

Глава 6

ПРЕДЛОЖЕНИЕ, СПРОС И ПОЛИТИКА ПРАВИТЕЛЬСТВА

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- * Рассмотрите последствия политики правительства, устанавливающего верхний и нижний пределы цен.

- * Проанализируете влияние налогов на товары, их цены и объемы продаж.

- * Узнаете, что налоги, взимаемые с продавцов, и налоги, уплачиваемые покупателями, эквивалентны.

- * Увидите, как налоговое бремя разделяется между покупателями и продавцами.

Экономистам приходится постоянно играть две роли: как ученые они разрабатывают и ищут подтверждения теориям, объясняющим окружающий нас мир; как политики они, руководствуясь теоретическими концепциями, стремятся изменить мир к лучшему. В двух последних главах мы рассматривали мир как исследователи. Мы увидели, что спрос и предложение определяют цену товара и количеств реализованной продукции; проанализировали, как воздействуют на спрос и предложение и, следовательно, изменяют равновесную цену продукта и равновесный его объем различные события.

В этой главе мы обратим взоры к политике и проанализируем, используя исключительно инструменты спроса и предложения, экономическую политику государства. Предупреждаем заранее: анализ преподнесет нам некоторые сюрпризы, ведь правительству так часто не удается предусмотреть неожиданные или нежелательные последствия своих экономических решений.

Мы начинаем с политики, направленной на установление прямого контроля над ценами. Например, в США закон о контроле над рентой определяет максимальный размер платы, которую могут взимать с арендаторов владельцы домов; закон же о минимальной заработной плате определяет низший предел ставки оплаты труда работников. Обычно правительство устанавливает контроль над ценами в тех случаях, когда политики полагают, что рыночные стоимости товара или услуги несправедливы по отношению к продавцам или покупателям. Кроме того; мы увидим, что к неравенству приводит именно политика государства.

Затем мы перейдем к рассмотрению экономической роли налогов. Политики используют налоги, чтобы повлиять на результаты функционирования рынка и увеличить ресурсы, используемые для достижения важных для общества целей. Огромная роль налогов в экономике очевидна, но воздействие налогообложения на производителей и потребителей — предмет постоянных дискуссий. Кто несет основное бремя налогов на заработную плату — фирмы или

рабочие? Найти ответ нелегко — до тех пор, пока мы не обратимся к всемогущим инструментам анализа спроса и предложения.

Контроль над ценами

Давайте еще раз обратимся к рынку мороженого. Как мы видели в главе 4, на конкурентном, свободном от государственного регулирования рынке цена на мороженое под воздействием различных факторов изменяется и уравнивает спрос и предложение: при равновесной цене количество мороженого, которое желали бы приобрести покупатели, в точности соответствует предлагаемому продавцами количеству стаканчиков с лакомством. Конкретизируя нашу модель, предположим, что равновесная цена мороженого составляет \$3 за стаканчик. Результаты функционирования свободного рынка приводят в восторг далеко не всех его участников. Так, Американская ассоциация потребителей мороженого уверена, что цена в \$3 слишком высока и не позволяет каждому желающему съесть одну порцию в день (рекомендуемая ими норма). В то же время из Национальной организации производителей мороженого доносятся сведения о том, что цена в \$3 — сложившаяся в результате конкуренции — ограничивает доходы фирм. Каждая из этих групп, используя все свое влияние, пытается воздействовать на правительство, которое, по их мнению, должно изменить результаты функционирования рынка с помощью установления прямого контроля над ценами.

Конечно, поскольку покупатели любого товара всегда хотели бы платить меньшую цену, а продавцы — получить более высокую, интересы двух групп противоречат друг другу. Если потребителям мороженого удастся заставить политиков принять закон, отвечающий интересам покупателей, правительство установит официальный максимальный предел цены, по которой можно будет продавать мороженое, который называется «потолком» (верхним пределом) цены. Если успеха добьются производители мороженого, государство установит официальный минимальный предел цены, который называется «полом» (нижним пределом) цены. Давайте рассмотрим последствия принятия каждого из решений.

Воздействие верхнего предела цены на результаты функционирования рынка

Если правительство, подталкиваемое жалобами потребителей мороженого, устанавливает потолок; цены, ее воздействие на рынок зависит от соотношения рыночной и предписанной государством цены на товар. В том случае, когда правительство устанавливает верхний предел цены в \$4 (выше цены, уравнивающей спроса и предложение \$3) на рынке возникает ситуация, представленная на графике (а) рис. 6.1. В таком случае предельная цена называется *несвязной*. Рыночные силы естественно, движут экономику к равновесию, а установленный

«потолок» не оказывает в этом случае существенного влияния.

График (б) на рис. 6.1 иллюстрирует другой, более интересный вариант, когда правительство определяет верхний предел цены в размере \$2 за стаканчик. Так как равновесная цена в \$3 выше установленной государством цены, предельную цену называют сдерживающим ограничением рынка. Силы спроса и предложения движут цену к равновесной цене, но рыночная цена «ударяется о потолок», препятствующий ее росту, и устанавливается на уровне верхнего предела цены. При этой цене объем спроса на мороженое (125 стаканчиков) превышает объем предложения (75 стаканчиков). Возникает дефицит мороженого, а значит, некоторые потребители, желающие приобрести лакомство, при существующей цене не смогут это сделать.

Поскольку установление верхнего предела цены привело к появлению дефицита, формируется механизм естественного рационирования распределения мороженого — длинные очереди. Покупатели, имеющие возможность прийти пораньше и подождать в очереди, приобретут желанный стаканчик, в то время как люди, которые не имеют желания или возможности терять время, не получают ничего. Продавцы распределяют мороженое по собственному усмотрению: продают его друзьям, родственникам или потребителям одной с ними расы или национальности. Отметим, что хотя установление потолка цены было продиктовано желанием государства помочь покупателям мороженого, выгоду извлекают далеко не все потребители. Некоторые из них покупают мороженое по низкой цене, но им приходится выстаивать в очередях, другие — вообще не могут приобрести желаемый продукт.

Мы имеем все основания, сделать вывод о том, что *когда правительство устанавливает на конкурентном рынке сдерживающий верхний предел цены, следствием его решения становится дефицит товара; поставщикам приходится рационировать распределение ограниченного количества товара среди большого числа потенциальных покупателей.* Механизм рационирования, возникающий при верхнем ограничении цены, в нормальных условиях нежелателен. Длинные очереди неэффективны, так как покупатели теряют в них время. Дискриминация, которая возникает при распределении товара по усмотрению продавца, неэффективна (потому что товар далеко не всегда получает покупатель, который его больше всего ценит) и несправедлива. Напротив, механизм распределения на свободном конкурентном рынке и эффективен, и не подвержен влиянию отдельных личностей.

Когда рынок мороженого достигает равновесия, все, кто желают заплатить рыночную цену, без проблем получают свой стаканчик с лакомством. Свободный рынок распределяет товары с помощью цен.

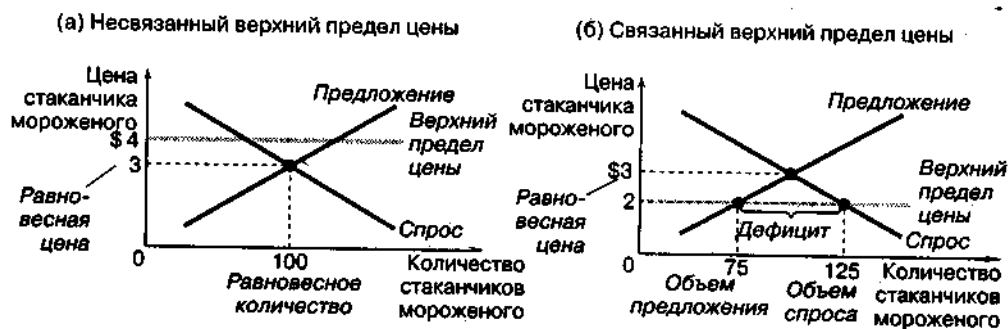


Рис. 6.1. Установление верхнего предела цены на рынке

Очереди на бензоколонках

В предыдущей главе мы проанализировали, как в 1973 г. Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК) удалось добиться повышения цен на сырую нефть на мировом рынке. Так как сырая нефть — основной ресурс для производства бензина, высокие цены привели к сокращению предложения последнего. На бензозаправочных станциях США выстроились длинные очереди, в которых водители часами ожидали возможности приобрести десяток литров горючего.

