленные с целью их конечного использования, а не для перепродажи, переработки или дальнейшей обработки (в течение данного года).

Конкурентный рынок труда (*competitive labor market*) – рынок, на котором большое количество фирм (без сговора между собой) предъявляют спрос на большое число рабочих – не членов 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.

Конкурирующие товары (*competing goods*) – см. *Взаимозаменяемые товары.*

Контроль над заработной платой и ценами (*wage-price controls*) – *политика в области заработной платы* и *цен*, которая в законодательном порядке устанавливает максимально допустимые размеры повышения *заработной платы* и цен в какой-либо период времени.

Контроль обменного курса (*exchange control*) – см. *Валютный контроль.*

Контроль экспорта (*export controls*) – ограничения или полное запрещение экспортировать ряд высокотехнологичных продуктов по соображениям национальной безопасности или внешней политики.

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).

«Косвенное» производство (*roundabout production*) – строительство и использование сооружений и капитального оборудования с целью поддержания производства потребительских товаров.

Косвенные налоги на деловые предприятия (*indirect business taxes*) – *налог с оборота*, *акцизный сбор*, *имущественный налог*, 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 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*) – равенство цены, по которой

общее количество продукта чисто конкурентной отрасли предлагается в пределах кратковременного периода, цене, по которой на всю эту продукцию предъявляется спрос, при одновременном равенстве этой цены средним *переменным издержкам* производства продукта или превышении их, а также совпадении объема спроса и объема предложения по этой цене.

Краткосрочный период (*short run*) – период, в течение которого производители продукта в состоянии изменить (использовать) какую-то часть применяемых ресурсов, но не все; период, в течение которого часть ресурсов – завод, *предприятие* – представляет собой основные средства, а другая часть — оборотные средства; период, в течение которою часть издержек образует *постоянные издержки*, а другая их часть – *переменные издержки*; период, который слишком краток для того, чтобы фирма могла изменить производственную мощность своего предприятия, но достаточно продолжителен, чтобы она могла изменить степень загрузки этой производственной мощности; период, недостаточно длительный для того, чтобы фирма была в состоянии вступить в *отрасль* или выйти из нее.

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* с целью достижения неинфляционного 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 массу денег в обращении путем предоставления новых займов гражданам и фирмам (или приобретения у них ценных бумаг); сумма, равная *избыточному резерву* системы коммерческих банков, помноженному на денежный мультипликатор.

Кредитный потенциал отдельного коммерческого банка (*lending potential of an individual commercial bank*) – сумма, на которую отдельный коммерческий банк может без риска увеличить массу 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, рабочие 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 (график) инвестиций (*investment curve* (*schedule*)) – кривая (график), показывающая объем планируемых фирмами инвестиций (по оси ординат) при различных уровнях дохода (ВВП) (по оси абсцисс).

Кривая краткосрочного предложения (*short-run supply curve*) – кривая, показывающая количество продукта фирмы из чисто конкурентной отрасли (см. *Чистая конкуренция*), 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 совмещение 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%-ной), 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 количество товара или услуги, которые продавцы (продавец) предлагают к продаже по разным ценам в течение определенного периода.

Кривая предложения импорта (*import demand curve*) – снижающаяся кривая, на которой отражается объем продукции, который будет импортироваться при конкретном уровне *мировых цен*, если они ниже *внутренних цен* на определенный вид продукта.

Кривая (таблица) производственных возможностей (*production possibilities curve* (*table*)) – кривая (таблица), показывающая различные комбинации двух товаров или услуг, которые могут быть произведены в условиях *полной занятости* и *полного объема производства* в экономике с постоянными запасами ресурсов и неизменной технологией.

Кривая (график) спроса (*demand curve (schedule)*) – кривая (график), показывающая, какое количество определенного товара или услуги покупатели готовы приобрести по разным ценам за данный период времени.

Кривая Филлипса (*Phillips curve*) – кривая, показывающая связь между уровнем безработицы (по оси абсцисс) и годовым темпом роста уровня цен (по оси ординат).

Кривая экспорта (*export supply curve*) – снижающаяся кривая, показывающая объем продукта, который будут экспортировать национальные фирмы при определенном уровне мировых цен, превышающем внутренние цены на продукт.

Кривая (график) спроса на инвестиции (*investment-demand curve (schedule)*) – кривая (график), показывающая динамику процентной ставки (по оси ординат) и объем инвестиций при разных процентных ставках (по оси абсцисс).

Крупное предприятие, крупная компания (*big business*) – фирма, которая либо производит большую долю общего объема продукции отрасли, либо считается крупной по размеру (числу занятых или держателей акций, по объему продаж, размеру активов или прибылей), либо обладает обоими признаками.

Курс обмена валюты (*the 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.

Ликвидность (*liquidity*) – деньги или вещи, которые можно быстро и легко превратить в деньги без потери или при небольшой потере их покупательной способности.

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 получал от специального бюро разрешение на определенную профессию (то есть он должен соответствовать определенным требованиям).

Личное распределение дохода (*personal distribution of income*) – способ распределения получаемого в стране личного дохода или дохода после уплаты налогов между различными категориями доходополучателей или домохозяйств.

Личные потребительские расходы (*personal consumption expenditures*) – расходы домохозяйств на потребительские товары и услуги длительного и кратковременного пользования.

Личные сбережения (*personal saving*) – личный доход домохозяйств минус налоги на него и минус расходы на личное потребление; часть дохода после уплаты налогов, которая не израсходована на потребительские товары.

Личный доход, ЛД (*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).

Логическая ошибка, выраженная в формуле «после этого, следовательно, по причине этого» (*post hoc, ergo propter hoc fallacy*) – некорректный ход рассуждения, согласно которому одно событие, предшествовавшее другому, объявляется его причиной.

Ломаная кривая спроса (*kinked demand curve*) – кривая спроса, который был бы желателен для олигополиста, не участвующего в сговоре (о ценах, квотах продукции и зонах сбыта); кривая спроса, основанная на допущении, что соперничающие фирмы присоединятся к решению о снижении цен, но не последуют решению о повышении цен.

Лотереи (*lotteries*) – игры, в которых люди, купившие билеты, могут получить выигрыш; являются источником доходов для штатов и муниципалитетов.

Макроэкономикс (*macroeconomics*) – раздел экономической науки, исследующий экономику как целое, а также ее важнейшие составляющие: домохозяйство, компании, государственный сектор и т.д., и использующий для этого общие (совокупные) экономические показатели.

Малочисленность (*fewness*) – относительно малое число продавцов (или покупателей) товара или услуги.

Маржинализм (*marginal analysis*) – принятие решений, которые содержат сравнение предельных доходов и предельных издержек.

МВФ (*IMF*) – см. *Международный валютный фонд.*

Международная стоимость доллара (*international value of the dollar*) – цена американского доллара, выраженная в иностранной валюте.

Международные валютные резервы (*international monetary reserves*) – иностранные валюты и другие активы, например золото, которые страна может использовать для покрытия *дефицита платежного баланса.*

Международные экономические цели (*international economic goal*) – задача достижения нулевого текущего баланса.

Международный банк реконструкции и развития, МБРР (*International Bank for Reconstruction and Development, IBRD*) – см. *Всемирный банк.*

Международный валютный рынок (*foreign exchange market*) – рынок, на котором валюта одной страны

используется для приобретения (обмена) валюты другой страны.

Международный валютный фонд (*International Monetary Fund*) – международная ассоциация государств, образовавшаяся после второй мировой войны для предоставления займов в иностранной валюте странам с временным *дефицитом платежного баланса* и для осуществления мер по *поддержанию валютных курсов*.

Международный золотой стандарт (*international gold standard*) – действовавшая в XIX – начале XX в. 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.

Межотраслевая конкуренция (*interindustry competition*) – конкуренция продукции, производимой фирмами одной *отрасли*, с продукцией, производимой фирмами другой отрасли (или других отраслей).

Менее развитые, развивающиеся страны (*less developed countries, LDCs*) – многие страны Африки, Азии и Латинской Америки, для которых характерны недостаток средств производства, отсталая технология, низкий уровень грамотности, высокий уровень безработицы, быстрый рост населения и занятость рабочей силы главным образом в сельском хозяйстве.

Метод изъятий и вливаний (*leakages-injections approach*) – определение *равновесного ВВП* путем выявления такого его объема, при котором *размер изъятий* равен размеру вливаний.

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 рабочего с одного места работы и поиск другого с целью улучшения условий найма.

Механизм устных контактов (*voice mechanism*) – форма общения рабочих с предпринимателем через посредство профсоюза с целью улучшения условий труда и удовлетворения жалоб.

Микроэкономикс (*microeconomics*) – раздел экономической науки, исследующий, во-первых, такие обособленные экономические единицы, как отрасли, фирмы, домохозяйства, и, во-вторых, 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*) – международная цена на товар или услугу, определяемая на основе соотношения мирового спроса и предложения.

Многонациональные корпорации (*multinational corporations*) – фирмы, которые владеют производственными подразделениями в других странах, производят и продают свою продукцию за границей.

Модели «конца света» (*doomsday models*) – компьютерные модели, позволяющие предсказать рост населения и производства с учетом имеющихся ресурсов и деловой среды, который может вызывать экономический кризис.

Модель избирателя-центриста (*median-voter model*) – концепция, согласно которой в условиях действия принципа большинства избиратель-центрист, занимающий промежуточную позицию, обладает решающей возможностью определять исход выборов.

Модель переполнения определенных рабочих мест социальными слоями, подвергающимися дискриминации (*crowding model of occupational discrimination*) – модель рынков рабочей силы, согласно которой из-за *дискриминации* 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 низкую заработную плату и низкие доходы.

Молчаливый сговор (*tacit collusion*) – применяемый олигополией, основанной на тайном сговоре, метод установления цен, объема продукции или районов сбыта для каждой фирмы, не вступившей в прямой (открытый) сговор (в виде формальных соглашений или на тайных встречах); распространенным примером молчаливого сговора служит ценовое лидерство.

Монетаризм (*monetarism*) – альтернатива *кейнсианству*; 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; денежная масса должна устойчиво возрастать темпом от 3 до 5%.

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 продажной ценой производимого ею товара и на котором действует значительная *неценовая конкуренция*.

Монополия (*monopoly*) – рынок, на котором число продавцов столь незначительно, что каждый из них способен повлиять на общий объем предложения и

на 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 институты могут изменить свое поведение относительно условий 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 рабочего непосредственно связана с выпуском продукции. Такие схемы обычно включают тарифные ставки, премии, комиссионные и долю в прибыли.

Мультипликатор (*multiplier*) – отношение изменения равновесного ВВП к изменению объема *инвестиций* любого другого компонента графика совокупных расходов или чистого объема налоговых поступлений; число, на которое следует умножить изменение любого компонента совокупных расходов или совокупного спроса, чтобы получить результирующее изменение равновесного ВВП.

Мультипликатор сбалансированного бюджета (*balanced budget multiplier*) – воздействие равных приростов (сокращений) правительственных расходов, связанных с приобретением товаров и услуг, а также повышения (снижения) налогов на равновесный ВВП, выражающееся в его увеличении (уменьшении) на величину этих приростов (сокращений).

