

УЧЕБНИК / ДЛЯ ВУЗОВ

Н. Грегори МЭНКЬЮ

ПРИНЦИПЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

2-Е ИЗДАНИЕ



Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара
Киев · Харьков · Минск

2003

ББК 65.010.03я7
УДК 330.101.542(075)
М97

М97 Принципы микроэкономики. 2-е изд. / Н. Мэнкью. — СПб.: Питер, 2003. — 560 с.: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

ISBN 5-94723-417-3

В книге известного американского ученого излагаются принципы микроэкономической теории: теория спроса и предложения, эффективность и рынки факторов производства, капитальные вложения и рынки капитала, общее равновесие и экономическая эффективность, стратегическое взаимодействие фирм и др. Принципиально новая методика подачи материала выгодно отличает книгу от классических учебников. Книга рекомендуется аспирантам, преподавателям экономических факультетов и вузов.

ББК 65.010.03я7
УДК 330.101.542(075)

ISBN 0-03-027016-2 (англ.)
ISBN 5-94723-417-3

© N. Gregory Mankiw
© Перевод на русский язык, ЗАО Издательский дом «Питер», 2003
© Издание на русском языке, оформление, ЗАО Издательский дом «Питер», 2003

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Часть I. Введение

Глава 1. Десять принципов экономической теории.....	
Глава 2. Думайте как экономист.....	
Глава 3. Экономическая взаимозависимость и выгоды, которые приносит торговля.....	

Часть II. Спрос и предложение 1: как работает рынок

Глава 4. Рыночные силы спроса и предложения.....	
Глава 5. Эластичность и ее применение.....	
Глава 6. Предложение, спрос и политика правительства.....	

Часть III. Спрос и предложение 2: рынки и благосостояние

Глава 7. Потребители, производители и эффективность рынков.....	
Глава 8. Практическое применение теории: издержки налогообложения.....	
Глава 9. Практическое применение теории: международная торговля.....	

Часть IV. Экономическая теория общественного сектора

Глава 10. Внешние эффекты.....	
Глава 11. Общественные блага и общие ресурсы.....	
Глава 12. Создание налоговой системы.....	

Часть V. Поведение фирмы и организации отрасли

Глава 13. Издержки производства.....	
Глава 14. Фирмы на конкурентных рынках.....	
Глава 15. Монополия.....	
Глава 16. Олигополия.....	
Глава 17. Монополистическая конкуренция.....	

Часть VI. Теория рынка труда

Глава 18. Рынки факторов производства.....	
Глава 19. Доходы и дискриминация.....	
Глава 20. Распределение доходов.....	

Часть VII. Дополнительная тема для отличников

Глава 21. Теория потребительского выбора.....	
Глоссарий.....	

СОДЕРЖАНИЕ

Об авторе.....

Предисловие для преподавателя.....

Для кого написана эта книга?.....

Особенности второго издания.....

Организация материала.....

Вводная часть.....

Основные инструменты анализа спроса и предложения.....

Элементы микроэкономики.....

Средства обучения.....

Предисловие для студента.....

Часть I. Введение

Глава 1. Десять принципов экономической теории.....

Принятие решений людьми.....

Принцип 1. Человек выбирает.....

Принцип 2. Стоимость чего-либо есть цена того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое.....

Принцип 3. Рациональный индивид мыслит в терминах предельных изменений.....

Принцип 4. Человек реагирует на стимулы.....

Взаимодействия людей.....

Принцип 5. Торговля во благо каждого.....

Принцип 6. Обычно рынок представляет собой прекрасный способ организации экономической деятельности.....

Принцип 7. Иногда правительство имеет возможность улучшить результаты функционирования рынка.....

Функционирование экономики в целом.....

Принцип 8. Уровень жизни населения определяется способностью страны производить товары и услуги.....

Принцип 9. Цены растут тогда, когда правительство печатает слишком много денег.....

Принцип 10. В краткосрочной перспективе общество должно сделать выбор между инфляцией и безработицей.....

Заключение.....

Глава 2. Думайте как экономист.....

Экономист как ученый.....	
Научный метод: наблюдение, теория и снова наблюдение.....	
Роль допущений.....	
Экономические модели.....	
Наша первая модель: диаграмма кругооборота потоков.....	
Наша вторая модель: граница производственных возможностей.....	
Микроэкономика и макроэкономика.....	
Экономист в роли политического советника.....	
Позитивный и нормативный анализ.....	
Экономисты в Вашингтоне.....	
В чем причина разногласий экономистов?.....	
Различия в научных суждениях.....	
Различия в ценностях.....	
Ожидания и действительность.....	
Давайте продолжим.....	

Приложение. Построение графиков: краткий обзор.....

Графики одной переменной.....	
Графики двух переменных: система координат.....	
Кривые в системе координат.....	
Наклон и эластичность.....;	
Причина и следствие.....	

Глава 3. Экономическая взаимозависимость и выгоды, которые приносит торговля.....

Современная экономическая притча.....	
Производственные возможности.....	
Специализация и торговля.....	
Принцип сравнительных преимуществ.....	
Абсолютное преимущество.....;	
Альтернативные издержки и сравнительные преимущества.....	
Сравнительные преимущества и торговля.....	
Использование сравнительных преимуществ.....	
Должен ли Тайгер Вудс подстригать газон перед своим домом?.....,	

Должны ли США торговать с другими странами?.....!;

Заключение.....**Часть II.**

Спрос и предложение 1: как работает рынок

Глава 4. Рыночные силы спроса и предложения.....

1 Рынки и конкуренция.....

Конкурентные рынки.....

Конкуренция: совершенная и несовершенная.....

Спрос.....

Факторы спроса.....,

Расписание спроса и кривая спроса.....

Ceteris paribus.....

Рыночный спрос и индивидуальный спрос.....

Сдвиги кривой спроса.....

Предложение.....

Факторы индивидуального предложения.....:.....;

Расписание предложения и кривая предложения.....,

Рыночное и индивидуальное предложение.....,

Сдвиги кривой предложения.....,

Спрос и предложение.....,

Равновесие.....,

Три этапа анализа изменений равновесия

Заключение: цены и аллокация ресурсов.....,

Глава 5. Эластичность и ее применение.....

Эластичность спроса.....

Эластичность спроса по цене и ее детерминанты.....

Расчет эластичности спроса по цене;.....,

Метод средней точки: более совершенный способ расчета процентных изменений и эластичности.....