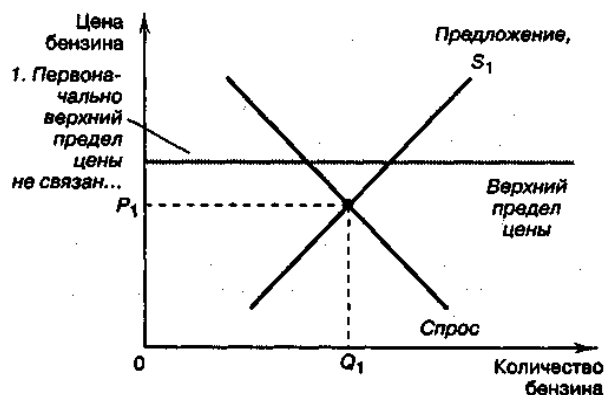
Из-за чего возникли очереди за бензином? Большинство потребителей обвиняли ОПЕК. Да, если бы экспортеры нефти не подняли цены на свой продукт, не возникло бы и дефицита горючего для автомобилей. Но экономисты возлагают вину и на американское правительство, которое ввело ограничения на устанавливаемые нефтяными компаниями цены на бензин.

Рассмотрим рис. 6.2. Из графика (а) следует, что до повышения ОПЕК цен на сырую нефть равновесная цена бензина P_1 была ниже верхнего предела цены. Следовательно, регулирование цен не влияло на состояние рынка. После повышения цен на нефть ситуация изменилась. Рост цены сырой нефти привел к увеличению издержек производства бензина и сокращению его предложения. Как показывает график (б), кривая предложения сдвинулась влево из положения 5, в положение 52. На нерегулируемом рынке сдвиг предложения увеличил бы равновесную цену P_1 до P_2 , и рыночная ситуация нормализовалась бы. Однако установление потолка не позволило ценам на бензин достичь уровня равновесия. При цене, равной верхнему пределу, производители предлагали Q_S , а потребители желали бы приобрести Q_D бензина.

Таким образом, в условиях регулирования цен сдвиг кривой предложения привел к жестокому дефициту горючего.

В конце концов, регулирование цен на бензин было отменено. Законодатели осознали, что они несут частичную ответственность за то, что американцы провели долгие часы в очередях на бензоколонках. Сегодня в случае изменения цен на сырую нефть начнется движение цен на бензин к равновесному состоянию спроса и предложения.

(а) Несвязанный верхний предел цены на бензин



(б) Связанный верхний предел цены на бензин

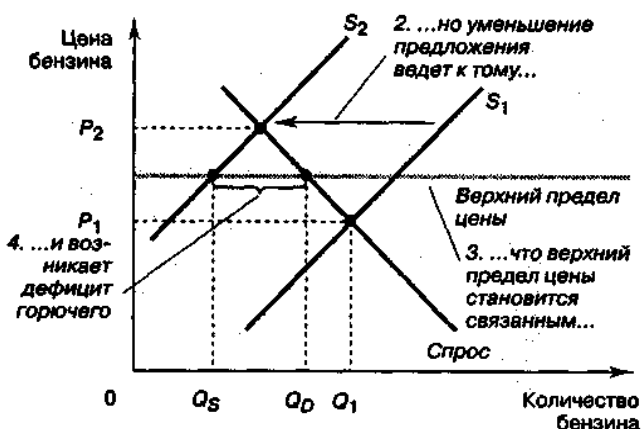


Рис. 6.2. Рынок бензина при верхнем пределе цены

На графике (а) — рынок бензина с несвязанным верхним пределом цены, так как равновесная цена P_1 ниже потолка. На графике (б) рынок бензина после увеличения цены на сырую нефть (ресурса для производства бензина). Кривая предложения сдвигается влево из положения , в положение S_2 . В отсутствие государственного регулирования цена в горючего возросла бы с P_1 до P_2 и на рынке установилось бы равновесие. Однако потолок ограничивает движение цены. При связанном верхнем пределе цены потребители желали бы приобрести O_D бензина, а производители предлагают O_S . Разница между требуемым и ' предложенным количеством $O_D - O_S$ определяет величину дефицита бензина.

Новости

Действительно ли засуха является причиной нехватки воды.

Летом 1999 г. на Восточном побережье США было необычно мало дождей и ощущалась заметная нехватка воды. В предлагаемой вашему вниманию статье предлагается способ преодоления подобного дефицита.

Экономические аспекты бережного расходования воды Терри Андерсон и Клей Лендри.

Причиной дефицита воды называют засуху на Восточном побережье, ответственность за которую несет наша природа. Действительно, отсутствие дождей является непосредственной причиной данного феномена, однако главным виновником ее последствий следует считать наше законодательство, не позволяющее рыночным механизмам цен обеспечить равновесие спроса и предложения.

Сходство историй с водой и с бензином выглядит весьма поучительным. Причину энергетического кризиса 1970-х гг. также видели в недостаточных поставках нефти, но

фактически она заключалась в действиях стран ОПЕК, дополненных введением мер по контролю над ценами...

И вновь в рассматриваемом нами случае нехватки воды органы государственного управления стремились заниматься контролем и регулированием, не позволяя рынку выполнить его основную функцию. Власти многих городов ввели ограничения на потребление воды; а некоторые из них зашли так далеко, что разрешили ресторанам подавать ее посетителям только по их непосредственной просьбе. Первоначально принятые меры позволили добиться некоторого снижения потребления воды, но в дальнейшем ее использование стало заметно увеличиваться. Рост потребления заставил полицию некоторых городов составить списки лиц, подозреваемых в чрезмерном расходовании водных ресурсов.

Однако проблема может быть успешно решена и без привлечения полисменов. Рыночные силы способны обеспечить необходимое количество воды даже в засушливые годы. В противоположность мнению населения предложение воды, как и предложение нефти, не является фиксированным. Предложение и воды, и любых других ресурсов изменяется в соответствии с расширением экономической активности и увеличением цен. В развивающихся странах, несмотря на увеличение численности населения, доля людей, имеющих доступ к источникам чистой воды, увеличилась с 44% в 1980 г. до 74% в 1994 г. Рост внутренних доходов обеспечил этим странам необходимые средства для организации снабжения жителей качественной питьевой водой.

Предложение возрастает, когда потребители получают стимул для сохранения имеющихся у них избытков. Иллюстрацией этого явления может служить деятельность калифорнийского резервного хранилища водных ресурсов. Эта организация позволяет фермерам брать воду взаймы у других пользователей в наиболее засушливые периоды. Так, в 1991 г., в первый год создания хранилища, когда цена полива составляла \$125 за 326 тыс. галлонов, предложение воды превысило спрос в два раза. Другими словами, имелось больше людей, желавших продать воду, чем ее купить.

Данные, полученные в разных странах мира, свидетельствуют о том, что когда городские власти увеличивают цену на воду на 10%, ее потребление снижается на 12%. Когда же стоимость воды, используемой для орошения, возрастает на 10%, ее расход уменьшается на 20%...

К сожалению, в Восточных штатах стоимость воды является явно заниженной.

Согласно сведениям Американской ассоциации водоснабжения, лишь 2% муниципальных поставщиков воды осуществляют сезонную корректировку ее цены.

Еще более прискорбным является тот факт, что законы Восточных штатов запрещают частным лицам покупку и продажу воды. Подобно тому как организация торговли квотами на вредные выбросы стимулирует фирмы сокращать загрязнение воздушной и водной среды, так и организация продажи прав на использование воды также может привести к экономии водных ресурсов и увеличению их предложения. Однако решение этих вопросов находится в компетенции законодательных и судебных органов Восточных штатов.

Превращая воду в товар и высвобождая рыночные силы, региональные власти могут обеспечить достаточное количество воды для всех жителей. Новые экономические подходы не могут исключить возникновение засух, но они способны ослабить их последствия за счет, использования невидимых насосов рынков водных ресурсов.

Источник: «The Wall Street Journal», August 23, 1999, p. A14.

Контроль над уровнем ренты в различных временных периодах

Распространенный пример установления потолка цены — контроль над уровнем ренты. Во многих американских городах местные администрации устанавливают верхние пределы размеров ренты, которую владельцы домов имеют право взимать с арендаторов. Провозглашаемая цель такой политики — помощь беднейшим слоям населения и увеличение доступности жилья. Экономисты, критикуя контроль над арендными платежами за жилье, утверждают, что это один из самых неэффективных методов социальной помощи. Как выразился один исследователь, контроль над рентой — «наиболее эффективный после бомбежки способ разрушения города».