Мультипликатор спрос-сбережения (*demand-deposit multiplier*) – см. *Денежный мультипликатор.*

М1 (*M1*) – узкое определение денежного предложения; металлические и бумажные деньги, а также чековые депозиты, не являющиеся собственностью федерального правительства, федеральных резервных банков или депозитных учреждений.

М2 (*M2*) – более широкое определение денежного предложения; равно М1 плюс нечековые сберегательные депозиты и небольшие срочные вклады (менее 100 тыс. дол.).

М3 (*M3*) – еще более широкое определение денежного предложения; равно М2 плюс крупные срочные вклады (100 тыс. дол. и более).

Наклон прямой (*slope of 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 части произведенной в ней продукции.

Налог (*tax*) – принудительная выплата правительству домохозяйством или фирмой денег (или передача товаров и услуг), в обмен на которые домохозяйство или фирма непосредственно не получают товары или услуги, причем такая выплата не является штрафом, наложенным судом за незаконные действия.

Налог на добавленную стоимость, НДС (*value-added tax, VAT*) – налог на разницу между стоимостью проданных фирмой товаров и стоимостью товаров, купленных фирмой у других фирм.

Налог на заработную плату (*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 на имущество; имущественный налог (*prorerty tax*) – налог на стоимость собственности (капитала, земли, акций, облигаций и других активов), которой владеют фирмы и домохозяйства.

Налог на прибыль корпораций (*corporate income tax*) – налог на чистый доход (прибыль) корпораций.

Налог с продаж (*sales tax*) – налог, которым облагаются затраты на большую группу 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 индивидов или отраслей с помощью благоприятных условий налогообложения; например, платежи нанимателя рабочей силы на страхование здоровья вычитаются из федеральных налогов на доходы и заработную плату.

Налоговый «клин» (*tax «wedge»*) – косвенные налоги на бизнес и налоги на заработную плату, которые относятся фирмами к издержкам производства и включаются ими в цену производимой продукции; равны цене продукта за вычетом затрат ресурсов на его производство.

Налоговый кредит на заработанный доход (*Earned Income Tax Credit, EITC*) – федеральный кредит по налогообложению, предоставляемый низкооплачиваемым семьям с целью привлечь их к участию в рабочей силе.

Направляющая функция цен (*directing function of prices*) – см. *Регулирующая функция цены.*

Нарицательная (номинальная) стоимость (*face value*) – обозначенная на монете стоимость, выраженная в долларах и центах.

Нарушения предложения (*supply shock*) – один из эпизодов 70-х и начала 80-х годов, которые дали толчок к

росту издержек производства, сокращению совокупного предложения и стагфляции в США.

Нарушения рыночного механизма (*market failure*) — неспособность рыночного механизма обеспечить такое распределение ресурсов, которое в наилучшей (максимальной) 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), а также в трудностях, связанных с обеспечением ресурсами производства общественных товаров.

Национальное управление по трудовым отношениям (*National Labor Relations Board, NLRB*) — управление, учрежденное на основе *закона Вагнера* 1935 г. (закона о трудовых отношениях) и уполномоченное расследовать нечестную практику в трудовых отношениях, издавать предписания о прекращении незаконных действий и проводить голосование среди рабочих и служащих для определения того, желают ли они быть представлены профсоюзом и каким именно.

Национальный банк (*National bank*) — *коммерческий банк*, имеющий лицензию правительства США.

Национальный доход, НД (*national income, NI*) — 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 (*National Labor Relations Act*) — см. *Закон Вагнера*.

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.

Не связанные с процентом факторы инвестиций (*noninterest determinants of investment*) — все факторы, кроме процентной ставки, определяющие уровень инвестиционных расходов.

«Невидимая рука» (*invisible hand*) — стремление фирм и поставщиков ресурсов получить наибольшую выгоду на конкурентных рынках с целью наилучшего обеспечения интересов общества в целом (максимального удовлетворения потребностей).

Недискреционная фискальная политика (*nondiscretionary fiscal policy*) — увеличение (сокращение) чистого объема *налоговых поступлений*, возникающее при увеличении ВВП и способствующее стабилизации экономики.

Независимая переменная (*independent variable*) — переменная, вызывающая изменение какой-либо другой (зависимой) переменной.

Независимые товары (*independent goods*) — товары (и 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, безработица (*unemployment*) — неспособность экономики использовать все имеющиеся ресурсы для производства товаров и услуг; неспособность полностью использовать рабочую силу.

Незапланированные инвестиции (*unplanned investment*) — фактический объем инвестиций минус запланированный их объем; увеличение или сокращение товарно-материальных запасов фирм, являющееся следствием превышения объема производства над объемом продаж.

Неинвестиционная сделка (*noninvestment transaction*) — расходы на приобретение акций, облигаций и подержанных средств производства.

Неистощающие расходы (*nonexhaustive expenditure*) — расходы правительства, непосредственно не влекущие за собой использование экономических ресурсов или производство товаров или услуг. См. *Правительственные трансфертные платежи*.

Неконкурирующие группы (*noncompeting groups*) — группы рабочих, не борющиеся друг с другом за место работы в силу того, что мастерство и квалификация рабочих одной группы существенно отличаются от мастерства и квалификации рабочих других групп.

Нелегальный иммигрант (*illegal immigrant*) — лицо, незаконно въезжающее в страну.

Неограниченная ответственность (*unlimited liability*) — отсутствие какого-либо предела убытков, которые отдельное лицо может понести и которые оно по закону должно взять на себя; неограниченный размер убытков, которые единственный собственник или партнер должен 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 гибкости цен и заработной платы.

Неполное использование ресурсов; неполная занятость (*underemployment*) — неспособность экономики произвести максимальное количество товаров и услуг из используемых ресурсов; неспособность экономики обеспечить полный *объем производства*.

Непредвиденная инфляция (*unanticipated inflation*) — уровень *инфляции*, который оказался выше, чем ожидавшийся на определенный период.

Неравенство доходов (*income inequality*) — неравное распределение совокупного произведенного в стране дохода между отдельными лицами или семьями.

Неразменные бумажные деньги (*fiat money*) — все, что государство 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.

Несовершенная конкуренция (*imperfect competition*) — все рынки, за исключением тех, на которых действует *совершенная конкуренция*; *монополия*, *монопсония*, *монополистическая конкуренция*, *олигополия*, *олигопсония*.

Несостоятельность государственного сектора (*public-sector failure*) — неспособность государственного сектора (правительства) решать социально-экономические проблемы, поскольку он выполняет свои функции экономически неэффективными методами.

Нестрахуемый риск (*uninsurable risk*) — неконтролируемое и непредсказуемое событие, которое может повлечь за собой убытки, которые нельзя предотвратить приобретением страховки, и предприниматель должен взять его на себя; иногда такой риск обозначают термином «неопределенность».

Нетарифные барьеры (*nontariff barriers*) — барьеры (за исключением таможенных пошлин), которые вводят государства с целью воспрепятствовать торговле между странами: *импортные квоты*, специальные лицензии, необоснованные стандарты на качество товаров, бюрократическая волокита при осуществлении таможенных процедур и т.д.

Нефинансовые источники инвестирования (*nonfinancial investment*) — инвестиции, которые не требуют от домохозяйств сбережения части их денежных доходов, но для которых используется дополнительный (вне сферы производства потребительских благ) труд для выпуска средств производства.

Неценовая конкуренция (*nonprice competition*) — применяемые фирмами способы (кроме снижения цен на свою продукцию), с помощью которых они пытаются увеличить объем продаж этой продукции; к этим способам относятся конкуренция в области *дифференциации продуктов*, реклама и меры по стимулированию сбыта.

Неэластичное предложение (*inelastic supply*) — *коэффициент эластичности* такого предложения меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения объема предложения.

Неэластичный спрос (*inelastic demand*) — *коэффициент эластичности* такого спроса меньше единицы; процентное изменение цены больше процентного изменения объема спроса.

Низший предел цены (*price floor*) — минимальная цена, установленная правительством и превышающая цену равновесия.

НИОКР (*R&D*) — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки; деятельность в области продвижения технического прогресса.

Новая точка зрения на рекламу (*new perspective view of advertising*) — представление рекламы как имеющего низкие издержки источника информации для потребителей, который усиливает конкуренцию и делает потребителя более информированным о продуктах-заменителях.

Нововведение (*innovation*) — запуск в производство нового продукта, внедрение нового производственного метода или применение новой формы организации бизнеса.

Новое мировое соглашение (*New Global Compact*) — новые условия, которые позволяют *развивающимся странам* получать больше международной помощи, уменьшать долги, участвовать в международных рынках, делают свободнее иммиграцию и которые позволили покончить с неоколониализмом.

Номинальная заработная плата (*nominal wage*) — см. *Денежная заработная плата*.

Номинальная процентная ставка (*nominal interest rate*) — ставка процента, выраженная в долларах по текущему курсу (без поправок на инфляцию).

Номинальный валовой внутренний продукт, ВВП (*nominal gross domestic output, GDP*) — ВВП, выраженный в текущих ценах на момент измерения (без поправок на изменение уровня цен).

Номинальный доход (*nominal income*) — количество денег, полученных отдельными лицами или группами лиц в течение определенного периода.

Нормальная прибыль (*normal profit*) — часть предпринимательского дохода: платежи, которые должна осуществлять фирма, чтобы приобрести и удержать *предпринимательскую способность*; минимальная плата (доход) за предпринимательскую способность, стимулирующая ее применение в предпринимательской деятельности фирмы; *скрытые издержки*.

Нормальный товар (*normal good*) — товар, который потребитель готов покупать в большем (меньшем) количестве при любой 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 экономической политики.

Обесценение доллара (*depreciation of the dollar*) — понижение курса доллара по отношению к другой валюте, когда за доллар дают меньшее количество иностранной валюты. Например, если долларовая цена британского фунта стерлингов повысилась с 2 до 3 дол., то курс доллара снизился.

Обменный курс (*rate of exchange*) — цена, уплачиваемая каким-либо владельцем денег за одну единицу иностранных денег; ставка, по которой деньги одной страны обмениваются на деньги другой страны.

Обменный курс с управляемыми колебаниями (*managed floating exchange rate*) — валютный курс, регулируемое

изменение (плавание) которого позволяет устранить устойчивые дефициты или активные сальдо платежного баланса и который контролируется (регулируется) с целью уменьшения его суточных колебаний.

Обобщение (*generalization*) – статистическое или вероятностное утверждение; утверждение о характере связи между двумя или более совокупностями фактов.

Обратная зависимость (*inverse relationship*) – два ряда переменных, изменяющихся в противоположных направлениях; например, цена продукта и величина спроса.

Обратный поток (*backflows*) – возвращение рабочих в страны, из которых они первоначально эмигрировали.

Общественное благо (*public good*) – товар или услуга, к которым неприменим *принцип исключения* и производство которых обеспечивается государством при условии, что они приносят существенные выгоды обществу.

Объединенный экономический комитет (*Joint Economic committee, JEC*) – комитет, состоящий из сенаторов и членов палаты представителей, занимающийся исследованиями экономических проблем национального масштаба.

Обязательный резерв (*required reserve*) – установленный законом резерв.

Ограниченная ответственность (*limited liability*) – ограничение максимального размера потерь заранее установленным пределом; максимальная сумма потерь, которые могут понести владельцы (акционеры) корпорации, равна сумме, уплаченной ими за свой пакет акций.