Виды кривых спроса.....:

Совокупная выручка и ценовая эластичность спроса.....

Эластичность и совокупная выручка на линейной кривой спроса.....

Другие типы эластичности.....

Эластичность предложения.....

Эластичность предложения по цене и определяющие ее факторы.....	
Расчет эластичности предложения по цене.....	
Виды кривых предложения.....	
Три примера практического применения спроса и эластичности.....	
Могут ли новости об увеличении урожайности ввергнуть фермеров в тревогу?.....	
Почему ОПЕК не удалось сохранить высокие цены на нефть?.....	
Уменьшит ли запрет на наркотики количество связанных с ними преступлений?.....	
Заключение.....	

Глава 6. Предложение, спрос и политика правительства.....

Контроль над ценами.....	
Воздействие верхнего предела цены на результаты функционирования рынка.....	
Влияние нижнего предела цены на функционирование рынка.....	
Оценка политики установления контроля над ценами.....	
Налоги.....	
Налогообложение покупателей и результаты функционирования рынка.....	
Налог, взимаемый с продавцов, и результаты функционирования рынка.....	
Эластичность и налогообложение.....	
Заключение.....	

Часть III. Спрос и предложение 2: рынки и благосостояние

Глава 7. Потребители, производители и эффективность рынков.....

Потребительский излишек.....	
Готовность заплатить.....	
Использование кривой спроса для определения потребительского излишка.....	
Более низкая цена означает увеличение потребительского излишка....	
Чем измеряется потребительский излишек?.....;	
Излишек производителей.....	
Издержки и желание платить.....	
Использование кривой предложения для определения излишка производителя.....	
Более высокая цена товара и излишек производителей.....	
Рыночная эффективность.....	
Великодушный плановик.....	

Оценка рыночного равновесия.....;

Заключение: рыночная эффективность и несовершенство рынка.....

Глава 8. Практическое применение теории: издержки налогообложения.....

Безвозвратные потери как результат налогообложения.....:

Воздействие вводимых налогов на субъектов рынка.....

Безвозвратные потери и выгоды, которые приносит торговля.....

Детерминанты безвозвратных потерь.....

Безвозвратные потери и налоговые поступления при изменении налогов.....;

Заключение.....

Глава 9. Практическое применение теории: международная торговля.....

Факторы, определяющие результаты международной торговли.....'

Равновесие в отсутствие торговли.....

Мировая цена и сравнительные преимущества.....

Победители и проигравшие.....

Преимущества и потери страны-экспортера.....

Выгоды и потери страны-импортера.....

Таможенные тарифы.....

Влияние импортных квот.....

Рекомендации по формированию торговой политики.....

Доводы в защиту торговых ограничений.....

Рабочие места.....:

Национальная безопасность.....

Новые отрасли.....

Аргумент о недобросовестной конкуренции.....;

Угроза протекционизма как один из доводов на переговорах.....

Заключение.....

Часть IV. Экономическая теория общественного сектора

Глава 10. Внешние эффекты.....

Внешние эффекты и рыночная эффективность.....;

Экономика благосостояния: краткое повторение.....

Отрицательные внешние эффекты производства.....

Положительные внешние эффекты производства.....

Внешние эффекты в процессе потребления.....

Частные решения проблем внешних эффектов.....

Виды частных решений.....

Теорема Коуза.....

Область применения частных решений.....

Политическое решение проблем внешних эффектов.....

Регулирование.....

Налоги Пигу и субсидии.....

Разрешения на загрязнение.....

Возражения, выдвигаемые против экономического анализа загрязнений.....

Заключение.....

Глава 11. Общественные блага и общие ресурсы.....

Блага различных видов.....

Общественные блага.....

Проблема безбилетников.....

Некоторые важные общественные блага.....

Сложности анализа «затраты-выгоды».....

Общие ресурсы.....

Трагедия общинных земель.....

Некоторые важнейшие общие ресурсы.....

Заключение: значение права собственности.....

Глава 12. Создание налоговой системы.....

Обзор государственных финансов США.....

Федеральное правительство США.....

Правительства штатов и местные администрации.....

Налоги и эффективность.....

Безвозвратные потери.....

Административное бремя.....

Предельные и средние ставки налогов.....

Аккордный налог.....

Налоги и справедливость.....

Принцип извлечения выгоды.....

Принцип способности заплатить налог.....

Распределение налогового бремени и справедливость.....

Заклучение: дилемма справедливости и эффективности.....

Часть V. Поведение фирмы и организации отрасли

Глава 13. Издержки производства.....

Что такое издержки?.....

Валовой доход, совокупные издержки и прибыль.....

Издержки фирмы как альтернативные издержки.....

Стоимость капитала как альтернативные издержки.....

Экономическая прибыль и бухгалтерская прибыль.....

Производство издержки.....

Производственная функция.....

От производственной функции к кривой совокупных издержек.....

Различные типы издержек.....

Постоянные и переменные издержки.....

Средние и предельные издержки.....

Кривые издержек и их форма.....

Типичные кривые издержек.....

Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.....

Взаимосвязь между краткосрочными и долгосрочными средними совокупными издержками.....

Экономия и издержки, обусловленные ростом масштаба производства.....

Заклучение.....

Глава 14. Фирмы на конкурентных рынках.....

Что такое конкурентный рынок?.....

Понятие конкуренции.....

Доход конкурентной фирмы.....

Максимизация прибыли и кривая предложения конкурентной фирмы.....

Простой пример максимизации прибыли.....

Кривая предельных издержек и решение фирмы об объеме предложения.....

Решение фирмы о приостановке производства в краткосрочном периоде.....

Решение фирмы о входе на рынок и выходе в долгосрочном периоде.....

Измерение прибыли на графике конкурентной фирмы.....

Кривая предложения конкурентного рынка в целом.....

Предложение на рынке с постоянным числом фирм.....

Предложение на рынке с возможностью входа и выхода.....

Почему конкурентные фирмы остаются в бизнесе, даже если они получают нулевую прибыль?.....

Изменения спроса в краткосрочном и долгосрочном периодах.....

Почему кривая предложения в долгосрочном периоде может иметь положительный наклон.....

Заключение: что скрывается за кривой предложения.....

Глава 15. Монополия.....

Почему возникают монополии?.....

Монопольные ресурсы.....

Монополия, созданная правительством.....

Естественная монополия.....

Принятие монополией решений об объеме выпуска и цене товара.....

Монополия и конкуренция.....

Доход монополии.....

Максимизация прибыли.....