Последствия такого контроля менее очевидны для населения, так как они растянуты! во времени. В краткосрочном периоде собственники жилья располагают фиксированным количеством квартир для сдачи в аренду; в случае изменения рыночных условий они не имеют возможности быстро увеличить или уменьшить предложение. Более того, при изменении арендной платы в краткосрочном периоде число людей, которым требуются квартиры в городе, скорее всего, окажется постоянным, так как квартиросъемщикам потребуется время, чтобы внести коррективы в договоры о найме жилья. Следовательно, Краткосрочный спрос и предложение квартир относительно неэластичны.

График (а) на рис. 6.3 показывает краткосрочное влияние контроля над рентой на рынок

жилья. Как и при установлении любого верхнего предела цены, контроль над рентой, приводит к возникновению дефицита. Так как спрос и предложение в краткосрочном периоде неэластичны, первоначальная нехватка, вызванная контролем над арендными; платежами, незначительна. Основное следствие контроля над рентой в краткосрочном" периоде — снижение доходов владельцев недвижимости.

Но в долгосрочном периоде ситуация изменяется, так как со временем реакция покупателей и продавцов становится более выраженной. Со стороны предложения владельцы реагируют на уменьшение получаемого дохода сокращением инвестиций в строительство, нового жилья, а состояние уже имеющегося — ухудшается. Со стороны спроса уменьшение платежей побуждает людей искать собственное жилье (они не желают жить с родителями или делить квартиру с друзьями) и стимулирует приток переселенцев. Следовательно, в долгосрочном периоде и спрос на квартиры, и их предложение более эластичны.

Положение на рынке жилья в долгосрочном периоде представлено графиком (б) на рис. 6.3. Контроль над рентой приводит к снижению ее размера до уровня ниже равновесного, объем предложения квартир значительно уменьшается, а объем спроса существенно возрастает. В результате возникает острая нехватка жилья.

В городах, в которых муниципалитеты осуществляют контроль над получаемой рентой, собственники жилья используют различные механизмы распределения квартир. Некоторые владельцы составляют списки очередников. Другие отдают предпочтение съемщикам без детей. Существует и дискриминация по цвету кожи нуждающихся. Иногда квартиры распределяются среди тех, кто предлагает управляющим домами дополнительную плату («черным налогом»). В этом случае взятки поднимают общую стоимость квартиры к уровню равновесной цены.

Вспомним один из Десяти принципов экономике (глава 1): человек реагирует на стимулы. На свободных рынках владельцы домов содержат здания в чистоте, стремятся обеспечить их безопасность, так как на пользующиеся спросом квартиры можно установить более высокие цены. Напротив, когда контроль над рентой приводит к дефициту и спискам очередников, у собственников недвижимости исчезают стимулы проявлять заботу о квартиросъемщиках. Почему владелец жилья должен тратить свои деньги, чтобы поддерживать в хорошем состоянии собственность, если люди жаждут получить ее такой, какая она есть? В итоге арендаторы экономят деньги, но качество жилья ухудшается.

Нередко реакция политиков на установление контроля над уровнем ренты заключается во введении дополнительного регулирования. Например, в США существуют предписания, провозглашающие расовую дискриминацию при найме жилья незаконной и требующие, чтобы собственники недвижимости предоставляли квартиросъемщикам минимальные условия проживания. Однако исполнение этих законов не поддается регулированию и контролю. Напротив, когда контроль над арендными платежами упраздняется и рынок жилья регулируется силами конкуренции, необходимость в дополнительном регулировании исчезает.

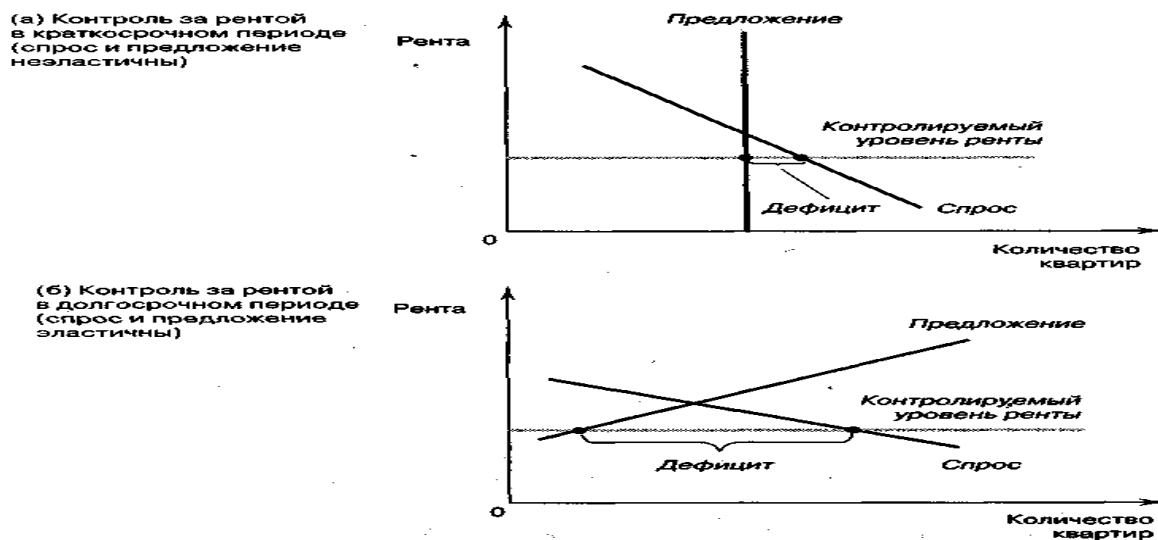


Рис. 6.3. Контроль за рентой в краткосрочном и долгосрочном периоде

График (а) показывает краткосрочное влияние контроля за рентой: так как спрос и предложение квартир относительно неэластичны, потолок, устанавливаемый законом, приводит к незначительному дефициту жилья. График (б) показывает долгосрочное влияние контроля за рентой: так как спрос и предложение квартир более эластичны, возникает значительный дефицит жилья.

Влияние нижнего предела цены на функционирование рынка

Чтобы рассмотреть влияние другого вида контроля над ценами, давайте вернемся к рынку мороженого. Представьте, что правительство поддалось уговорам Национальной организации производителей мороженого и приняло решение об установлении нижнего предела цены. Определение последнего, как и ценового потолка, есть попытка поддержать рыночные цены на

неравновесном уровне. Если верхний предел — официальный максимум цены, то нижний предел — ее формальный минимум.

Когда правительство устанавливает нижний предел цен на мороженое, возможны два результата. Если он определяется в размере \$2 за стаканчик, а равновесная цена мороженого составляет \$3, мы получаем результат, представленный на графике (а) рис. 6.4. Так как равновесная цена находится выше ценового пола, нижний предел цены несвязан и рыночные силы естественно движут экономику к равновесию. Нижний предел цены в этом случае не оказывает никакого воздействия на состояние рынка.

График (б) рис. 6.4 иллюстрирует последствия установления нижнего предела цены в размере \$4 за стаканчик. Так как равновесная цена составляет \$3, ценовой пол превращается в рыночный ограничитель. Силы спроса и предложения движут цену в сторону равновесия, но она наталкивается на нижний предел. В этом случае рыночная цена равна нижней предельной цене. При этой цене объем предложения мороженого (120 стаканчиков) превышает объем спроса (80 стаканчиков). Производители, желающие продать мороженое, не имеют возможности реализовать его при текущей цене. Таким образом, следствием установления нижнего предела цены является избыток предлагаемой продукции.

Мы упоминали, что установление ценового потолка и возникновение дефицита способствуют формированию нежелательного механизма распределения товара. В случае существования нижнего предела рыночной цены некоторые поставщики не имеют возможности реализовать произведенную продукцию. Преуспевают те из них, кто умеет использовать основанные на расовых или семейных соображениях личные предпочтения покупателей. Напротив, на свободном рынке основным элементом механизма распределения служит цена, а поставщики продают все, что они произвели, ориентируясь на равновесную цену.