Ожидаемая инфляция (*anticipated inflation*) – уровень *инфляции*, равный ожидавшемуся в определенный период времени.

Ожидаемая норма чистой прибыли (*expected rate of net profits*) – годовая прибыль, которую фирма рассчитывает получить путем приобретения капитала (инвестирования), выраженная в процентном отношении к цене капитала (затратам на него).

Ожидания (*expectations*) – представления потребителей и фирм о том, какие условия сложатся в будущем.

Олигополия (*oligopoly*) – рынок, на котором несколько фирм продают стандартизованные или дифференцированные товары; рынок, доступ на который для других фирм 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 или с целью раздела между фирмами районов сбыта продукции.

Олигопсония (*oligopsony*) – рынок, на котором имеется лишь несколько покупателей.

Операции на открытом рынке (*open-market operations*) – скупка и продажа ценных бумаг правительства США федеральными резервными банками.

Описательная экономическая наука (*descriptive economics*) – сбор и накопление соответствующих экономических фактов (данных).

Оплата услуг (*fee-for-service payment*) – традиционная система оплаты в области здравоохранения, согласно которой врач и другие медицинские работники получают вознаграждение за предоставляемые ими услуги.

Оптимальное уменьшение внешнего эффекта (*optimal reduction of externality*) – достигается в том случае, когда предельные выгоды для общества и предельные издержки уменьшения данного внешнего эффекта равны.

Организации по поддержанию здоровья (*health maintenance organization, HMO*) – организации, осуществляющие контакты с работодателями, страховыми компаниями, профессиональными союзами и правительственными союзами, для обеспечения возможности поддержания здоровья их работников или пользователей.

Организация стран–экспортеров нефти, ОПЕК (*Organization of Petroleum Exporting Countries, OPEC*) – картель, образованный в 1970 г. 13 странами–производителями нефти 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 значительная часть мирового экспорта нефти.

Ориентир для заработной платы (*wage guidepost*) – ежегодные темпы роста *заработной платы* во всех отраслях хозяйства, которые должны соответствовать (равняться) темпам увеличения в стране средней продуктивности труда.

Ось абсцисс (*horizontal axis*) – горизонтальная ось на графике или координатной сетке.

Ось ординат (*vertical axis*) – вертикальная ось на графике или на координатной сетке.

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 рабочих, не являющихся членами профсоюза (и не обязанных вступать в него).

Отраслевое регулирование (*industrial regulation*) – традиционный вид регулирования, основанный на том, что правительство контролирует цены на продукцию отдельных отраслей и услуги, оказываемые этими отраслями; вид регулирования, противоположный *социальному регулированию*.

Отраслевой профсоюз (*industrial union*) – профсоюз, принимающий в свои ряды всех рабочих, занятых в определенной отрасли (или в определенной фирме); в составе такого профсоюза преобладают неквалифицированные или полуквалифицированные рабочие.

Отрасль (*industry*) – группа фирм (или одна фирма), 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 (смещением кривой издержек производства вверх).

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.

Отрицательный подоходный налог (*negative income tax*) – предложение о введении денежных субсидий для семей и одиноких граждан, когда их доход падает ниже *гарантированного минимума*; при этом отрицательный подоходный налог снижается по мере увеличения трудового дохода.

Отрицательный эффект масштаба (*diseconomies of scale*) – факторы, которые в *долговременном плане* увеличивают средние издержки производства по мере того, как фирма расширяет размеры своего предприятия (объем производства).

Отсутствие мобильности, иммобильность (*immobility*) – неспособность или нежелание рабочего переменить один географический район на другой район, одну профессию на другую профессию либо низкооплачиваемую работу на работу с более высокой оплатой; аналогичная характеристика используется применительно к другим ресурсам.

Отток, бегство капитала (*capital flight*) – 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 рабочие (*discouraged workers*) – рабочие, 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, неэластичностью или единичной эластичностью в интервале между любыми двумя ценами; спрос обладает эластичностью (неэластичностью, единичной эластичностью), если общая выручка продавцов товара увеличивается (сокращается, остается неизменной), когда цена товара снижается, либо если общая выручка уменьшается (увеличивается, остается неизменной), когда цена товара повышается.

Ошибочная концепция ограниченного количества решений (*fallacy of limited decisions*) – ошибочное представление о том, что число экономических решений ограничено, и, следовательно, если правительство принимает больше решений, то частным фирмам приходится принимать меньше решений.

Ошибочное перенесение свойств частного на целое (*fallacy of composition*) – ошибочное допущение, согласно которому то, что правильно для частного лица, правильно также и для группы (для целого).

Парадокс голосования (*paradox of voting*) – ситуация, при которой голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявление действительной структуры предпочтений общества относительно предложения товаров и услуг.

Параметры предложения (*determinants of supply*) – факторы, помимо цены, влияющие на предложение товаров и услуг.

Параметры (детерминанты) совокупного предложения (*determinants of aggregate supply*) – такие факторы, как цены на производственные ресурсы, производительность и законодательно-правовая среда, могут повлиять на расположение кривой предложения, если их параметры изменятся.

Параметры (детерминанты) совокупного спроса (*determinants of aggregate demand*) – такие факторы, как потребление, капиталовложения, правительственные и экспортные расходы, могут повлиять на расположение кривой спроса, если их параметры изменятся.

Параметры спроса (*determinants of demand*) – факторы, помимо цены, влияющие на спрос на товары и услуги.

Паритет покупательной способности (*purchasing power parity*) – положение, согласно которому обменные курсы национальных валют равны их покупательной способности; обменные курсы любых двух валют отражают разницу уровня цен конкретных двух стран.

Паритетная цена (*parity price*) – цена на сельскохозяйственную продукцию, позволяющая фермеру за одинаковое количество своего товара из года в год получать денежный доход, достаточный для покупки одного и того же количества несельскохозяйственных товаров и услуг.

Партнерство (*partnership*) – некорпорированная (неакционированная) фирма, которой владеют и управляют два лица или более.

Пассив (*liability*) – денежное обязательство, задолженность фирмы или отдельного лица.

Патентные законы (*patent laws*) – федеральные законы, предоставляющие изобретателям и рационализаторам исключительное право на производство и продажу новых продуктов или машин в течение 17 лет.

Патриархальная экономика (*customary economy*) — см. *Традиционная экономика.*

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, отрицательное значение показывает, что они дополняют друг друга.

Перелив (*externality*) — см. *Внешний эффект.*

Переменные издержки (*variable cost*) — издержки, общая величина которых возрастает (уменьшается), когда фирма увеличивает (сокращает) объем своего производства: затраты на переменные ресурсы.

Переменный ресурс (*variable resource*) — всякий используемый фирмой ресурс, количество которого можно увеличивать или сокращать (изменять).

Перенесение налогового бремени (*tax shifting*) — перенесение на других налогоплательщиков части или всего налогового бремени путем взимания с них более высоких цен или уплаты им более низких цен за товары или услуги.

«Переплетающиеся» директораты (*interlocking directorate*) — ситуация, когда член или члены совета директоров одной корпорации одновременно являются членами совета директоров другой корпорации; такая ситуация противоречит закону, если она ведет к ослаблению конкуренции между корпорациями.

Перераспределение налогового бремени (*tax incidence*) — потеря дохода или покупательной способности отдельным лицом или группой лиц в результате перераспределения налога после налогообложения.

Плавающий валютный курс (*floating exchange rate*) — см. *Гибкий валютный курс.*

Плановая экономика (*planned economy*) — экономика, в которой правительство определяет, как должны быть распределены ресурсы.

Планы по стимулированию перехода к трудовой деятельности (*workfare plans*) — реформа системы социального обеспечения, особенно затрагивающая семьи с детьми, ставящая целью предоставить получателям пособий возможность повысить уровень образования и квалификации, с тем чтобы они могли отказаться от государственных субсидий и получить доходное занятие.

Платежи, не связанные с доходом (*nonincome charges*) — *амортизационные отчисления* и *косвенные налоги на предприятия.*

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.

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. Например, если долларовая цена британского фунта стерлингов сократилась с 3 до 2 дол., то курс доллара повысился.

Повышение обменного курса (*exchange rate appreciation*) — увеличение стоимости национальной валюты на рынках иностранных валют; снижение курсов иностранных валют.

«Погоня за рентой (прибылью)» (*rent-seeking behavior*) — стремление добиться с помощью правительства передачи дохода (или богатства) поставщику ресурса, частному предприятию или потребителю за чужой счет или за счет общества.

Поддержание валютных курсов (*adjustable pegs*) — применявшийся в рамках *Бреттон-Вудской системы* механизм упорядоченного изменения курсов валют с целью исключить систематически повторяющиеся пассивные и активные сальдо платежных балансов: каждая страна приравнивала (привязывала) свою национальную валюту к золоту или доллару, в краткосрочном плане поддерживала стабильность ее обменного курса, а в долгосрочном — изменяла (корректировала) курс, когда сталкивалась с нарушением международного равновесия.

Позитивная связь (*positive relationship*) — связь между двумя переменными, которые изменяются в одном и том же направлении, например, цена продукта и величина предложения.

Позитивная экономикс (*positive economics*) — анализ фактов или данных с целью выведения научных обобщений относительно экономического поведения.

Показатель концентрации (*concentration ratio*) — доля четырех (или иного числа) крупнейших продавцов (фирм) в общем объеме продаж данной отрасли.

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 в области заработной платы и цен (*wage-price policy*) — правительственная политика воздействия на поведение профсоюзов и фирм с целью побудить их принимать в области заработной платы и цен решения, более совместимые с задачами обеспечения полной занятости и стабильного уровня цен.

Политика гласности (*glasnost*) — советская политическая кампания, направленная на активизацию политической и демократической деятельности и достижение большей «открытости» страны в середине 80-х годов.

Политика «дешевых» денег (*easy money policy*) — политика увеличения массы денег в обращении.

Политика «дорогих» денег (*tight money policy*) — сокращение или ограничение роста денежной массы в стране.

Политика доходов (*incomes policy*) — правительственная политика воздействия на номинальные личные доходы (заработную плату рабочих) и на цены товаров и услуг, а тем самым и на личные реальные доходы. См. *Политика в области заработной платы и цен.*

Политика повышения занятости и профессионального обучения (*employment and traning policy*) — политика и программы, включающие организацию профессионального обучения, предоставление информации о рабочих местах и противодействие дискриминации и направленные на повышение эффективности рынка труда и сокращение безработицы при любом уровне совокупного спроса.

Политика привязки заработной платы к ценам (*wage-price guideposts*) — *политика в области заработной платы и цен*, которая зависит от добровольного сотрудничества между профсоюзами и фирмами.

Политика стабилизации доходов, ориентированная на рынок (*market-oriented income stabilization*) — предложение сделать целью аграрной политики не увеличение фермерских цен и доходов, а их стабилизацию; допустить формирование фермерских цен и доходов в долговременном периоде под воздействием тенденций, складывающихся на свободном рынке; обязать правительство из года в год стабилизировать фермерские цены и доходы путем закупки сельскохозяйственных продуктов, когда цены на них падают ниже их долговременной тенденции, и продавать излишки сельскохозяйственных продуктов, когда цены на них повышаются выше этой тенденции.