Монопольная прибыль.....

Социальные издержки монополии.....

Безвозвратные потери.....

Монопольная прибыль: издержки для общества?.....

Государственная политика в отношении монополий.....

Повышение интенсивности конкуренции с помощью антитрестовских законов.....

Регулирование.....

Государственная собственность.....

Бездействие.....

Ценовая дискриминация.....

История о цене на книгу.....

Мораль истории.....

Аналитическое исследование ценовой дискриминации.....

Примеры ценовой дискриминации.....

Заключение: распространенность монополии.....

Глава 16. Олигополия.....

Между Монголией и совершенной конкуренцией.....

Рынки с небольшим количеством продавцов	
Пример дуополии.....	
Конкуренция, монополии и картели.....	
Олигополистическое равновесие.....	
Размер олигополии и результаты функционирования рынка.....	
Теория игр и экономика сотрудничества.....	
Дилемма узников.....	
Олигополии как «дилемма узников».....	
Другие примеры «дилеммы узников».....	
«Дилемма узников» и благосостояние общества.....	
Почему люди иногда сотрудничают.....	
Государство и олигополии.....	
Ограничение торговли и антитрестовские законы,»,.....	
Дискуссии об антитрестовской политике.....	
Заключение.....	
Глава 17. Монополистическая конкуренция.....	
Конкуренция дифференцированных товаров.....	
Фирма на рынке монополистической конкуренции в краткосрочном периоде.....	
Долгосрочное равновесие.....	
Рынки монополистической и совершенной конкуренции.....	
Монополистическая конкуренция и благосостояние общества.....	
Реклама.....	
Дискуссии о рекламе.....	
Реклама как сигнал о качестве товаров.....	
Торговые марки.....	
Заключение.....	

Часть VI. Теория рынка труда

Глава 18. Рынки факторов производства.....	
Спрос фирмы на труд.....	
Максимизирующая прибыль конкурентная фирма.....	
Производственная функция и предельный продукт труда.....	
Стоимость предельного продукта и спрос на труд.....	
Что вызывает смещение кривой спроса на труд?.....	

Предложение труда.....	
Выбор между возможностями работы и отдыха.....	
Что приводит к сдвигу кривой предложения труда?.....	
1%вновесеие на рынке труда.....	:
Предельная производительность при рыночном равновесии.....	
Сдвиги кривой предложения труда.....	
Сдвиги кривой спроса на труд.....	
Другие факторы производства: земля и капитал.....	
Равновесие на рынках земли и капитала.....	
Связь между факторами производства.....	
Заключение.....	

Глава 19. Доходы и дискриминация.....

Некоторые детерминанты равновесной заработной платы.....	
Выравнивающие различия в оплате труда.....	
Человеческий капитал.....	
Способности, усердие и случай.....	
Альтернативный взгляд на образование: теория сигнала.....	
Феномен «суперзвезды».....	
Зарплаты, превышающие равновесный уровень: законы о минимальной заработной плате, профсоюзы и эффективная оплата труда.....	
Экономическая теория дискриминации.....	
Количественное определение дискриминации на рынке труда.....	
Дискриминация со стороны работодателей.....	
Дискриминация со стороны потребителей и правительства.....	
Дискуссия о сопоставимой ценности.....	
Заключение.....	

Глава 20. Распределение доходов.....

Количественное определение неравенства.....	
Неравенство в доходах в США.....	
Уровень бедности.....	
Проблемы количественного определения степени неравенства.....	
Экономическая мобильность.....	
Политическая философия перераспределения доходов.....	

Утилитаризм	
Либерализм.....	
Либертарианизм.....	
Программы борьбы с-бедностью.....	
Законодательство о минимальном размере оплаты труда.....	
Социальное страхование.....	
Отрицательный подоходный налог.....	
Трансфертные платежи в натуральной форме.....	
Программы борьбы с бедностью и стимулы к труду.....	
Заключение.....	

Часть VII. Дополнительная тема для отличников

Глава 21. Теория потребительского выбора.....	
Бюджетное ограничение: что может позволить себе потребитель».....	
Проблема предпочтений.....	
Представление потребительских предпочтений с помощью кривых безразличия	
Четыре свойства кривых безразличия.....	
Два крайних случая кривых безразличия.....	
Оптимизация: что выбирает потребитель.....	
Оптимальный выбор потребителя.....	
Изменение доходов потребителя и его выбор.....	
Изменения цен и потребительский выбор.....	
Эффект дохода и эффект замещения.....	
Построение кривой спроса.....	
Практическое применение теории потребительского выбора.....	
Все ли кривые спроса имеют нисходящий характер?.....	
Влияние заработной платы на предложение труда.....	
Влияние процентных ставок по вкладам на сбережения домашних хозяйств.....	
Выбор малоимущих: наличными деньгами или натурой?.....	
Заключение: а как думают люди на самом деле?.....	
Глоссарий.....	
Послесловие.....	
Дискурс — борьба за власть в научном пространстве.....	
Фальсифицируемость как критерий истинности.....	

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Неоклассический язык — дискурс экономической науки.....

Почему нужны западные учебники.....

Именной указатель.....

Предметный указатель.....

Иностранные термины.....

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Кэтрин, Николасу и Питеру.

Они — еще один мой вклад в новое поколение.

ОБ АВТОРЕ

Н. Грегори Мэнкью — профессор экономики Гарвардского университета. В студенческие годы он изучал экономику в Принстонском университете и Массачусетском технологическом институте. На протяжении преподавательской деятельности Г. Мэнкью читал различные курсы, в том числе микроэкономику, макроэкономику, статистику и основы экономикс. Однажды он в течение лета работал инструктором по парусному спорту в Лонг Биче.

Статьи профессора Г. Мэнкью публикуются в академических журналах «American Economic Review», «Journal of Political Economy», «Quarterly Journal of Economics» и таких популярных изданиях, как «The New York Times», «Boston Globe», «The Wall Street Journal». Профессор Г. Мэнкью — автор бестселлера «Макроэкономика» (издательство Worth Publishers [русское издание — издательство МГУ, 1994 г.]). Деятельность Г. Мэнкью не ограничивается преподавательской, исследовательской и авторской деятельностью, он — директор программы по монетарной экономике в Национальном бюро экономических исследований, некоммерческом научном центре в Кембридже (штат Массачусетс), а также является советником Федерального резервного банка в Бостоне и Бюджетной службы конгресса США. Профессор Г. Мэнкью живет в городе Уэлсли, штат Массачусетс, с женой Деборой, детьми Кэтрин, Николасом и Питером.