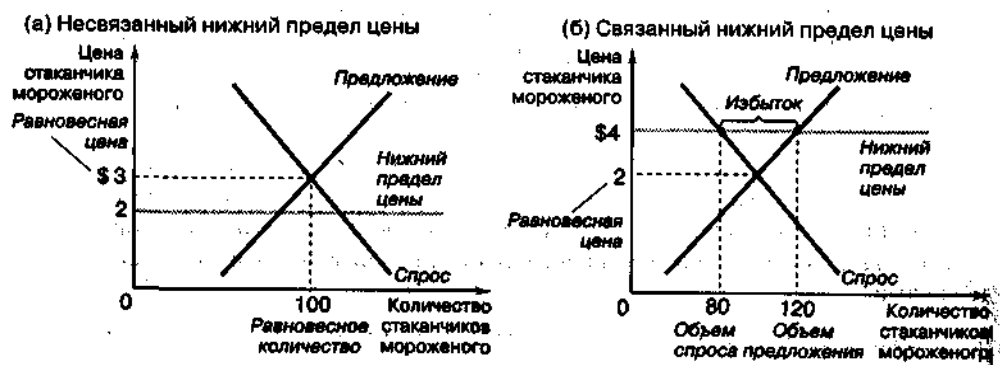


Рис. 6.4. Рынок при нижней границе цены

Оценка политики установления контроля над ценами

Один из Десяти принципов экономики (глава 1) утверждает, что рынок обычно является собой хороший способ организации экономической деятельности. Вот почему экономисты почти всегда выступают против установления верхних и нижних пределов цен. По мнению специалистов, цена отнюдь не является результатом случайного процесса. Они утверждают, что цены — итог принятия компаниями и потребителями миллионов решений, определяющих кривые спроса и предложения. Цены играют важнейшую роль в достижении равновесия спроса и предложения и, следовательно, определяют эффективность координации экономической деятельности. Законодательное установление цен игнорирует сигналы, детерминирующие распределение ресурсов общества.

Еще один из Десяти принципов экономической теории заключается в том, что правительство иногда имеет возможность добиться улучшения результатов функционирования рынка. Политики стремятся установить контроль над ценами, так как они считают рыночные результаты несправедливыми. Такой контроль призван улучшить положение беднейших слоев населения. Например, закон о контроле над рентой направлен на увеличение доступности аренды жилья, а установление минимального размера оплаты труда — на избавление людей от бедности.

Но очень часто последствия установления контроля над ценами отрицательно сказываются именно на тех, кому стремятся помочь политики. Контроль над рентой сохраняет арендную плату за жилье на низком уровне, но он не стимулирует поддержание зданий в хорошем состоянии и усложняет поиск квартир. Закон о минимальном размере оплаты труда ведет к росту доходов некоторых работников, но другое его следствие — увеличение безработицы.

Для того чтобы оказать помощь нуждающимся, совсем не обязательно контролировать цены. Правительство имеет возможность сделать аренду жилья более доступной, субсидируя оплату части ренты беднейшим семьям. В отличие от контроля над уровнем арендной платы, рентные субсидии не ведут к сокращению объема предложения квартир и, следовательно, к дефициту жилья. Аналогично субсидии заработной платы поднимают уровень жизни работающих представителей беднейших слоев населения, а у фирм исчезает повод отказывать им в приеме на работу. Пример таких субсидий — налоговый кредит на заработанный доход, программа правительства США, которая направлена на повышение доходов низкооплачиваемых рабочих.

Хотя политика субсидий (в сравнении с контролем над ценами) более эффективна, но и она не является совершенной. Рентные субсидии и субсидии на заработную плату стоят правительству денег и, следовательно, требуют повышения налогов. Но, как мы убедимся, налогообложение связано со значительными издержками.

Проверьте себя. Дайте определение верхнему и нижнему пределу цены и приведите II пример каждого из них. Какой из них приводит к дефициту, а какой — к избытку? Почему?

Новости

Контроль над уровнем ренты в Нью-Йорке

Проблема контроля за уровнем ренты остается центральной темой дискуссий в Нью-Йорке, о чем свидетельствует следующая статья.

Угроза прекращения контроля над платой за жилье взбудоражила Нью-Йорк

Фред Каплан

Нью-Йорк. Во время ленча в одном из ресторанов Манхэттена я стал невольным слушателем высказываний в адрес лидера сенатского большинства штата Джозефа Бруно. «Если он когда-нибудь сунет сюда свой нос, мы его обязательно вздернем», — воскликнул один из посетителей. «Да, этот парень заслуживает подобной смерти», — согласился его собеседник.

Редко кто вызывает к себе такое количество злобы, как этот законодатель из города Олбани, при этом тысячи жителей Нью-Йорка, вполне цивилизованно ведущих себя в других ситуациях, готовы обрушить на его голову самые ужасные проклятия. А все дело в том, что Брунс грозит лишить ньюйоркцев их священной привилегии — вечного права на жилье с контролируемым уровнем арендной платы.

Не так давно Массачусетс и Калифорния отменили или существенно ослабили свои

законы о контроле над уровнем ренты, однако Нью-Йорк остается верным им в такой степени, что это сдерживает рост стоимости аренды жилья в других городах.

Более 2 млн. человек — свыше четверти населения мегаполиса — проживают в квартирах, на которые распространяется законодательство, ограничивающее размер платы за жилье, устанавливаемой домовладельцем, а также условия выселения квартиросъемщика и даже его родственников.

Известно множество историй о богатых кинозвездах, врачах и биржевых брокерах, которым проживание в роскошных апартаментах неподалеку от Манхэттена обходится в сущие гроши.

Некоторые из этих историй были почерпнуты из конторских книг в 1993 г., когда Законодательное собрание штата приняло так называемый «Закон для Мии Фарроу», названный по имени актрисы, платившей одну пятую рыночной цены десятикомнатной квартиры в районе Сентрал Парк Вест. Однако этот закон касается немногих людей. Он устанавливает контроль над арендной платой только для апартаментов стоимостью свыше \$2000 в месяц и только для жильцов, совокупный годовой доход семьи которых превышал \$250 000 в течение двух лет подряд.

Гораздо более многочисленными являются те вопиющие случаи, на которые действие этого закона не распространяется. Так, один из директоров инвестиционного банка, зарабатывающий в год свыше \$400 000, платит всего \$1500 в месяц за квартиру с тремя спальнями вблизи Линкольновского центра. Биржевому брокеру, годовой доход которого превышает \$ 100 000, проживание в квартире с одной спальней в Верхнем Вест Сајде обходится в \$800 в месяц. В обоих случаях плата за жилье оказывается минимум в три раза ниже рыночной.

Однако контроль над уровнем ренты помогает не только богатым. Исследование, выполненное по заказу городских властей, позволило установить, что в Нью-Йорке средний обитатель квартир с контролируемой арендной платой зарабатывает лишь около \$20 000 в год. Представители этой группы горожан утверждают, что отмена контроля над квартирной платой в первую очередь ударит по наименее обеспеченным людям и станет причиной их массового выселения.

Однако Пол Гроган, руководитель неправительственной организации Local Initiatives Support Corp., финансирующей строительство жилья для малоимущих, утверждает: «Во

многих бедных районах города домовладелец не может даже получить ту квартплату, которую разрешает устанавливать закон».

Немногие экономисты и политологи, даже самого либерального толка, поддерживают закон о контроле над уровнем ренты — не столько потому, что он позволяет богатым людям платить гораздо меньше того, что они могут себе позволить, но и потому, что он дезорганизует функционирование рынка жилья.

Фрэнк Рокони, руководитель Совета по жилищному строительству и планированию, исследовательской организации, призванной поддерживать правительственные инициативы на рынке недвижимости, приводит следующий «классический» пример подобного нарушения.

«Возьмем чету немолодых людей, дети которых живут самостоятельно. Эта пара платит за квартиру с тремя спальнями \$400 в месяц. Этажом ниже в квартире с одной спальней проживает молодая семья с двумя детьми, которая платит за свое жилье \$1000 в месяц. При использовании системы разумного ценообразования пожилые супруги имели бы стимул для переезда в небольшую и менее дорогую квартиру, что позволило бы освободить жилплощадь для молодой семьи».

Однако при существующей системе даже в том случае, если пожилая пара переберется не новое место, ее дети смогут претендовать на занятие квартиры родителей с сохранение прежнего уровня ренты. Если же помещение останется свободным, то по закону домовладелец сможет поднять плату за его пользование всего на несколько процентов по сравнению с тем, что платили прежние наниматели.

В итоге, по словам Ф. Рокони: «Домовладелец не собирается сдавать эту квартиру любому желающему. Он предпочитает предоставить ее брату жены, своему бухгалтеру или просто любому, кто даст ему взятку. Существующая система создает все условия для того, чтобы жилье никогда не стало товаром на открытом рынке».

Источник: «The Boston Globe», April 28, 1997, p. A1.