Политический деловой цикл (*political business cycle*) — склонность Конгресса дестабилизировать экономику путем снижения налогов и увеличения государственных расходов в период избирательной кампании и путем повышения налогов и сокращения государственных расходов после выборов.

Полная занятость (*fill employment*) — 1) использование всех пригодных и доступных ресурсов для производства товаров и услуг; 2) такой уровень занятости, когда существует лишь фрикционная и структурная безработица, но отсутствует циклическая безработица (и когда реальный ВВП равен потенциальному).

Полный объем производства (*full production*) — максимальное количество товаров и услуг, которое может быть произведено из используемых в экономике ресурсов; полное использование («отсутствие недоиспользованных») имеющихся ресурсов.

Положительное сальдо баланса движения капиталов (*capital account surplus*) — положительное сальдо *баланса счета движения капитала.*

Положительное сальдо баланса текущих операций (*current account surplus*) — положительное сальдо *баланса счета текущих операций.*

Положительное сальдо бюджета, бюджетный избыток (*budget surplus*) — превышение доходов федерального правительства над его расходами.

Помощь семьям с детьми-иждивенцами (*Aid to Families with Dependent Children, AFDC*) — осуществляемая властями штатов и частично финансируемая федеральным правительством США программа помощи семьям, в которых несовершеннолетние дети лишены материальной поддержки одного из родителей вследствие смерти, нетрудоспособности или ухода из семьи отца или матери.

Понижение валютного курса (*currency depreciation*) — см. *Понижение обменного курса.*

Поправка о сбалансированном бюджете (*balanced-budget amendment*) — законодательно принятые поправки к бюджету, которые могут заставить Конгресс США сбалансировать годовой федеральный бюджет.

Пороговый доход (*break-even income*) — 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*) — общая для всех 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 правительством товаров и услуг среди частных лиц, в обмен на которые оно не получает других товаров и услуг из текущего производства; *правительственные трансфертные платежи* в натуральной, а не денежной форме.

Пособие по безработице (*unemployment compensation*) — см. *Страхование по безработице.*

Постоянные издержки (*fixed cost*) — затраты, величина которых в целом не изменяется, когда фирма регулирует объем выпускаемой продукции; стоимость *постоянных ресурсов.*

Постоянный ресурс (*fixed resource*) — любой применяемый фирмой ресурс, количество которого она не может изменить.

Потенциальная конкуренция (*potential competition*) — возможность вступления новых фирм в отрасль, которая обеспечивает уже действующим в ней фирмам высокую экономическую прибыль.

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.

Потолок цены (*price ceiling*) — установленная на законных основаниях максимальная цена на товар или услугу.

Потребительские товары (*consumer goods*) – товары и услуги, непосредственно удовлетворяющие потребности человека.

Потребление основного капитала (*consumption of fixed capital*) – оценка размера (стоимости) основного капитала, необходимого для создания валового внутреннего продукта.

«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 (*tariff*) – налог на импортируемый товар (в США устанавливается только федеральным правительством).

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; предельная полезность каждого товара или услуги, деленная на его или ее цену, должна быть одинаковой для всех товаров и услуг.

Правило разумного подхода (*rule of reason*) – провозглашенное и примененное в судебном процессе против корпорации *U.S. Steel* 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 уровень цен может повыситься вдвое; число 70 делится на годовой уровень инфляции.

Правительственные (государственные) закупки (*government purchases*) – денежные платежи правительства, за которые оно получает товары или услуги текущего производства; расходы всех государств на *конечные товары* и услуги.

Правительственные трансфертные платежи (*government transfer payment*) – расходование правительством денег (или товаров и услуг), в обмен на которые оно не получает товары и услуги текущего производства.

Право старшинства, трудовой стаж (*seniority*) – стаж работы у данного предпринимателя, 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.

Предельная выручка, предельный доход (*marginal revenue*) – изменение общего объема выручки фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы производимого ею продукта; равно изменению общего размера выручки, деленному на изменение количества проданного продукта (на которое предъявлен спрос).

Предельная норма замещения (*marginal rate of substitution*) – предельная степень готовности потребителя заменить один товар или одну услугу другим товаром или услугой и при этом получить равное удовлетворение; норма замещения равна наклону *кривой безразличия*.

Предельная полезность (*marginal utility*) – дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной дополнительной единицы товара или услуги; равна изменению общего количества полезности, деленному на изменение величины потребления.

Предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume*) – доля расходов на потребительские товары в любом изменении дохода после уплаты налогов (ВВП); равна изменению в потреблении, деленному на изменение дохода после уплаты налогов.

Предельная склонность к сбережению (*marginal propensity to save*) – доля сбережений в любом изменении дохода домохозяйства (после уплаты налогов); равна изменению объема *сбережений*, деленному на изменение дохода после уплаты налогов.

Предельная ставка налогообложения (*marginal tax rate*) – доля дополнительного (облагаемого налогом) дохода, которую приходится выплачивать в виде налогов.

Предельные издержки (*marginal cost*) – прирост издержек производства дополнительной единицы продукта; равны изменению общих издержек, деленному на изменение объема продукции (а в краткосрочном периоде – изменению полных переменных издержек, деленному на изменение объема продукции).

Предельные издержки на оплату рабочей силы (*marginal labor cost*) – прирост общих издержек на труд, когда фирма использует дополнительную единицу труда (причем количество других используемых ресурсов остается неизменным); равно изменению общих издержек на труд, деленному на изменение количества используемого труда.

Предельные издержки на ресурс (*marginal resource cost*) – прирост общих издержек на ресурс, когда фирма использует дополнительную единицу этого ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равно изменению общих издержек на ресурс, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предельный продукт (*marginal product*) – дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса.

Предельный продукт в денежной форме (*marginal revenue product*) – изменение общего размера выручки фирмы,

когда она использует дополнительную единицу ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается неизменным); равен изменению общего объема выручки, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предложение (*supply*) — см. *Кривая предложения*; *График предложения*.

Предложение в долговременном периоде (*long-run supply*) — график или кривая, показывающие цены, по которым отрасль, действующая в условиях чистой конкуренции, будет в длительной перспективе предлагать на рынке разные количества производимого ею продукта.

Предложение денег, масса денег в обращении (*money supply*) — в узком определении — *M*1, а в более широком определении — *M*2 и *M*3.

Предпринимательская способность (*entrepreneurial ability*) — способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства товара, принимать последовательные решения, создавать новшества и идти на риск.

Предприятие (*plant*) — реальное предприятие (включая землю и капитал), выполняющее одну или более функции в производстве (изготовлении и сбыте) товаров и услуг.

Предприятие коммунального обслуживания (*public utility*) — фирма, производящая жизненно важную продукцию или услугу, получившая от правительства исключительное право выступать единственным поставщиком этой продукции или услуги и регулируемая правительством во избежание злоупотребления с ее стороны монопольной властью.

Преждевременная инфляция (*premature inflation*) — *инфляция*, возникающая до достижения в экономике *полной занятости*.

Преимущества перелива (*external benefits*) — см. *Выгоды перелива*.

Прерогативы администрации (*managerial prerogatives*) — часто оговариваемые в коллективных договорах между профсоюзами и фирмами особые решения, право принимать которые принадлежит только администрации фирмы.

Прибавки к заработной плате и жалованью (*wage and salary supplements*) — платежи нанимателей труда в социальное страхование, пенсионное обеспечение, страхование здоровья и благотворительные фонды для работников; часть издержек на рабочую силу, получаемая работниками.

Прибавочная стоимость (*surplus value*) — марксистский термин; сумма, на которую стоимость дневной выработки рабочего превышает дневную заработную плату; выработка рабочих присваивается капиталистами в виде прибыли.

Прибыль (*profit*) — *экономическая прибыль* и *нормальная прибыль*; доход тех, кто предлагает экономике предпринимательские способности.

Прикладная экономика (*applied economics*) — см. *Экономическая политика*.

Принимающий цену (*price taker*) — продавец (покупатель) товара, неспособный воздействовать на его цену путем изменения количества предлагаемого к продаже (покупаемого) товара.

Принудительное соглашение (*tying agreement*) — покупатель, получивший возможность купить у продавца патентованный товар, принимает на себя обязательство все покупки ряда других товаров (непатентованных) совершать у того же продавца; практика, запрещенная *законом Клейтона*.

Принцип исключения (*exclusion principle*) — отстранение лиц, не оплачивающих товар, от пользования приносимыми им выгодами.

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 больше богатства), следует взимать абсолютно или относительно больший налог, чем с тех, у кого доход (или богатство) меньше.

Принцип сопоставления валового дохода с валовыми издержками (*total-revenue — total-cost approach*) — метод установления объема производства, при котором достигается максимум *экономической прибыли* или минимум убытков, основанный на сравнении валовой выручки (дохода) и валовых издержек фирмы при разных объемах производства.

Принцип сопоставления предельного дохода с предельными издержками (*marginal-revenue — marginal-cost approach*) — метод определения объема продукции, при котором *экономическая прибыль* максимальна (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.

Приток капитала (*capital inflow*) — сумма расходов, произведенных жителями других стран на приобретение реального и финансового капитала у жителей данной страны.

Причинная обусловленность (*causation*) — причинно-следственная связь: одно или несколько событий порождают или влекут за собой другие события.

Проблема «бесплатного проезда» (*free-rider problem*) — невозможность для потенциальных поставщиков экономически желательного, но неделимого товара или услуги получить за них плату с тех, кто извлекает вы-

году из указанного товара или услуги, в силу того, что *принцип исключения* в данном случае неприменим.

Проблема исключения повышенного риска (*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, люди с плохим здоровьем вынуждены нести больше расходов на здравоохранение.

Проблема минимизации издержек (*economizing problem*) — материальные потребности общества безграничны, но имеющиеся ресурсы для производства товаров и услуг, которые удовлетворяют эти потребности, ограничены (редки); неспособность производить неограниченный объем товаров и услуг.

Программа медицинского страхования (*Medicare*) — федеральная программа в США, финансируемая за счет налогов на заработную плату и предусматривающая: а) обязательное страхование престарелых на случай лечения в стационаре; б) добровольное недорогое страхование, обеспечивающее престарелым компенсацию расходов на оплату амбулаторного лечения.

Программа медицинской помощи (*Medicaid*) — федеральная программа в США, оказывающая помощь штатам в финансировании медицинских расходов отдельных лиц, подпадающих под действие двух других программ: Дополнительной программы социального страхования и Программы помощи неполным семьям с детьми.

Программа ограничения посевных площадей (*acreage-allotment program*) — программа, определяющая общую площадь земли, предназначенную 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 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 можно обменять на продовольственные товары в розничных магазинах.

Программа «Продовольствие во имя мира» (*Food for peace program*) — программа, принятая на основе положений федерального закона № 480, позволявшего развивающимся странам закупать излишки американской сельскохозяйственной продукции и расплачиваться за них собственной валютой (вместо долларов).

Программы государственной помощи (*public assistance programs*) — программы выплаты пособий лицам, неспособным зарабатывать себе на жизнь (инвалиды и дети на иждивении родителей); эти программы финансируются из общих налоговых поступлений, а пособия рассматриваются как государственная благотворительность (но не как заработанное).