ПРЕДИСЛОВИЕ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

За те двадцать лет, что я постигаю науки, самое Яркое впечатление произвел на меня курс принципов экономике, который я, первокурсник Принстона, слушал в течение двух семестров. Без преувеличения, он изменил мою жизнь.

Я вырос в семье, где в обычае было обсуждение за обедом вопросов политики. Доводы «за» и «против» тех или иных решений общественных проблем порождали жаркие споры. Однако в школе меня увлекла наука. Политика казалась мне неопределенной, непоследовательной, субъективной. Наука, напротив, отличалась аналитичностью, систематичностью, объективностью. Политические дебаты вращаются вокруг одних и тех же вопросов, а наука постоянно идет вперед.

Но курс основ экономике в университете заставил меня по-иному взглянуть на проблему. Экономическая теория сочетает достоинства политики и науки. Предмет экономикс — общество, но ее подход отличается научной беспристрастностью. Применяя научные методы к вопросам политики, экономисты стремятся найти подходы к решению фундаментальных проблем, стоящих перед обществом в целом.

На написание этой книги меня подвигла надежда передать ее читателям хотя бы часть того восхищения экономике, которое я испытал, будучи студентом-первокурсником. Экономикс — наука, теории которой отнюдь не являются долгоживущими (чего не скажешь, к примеру, о физике или японской филологии). Экономисты отличаются собственным, свойственным только им мировоззрением, однако у студентов имеется возможность в значительной мере усвоить его в течение одного или двух семестров. Цель, которую я преследовал, заключалась в том, чтобы рассказать об экономическом образе мышления в максимальной степени широкой аудитории и убедить читателей в том, что он позволяет адекватно объяснить окружающий нас мир.

Я твердо убежден в том, что каждый должен усвоить основные идеи экономической науки. Всеобщее образование преследует цель предоставить молодым людям возможности получить как можно больше знаний о мире, привить им ощущение ответственности за судьбу страны. Именно этой цели служит изучение экономической теории, равно как и других наук. Таким образом, написание учебника по экономике — большая честь и в то же время огромная ответственность, одна из возможностей способствовать процветанию общества. Как выразился великий экономист Пол Самуэльсон: «Меня не волнует, кто принимает законы или заключает выгодные международные соглашения, потому что я могу написать учебник по экономике».

Для кого написана эта книга?

Экономисту, занятому написанием учебника, представляется весьма соблазнительным выбрать некоторые особенно привлекательные для него и для его коллег темы и отразить их с максимальной

полнотой. Поэтому я сделал все, чтобы не поддаться этому искушению. Я попытался поставить себя в положение человека, знакомящегося с теорией экономике в первый раз. Моей целью было представление материала таким образом, чтобы он оказался интересным для студентов.

Одним из результатов этих усилий стало то, что данная книга оказалась не такой объемной, как многие учебники по основам экономике. Будучи студентом, я редко дочитывал до конца рекомендованные нам научные работы. К стыду своему, я очень часто полагался на энциклопедические справочники, тяжело вздыхая всякий раз, когда профессор задавал прочесть 1000-страничный том (естественно, с комментирующими его статьями). Немного утешало меня то, что я был не одинок в своем отношении к чтению. Древнегреческий поэт Каллимах весьма афористично изрек: «Чем книга толще, тем она скучней». Каллимах обратился к своим слушателям за 250 лет до Рождества Христова, так что вряд ли он имел в виду учебники по экономикс. И тем не менее через две с лишним тысячи лет его тяжелый вздох каждый семестр эхом отдается в аудиториях на первой лекции по экономическим курсам. Поэтому при написании этой книги я стремился к тому, чтобы никакие ненужные подробности не отвлекали студента от того, что он обязательно должен усвоить в рамках вводного курса.

Другим результатом ориентации на студента стало то, что эта книга оказалась в большей степени посвященной практическим проблемам и в меньшей — формальной экономической теории, чем многие другие учебники. Поэтому я постоянно обращался к вопросам реальной политики и экономики. В большинстве глав книги вы познакомитесь с примерами, иллюстрирующими применение принципов Экономикс к решению встающих перед обществом практических задач. Кроме того, во врезках «Новости» (значительная часть которых в этом издании полностью обновилась) предлагаются отрывки из научных и популярных статей, показывающие, как экономические идеи позволяют правильное понять проблемы, с которыми сталкивается общество. Таким образом, после изучения вводного курса экономикс студенты смогут рассматривать газетные новости с новых точек зрения и делать более глубокие выводы.

Особенности второго издания

За время, прошедшее после завершения работы над первым изданием, в мире произошли большие изменения: одним из очень важных элементов нашей жизни стал Интернет; государственный бюджет США из дефицитного превратился в профицитный; министерство юстиции США довыдвинуло иск о нарушении антимонопольных законов против компании Microsoft, фондовый рынок пережил период небывалого подъема; в Европе была введена единая валюта евро, а Майкл Джордан принял решение уйти из спорта. Поскольку преподавание экономике должно идти в ногу со временем, то в новом издании используются примеры, основанные на реальных событиях последних лет.

Помимо стремления сделать книгу приближенной к нашему времени я частично пересмотрел

подходы к изложению рассматриваемых в ней вопросов. В результате во втором издании появились некоторые темы, которые отсутствовали в первом, в частности, касающиеся применения взаимной эластичности спроса, временного снижения цен с целью вытеснения с рынка конкурентов и концепции приведенной стоимости. Я также более подробно излагаю некоторые рассматривавшиеся в прошлом издании темы (расчеты эластичности, различные типы издержек фирм и модели совокупного спроса и совокупного предложения).

Все изменения оценивались мной с точки зрения краткости изложения материала. Все учебники по экономической теории учат, что ресурсы дефицитны, но мало кто из авторов солидных фолиантов помнит о том, что один из наиболее трудновосполняемых — время студента. Путеводной звездой служило мне высказывание классика американской литературы Робертсона Дэвиса: «Одно из важнейших условий писательского труда — умение "выжать" из текста всю "воду" — затем, чтобы не надоесть читателю до чертиков».

Организация материала

Чтобы написать короткую и дружественную по отношению к студенту книгу, мне пришлось разработать новые способы организации материала. Книга включает в себя все основные для вводного курса экономической теории темы, но их расположение не всегда соответствует традиционному порядку. Далее мы буквально «галопом» пробежимся по главам книги. Наш беглый экскурс, как я надеюсь, Даст преподавателю некоторое представление о том, как «подогнаны» друг к другу отдельные темы.