Налоги

Все органы государственной власти - начиная от федерального правительства США в Вашингтоне, правительств штатов и заканчивая местными администрациями в небольших городках - используют налоги с целью увеличения ресурсов, направляемых на достижение важных для общества целей. Налоги — важнейший инструмент экономической политики, их влияние на нашу жизнь разнообразно и неоднозначно. Изучение налогов — тема, к которой мы будем возвращаться несколько раз. В этом разделе мы делаем лишь первые шаги в нашем

изучении воздействия налогов на экономику.

Представьте себе, что местная администрация решает провести ежегодный праздник мороженого — с парадом, салютами и речами городских чиновников. Чтобы получить средства для проведения мероприятия, она решила установить налог на продажу стаканчика мороженого в размере \$0,50. Объявление планов городской администрации «разбудило» две противостоящие группы. Национальная организация производителей утверждает, что ее члены борются за выживание в условиях острейшей конкуренции, а значит, новый налог должны платить покупатели мороженого. Американская ассоциация потребителей заявила, что покупатели и так едва сводят концы с концами и она выступает за то, что налог должны платить продавцы мороженого. Мэр города, надеясь на достижение компромисса, предлагает, чтобы половина налога была оплачена продавцами, а другая половина — покупателями.

Чтобы проанализировать предложения сторон, нам необходимо задать простой, но имеющий скрытый подтекст вопрос: когда правительство устанавливает налог на товар, кто несет основную его тяжесть? Потребители, покупающие товар? Поставщики, предлагающие рынку свою продукцию? Или, если покупатели и продавцы платят налог совместно, что определяет пропорцию, в которой они разделяют его бремя? Имеет ли местная администрация возможность законодательно определить пропорции налогообложения, как предлагает мэр, или они формируются под влиянием других фундаментальных экономических сил? Экономисты, исследуя распределение налоговой нагрузки на различные группы населения и производителей, используют термин «распределение налогового бремени».

Практикум

Минимальный размер оплаты труда

Важный пример нижнего предела цены — установление минимального размера оплаты труда. Первоначально конгресс США установил минимальную почасовую ставку в связи с принятием закона о справедливых стандартах труда 1938 г. с целью гарантировать рабочим определенный уровень жизни. В 1999 г., согласно федеральному закону, минимальная ставка составляет \$5,15 в час. В некоторых штатах США действуют законы, устанавливающие более высокий уровень оплаты труда.

Чтобы рассмотреть влияние ставок минимальной оплаты труда, мы должны обратиться к анализу рынка труда (график (а) рис. 6.5), который, как и другие рынки, подвержен влияниям сил спроса и предложения. Рабочие определяют предложение труда, а фирмы — о спрос на труд. На свободном конкурентном рынке изменения размера заработной

платы способствуют достижению равновесия между спросом на труд и его предложением.

На графике (б) рис. 6.5 представлен рынок труда с установленным минимальным размером оплаты, который находится выше равновесного уровня. Объем предложения труда превышает объем спроса, результатом чего становится безработица. Таким образом, установление минимального уровня оплаты труда увеличивает заработки занятого населения, но снижает доходы тех, кто не может найти работу.

В экономике множество рынков труда работников различных профессий, и роль, которую играет на них минимальный размер оплаты труда, зависит от квалификации и опыта работников. Квалифицированные специалисты с большим опытом практически не зависят от устанавливаемых величин минимальной оплаты труда, поскольку их равновесная заработная плата является намного более высокой. Для таких работников минимальный размер оплаты труда является несвязанным.

Но установление минимума оказывает огромное влияние на рынок труда подростков. Их равновесная заработная плата находится на низком уровне, так как тинэйджеры относятся к числу наименее квалифицированных, не имеющих опыта работников. Кроме того, подростки нередко согласны пожертвовать размером заработной платы ради возможности получить определенную практику. (Некоторые молодые люди согласны работать как «практиканты» без всякой оплаты своего труда.) В результате минимальный размер оплаты труда является связанным чаще для тинэйджеров, чем для других работников.

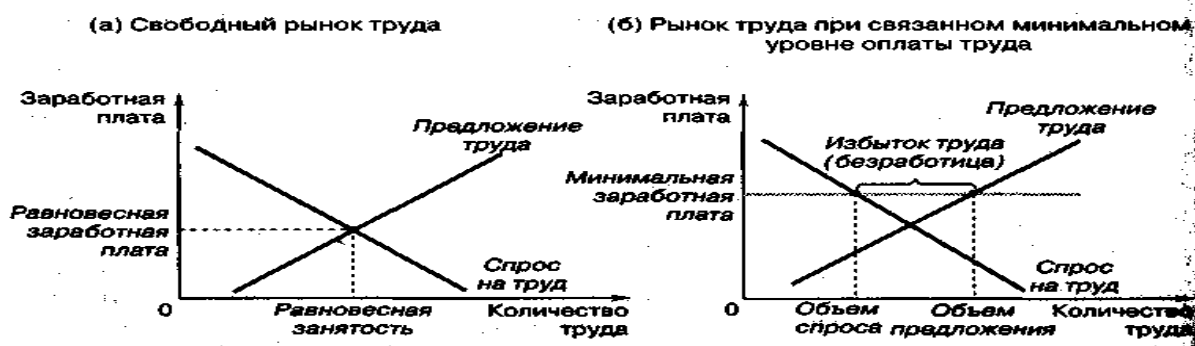


Рис. 6.5. Влияние установления минимального размера оплаты труда на рынок труда

Влияние закона о минимальном размере труда на рынок труда подростков исследовали экономисты, сравнивавшие воздействия его изменений на уровень занятости подростков.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что увеличение размера минимальной оплаты труда на 10% обуславливает сокращение занятости подростков на 1-3%. Отметим, что увеличение минимального размера труда на 10% приводит к повышению средней заработной платы тинэйджеров на относительно меньшую величину, так как оно не затрагивает молодых людей, которые получают заработную плату, значительно превышающую минимальный уровень. Поскольку контроль над исполнением закона о минимальном размере оплаты труда весьма несовершенен, снижение уровня занятости подростков на 1-3% является весьма существенным.

Установление минимального уровня оплаты воздействует не только на объем спроса на труд, но и на объем его предложения. Так как регламентирование минимального размера оплаты труда ведет к повышению заработной платы, которую могут получить подростки, следствием его становится увеличение числа тинэйджеров, ищущих работу. В соответствии с полученными исследователями данными повышение уровня минимальной оплаты труда ведет к изменению структуры работающих молодых людей: некоторые школьники оставляют занятия и начинают искать работу, вливаясь в ряды «резервной армии труда».

Проблемы установления минимального размера оплаты труда — популярная тема для политических дискуссий. Ее сторонники рассматривают регулирование минимальной зарплаты как один из способов повышения уровня доходов работающих представителей беднейших слоев населения. Они указывают на то, что работникам, получающим минимальную заработную плату, ее едва-едва хватает на жизнь. В 1999 г., например, когда минимальный размер оплаты труда в США составлял \$5,15 в час; следовательно годовой доход получающих ее двоих взрослых людей, работающих 40 часов в неделю, не превышал \$21 424 — менее половины дохода средней американской семьи. Многие сторонники установления минимальной зарплаты признают наличие отрицательных эффектов данной политики, включая безработицу, но полагают их воздействие незначительным; они уверены, что высокая ставка минимальной оплаты труда способствует повышению жизни бедных слоев населения.

Противники контроля над минимальным размером оплаты труда утверждают, что установление его — не лучший способ борьбы с бедностью. Они отмечают, что высокая ставка минимальной оплаты труда способствует росту числа безработных, побуждает подростков бросать школу и не позволяет неквалифицированным работникам получить необходимый им опыт. Противники «трудового минимума» указывают, что далеко не все

работники, получающие минимальную заработную плату, являются главами семей, которые стремятся «приподняться» над чертой бедности. Многие из них — подростки, выходцы из среднего класса, которые хотели бы заработать на карманные расходы.

Налогообложение покупателей и результаты функционирования рынка

Сначала мы рассмотрим налоги, взимаемые с покупателей товара. Предположим например, что местная администрация принимает закон, требующий, чтобы покупатели мороженого платили ей \$0,50 за каждый приобретенный стаканчик. Как введение нового налога повлияет на поведение покупателей и продавцов мороженого? Чтобы ответить на этот вопрос, мы пройдем три шага анализа спроса предложения (глава 4): 1) решаем, воздействует ли налог на кривые спроса предложения; 2) определяем направление сдвига кривой; 3) рассматриваем воз действие сдвига на рыночное равновесие.