Программы социального страхования (*social security programs*) — программы, возмещающие потерю доходов при выходе на пенсию и при временной безработице, финансируемые из *налогов на заработную плату* и рассматриваемые как заработанные права (то есть не как благотворительность).

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 делением часов работы на количество реально произведенной продукции.

Производительность труда (*labor productivity*) — общий объем продукции, деленный на количество затраченного на его производство труда; средний продукт труда или выработка одного рабочего за один час.

Производный спрос (*derived demand*) — спрос на конкретный товар или услугу, который находится в зависимости от спроса на какой-либо другой товар или услугу; спрос на сырье и материалы, зависящий от спроса на продукты, которые из этого сырья и материалов можно изготовить.

Производственный потенциал (*potential output*) — реальный объем продукции (ВВП), который экономика в состоянии произвести при полном использовании имеющихся ресурсов.

Промежуточные товары (*intermediate goods*) — товары, покупаемые для перепродажи, первичной обработки или изготовления из них конечного изделия в течение данного года.

Промежуточный отрезок (*intermediate range*) — восходящий отрезок кривой совокупной предложения, лежащий между ее *горизонтальным отрезком* и *вертикальным отрезком*.

Промышленная политика (*industrial policy*) — политика, которая строится на непосредственном участии и активной роли правительства в формировании структуры и организации промышленности с целью стимулирования экономического роста.

Промышленно развитые страны, ПРС (*industrially advanced countries, IACs*) — такие страны, 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 отли-

чается отсутствием *чистых налоговых поступлений* у правительства, отсутствием *импорта*, а также тем, что инвестиции не зависят от уровня дохода (ВВП); равен единице, деленной на *предельную склонность к сбережениям*.

Профсоюз (*labor union*) – группа рабочих, 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 (*union shop*) – предприятие, на которое предприниматель нанимает рабочих, либо уже являющихся членами профсоюза, либо не членов профсоюза, обязующихся в течение определенного срока вступить в него (в противном случае они теряют работу).

Профсоюзы, охватывающие всех рабочих предприятия или отрасли (*inclusive unionism*) – принятый профсоюзами принцип не добиваться повышения заработной платы путем ограничения числа входящих в их состав рабочих; отраслевые профсоюзы.

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 рабочих; практика, обычно применяемая *цеховыми профсоюзами*.

Процветающая отрасль (*prosperous industry*) – растущая отрасль.

Процедура разрешения трудовых споров (*grievance procedure*) – используемые профсоюзом и фирмой методы улаживания конфликтов, возникающих в период действия заключенного ими коллективного договора.

Процентная ставка (*rate of interest*) – цена использования денег или капитала.

Процентная ставка по федеральным фондам (*federal funds rate*) – процентная ставка, установленная для федеральных фондов и других депозитных институтов для получения суточных кредитов по избыточным ресурсам.

Проценты (*interest*) – плата за использование денег (или ссуды).

Прямая взаимосвязь (*directly related*) – два ряда экономических данных, изменяющиеся в одном и том же направлении; случай, когда с увеличением (уменьшением) одной переменной увеличивается (уменьшается) и другая.

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.

Пять фундаментальных экономических вопросов (*five fundamental economic questions*) – пять основных вопросов, на которые должна отвечать любая экономическая система: что производить, как производить, как распределять суммарный объем производства, как поддерживать полную занятость, как гарантировать гибкость экономики.

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.

Равновесная цена (*equilibrium price*) – цена на конкурентном рынке, при которой *объем 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*) – *величина спроса* и *предложения* при *равновесной цене* на конкурентном рынке.

Равновесное положение (*equilibrium position*) – точка на графике, в которой *кривая потребительского спроса* касается *кривой безразличия* в том случае, когда теория поведения потребителя строится на кривых безразличия.

Равновесный валовой внутренний продукт (*equilibrum gross domestic product*) – такая величина валового внутреннего продукта, при которой общий объем конечных товаров и услуг (внутреннее производство) равен объему потребленных товаров и услуг (общие 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.

Разделение труда (*division of labor*) – разделение труда, требующегося для производства продукта, на ряд отдельных операций, выполняемых разными рабочими, *специализация* рабочих.

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), а также различие между интересами (целями) этих двух групп.

Разменная монета, символические деньги (*token money*) – монета, номинальная стоимость которой выше ее реальной стоимости.

Разрыв в ВВП (*GDP gap*) – потенциальный реальный ВВП за вычетом реального ВВП.

Располагаемый доход, РД (*disposable income*) – *личный доход* за вычетом индивидуальных налогов; доход, ко-

торый может быть использован для расходов на *личное потребление* и на *личные сбережения*.

Растущая отрасль (*expanding industry*) — отрасль, фирмы которой получают экономическую прибыль и поэтому объем производства может расти по мере вступления в нее новых фирм.

Растущая (расширяющаяся) экономика (*expanding economy*) — экономика, в которой чистые частные внутренние инвестиции больше нуля (то есть валовой объем частных внутренних инвестиций больше суммы амортизационных отчислений).

Расходы перелива (*external cost*) — см. *Издержки перелива*.

Расходы, превышающие доход (*dissaving*) — расходы на потребительские товары и услуги, превышающие доходы после выплаты налогов; сумма, на которую личные расходы превышают личные доходы.

Рациональный (*rational*) — прилагательное, используемое для описания поведения любого индивида, который поступает таким образом, что достигает поставленных им целей, или потребителя, который тратит денежный доход на покупку товаров и услуг с максимальной *полезностью*.

Реальная заработная плата (*real wage*) — количество товаров и услуг, которое рабочий может купить на свою *номинальную заработную плату*; покупательная способность номинальной заработной платы; номинальная заработная плата с поправкой на изменение уровня цен.

Реальная процентная ставка (*real interest rate*) — процентная ставка в денежном выражении (с поправкой на инфляцию); равна номинальной процентной ставке, уменьшенной с учетом инфляции.

Реальный валовой внутренний продукт (*real gross domestic product*) — ВВП с поправкой на изменение уровня цен; ВВП за данный год, деленный на дефлятор ВВП за этот же год.

Реальный дефицит (*actual deficit*) — установленная фактическая сумма превышения расходов (дефицита) (см. *Бюджетный дефицит*) федерального правительства над его доходами в данном году.

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 изменение уровня цен.

Ревальвация (*revaluation*) — повышение ранее установленной стоимости валюты.

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* с целью ликвидации дефицита платежного баланса.

Регулирующая функция цен (*guiding function of prices*) — способность изменений в ценах повлечь за собой изменение величины спроса на продукты и ресурсы, а также на объемы их предложения. См. *Стимулирующая функция цены*.

Регулирующее агентство (*regularory agency*) — создаваемое федеральным правительством или правительством штата 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 clause*) — статья в торговом соглашении США с другой страной, предусматривающая, что импорт этой страны в США будет облагаться более низкими пошлинами, чем импорт любой другой страны.

Резервная норма (*reserve ratio*) — установленный минимальный процент депозитных обязательств, которые банк – член ФРС должен держать в федеральном резервном банке своего округа или в собственном хранилище.

Рейганомика (*Reaganomics*) — политика администрации Рейгана, основанная на концепции приоритета предложения и ориентированная на снижение инфляции и уровня безработицы, то есть стагфляции.

Рентный доход (*rental income*) — доход лиц, обеспечивающих экономику земельными ресурсами.

Реорганизационная трастовая корпорация (*Resolution Trust Corporation, RTC*) — федеральный институт, созданный в 1989 г. для закрытия и продажи обанкротившихся ссудо-сберегательных ассоциаций.

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.

Реформы Горбачева (*Gorbachev's reforms*) — ряд реформ, проведенных в середине 80-х годов с целью перестройки советской экономики. Реформы в основном были направлены на модернизацию производственного потенциала, сокращение централизованного контроля, повышение рабочей дисциплины и производительности труда, особенно важное значение придавалось введению рыночных цен и распространению частной экономической деятельности.

Рецессионный разрыв (*recessionary gap*) — величина, на которую должен возрасти (сместиться вверх) график (кривая) совокупных расходов, чтобы повысить реаль-

ный ВВП до неинфляционного уровня полной занятости.

Рынок (*market*) – институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуги.

Рынок прав на внешние эффекты (*market for externality rights*) – рынок, имеющий совершенно *неэластичное предложение* прав на загрязнение окружающей среды; спрос на права на таком рынке определяется ценой, которую предлагает загрязнитель, желающий купить такие права.

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.

Рыночная политика (*market policies*) – правительственная политика, ставящая своей целью ослабить на рынке власть профсоюзов и крупных фирм, уменьшить или устранить дисбалансы на рынке рабочей силы.

Рыночная система (*market system*) – все образующие 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 только решения самих потребителей, поставщиков ресурсов и частных фирм определяют структуру распределения ресурсов; 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; период, когда все ресурсы являются постоянными.

Рыночный социализм (*market socialism*) – экономическая система, при которой материальные ресурсы являются государственной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

Рыночный спрос (*market demand*) – см. *Совокупный спрос*.

Сбалансированный годовой бюджет (*annually balanced budget*) – равенство правительственных расходов и налоговых поступлений в течение года.

Сберегательное учреждение (*thrift institution*) – ссудо-сберегательная ассоциация, взаимно-сберегательный банк или кредитный союз.

Сберегательный счет (*savings account*) – счет в *депозитном учреждении*, который приносит проценты и обычно может быть в любое время востребован вкладчиком.

Сбережения (*saving*) – доход после уплаты налогов, не израсходованный на приобретение *потребительских товаров*; равен доходу после уплаты налогов минус *личные потребительские расходы*.

Свобода выбора (*freedom of choice*) – свободное право собственников материальных ресурсов и денег использовать их по своему усмотрению, свободное право рабочих 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 (то есть установленных государством) барьеров на ведение торговли между частными лицами и фирмами в странах.

Свободно плавающие валютные курсы (*freely floating exchange rates*) – *валютные курсы*, которые не контролируются, а следовательно, могут повышаться и понижаться и которые определяются спросом на иностранную валюту и ее предложением.

Сговор, тайное соглашение (*collusion*) – ситуация, когда фирмы действуют согласованно (в сговоре) с целью установить цену и объем производимого каждой из них продукта или определить географический регион, в котором каждая фирма может продавать свою продукцию.

Сдерживающая (рестрикционная) фискальная политика (*contractionary fiscal policy*) – сокращение совокупного спроса в результате уменьшения правительственных расходов 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, составившими *торговый блок*. Его целью является свободная торговля между этими тремя странами. В конце 1994 г. к этому соглашению присоединилась Чили.

Сезонные колебания (*seasonal variation*) – повышение или снижение в пределах одного года уровня экономической активности из-за смены сезонов.

Система диагностики по группам заболеваний (*diagnosis-related-group system, DRS*) – программа, с помощью которой госпитали получают установленную сумму денег за лечение пациентов по программе *Medicare* на основе 468 диагностических категорий.

Система коммерческих банков (*commercial banking system*) – совокупность всех коммерческих банков и сберегательных учреждений.

Система национального медицинского страхования (*National health insurance, NHI*) – программа федерального правительства, которая содержит базовый пакет страхования здоровья всех граждан; не предусматривает прямых выплат и финансируется за счет негосударственных средств.