Вводная часть

Глава 1 «Десять принципов экономической теории» знакомит студентов с экономическим видением мира. В ней в первом приближении рассматриваются некоторые основные понятия, на которых зиждется экономика, такие как альтернативные издержки, принятие решений на основе предельного (маржинального) Анализа, роль побудительных мотивов, выгоды от торговли, эффективность рыночного распределения. На протяжении всей книги я регулярно ссылаюсь на Десять принципов экономики из главы 1, напоминая студентам об основных элементах фундамента большинства экономических исследований.

В главе 2 «Думайте как экономист» рассматривается предмет исследования Экономикс. В ней обсуждается роль исходных допущений в разработке теории, вводится понятие экономической модели, рассматривается роль экономистов в определении политики. В приложении к главе рассказывается об использовании в нашем курсе основных математических понятий.

Глава 3 «Экономическая взаимозависимость и выгоды, которые приносит торговля» посвящена изложению теории сравнительных преимуществ, которая объясняет выгоды торговли между

отдельными экономическими субъектами и государствами. Значительная часть экономической теории посвящена исследованию того, как рыночные силы координируют множество принимаемых в экономике индивидуальных решений о производстве и потреблении. В качестве исходного пункта анализа студенты выяснят, почему специализация, взаимозависимость и торговля выгодны всем экономическим агентам.

Основные инструменты анализа спроса и предложения

В следующих трех главах вводится основной понятийный инструментарий спроса и предложения. В главе 4 «Рыночные силы спроса и предложения» исследуются

кривые предложения и спроса, а также понятие рыночного равновесия. Глава 5 «Эластичность и ее применение» рассматривает понятие эластичности, которое используется для анализа различных рынков. В главе 6 «Предложение, спрос и политика правительства» этот исследовательский инструментарий применяется для изучения регулирования цен, в том числе арендной платы и законов о минимальной заработной плате, а также распределения налогового бремени.

В главе 7 «Потребители, производители и эффективность рынков» продолжается анализ предложения и спроса, вводятся понятия потребительского излишка и излишка производителя. В начале главы устанавливаются взаимосвязи между готовностью потребителя заплатить за товар и кривой спроса, а также соотношение издержек и кривой предложения. Далее показывается, что рыночное равновесие максимизирует сумму излишков потребителя и производителя. Таким образом, студенты уже на раннем этапе узнают об эффективности рыночного распределения.

Следующие две главы применяют понятия излишка производителя и потребительского излишка к вопросам политики. В главе 8 «Практическое применение теории: издержки налогообложения» рассматривается механизм образования безвозвратных потерь ввиду налогообложения и определяется их величина. В главе 9 «Практическое применение теории: международная торговля» анализируются позитивные и отрицательные последствия международной торговли, студенты знакомятся с аргументами сторон в дискуссии о протекционистской торговой политике.

Элементы микроэкономики

Закончив исследование механизма рыночного распределения ресурсов и его желательности, мы обращаемся к рассмотрению вопроса о том, что иногда государство имеет возможность добиться повышения эффективности функционирования рынка. В главе 10 «Внешние эффекты» объясняется, почему такие экстерналии (внешние эффекты), как загрязнение окружающей среды могут сделать функционирование рынка экономически неэффективным. В ней также обсуждаются возможные способы решения проблемы на частном и общественном уровнях. В главе 11 «Общественные блага и общие ресурсы» рассматриваются проблемы неэффективности, возникающие в связи с тем, что

некоторые блага, например национальная безопасность, не имеют рыночной цены. В главе 12 «Создание налоговой системы» анализируются методы увеличения поступлений в государственный бюджет и предоставление общественных благ. В ней также представлены институциональные основы системы налогообложения в США, обсуждается дилемма эффективности и справедливости налоговой системы.

В следующих пяти главах исследуются поведение фирмы и теория организации рынка. В главе 13 «Издержки производства» обсуждается, что включают издержки фирмы, и вводится понятие кривых издержек. В главе 14 «Фирмы на конкурентных рынках» анализируется поведение фирмы, принимающей цену, и рассматривается понятие рыночной кривой предложения. В главе 15 «Монополия» исследуется поведение фирмы — единственного продавца на рынке. В ней обсуждается неэффективность монопольного ценообразования, возможные реакции политиков и попытки монополий осуществлять ценовую дискриминацию.

В главе 16 «Олигополия» изучаются рынки, на которых оперируют несколько компаний-поставщиков, в качестве модели для исследования стратегии их взаимодействий используется «дилемма узников». В главе 17 «Монополистическая конкуренция» рассматривается поведение фирмы на рынке, на котором множество фирм-продавцов предлагают сходную, но не идентичную продукцию, подробно обсуждаются точки зрения на эффективность рекламы.

Следующие три главы посвящены анализу проблем рынка труда. В главе 18 «Рынки факторов производства» подчеркивается взаимосвязь между ценами факторов производства и предельной производительностью; в главе 19 «Доходы и дискриминация» обсуждаются детерминанты равновесной заработной платы, включая выравнивающие различия в оплате труда, человеческий капитал и дискриминацию; в главе 20 «Распределение доходов» рассматривается степень неравенства в американском обществе, альтернативные взгляды на роль правительства в изменении распределения дохода и различные виды политики, направленной на помощь беднейшим членам общества.

Глава 21 «Теория потребительского выбора» посвящена процессам принятия решений индивидом с учетом бюджетных ограничений, вводится понятие кривых безразличия. Некоторые преподаватели, возможно, в зависимости от читаемого ими курса и интересов студентов сочтут необходимым пропустить эту главу. Преподаватели, которые включают предлагаемый материал в лекции, быть может, пожелают рассмотреть его на более раннем этапе, и я стремился к тому, чтобы они имели возможность вставить его в любом месте курса после того, как были проанализированы основы спроса и предложения.

Средства обучения

Главная задача этой книги — помочь студентам усвоить фундаментальные знания, предлагаемые

экономической наукой, и продемонстрировать им, как они могут быть использованы в мире, в котором мы живем. Для достижения этой цели я использую различные средства обучения, к которым регулярно обращаюсь на протяжении всей книги.

*** Содержание главы.** Каждая глава начинается со списка основных разбираемых в ней вопросов с целью дать студентам представление о содержании материала, который нам предстоит изучить. Списки составлены достаточно краткими, так как внимание читателей должно быть сосредоточено на четырех-пяти ключевых моментах изучаемой темы.