Очевидно, что новый налог оказывает воздействие на спрос на мороженое. На кривую предложения он не влияет, так как при любой цене мороженого мотивы фирм — поставщиков лакомства, не изменяются. Покупателям же приходится отдавать налог правительству (а цену за стаканчик — продавцам) во всех случаях, когда они приобретают мороженое. Таким образом, новый налог приводит к сдвигу кривой спроса на мороженое.

Определение направления сдвига не представляет затруднений. Так как налог на покупателей уменьшает привлекательность приобретения мороженого, потребителям требуется меньшее его количество при каждой возможной цене. В результате кривая спроса сдвигается влево (или, что эквивалентно, вниз) как показано на рис. 6.6.

В рассматриваемом нами случае мы имеем возможность более точно определить сдвиг кривой. Так как налог в размере \$0,50 взимается с покупателей, эффективная цена мороженого для покупателей на \$0,50 превышает его рыночную стоимость. Например, если рыночная цена мороженого составляет \$2, эффективная цена для покупателей составляет \$2,50. Так как потребителей интересует общая стоимость мороженого, которая включает налог, они приобретают то количество продукта, на которое они рассчитывали бы при рыночной цене на \$0,5(больше, чем в действительности. Другими словами, чтобы спрос покупателей на мороженое при каждой возможной цене не изменился, его рыночная цена должна уменьшиться на \$0,50, чтобы компенсировать влияние налога. Таким образом введение налога приводит к сдвигу кривой спроса вниз из положения D₁ в положение D₂ точно на размер изъятия — \$0,50.

Чтобы проанализировать влияние налога, сравним первоначальное равновесие с новым равновесием на рынке мороженого. Равновесная цена мороженого снижается с \$3,00 до \$2,80, а

равновесное количество сокращается со 100 до 90 стаканчиков, трубочек или брикетов (рис. 6.6). Так как при новом равновесии продавцы продают меньшее количество мороженого, а покупатели соответственно приобретают меньшее число товарных единиц, введение налога обуславливает сокращение размеров рынка.

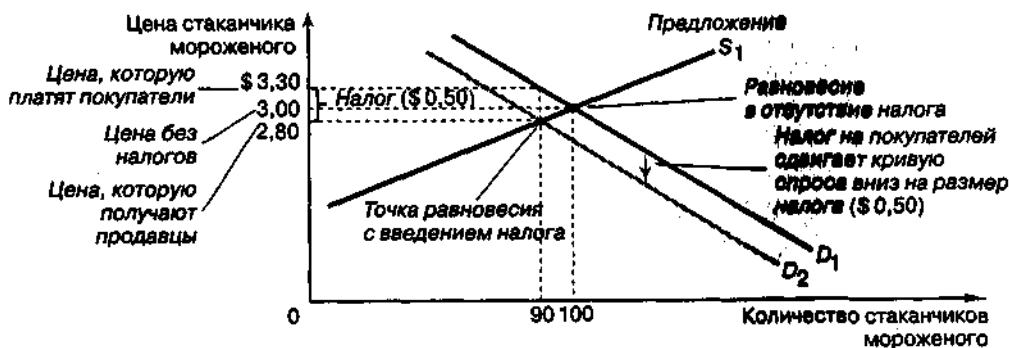


Рис. 6.6. Налог на покупателей

Теперь давайте вернемся к вопросу о налогообложении: кто все-таки платит налог? Формально правительство получает в форме налога деньги, уплаченные покупателями, но налоговое бремя ложится и на потребителей и на поставщиков. Так как рыночная цена продукта снижается с \$3,00 до \$2,80, продавцы получают за каждый стаканчик на \$0,20 меньше, чем в отсутствие налога. Таким образом, введение налогообложения отрицательно сказывается на положении фирм-поставщиков. Покупатели платят продавцам меньшую цену (\$2,80), но эффективная цена, включающая налог, возрастает с \$3,00 в отсутствие налога до \$3,30 при введении налога ($\$2,80 + \$0,50 = \$3,30$). Таким образом, введение налогообложения негативно воздействует и на положение покупателей.

Отсюда следуют выводы:

- * Налоги «замораживают» деятельность рынка (не только мороженого). Введение налога на товар ведет к тому, что количество проданных в условиях нового равновесия продуктов сокращается.

- * Налоговое бремя разделяют покупатели и продавцы. При новом равновесии покупатели платят за товар более высокую сумму денег, а выручка продавцов уменьшается.

Налог, взимаемый с продавцов, и результаты функционирования рынка

Теперь рассмотрим налог, взимаемый с поставщиков товара. Предположим, что местная

администрация устанавливает налог в размере \$0,50 за каждый проданный производителями стаканчик. Каковы последствия введения налога?

В этом случае налог воздействует прежде всего на предложение мороженого. Объем спроса на лакомство при каждой возможной цене, а значит, и положение кривой спроса остаются неизменными. Налог на продавцов увеличивает издержки реализации мороженого, что приводит к сокращению предложения продукта при каждой возможной цене, и кривая предложения сдвигается влево (или, что эквивалентно, вверх).

Мы имеем возможность точно определить положение кривой. При каждой рыночной цене мороженого эффективная его цена — это денежная сумма, которую получают производители после уплаты налога, — на \$0,50 меньше, чем до введения налога. Например, если рыночная цена стаканчика мороженого составляем \$2, эффективная цена продукта для фирм составляет \$1,50. Какой бы ни были рыночная цена, продавцы будут поставлять мороженое так, как будто цена над \$0,50 ниже, чем она есть в действительности. Для того чтобы производители поставляли любое данное количество продукта, рыночная цена должна быть на \$0,50 выше, чтобы компенсировать влияние налога. Таким образом (рис. 6.7) кривая предложения сдвигается вверх из положения S_1 , в положение S_2 точно на размер налога (\$0,50).

Когда рынок переходит из положения первоначального равновесия в новое, равновесная цена мороженого увеличивается с \$3,00 до \$3,30, а равновесный объем сокращается со 100 до 90 стаканчиков. И снова введение налога приводит к сокращению размера рынка мороженого. И вновь покупатели и продавцы разделяют бремя налога. Так как рыночная цена возрастает, приобретая необходимый им товар, покупатели платят на \$0,30 больше за каждый стаканчик. Продавцы получают более высокую цену, чем в отсутствие налога, но эффективная цена мороженого (после выплаты налога) снижается с \$3,00 до \$2,80.

Сравнение рис. 6.6 и 6.7 приводит нас к удивительному выводу: налоги на покупателей и продавцов эквивалентны. В обоих случаях налог «вклинивается» между ценой, которую платит покупатель, и ценой, которую получает поставщик. Его размер в цене покупателя и в цене продавца одинаков, независимо от того, взимается налог с первого или второго. В каждом случае налог изменяет относительной расположение кривых спроса и предложения, и при новом равновесии бремя кода логa разделяют и потребители и фирмы. Единственное отличие в налогах на продавцов и покупателей заключается в том, кто именно производит денежные отчисления правительству.

Эквивалентность этих двух налогов, возможно, легче осознать, если мы представим, что

правительство собирает налог на мороженое в размере \$0,50 в специальные чаши, установленные на прилавке в каждом магазине. Когда правительство облагает налогом покупателей, всякий раз, приобретая стаканчик или трубочку с лакомством, потребитель вынужден положить в чашу \$0,50. Если правительство облагает налогом производителей, операцию по заполнению чаши берет на себя продавец. Попадают ли \$0,50 в чашу прямо из кармана потребителя, или косвенно, из кармана покупателя в руки продавца, а затем в чашу, не имеет значения. Как только рынок достигает нового равновесия, покупатели и продавцы делят бремя налогов независимо от способа их взимания.

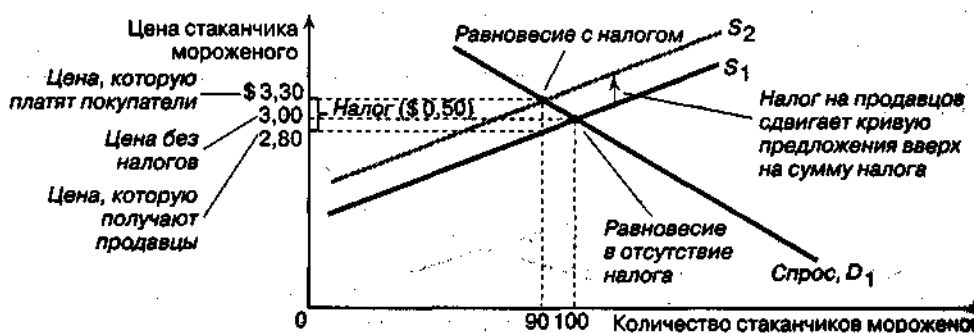


Рис. 6.7. Налог на продавцов

Практикум

Способен ли американский конгресс справедливо распределить бремя налога на заработную плату?