Система поддержания уровня доходов (*income-maintenance system*) – программы, ставящие целью ликвидацию бедности и сокращение неравенства в распределении доходов.

Скорость обращения денег (*velocity of money*) – число, указывающее, сколько раз в году доллар, находящийся в обращении, расходуется на приобретение товаров и услуг.

Скорость обращения денег по доходу (*income velocity of money*) – см. *Скорость обращения денег.*

Скрытые (экономические) издержки (*implicit costs*) – 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).

Сложный мультипликатор (*complex multiplier*) – *мультипликатор*, при котором изменение ВВП вызывает изменение не только объема сбережений, но также и чистого размера налоговых поступлений и объема импорта.

Случай закрытия (*close-down case*) – обстоятельства, которые приводят к возникновению убытков, превышающих общий объем постоянных издержек фирмы, при любом объеме производства; ситуация, когда фирма останавливает производство, поскольку цена ее продукции на рынке ниже уровня средних переменных затрат.

Случай максимизации прибыли (*profit maximizing case*) – обстоятельства, приносящие *экономическую прибыль* конкурентной фирме, когда последняя производит такой объем продукции, при котором экономическая прибыль максимальна или убытки минимальны, то есть когда цена, по которой фирма может продать свой товар, выше, чем средние совокупные издержки его производства.

Случай минимизации убытков (*loss-minimizing case*) – обстоятельства, влекущие за собой убытки, размер которых меньше общих постоянных издержек, когда конкурентная фирма производит продукцию, обеспечивающую максимум общей прибыли (или минимум убытков), и когда цена, по которой фирма может продавать свою продукцию, меньше средних общих издержек, но больше средних переменных издержек.

Смешанный капитализм (*mixed capitalism*) – экономика, в которой и правительственные, и частные решения определяют структуру распределения ресурсов.

Снижение валютного курса (*exchange rate depreciation*) – уменьшение стоимости валюты страны на иностранных валютных рынках: снижение обменного курса валюты по отношению к иностранным валютам.

Снижение производительности (*productivity slowdown*) – отмечавшееся в последние годы снижение темпов роста *производительности труда* в США.

Снижение ставки налога (*benefit-reduction rate*) – доля (процент) снижения субсидий по доходу согласно Плану негативного налогообложения с ростом размера дохода.

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 не влечет за собой изменения величины предложения товара; величина предложения одинакова при любых ценах.

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.

Совершенно эластичное предложение (*perfectly elastic supply*) – ситуация, при которой изменение величины предложения не требует изменения цены товара; ситуация, при которой продавцы готовы предложить такое количество товара, какое покупатели готовы купить по неизменной цене.

Совершенно эластичный спрос (*perfectly elasticity demand*) – ситуация, при которой изменение величины спроса не требует изменения цены товара; ситуация, при которой покупатели готовы покупать весь имеющийся на рынке товар по неизменной цене.

Совет управляющих (*Board of Governors*) – группа из семи человек, осуществляющая надзор и контроль над функционированием денежной и банковской системы в США; официальное название – Совет управляющих Федеральной резервной системы; Правление Федеральной резервной системы.

Совет экономических консультантов (*Council of Economic Advisers*) – группа, состоящая из трех человек, которые помогают президенту США в решении экономических вопросов (включая подготовку ежегодного доклада президента по экономическим вопросам Конгрессу США).

Совместные выплаты (*copayment*) – требование, согласно которому застрахованное лицо обязуется вносить определенный процент расходов (например, на оплату медицинских услуг) по страхованию, в то время как страхователь обязуется вносить остальную часть.

Совокупная выручка, доход (*total revenue*) – количество долларов, вырученных фирмой (или фирмами) от продажи товара; равно общей сумме расходов на приобретение товара, произведенного фирмой (или фирмами); равно количеству проданного товара (на который предъявлен спрос), помноженному на цену, по которой он продан, то есть на среднюю выручку от его продажи.

Совокупная полезность (*total utility*) – совокупное удовлетворение, получаемое от потребления некоторой части общего объема продукта.

Совокупная сумма расходов (*total spending*) – общая сумма денег, которую покупатели расходуют (или намерены израсходовать) на покупку товаров и услуг.

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 издержек* и *переменных издержек*.

Совокупные расходы (*aggregate expenditures*) – общая сумма расходов на готовые товары и услуги.

Совокупный продукт (*total product*) – общий объем конкретного товара (или услуги), произведенного фирмой (или группой фирм, или экономикой в целом).

Совокупный спрос (*aggregate demand*) – график или кривая, показывающие, на какой общий 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*; соотношение общего спроса на количество денег, номинального ВВП и процентной ставки.

«Совокупный спрос – совокупное предложение» (модель) (*aggregate demand - aggregate supply model*) – макроэкономическая модель, в которой показатели *совокупного спроса* и *совокупного предложения* используются для определения уровня цен и реального внутреннего продукта.

Совпадение спроса и предложения (*coincidence of wants*) – товар или услуга, которые один торговец желает приобрести, а другой торговец желает сбыть, а также товар или услуга, которые второй торговец желает приобрести, а первый желает сбыть.

Сокращающаяся отрасль (*declining industry*) – отрасль, которая приносит не прибыль, а убытки и в которой объем производства сокращается по мере того, как ее покидают фирмы.

Сокращение предложения (*decrease in supply*) – уменьшение предложения товара или услуги при любой цене; смещение кривой предложения влево.

Сокращение спроса (*decrease in demand*) – уменьшение спроса на товар или услугу при любой цене; смещение кривой спроса влево.

Соотношение издержек (*cost ratio*) – соотношение уменьшения объема производства одного продукта и увеличения объема производства другого, когда ресурсы на производство первого переключаются на производство второго; объем производства одного продукта сокращается, когда объем производства другого возрастает на одну единицу.

Соотношение равенства доходов и эффективности (экономики) (*tradeoff between equality and efficiency*) – концепция, в соответствии с которой уменьшение неравенства доходов сопровождается снижением экономической эффективности, или повышение экономической эффективности требует увеличения неравенства доходов.

Составление национальных счетов (*national income accounting*) – исчисление национального дохода; метод измерения (оценки) общего объема производства и других статистических показателей для страны в целом.

Составление общественных счетов (*social accounting*) – см. *Составление национальных счетов.*

Социально оптимальная цена (*socially optimal price*) – цена продукта, которая позволяет достичь наиболее эффективного распределения ресурсов в экономике и которая равна *предельным издержкам* на производство последней единицы продукта.

Социальное регулирование (*social regulation*) – новейший специфический вид регулирования, когда 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 определенных видов товаров и услуг.

Специфическая процентная ставка (*the rate of interest*) – *процентная ставка*, которая выплачивается только за использование денег в течение длительного периода и которая исключает плату за связанные с займами риск и административные расходы; приблизительно равна процентной ставке, выплачиваемой по долгосрочным и фактически не связанным ни с каким риском облигациям правительства США.

Спрос (*demand*) – см. *Кривая спроса*; *График спроса.*

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 ко-

торое 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 сбережений (количество финансовых активов в денежной форме) и которое изменяется обратно пропорционально процентной ставке.

Сравнительные издержки (*comparative cost*) – объем, на который приходится сокращать производство одного продукта для увеличения производства другого продукта. См. *Альтернативные издержки.*

Сравнительные преимущества (*comparative advantage*) – сравнительно более низкие издержки, чем у другого производителя, на производство одного и того же товара.

Средние общие издержки (*average total cost*) – общий объем издержек фирмы, деленный на объем продукции (количество произведенного продукта); равен сумме *постоянных* и *переменных* издержек.

Средние переменные издержки (*average variable cost*) – общий объем *переменных издержек фирмы*, деленный на объем продукции (количество произведенного продукта).

Средние постоянные издержки (*average fixed costs*) – общий объем *постоянных издержек* фирмы, деленный на объем ее продукции (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 произведенной продукции на единицу использованных ресурсов (общий объем продукции, деленный на объем использованных ресурсов).

Средняя склонность к потреблению (*average propensity to consume*) – доля остающегося после уплаты налогов дохода, которую домохозяйства расходуют на потребительские товары и услуги.

Средняя склонность к сбережению (*average propensity to save*) – доля остающегося после уплаты налогов дохода, которую домохозяйства сберегают; объем потребления, деленный на доход после уплаты налогов.

Средняя ставка налогообложения (*average tax rate*) – общая сумма выплачиваемого налога, деленная на общий размер облагаемого налогом дохода; налоговая ставка на весь облагаемый налогом доход.

Средство обращения (*medium of exchange*) – *деньги*, удобное средство обмена товарами и услугами, минуя *бартер*; средство, которое продавцы обычно принимают, а покупатели обычно отдают в уплату за товары и услуги.

Средство сбережения (*store of value*) – *активы* или ценности, откладываемые для использования в будущем.

Срочный депозит (*time deposit*) – приносящий проценты счет в депозитном учреждении, с которого вкладчик может изъять средства без потери процентов или в установленный срок, или после его истечения, или в конце определенного периода времени.

Ссудо-сберегательная ассоциация (*savings and loan association*) – фирма, принимающая вклады преимущественно от мелких индивидуальных вкладчиков и выдающая ссуды главным образом отдельным лицам для приобретения домов или квартир.

Ставка заработной платы (*wage rate*) – см. *Заработная плата.*

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 (то есть идентичны).

Статичная экономика (*static economy*) – 1) экономика, в которой чистые частные внутренние инвестиции равны нулю, а валовые частные внутренние инвестиции равны сумме *амортизационных отчислений*; 2) экономика, в которой предложение ресурсов, техника и технология, вкусы потребителей не изменяются и поэтому ее будущее вполне предсказуемо.

Стимулирующая фискальная политика (*expansionary fiscal policy*) – повышение совокупного спроса в результате увеличения правительственных расходов на товары и услуги, уменьшения чистого объема налоговых поступлений или некоего сочетания этих двух факторов.

Стимулирующая функция цены (*incentive function of price*) – стимул у продавца увеличить (уменьшить) предложение товара, возникающее под воздействием повышения (снижения) цены этого товара; побуждение покупателей приобретать товар в большем (меньшем) количестве, возникающее в результате повышения (снижения) его цены; *регулирующая функция 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 семерки» (*G-7 Nations*) – группа промышленно развитых стран (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия 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.

Страхование по безработице (*unemployment insurance*) — программа страхования, которая в США финансируется из взимаемого в штатах налога на выплачиваемую предпринимателями заработную плату и обеспечивает доход работникам, лишенным возможности найти себе работу.

Страхование по старости, нетрудоспособности и по случаю потери кормильца (*Old Age, Survivors, and Disability Health Insurance, OASDHI*) — программа социального обеспечения в США, финансируемая из федерального налога на заработную плату, который выплачивается предпринимателями, рабочими и служащими, и предназначенная для возмещения 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, которых, в свою очередь, можно избежать путем покупки страхового полиса.

Структурная безработица (*structural unemployment*) — безработица, вызываемая изменениями в структуре спроса на потребительские товары и в технологии производства; рабочие, оказавшиеся без работы либо вследствие отсутствия спроса на их профессии со стороны предпринимателей, либо вследствие отсутствия у них достаточной квалификации, чтобы получить работу.