*** Практикум.** Экономическая теория полезна и интересна только тогда, когда она применяется для осмысления реальных событий и вопросов политики. Поэтому в книге содержится анализ многочисленных конкретных примеров практического применения теории.

*** Разделы «Новости».** Изучение экономике полезно еще и потому, что знание теории позволяет студентам по-новому взглянуть и глубже осознать реальные процессы, о которых кричат заголовки газетных статей и сообщают ведущие выпусков телевизионных новостей. Именно для этого я включил в книгу выдержки из различных газетных статей с кратким введением, которые демонстрируют нам различные способы приложения основ экономической теории. Некоторые статьи взяты из газетных и журнальных рубрик, которые ведут известные экономисты.

Разделы «Узелок на память». В них студенты познакомятся с дополнительными материалами к курсу. Иногда это беглый экскурс в историю экономической мысли, в других разделах проясняются трудные в техническом отношении вопросы. В некоторых случаях в них помещается Материал, который в зависимости от желания преподавателей может быть включен в читаемые ими курсы лекций или опущен.

Определения основных понятий. При первом появлении в тексте основного понятия оно выделяется жирным шрифтом, и, кроме того, его определение вы можете найти в глоссарии. Такое представление материала должно помочь студентам при изучении и повторении курса.

«Проверьте себя». После завершения изучения крупного раздела студентам предлагается небольшой тест для «быстрой самопроверки» того, насколько хорошо они усвоили только что пройденный ими материал. Если • студенты не могут ответить на предлагаемые вопросы, они, прежде чем продолжить дальнейшее изучение материала, должны вернуться и повторить раздел.

Выводы. Каждая глава завершается кратким резюме, напоминающим студентам об основных положениях пройденного ими материала. В дальнейшем они окажутся весьма полезными при повторении материала к экзамену.

Основные понятия. Список основных понятий в конце каждой главы предоставляет студентам возможность проверить, как они поняли новые введенные в главе термины.

Вопросы. В конце каждой главы приводятся вопросы для повторения ключевых моментов изложенной темы. Студенты могут использовать вопросы для проверки усвоения материала как по завершении изучения темы главы, так и при подготовке к экзаменам.

Задания для самостоятельной работы. Каждая глава содержит ряд задач и заданий прикладного характера, которые требуют от студентов практического применения полученных ими знаний. Преподаватели могут использовать эти упражнения для домашних заданий или в качестве отправной точки для обсуждения в аудитории.

ПРЕДИСЛОВИЕ ДЛЯ СТУДЕНТА

Великий экономист XIX в. Альфред Маршалл считал, что: «Экономическая наука изучает нормальную жизнедеятельность человеческого общества». Прошло более ста лет, наши знания об экономической деятельности людей существенно обогатились, но определение великого английского ученого по-прежнему справедливо.

Почему студент, живущий в XXI в., должен взяться за изучение экономической науки? Тому существуют, по крайней мере три причины.

Во-первых, изучение экономической теории поможет вам понять реалии окружающего мира. Экономикс ставит множество любопытных вопросов. Почему так тяжело найти жилье в Нью-Йорке? Почему авиакомпании продают билеты «туда и обратно» со скидкой, если пассажир остается в пункте назначения в ночь с субботы на воскресенье? Почему киноактер Робин Уильямс получает такие высокие гонорары? Отчего уровень жизни во многих африканских странах настолько низок? Почему некоторые страны охвачены «пожаром» гиперинфляции, в то время как в других цены на товары остаются практически неизменными? И это лишь малая часть вопросов, на которые вы сможете ответить, изучив вводный курс экономикс.

Во-вторых, пополнив багаж знаний экономической теорией, вы почувствуете себя весьма искушенным субъектом рыночных отношений. Вам постоянно приходится принимать множество хозяйственных решений. Окончив школу, вы определяете место дальнейшей учебы и ее сроки. Поступив на работу, вы ежедневно пытаетесь ответить на вопросы о том, какую часть дохода следует направить на текущие расходы, а какую сумму вы отложите на сберегательный счет. Возможно, вы возглавите собственную компанию или крупную корпорацию и вам придется принимать решения о назначении цен на продукцию. Знание экономической теории не позволяет отличнику мгновенно превратиться в крупного предпринимателя, но вы овладеете инструментами, которые ускорят ваше движение к поставленной цели.

В-третьих, понимание основ экономике позволит вам осознать пределы возможного в экономической политике. Как гражданин страны вы участвуете в выработке политики распределения общественных ресурсов. Принимая решение о заполнении избирательного бюллетеня, вы учитываете и экономические воззрения кандидата, и ситуацию в стране. Как отразится на вашем положении тот или иной вариант Налогового кодекса? Каковы результаты внешней торговли вашей страны? Как защитить окружающую среду? Как дефицит государственного бюджета воздействует на экономику?

Принципы экономической теории могут пригодиться вам в различных жизненных ситуациях. И где бы вы ни оказались в будущем: в кресле-качалке перед телевизором, в кресле-вертушке директора компании или в кресле президента страны, вы будете одинаково благодарны судьбе за то, что она

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

поставила вас перед необходимостью «грызть (или хотя бы попробовать на вкус) гранит» экономической науки.

Я. Грегори Мэнкью Июль 2000 г.

Часть I

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1

ДЕСЯТЬ ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- Узнаете, что экономике изучает принципы распределения ограниченных ресурсов.
- Рассмотрите несколько компромиссных решений, которые приходится принимать людям.
- Узнаете значение выражения «альтернативные издержки».
- Увидите, как принимаются учитывающие предельные изменения решения.
- Обсудите, как ведут себя люди под воздействием различных стимулов.
- Рассмотрите, почему обмен товарами или услугами между людьми или нациями приносит обоюдную пользу.
- Обсудите, почему рынок является прекрасным, но отнюдь не совершенным способом размещения ресурсов.
- Узнаете о факторах, определяющих некоторые тенденции развития экономики.

Слово «экономика» произошло от греческого слова, означающего «ведение домашнего хозяйства». На первый взгляд домашнее хозяйство и экономика — понятия сугубо различные, но, если вдуматься, между ними есть много общего.