Если вы когда-либо получали заработную плату, то, вероятно, замечали, что начисление меньше суммы денег, которая попадает вам в руки, на величину налогов. Один из налогов, которые платит каждый работающий американец, называется ПСА (сокращение от закона о федеральном страховом взносе). Федеральное правительство использует доход, полученный от налога FICA, для финансирования медицинского и социального страхования и программ предоставления медицинских услуг пожилым американцам. FICA — образец одного из налогов на заработную плату. В 1995 г. FICA на обычного рабочего составлял 15,3 % от начисленной заработной платы.

Кто, как вы думаете, несет бремя налога на заработную плату — фирмы или

работники? Когда конгресс США принимал соответствующий закон, он попытался разделить налоговое бремя. Согласно законодательству, половина налога FICA уплачивается из дохода фирмы, а половина вычитается из заработной платы работников. Сумма, которая вычитается из заработной платы, - личный вклад сотрудника компании.

Однако наш анализ налогообложения показывает, что законодателям вряд ли удалось равномерно распределить налоговое бремя. Чтобы проиллюстрировать этот тезис, давайте рассмотрим налог на заработную плату как налог на товар, где продуктом является труд, а его ценой — заработная плата. Основная характеристика налога на заработную плату заключается в его промежуточном положении между денежными суммами, которые начисляют своим сотрудникам фирмы, и реально получаемой заработной платой. В отсутствие налога на заработную плату суммы, получаемые рабочими, уменьшаются, а отчисления фирм возрастают (рис. 6.8).

В итоге рабочие и фирмы делят налоговое бремя отнюдь не в той пропорции, которую требует законодательство. Аналогичный результат мы получим, если законодатели попытаются взимать налог исключительно с рабочих или фирм.

Рассматриваемый нами призер показывает, что в процессе общественной дискуссии часто упускаются из виду основные вопросы распределения налогового бремени. Законодатели могут предписать, кому, продавцу или покупателю, следует уплачивать налог, однако они не имеют возможности установить справедливое распределение налогового бремени, которое зависит скорее от соотношения сил спроса и предложения.

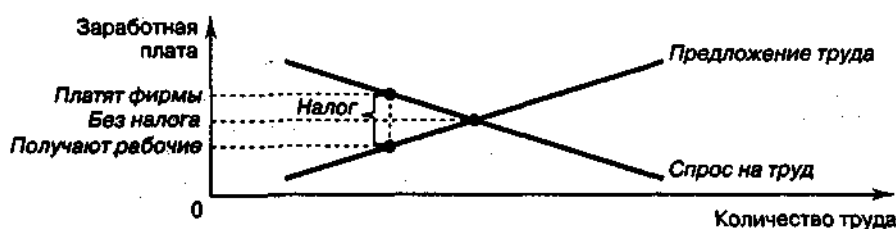


Рис. 6.8. Налог на заработную плату

Эластичность и налогообложение

В тех случаях, когда некий товар облагается налогом, его бремя делят продавца и покупателя. Но в какой пропорции? Разделение в отношении 50 на 50 — скорее исключение. Давайте рассмотрим влияние налогообложения на двух рынках представленных на рис. 6.9. В обоих

случаях на графиках представлены первоначальные кривые спроса и предложения и налог, который размещается между суммой, которую платят покупатели, и суммой, которую получают продавцы. (Новые кривые спроса или предложения на графиках отсутствуют. Сдвиги кривых зависят от того, с кого взимается налог — с покупателей или продавцов, — и как мы убедились, это не имеет значения.) Кривые на графиках различаются относительной эластичностью спроса и предложения.

На графике (а) рис. 6.9 представлен случай введения налога на рынке товара очень эластичным предложением и относительно неэластичным спросом. То есть продавцы очень чувствительны к цене продукта, в то время как покупатели — нет. При введении налога цена, которую получают поставщики товара, уменьшается незначительно, поэтому тяжесть бремени для фирм не так уж велика. Напротив, цена, которую платят покупатели, существенно увеличивается; следовательно, они несут большую часть налогового бремени.

На графике (б) представлен случай введения налога на рынке с относительно неэластичным предложением продукта и очень эластичным спросом. То есть покупатели очень чувствительны к цене товара, в то время как продавцы — нет. При введении налога цена, которую платят потребители товара, увеличивается незначительно, в то время как цена, которую получают продавцы, существенно уменьшается, указывая на то, что большая часть бремени ложится на производителей.

Графики (а) и (б) на рис. 6.9 иллюстрируют основное правило распределения налогового бремени: большая часть налогового бремени ложится на ту сторону рынка, которая менее эластична. Почему так? В сущности, эластичность определяет желание покупателей или продавцов покинуть рынок в случае ухудшения складывающихся на нем условий. Небольшая эластичность спроса означает, что покупатели имеют приемлемой альтернативы потреблению некоего товара. Незначительна эластичность предложения означает, что у продавцов отсутствуют более привлекательные варианты производства. Когда товар облагается налогом, сторона, обладающая меньшими возможностями выбора, не имеет возможности оставить рынок и должна, следовательно, нести большую часть налогового бремени.



Рис. 6.9. Распределение налогового бремени

Проверьте себя. Покажите на графике спроса и предложения, как взимаемый с покупателей автомобилей налог в размере \$1000 с автомашины влияет на объем продаж и на цену товара. На другом графике покажите, как тот же, но взимаемый с продавцов автомобилей, налог влияет на количество проданных автомашин и их цену. Покажите на графиках изменение цены, которую платят покупатели автомобилей, и изменение цены, которую получают продавцы автомашин.

Практикум

Кто платит налог на предметы роскоши?

В 1990 г. конгресс США принял закон о новом налоге на предметы роскоши, такие как яхты, частные самолеты, меха, ювелирные изделия и дорогие модели автомобилей. Цель его введения заключалась в увеличении доходов бюджета через налогообложение наиболее обеспеченных американцев. Поскольку только очень богатые люди могут позволить себе приобретать такие экстравагантные вещи, установление налога на покупку предметов роскоши на первый взгляд воспринимается как логичное.

Однако взаимодействие сил спроса и предложения привело к результатам несколько отличным от тех, на которые рассчитывал конгресс. Рассмотрим, например, рынок яхт. Спрос на парусные суда достаточно эластичен. Миллионер может легко отказаться от покупки яхты, ведь он имеет возможности потратить деньги на приобретение большего по

размеру дома, отдохнуть в Европе или завещать сбережения наследникам. Напротив, предложение яхт относительно эластично, по крайней мере в краткосрочном периоде. Судоверфи не могут легко переориентироваться на производство других товаров, рабочие, которые строят малые парусные суда, не горят желанием поменять работу из-за изменения рыночных условий.

При эластичном спросе и неэластичном предложении налоговое бремя ложится на поставщиков. То есть основная тяжесть налога на яхты ложится на фирмы-производители и рабочих, так как поставщикам приходится снижать цены на продукцию. Но рабочих верфей трудно отнести к самым обеспеченным американцам. Таким образом, бремя налога на предметы роскоши большей частью несет средний класс, а не богатые люди.

Ошибочность предположения о возможности более справедливого распределения бремени налога на предметы роскоши достаточно быстро стала очевидной, и конгрессу США в 1993 г. пришлось внести значительные коррективы в закон о налогообложении предметов роскоши.

Заключение

Экономикой правят два типа законов: законы спроса и предложения и законы устанавливаемые правительством. В этой главе мы приступили к рассмотрению взаимодействия этих законов. Контроль над уровнем цен и налоги — общие черты различных рынков; их влияние часто обсуждается в прессе и в политических кругах. Для того чтобы осознать и оценить экономическую роль государства, нам придется проделать долгий путь.

В следующих главах мы более подробно проанализируем многие правительственные программы, более полно рассмотрим значение налогов. Но основные выводы этой главы неизменны: закономерности спроса и предложения — первейший и самый полезный инструмент анализа политики правительства.

Выводы

* Потолок цены — законодательно утвержденное максимальное значение цены товара или услуги. Пример — контроль над уровнем ренты. Если верхний предел ниже равновесной цены, объем спроса на товар превышает предложение и на рынке возникает дефицит. Продавцы должны некоторым образом распределять товары или услуги среди покупателей, поставщик выбирают потребителей.