Структурный дефицит (*structural deficit*) — разность между поступлениями федеральных налогов и федеральными расходами в условиях полной занятости.

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.

Суверенитет потребителя (*consumer sovereignty*) — свободный выбор потребителями видов и количества товаров и услуг, которые производятся из редких ресурсов.

Судебное предписание (*injunction*) — предписание судебной инстанции, обязывающее человека или организацию не совершать определенное действие, поскольку такое действие причинит невосполнимый ущерб другому человеку или другим людям; запретительное предписание.

Счет движения капиталов (*capital account*) — раздел *платежного баланса страны*, в котором фиксируется *приток* и *отток капитала*.

Счет текущих операций (*current account*) — раздел *платежного баланса страны*, в котором фиксируются экспорт и импорт товаров и услуг, чистый доход от инвестиций и чистый объем трансфертных платежей.

СЭА (*CEA*) — см. *Совет экономических консультантов*.

Тайный сговор олигополий (*collusive oligopoly*) — тайное соглашение олигопольного характера возникает, когда фирма, представляющая олигопольную отрасль, достигает явного или негласного соглашения об установлении цен, разделе рынка или иного ограничения конкуренции; может принимать форму *картеля*, *джентльменского соглашения* или *ценового лидерства*.

Текущий счет (*checking account*) — бессрочный вклад или вклад до востребования в коммерческом банке или сберегательном учреждении.

Теорема Коуза (*Coase theorem*) — концепция, согласно которой проблемы побочных эффектов могут быть решены путем негласных соглашений между заинтересованными сторонами.

Теорема ссудных фондов в рамках теории процента (*loanable funds theory of interest*) — концепция, согласно которой предложение ссудных фондов и спрос на них определяют равновесную процентную ставку.

Теорема эквивалентности Рикардо (*Ricardian equivalence theorem*) — теория, полагающая, что увеличение государственного долга оказывает небольшой эффект или не оказывает никакого влияния на реальные объем производства и занятость, потому что налогоплательщики могут сохранить больше в ожидании будущих высоких налогов, чтобы заплатить более высокие проценты по долгу.

Теория адаптивных ожиданий (*adaptive expectations theory*) — концепция, согласно которой люди в ожидании предстоящих изменений (например, инфляции) руководствуются событиями прошлого и настоящего (например, уровнями инфляции) и изменяют свои ожидания по мере того, как разворачиваются фактические события.

Теория государственного выбора (*public choice theory*) — описание процесса принятия правительственных решений об использовании экономических ресурсов.

Теория игр (*game theory*) — теория, согласно которой поведение участников стратегических игр типа, например, покера, шахмат, можно сравнить с поведением независимых компаний (*олигополия*).

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 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, принимают меры, делающие эту политику неэффективной.

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, поскольку тогда они получат право образовывать узаконенные *картели*, и стремятся к тому, чтобы правительственные чиновники осуществляли такое регулирование в обмен на политическую и финансовую поддержку правительства картелями.

Теория человеческого капитала (*theory of human capital*) – концепция, согласно которой различия в *заработной плате* являются следствием различий в *инвестициях в человеческий капитал*, а доходы низкооплачиваемых рабочих повышаются в результате увеличения объема таких инвестиций.

Технология (*technology*) – объем знаний, который можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов.

Товар высшей категории (*superior good*) – см. *Нормальный товар*.

Товар длительного пользования (*durable good*) – потребительский товар с расчетным сроком службы (использования) в течение 3 лет или более.

Товар кратковременного пользования (*nondurable good*) – *потребительский товар* со сроком пользования менее 3 лет.

Товар низшей категории (*inferior good*) – товар или услуга, которые потребители покупают в меньших (больших) количествах при любых 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.

Товары-заменители (*substitute goods*) – взаимозаменяемые товары (или услуги), для которых существует прямая связь между ценой на один из них и спросом на другой, то есть снижение (повышение) цены одного товара (или услуги) вызывает уменьшение (увеличение) спроса на другой (другую).

Торговый баланс (*trade balance*) – объем товарного экспорта страны за вычетом ее товарного импорта.

Торговый блок (*trade bloc*) – группа стран, которые снизили или сняли торговые барьеры относительно членов блока. Примерами могут служить *Европейский союз*, *Североамериканское соглашение о свободной торговле*.

Точка безубыточности (*break-even point*) – любой объем продукции фирмы, действующей на конкурентном рынке, при котором общая сумма издержек и общая сумма выручки равны; объем продукции, при котором фирма не получает экономическую прибыль и не несет убытки.

Точка зрения Шумпетера–Гэлбрейта (об олигополии) (*Schumpeter-Galbraith view*) – мнение этих двух экономистов о том, что для быстрого технического прогресса необходимы крупные олигополистические фирмы (так как только фирмы этого типа обладают и средствами, и стимулами для внедрения технических новшеств).

Точка пересечения с осью ординат (*vertical intercept*) – точка, в которой прямая пересекает ось ординат на графике.

Традиционная точка зрения на рекламу (*traditional view of advertising*) – мнение, согласно которому реклама больше затуманивает, чем проясняет информацию, способствует промышленной концентрации, неэффективна и убыточна.

Традиционная экономика (*traditional economy*) – экономическая система, в которой традиции и обычаи определяют практику использования редких ресурсов.

Трансфертный платеж (*transfer payment*) – выплата правительством или фирмой домохозяйству или фирме денег (или передача товаров и услуг), взамен которых плательщик непосредственно не получает товары или услуги.

Труд (*labor*) – физические и умственные способности (усилия) людей, которые могут быть использованы для производства товаров и услуг.

Трудовая теория стоимости (*labor theory of value*) – 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.

Увеличение предложения (*increase in supply*) – увеличение количества товаров и услуг, предлагаемых на рынке по любым ценам; смещение кривой предложения вправо.

Увеличение спроса (*increase in demand*) – увеличение количества товаров и услуг, на которое предъявляется спрос по любым ценам; смещение кривой спроса вправо.

Уклонение от работы (*shirking*) – ситуация, когда работники уменьшают свою полезность или отдачу путем уклонения от работы.

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 готовых изделий и услуг.

Уравновешивающая функция цены (*rationing function of price*) – способность цены на конкурентном рынке, повышаясь или понижаясь, выравнивать величину спроса и величину предложения, устранять нехватки и излишки.

Уровень бедности (*poverty rate*) – доля населения с доходом ниже установленного федеральным правительством официального уровня, граничащего с бедностью.

Уровень безработицы (*unemployment rate*) – доля рабочей силы, не занятая в каждый 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 5,5 или 6% *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.

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 правительство готовы предоставить что-либо ценное.

Установленный законом резерв, депозит (*legal reserve, deposit*) – минимальный размер вклада, который *депозитное учреждение* должно держать в федеральном резервном банке своего округа или иметь наличными.

«Утечка мозгов» (*brain drain*) – эмиграция из страны высокообразованных специалистов и высококвалифицированных рабочих.

«Участвуй или плати» (*«play or pay»*) – способ расширения страхования здоровья, требующий от работодателей или обеспечения страхованием их рабочих, или выплаты специальных налогов с заработной платы для финансирования страхования.

Учетная ставка (*discount rate*) – ставка процента, который федеральные резервные банки взимают по ссудам, предоставляемым депозитным учреждениям.

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 – члена ФРС в федеральном резервном банке данного региона, а также его кассовая наличность.

Фактический, или текущий, бюджет (*actual budget*) – сумма расходов федерального правительства (на закупку товаров и услуг, а также на трансфертные платежи) за вычетом суммы поступивших налогов за любой (бюджетный) год; при этом результат не может служить критерием того, направлена ли бюджетная политика на расширение или на сокращение спроса. Ср. *Бюджет при полной занятости*.

Фактор предложения (*supply factor*) – увеличение наличного количества ресурса, повышение его качества или расширение технических знаний, которые создают для экономики возможность производить больший объем товаров и услуг.

Фактор спроса (*demand factor*) – повышение уровня *совокупного спроса*, обусловливающее экономический рост, возможность которого создает увеличение производительного потенциала экономики.

Факторы повышения цены (*price-increasing effect*) – на конкурентном рынке влияние повышения спроса или сокращения предложения на равновесную цену.

Факторы производства (*factors of production*) – экономические ресурсы: земля, капитал, труд, предпринимательская способность.

Факторы снижения цены (*price-decreasing effect*) – на конкурентном рынке влияние снижения спроса или увеличения предложения на *равновесную цену*.

Факторы эффективности (*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, ФКТ (*Federal Trade Commission, FTC*) – учрежденная на основе федерального закона 1914 г. комиссия в составе пяти членов, созданная для расследования методов недобросовестной конкуренции, организации слушаний по жалобам на применение таких методов и направления запретительных предписаний фирмам-нарушителям.

Федеральная корпорация страхования депозитов, ФКСД (*Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC*) – корпорация, получившая лицензию федерального правительства на страхование депозитных обязательств коммерческих банков (банков–членов ФРС и не членов ФРС, но условно допущенных ФРС к пользованию некоторыми ее привилегиями).

Федеральные программы социальных льгот (*entitlement programs*) – правительственные программы, например,

социального страхования, *продовольственных талонов*, *Medicare* и *Medicaid*, гарантирующие некоторый уровень *трансфертных платежей* всем гражданам, отвечающим критериям этих программ.

Федеральные резервные банки (*Federal Reserve Bank*) – 12 банков, уполномоченных правительством США контролировать денежное обращение и выполнять другие функции.

Федеральный консультативный совет (*Federal Advisory Committee*) – группа из 12 глав коммерческих банков, консультирующая Совет управляющих ФРС по проблемам банковской политики.

Фермерская проблема (*farm problem*) – относительно низкий доход многих фермеров (по сравнению с доходами в несельскохозяйственных секторах экономики) и тенденция резкого колебания их доходов год от года.

Фиксированный валютный курс (*fixed exchange rate*) – курс валюты, свободное повышение или снижение которого не допускается.

Финансирование экспорта и импорта (*financing exports and imports*) – использование экспортерами и импортерами иностранных валютных рынков для получения оплаты или для совершения платежей за товары и услуги, которые они продают и покупают в других странах.

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 (*revenue tariff*) – пошлина, 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.

Фискальный федерализм (*fiscal federalism*) – система трансфертов (дотаций), на основе которой федеральное правительство делится своими доходами с правительствами штатов и местными органами власти.

Фонд заработной платы (*wages*) – доход лиц, обеспечивающих экономику *трудом*.

Формула эластичности (*elasticity formula*) – ценовая эластичность спроса (предложения) равна: процентное изменение количества спрашиваемой (предлагаемой) продукции/процентное изменение цены.

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*.

«Х-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* (и один лицензиат) обладает монополией на узкоограниченном рынке сбыта целлофана, она не монополизировала более широкий рынок мягких упаковочных материалов, следовательно, невиновна в нарушении Закона Шермана.

Цена (*price*) – количество денег (или других товаров и услуг), уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги.

Цена, обеспечивающая справедливую прибыль (*fair-return price*) – цена продукта, которая позволяет производителю получать нормальную прибыль и которая равна средним 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 дискриминация (*price discrimination*) – продажа в один и тот же момент одного продукта разным покупателям по разным ценам, когда разница в ценах для разных покупателей не оправдана разными издержками производства этого продукта; ценовая практика, объявленная преступной *законом Клейтона* в случае, когда она ограничивает конкуренцию.