В домашнем хозяйстве мы сталкиваемся с необходимостью принятия множества решений. Кто из членов семьи будет выполнять определенные обязанности и что он получит взамен: кто будет готовить обед, кто будет стирать, кто получит лишнюю порцию мороженого в виде поощрения, кто выбирает для просмотра вечернюю телевизионную программу? Короче говоря, в домашнем хозяйстве нам приходится распределять ограниченные ресурсы между членами семьи, принимая во внимание их способности, возможности и желания.

Как и домашнее хозяйство, общество сталкивается с необходимостью принятия огромного количества решений. Оно должно решить, какую работу необходимо выполнить прежде всего и кому будет поручено ее исполнение. Обществу и каждому из нас необходимы люди, которые будут выращивать хлеб, разводить домашних животных, шить одежду, разрабатывать программное обеспечение для компьютеров. Раз уж общество распределило людей (так же, как и землю, здания и машины) для выполнения различных работ, оно должно позаботиться и о разделении в определенных пропорциях произведенных товаров и услуг, решить, кто будет по утрам намазывать на бутерброд красную икру, а кто будет довольствоваться остывшей картошкой, кто будет мчаться по автомагистрали на «Porsche», а кому придется мокнуть под дождем на автобусной остановке.

Значение управления ресурсами общества определяется их ограниченностью. **Ограниченность** означает, что имеющиеся в распоряжении общества ресурсы конечны, а значит, оно не имеет

возможности производить все товары и услуги, которые желали бы иметь его члены. Так же как и домашнее хозяйство не способно предоставить каждому члену семьи все, что он или она желали бы, общество не в состоянии обеспечить каждому индивиду высокий уровень жизни, к которому он или она могут стремиться.

Таким образом, **экономикс** как наука изучает, как общество управляет имеющимися в его распоряжении ограниченными ресурсами.

Обычно общественные ресурсы распределяются не неким одним планирующим центром, а с помощью совместных усилий миллионов домашних хозяйств и фирм. Таким образом, задача экономистов — изучение процесса принятия решений людьми: сколько они работают, сколько они покупают, что они приобретают, как они делают сбережения и куда они вкладывают свои средства. Экономисты исследуют и взаимодействие индивидов и групп: как множество покупателей и продавцов определяют цену продукта и количество продаваемого товара. Наконец, экономисты анализируют факторы и тенденции, влияющие на экономику в целом: рост среднего дохода, — долю населения, которое не может найти работу, и темпы роста цен.

Экономическая теория многогранна, но ее объединяют несколько основных идей. В этой главе мы рассмотрим. Десять принципов **экономикс** которые лежат в основе предлагаемой вашему вниманию книги, и постараемся дать вам представление о том, что же представляет собой экономическая теория.

Принятие решений людьми

Ни для кого не является секретом, что, собственно, представляет собой экономика. Говорим ли мы об экономике Лос-Анджелеса, Соединенных Штатов Америки или мира в целом, экономика — всего лишь группа людей, взаимодействующих друг с другом в процессе своей жизни. Так как «поведение» экономики есть отражение действий индивидов, ее образующих, мы начинаем изучение экономической теории с четырех принципов принятия решений отдельными людьми.

Принцип 1. Человек выбирает

Первый вывод урока по поводу принятия решений формулируется следующим образом: «Бесплатных обедов не бывает». Чтобы получить некую необходимую человеку вещь, ему обычно приходится отказываться от другой, не менее ценной. Принятие решения требует противопоставления одной цели другой.

Представим себе студентку, которая решает проблему распределения своего наиболее ценного ресурса — времени. Она может провести весь день за чтением учебника по экономике, или все свое время потратить на изучение психологии, или поровну распределить его на эти две науки. Посвятив один час какому-то одному предмету учебной программы, она теряет шестьдесят минут, которые могла бы использовать для расширения знаний в другой области. И каждый час, который она тратит на учебу,

девушка могла бы использовать для прогулки на велосипеде, просмотра телепередачи, послеобеденного отдыха или работы в кафе по соседству.

В качестве еще одного примера рассмотрим проблему распределения семейного дохода, которую приходится решать ее родителям. Они могут использовать имеющиеся средства на приобретение продуктов питания, новой одежды или на покупку туристической путевки. Возможно, родители примут решение отложить какую-то часть дохода на «черный день», или на прибавку к пенсии, или на образование детей. Если они решают направить один дополнительный доллар дохода на какую-то из этих целей, количество денег, которые они могли бы использовать для приобретения других благ, уменьшается на тот же один доллар.

Объединенные в общество индивиды сталкиваются с необходимостью решения множества аналогичных проблем. Классический выбор — «пушки или масло». Чем больше мы тратим на национальную оборону, чтобы надежно защитить наши границы от иностранных агрессоров (пушки), тем меньше ресурсов мы направляем на производство товаров и повышение уровня жизни (масло). Большое значение имеет в современном обществе выбор между охраной окружающей среды и высоким уровнем доходов фирм и населения. Законодательство, предписывающее компаниям направлять часть ресурсов на охрану природной среды, ведет к увеличению стоимости произведенных товаров и услуг. Компании, издержки, производства которых повышаются, получают меньшую прибыль, платят более низкую заработную плату, продают товары по более высоким ценам или комбинируют какие-то из этих трех возможных вариантов решений. В то время как законодательство по охране природной среды позволяет членам общества воспользоваться благами девственной природы, доходы собственников компаний, наемных рабочих и потребителей снижаются.

Другая задача, решение которой приходится искать обществу, — выбор между эффективностью и справедливостью. **Эффективность** есть получение обществом максимума возможных благ от использования его ограниченных ресурсов. **Справедливость (равенство)** означает, что полученные блага беспристрастно распределяются между членами общества. Другими словами, эффективность — экономический пирог, а справедливость — способ его нарезки на части. Нередко, когда политика государства изменяется, эффективность и справедливость вступают в конфликт.

Рассмотрим, например, политику, направленную на достижение справедливого распределения экономических благ. Цель таких государственных программ, как страхование от безработицы или система социальной помощи, — поддержка нуждающихся членов общества. С другой стороны, система подоходного налога предусматривает обязанность удачливых в финансовом плане индивидов передавать значительные средства на нужды государства. Однако мероприятия, направленные на достижение равенства членов общества, ведут к снижению эффективности. Перераспределение

государством доходов от богатых к бедным обесценивает вознаграждение за упорный труд, в результате чего трудовые усилия людей начинают снижаться, они производят меньше товаров и услуг. Другими словами, если правительство старается разрезать экономический пирог на более равные куски, размеры пирога уменьшаются.