* «Пол» цены — законодательно утвержденный минимум цены товара или услуги. Пример — минимальный размер оплаты труда. Если нижний предел находится выше равновесной цены,

объем предложения превышает объем спроса на товар. Следствие избыточного предложения — необходимость распределения потребительского спроса на товары и услуги, покупатели выбирают продавцов.

* Когда правительство облагает товар налогом, его равновесная цена снижается. Вводимый налог сокращает размер рынка товара.

* Налог на товар «вклинивается» между ценой, которую платят покупатели, и ценой, которую получают продавцы. Когда рынок движется к новому равновесию, покупатели вынуждены платить за товар более высокую цену, а продавцы получают меньшую. В этом смысле покупатели и продавцы разделяют налоговое бремя. Разделение налогового бремени не зависит от того, взимается ли налог с потребителей или производителей.

* Распределение налогового бремени зависит от ценовой эластичности спроса и предложения. Большую часть бремени несет менее эластичная сторона рынка, так как ей труднее реагировать на введение налога с помощью изменения проданного или приобретенного количества товара.

Основные понятия

Ценовой потолок (верхний предел)	Нижний предел («пол») цен	Распределение налогового бремени
-------------------------------------	---------------------------	--

Вопросы

1. Приведите по одному примеру установления верхнего и нижнего пределов цен.
2. Что порождает дефицит товаров — установление потолка или «пола» цены товара?
3. Какие механизмы служат аллокации ресурсов в тех случаях, когда Правительство не позволяет ценам обеспечить равновесие спроса и предложения?
4. Объясните, почему экономисты обычно выступают против контроля над ценами?
5. В чем различие между налогом, уплачиваемым покупателями, и налогом, перечисляемым продавцом?
6. Как налог на товар влияет на цену, уплачиваемую покупателями, на цену, получаемую продавцами, и на количество проданных товаров?
7. Что определяет характер распределения налогового бремени между покупателями и продавцами? Почему?

Задания для самостоятельной работы

1. Предположим, что любители классической музыки убедили конгресс установить верхний

предел стоимости билетов на уровне \$40. Будет ли эта мера способствовать увеличению или уменьшению числа людей, посещающих филармонии?

2. Правительство решило, что цена сыра на свободном рынке слишком низка.

а. Предположим, что правительство устанавливает связанный нижний предел цены на рынке сыра. Используйте график спроса и предложения, чтобы показать влияние этой политики на цену и количество проданного сыра. К чему приводит данная политика, к избытку или дефициту сыра?

б. Фермеры жалуются на то, что нижний предел цены сократил их общий доход. Возможно ли это? Объясните.

в. В ответ на жалобы фермеров правительство соглашается закупить весь избыток сыра по цене нижнего предела. Если сравнивать с основным нижним пределом цены, то кто выигрывает от этой меры? Кто теряет? v

3. Результаты недавнего исследования позволили установить, что расписания спроса и предложения для «летающих тарелок» выглядят следующим образом:

Цена «тарелки», \$	Спрос	Предложение
11	1 млн	15 млн
10	2	12
9	3	9
8	4	6
7	6	3
6	10	1

а. Чему равняется равновесная цена «летающей тарелки» и равновесные значения спроса и предложения?

б. Производители «тарелок» убеждают правительство в том, что их изделия способствуют более глубокому изучению законов аэродинамики и таким образом способствуют укреплению национальной безопасности. В результате конгресс соглашается установить нижний предел цен на «тарелки», который превышает равновесный уровень цен на \$2. Какой станет новая рыночная цена? Сколько «летающих тарелок» будет продано?

в. Разгневанные студенты колледжей организуют марш на Вашингтон с требованием снизить цену на «тарелки». Напуганный конгресс отменяет прежнее решение и устанавливает потолок цен, который оказывается на \$2 ниже прежнего нижнего предела. Какой будет новая рыночная цена на «летающие тарелки»? Сколько «тарелок» будет продано в этом случае?

4. Предположим, что федеральное правительство установило налог на потребителей пива в размере \$2 с каждого купленного ящика.

а. Начертите график спроса и предложения для рынка пива в отсутствие налога. Покажите цену, которую платят потребители, цену, получаемую производителями, и количество проданного пива. Какая разница между ценой, которую платят потребители, и ценой, которую получают производители?

б. Начертите график спроса и предложения для рынка пива после введения налога. Покажите цену, которую платят потребители, цену, которую получают производители, и количество проданного пива. Какая разница между ценой, которую платят потребители, и ценой, которую получают производители? Увеличилось или уменьшилось количество проданного пива?

5. Некий сенатор хочет увеличить налоговые поступления в казну и повысить благосостояние рабочих. Его консультанты предлагают ввести налог на фонд заработной платы фирм и использовать часть полученного дополнительного дохода для снижения уплачиваемого рабочими социального налога. Позволит ли эта мера добиться цели, поставленной сенатором?

6. Если правительство устанавливает налог в размере \$500 на дорогие автомобили, вырастет ли цена, которую платят потребители, больше чем на \$500, меньше чем на \$500 или точно на \$500? Объясните.

7. Конгресс и президент считают, что США должны сократить загрязнение воздуха, уменьшив потребление бензина. Устанавливается налог в размере \$0,50 на каждый проданный литр бензина.

а. С кого должен взиматься новый налог — с производителей или с потребителей бензина? Объясните свое решение, используя график спроса и предложения.

б. Допустим, что спрос на бензин весьма эластичен. Насколько эффективен в этом случае будет налог? Сократится ли потребление бензина? Объясните и покажите на графике.

в. Как сказывается налог на положении потребителей? Почему?

г. Как сказывается данный налог на положении рабочих нефтяной промышленности? Почему?

8. В этой главе мы рассматривали федеральный закон о минимальном размере оплаты труда.

а. Предположим, что минимальный размер оплаты труда на рынке неквалифицированного труда находится выше равновесной заработной платы. Используя график спроса и предложения на рынке неквалифицированного труда, покажите рыночную заработную плату, занятость рабочих и безработицу. Покажите общую сумму заработной платы, выплачиваемую неквалифицированным рабочим.

б. Предположим, что министр труда предлагает увеличить минимальный размер оплаты труда. Какое влияние на занятость окажет принятие его предложения? Зависит ли изменение в уровне занятости от эластичности спроса, эластичности предложения, от эластичности обеих кривых?

в. Какой эффект окажет это повышение минимальной зарплаты на уровень безработицы? Зависит ли изменение уровня безработицы от эластичности спроса, от эластичности предложения, от обоих видов эластичности или ни от одного из них?

г. Если спрос на неквалифицированный труд неэластичен, повысит или понизит общий уровень заработной платы неквалифицированных рабочих предложенное увеличение минимального размера оплаты труда? Изменится ли ваш ответ, если спрос на неквалифицированный труд эластичен?

9. Рассмотрите следующие виды программ, каждая из которых нацелена на снижение количества насильственных преступлений. Проиллюстрируйте каждое из этих предложений на графике спроса и предложения на рынке оружия.

а. Налог на покупателей оружия.

б. Налог на продавцов оружия.

в. Установление нижнего предела цены на оружие.

г. Налог на боеприпасы.

10. Правительство США реализует две программы, воздействующие на рынок сигарет. Кампания в масс-медиа и требования о размещении предупреждений на пачках сигарет нацелены на то, чтобы общественность осознала опасность курения. В то же время министерство сельского хозяйства проводит программу поддержки фермеров, занимающихся выращиванием табака, в результате устанавливается цена табака выше равновесной цены.

а. Как эти две программы влияют на потребление сигарет? Используйте при своем ответе график, отображающий рынок сигарет.

б. В чем выражается результат воздействия этих программ на рынок сигарет?

в. Сигареты облагаются значительным налогом. Какое влияние оказывает этот налог на потребление сигарет?

11. Предоставление субсидий противоположно налогообложению. При введении налога в \$0,50 с покупателей мороженого правительство получает по \$0,50 с каждого купленного стаканчика; при введении субсидии в \$0,50 для покупателей мороженого правительство платит покупателям по \$0,50 за каждый купленный стаканчик.

а. Покажите, как субсидия в \$0,50 на каждый стаканчик мороженого влияет на кривую спроса на мороженое, на эффективную цену, уплачиваемую покупателями, на эффективную цену, получаемую продавцами, и на количество проданных стаканчиков.

б. Принесет ли такая политика выгоды или убытки потребителям и правительству?