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 к процентному изменению его цены; реакция величины предложения товара на изменение его цены.

Ценовая эластичность спроса (*price elasticity of demand*) – отношение процентного изменения величины спроса на товар к процентному изменению его цены; реакция величины покупательского спроса на изменение цены товара.

Ценовое лидерство (*price leadership*) – применяемый фирмами в условиях *олигополии* неофициальный метод установления цены на производимый ими товар: одна фирма (лидер) объявляет изменение цены, а другие (следующие за лидером) фирмы вскоре объявляют идентичные (или примерно такие же) изменения цены.

Ценовой ориентир (*price guidepost*) – правительственное решение, по которому увеличение установленной отраслью цены на ее продукт не должно превышать увеличения издержек на рабочую силу для производства единицы этого продукта.

Ценообразование по принципу «издержки плюс» (*cost-plus pricing*) – применяемый олигопольными фирмами метод установления желательной для них цены товара на основании средних расчетных издержек производства путем добавления к ним определенного процента.

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 в данной стране.

Цеховой профсоюз (*craft union*) – профсоюз, ограничивающий состав своих членов лишь рабочими определенной профессии.

Циклическая безработица (*cyclical unemployment*) – безработица, порождаемая недостаточностью общих, совокупных расходов.

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.

Частная собственность (*private property*) – право частных лиц и фирм приобретать, владеть, контролировать, использовать, продавать и завещать землю, капитал и другие активы.

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, с правом автоматического перевода на сберегательный счет, а также счета в кредитных союзах.

Чистая конкуренция (*pure competition*) – рынок, где множество фирм продает стандартизированные товары; доступ свободен, индивидуальный продавец совершенно не способен контролировать цену продаваемого им товара, отсутствует *неценовая конкуренция*; рынок с очень большим числом покупателей.

Чистая монополия (*pure monopoly*) – рынок, который отличают следующие черты: одна фирма продает единственный в своем роде продукт (не имеющий близкого заменителя); доступ на него закрыт; действующая на нем фирма обладает значительным контролем над ценой на продаваемый ею продукт; здесь может действовать, а может не действовать *ценовая конкуренция*.

Чистая прибыль (*pure profit*) – см. *Экономическая прибыль*.

Чистая процентная ставка (*pure rate of interest*) – см. *Процентная ставка*.

Чистые налоговые поступления (*net taxes*) – налоговые поступления правительства минус правительственные *трансфертные платежи*.

Чистые трансфертные платежи (*net transfers*) – личные и правительственные трансфертные платежи жителям других стран минус личные и правительственные трансфертные платежи, полученные от жителей других стран.

Чистые частные внутренние инвестиции (*net private domestic investment*) – *валовые частные внутренние инвестиции* минус амортизационные отчисления; прирост основного капитала страны в течение года.

Чистый внутренний продукт (*net domestic product*) – *валовой внутренний продукт* минус часть выпуска, использованного на восстановление основных средств производства, потребленных в процессе производства.

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 капитализм (*pure capitalism*) – экономическая система, в которой материальные ресурсы являются частной собственностью, а рынки и цены используются для направления и координации экономической деятельности.

Чистый перелив капитала (*net capital movement*) – разница между реальными и финансовыми инвестициями и займами, осуществляемыми и предоставляемыми отдельными лицами и фирмами одной страны в

других странах мира, и инвестициями и займами отдельных лиц и фирм других стран в данной стране; приток капитала минус вывоз капитала.

Чистый экспорт (*net exports*) – *экспорт* минус *импорт*.

Штрафы за выбросы отходов (*emission fees*) – специальные штрафы, налагаемые на предприятия и лиц, выбрасывающих отходы производства в окружающую среду.

Экономика предложения (*supply-side economics*) – раздел современной макроэкономической теории, использующий понятия «издержки» и «совокупное предложение» в трактовке инфляции и безработицы.

Экономика со снижающейся деловой активностью (*declining economy*) – экономика, в которой чистые частные внутренние инвестиции меньше нуля (валовой объем частных внутренних инвестиций меньше общей суммы амортизационных отчислений).

Экономикс, экономическая наука (*economics*) – общественная наука об использовании редких экономических ресурсов с целью максимального удовлетворения неограниченных материальных потребностей общества.

Экономическая интеграция (*economic integration*) – кооперация (сотрудничество) между национальными хозяйствами разных стран и полная или частичная их унификация; ликвидация барьеров в торговле между этими странами; сближение рынков этих стран с целью образования одного большого (общего) рынка.

Экономическая концентрация (*economic concentration*) – описание или мера уровня монополизации или 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; синоним терминов «чистая прибыль» и «сверхприбыль».

Экономическая рента (*economic rent*) – цена за использование земли и других естественных ресурсов, предложение которых постоянно (то есть «совершенно неэластично»).

Экономическая теория (*economic theory*) – выведение закономерностей, принципов из соответствующих фактов экономической действительности.

Экономическая эффективность (*economic efficiency*) – отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товаров или услуг; производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; достижение наибольшего объема производства товаров или услуг с применением ресурсов определенной стоимости.

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 конкретного продукта.

Экономические ресурсы (*economic resources*) – земля, труд, капитал и предпринимательская способность, используемые при производстве товаров и услуг.

Экономический анализ (*economic analysis*) – выведение экономических закономерностей из соответствующих фактов экономической действительности.

Экономический закон (*economic law*) – см. *Экономический принцип*.

Экономический принцип (*economic principle*) – обобщение мотивов и практики экономического поведения индивидов и институтов.

Экономический рост (*economic growth*) – 1) показанное на графике (кривой) увеличение производственных мощностей 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 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.

Экономическое предвидение (*economic perspective*) – способность индивидов и институтов принимать рациональные или целенаправленные решения, основывающиеся на учете затрат и выхода, которые могут явиться следствием их действий.

Экономическое регулирование (*economic regulation*) – см. *Отраслевое регулирование*.

Экономия за счет масштабов деятельности, положительный эффект масштаба (*economies of scale*) – факторы, которые в *долговременном плане* сокращают средние издержки производства по мере того, как фирма увеличивает размеры предприятия (объем продукции); эффект массового производства.

Экспорт (*exports*) – расходы на закупки произведенных в стране товаров и услуг, осуществляемые отдельными лицами, фирмами и правительствами других стран.

Экспортная золотая точка (*gold export point*) – курс иностранной валюты, выше которого (в системе *между-*

народного золотого стандарта) ее не покупали, а направляли (экспортировали) золото в другую страну для осуществления там платежей.

Экспортная сделка (*export transaction*) — продажа товаров и услуг, увеличивающая количество иностранных денег на руках у граждан, фирм и правительства данной страны.

Экспортно-импортный банк (*Export-Import Bank*) — федеральный банк, предоставляющий субсидии под проценты иностранным заемщикам, которые приобретают в кредит американские товары.

Экспортные субсидии (*export subsidies*) — правительственные платежи с целью снизить цену на ряд продуктов для иностранных покупателей.

Эластичное предложение (*elastic supply*) — предложение, для которого *коэффициент эластичности* больше единицы; а процент изменения величины предложения больше процента изменения цены товара.

Эластичность соотношения цен и заработной платы (*price-wage flexibility*) — изменение товарных цен и заработной платы работников; способность цен и заработной платы повышаться и снижаться.

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, для которого коэффициент эластичности больше единицы; процент изменения величины спроса больше процента изменения цены товара.

Эффект богатства, 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.

Эффект вытеснения (*crowding-out effect*) — повышение процентных ставок и последующее сокращение намеченного 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, приняв (или не приняв) в расчет эффект замещения.

Эффект замещения (*substitution effect*) — 1) влияние, которое изменение цены потребительского товара оказывает на его относительную дороговизну и соответственно на количество товара, которое потребитель купит при условии, что его *реальный доход* останется неизменным; 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 чистым объемом 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 оказывает на равновесный ВВП (влияние, вызванное изменением в объеме потребления, инвестиций, чистом объеме налоговых поступлений, объеме правительственных расходов на товары и услуги или в объеме экспорта).

Эффект обратной связи (*feedback effects*) — воздействие изменения количества денег в обращении (в результате его влияния на процентную ставку, объем намеченных инвестиций и равновесный ВВП) на спрос на деньги, который непосредственно связан с ВВП.

Эффект объема производства (*output effect*) — воздействие изменения цены ресурса на количество продукции, которое фирма считает наиболее выгодным произвести, и результирующее воздействие на количество ресурса (и на количество других ресурсов), используемое фирмой после принятия (или непринятия) в расчет последствий *эффекта замещения*.

Эффект особых интересов (*special-interest effect*) — воздействие на процесс принятия государственных решений и на распределение ресурсов в экономике, выражающееся в отстаивании правительством интересов (целей) небольших групп в ущерб интересам общества в целом.

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* и *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 увеличения количества (*quantity-increasing effect*) — влияние, которое на конкурентном рынке оказывает увеличение спроса или увеличение предложения на равновесный объем.

Эффект уменьшения количества (*quantity-decreasing effect*) — влияние, которое на конкурентном рынке оказывает сокращение спроса или предложения на равновесный объем.

Эффект храповика, или инерционный эффект (*ratchet effect*) — тенденция уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса; тенденция к сохранению стабильности в случае сокращения совокупного спроса.

Эффект чистого объема экспорта (*net export effect*) – представление о том, что воздействие изменения политики (фискальной политики) усилится (ослабится) в результате последующего изменения *чистого экспорта*. Например, политика «дорогих» («дешевых») денег повысит (снизит) внутренние процентные ставки и тем самым повысит (снизит) иностранный спрос на доллары. В результате курс доллара повысится (понизится), что повлечет за собой сокращение (увеличение) чистого объема американского экспорта.

Эффективное распределение ресурсов (*efficient allocation of resources*) – распределение ресурсов на производство различных товаров и услуг, которое ведет к максимальному удовлетворению запросов общества.

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.

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.

Эффективный уровень оплаты (*efficiency wage*) – уровень оплаты труда, который позволяет минимизировать расходы на оплату труда на единицу выпуска.

Явные издержки (*explicit cost*) – расходы фирмы на приобретение у внешнего поставщика необходимых ресурсов.

КЭМПБЕЛЛ Р. МАККОННЕЛЛ
СТЭНЛИ Л. БРЮ

ЭКОНОМИКС

Учебник

Редакторы *З.А. Басырова,*
И.В. Башнина, Л.Е. Миронова
Корректоры *Е.А. Морозова, М.В. Литвинова*
Дизайн и компьютерная верстка
О.Н. Емельяновой, О.В. Савостиной, В.О. Комлева
Художник *Ю.А. Барденков*

ЛР № 070824 от 21.01.93 г.

Подписано в печать 20.01.99. Формат 84×108/16
Усл. печ. л. 105,84
Доп. тираж 10 000 экз. Заказ № 1445

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127214, Москва, Дмитровское ш., 107
Тел.: (095) 485-70-63; 485-71-77
Факс: (095) 485-53-18.
Робофакс: (095) 485-54-44
E-mail: books@infra-m.ru

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

ISBN 5-16-000001-1

9 785160 000015