Признание того, что человек делает выбор не сам по себе, подсказывает нам, какое решение он примет или должен принять. Студентка не имеет права пренебрегать занятиями психологией только потому, что это позволит ей глубоко познать экономику. Общество не откажется от мер по защите окружающей среды только потому, что необходимость затрат на их осуществление может привести к снижению уровня материальных доходов его членов. Нельзя также игнорировать бедность только потому, что помощь общества негативно влияет на стимулы к труду. Признание необходимости выбора существенно важно потому, что, если мы осознаем его последствия, мы получаем возможность принять правильное решение.

Принцип 2. Стоимость чего-либо есть цена того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое

Необходимость выбора, принятие человеком осознанного решения требуют сравнения издержек и благ альтернативного варианта действий. Однако во многих случаях издержки не так очевидны, как может показаться на первый взгляд.

Рассмотрим, например, процесс принятия молодым человеком решения о поступлении в колледж. Благо, которое он, возможно, получит, состоит в интеллектуальном обогащении и перспективах получения хорошей работы. Но каковы юноши? За обучение, учебники, комнату в общежитии и питание ему необходимо будет заплатить определенную сумму денег. И это далеко не все, от чего придется отказаться студенту ради нескольких лет обучения в колледже.

Но не включаем ли мы в цену обучения нечто, не являющееся издержками поступления в учебное заведение? Даже если молодой человек решает, что ему ни к чему «лишние знания», ему все равно необходимы ночлег и питание. Плата за комнату и питание является издержками поступления в колледж только в той степени, в какой их цена превышает их стоимость в каком-то другом месте. На самом деле плата за питание и проживание в общежитии колледжа может быть меньше, чем стоимость жилья и пищи при самостоятельной работе юноши, а значит, экономия расходов на крышу над головой и хлеб насущный — преимущество поступления в учебное заведение.

Еще одна проблема оценки издержек заключается в том, что во внимание не принимается большая часть затрат, связанных с поступлением в колледж, — время студента. Если он в течение года посещает лекции, часами сидит в библиотеке и ночами корпит над курсовыми работами, молодой человек не имеет возможности работать. Для большинства студентов деньги в форме заработной платы,

которых они лишаются при поступлении в колледж, — основная часть издержек образования.

Под альтернативными издержками (издержками упущенных возможностей) мы понимаем нечто, отчего приходится отказаться, чтобы получить желаемое. Принятие любого решения (например, решения о поступлении в колледж) требует осознания альтернативных издержек каждого варианта действий. Спортсмены, которые учатся в колледже, прекрасно понимают, что их альтернативные издержки (они могли бы зарабатывать миллионы долларов в профессиональном спорте) очень высоки. Неудивительно, что самые талантливые из них часто решают, что преимущества высшего образования не стоят издержек, связанных с его получением.

Принцип 3. Рациональный индивид мыслит в терминах предельных изменений

Решения проблем, с которыми мы сталкиваемся в повседневной жизни, далеко не всегда носят абсолютно взаимоисключающий характер. Так, когда наступает обеденное время, вы делаете выбор не между полным отказом от приема пищи и намерением проглотить все содержимое кастрюли, а решаете, стоит ли вам съесть еще ложку-другую картофельного пюре. Подобным образом и в период сессии вы выбираете не между полным отказом от подготовки к экзаменам и просиживанием над учебниками по 24 часа в сутки, а между просмотром часовой телепередачи и возможностью лишний час полистать свои конспекты. Принятие людьми многих жизненно важных решений подразумевает внесение незначительных изменений в существующий план действий, которые экономисты называют предельными (маржинальными) изменениями. Всегда следует помнить: предельные изменения представляют собой лишь незначительные коррективы того, что вы уже делаете.

Предположим, например, что ваш друг попросил совета о том, сколько еще лет ему следует посвятить учебе. Если вы собирались привести в качестве примера разницу в уровне жизни доктора философии и выпускника школы, он может возразить, что для его случая ваше сравнение не подходит. Ваш друг уже имеет высшее образование, и ему необходимо оценить, стоит ли потратить еще год или два на получение ученой степени. Чтобы принять решение, ему необходимо взвесить дополнительные блага, которые он получит по завершении образования, и свои дополнительные издержки.

Рассмотрим другой пример обращения к анализу маржинальных изменений — принятие авиакомпанией решения об установлении цен на билеты. Предположим, что перелет 200-местного самолета через всю страну обходится компании в \$100 тыс. В этом случае средние издержки на одно место составят $\$100\,000/200$, то есть \$500. Кто-то может подумать, что авиакомпания никогда не будет продавать билеты дешевле этой суммы.

Однако если авиакомпания рассмотрит этот вопрос с точки зрения предельных изменений, она получит возможность увеличить объем получаемой прибыли. Предположим, что в самолете остаются 10 свободных мест, а у стойки регистрации ждет пассажир, который может заплатить за билет \$300.

Должна ли авиакомпания продать ему билет? Просто обязана. Если в самолете остались свободные места, издержки на полет еще одного пассажира будут весьма незначительны. И хотя средние издержки полета пассажира составляют \$500, величина маржинальных издержек перевозки дополнительного клиента не превышает стоимости съеденного им пакетика орехов и выпитой банки содовой. Пока пассажир платит за билет сумму, превышающую предельные издержки, продажа билета приносит компании прибыль.

Как показывают эти примеры, учитывающие предельные изменения индивиды и фирмы получают возможность принимать более взвешенные решения. Рационально мыслящий индивид предпринимает действие тогда и только тогда, когда получаемые предельные блага превышают его маржинальные издержки.

Принцип 4. Человек реагирует на стимулы

Так как решение человека основывается на сравнении возможных издержек и благ, изменение соотношения между ними, несомненно, повлияет на его выводы. Таким образом, индивид реагирует на стимулы. Когда растет цена на яблоки, например, он может принять решение покупать больше груш и меньше яблок, потому что расходы на приобретение последних выше. А владельцы фруктовых садов приходят к выводу о необходимости нанять больше работников, чтобы без потерь убрать урожай, потому что выгоды, получаемые ими от продажи яблок, увеличились.

Государственные деятели никогда не должны забывать о стимулах, так как многие политические решения изменяют выгоды и издержки населения страны, и, следовательно, воздействуют на поведение граждан. Например, повышение налогов на бензин вынуждает людей приобретать более экономичные автомобили. Кроме того, эта мера стимулирует использование общественного транспорта и поиск жилья ближе к месту работы, а не ежедневные поездки на личном автомобиле на другой конец города. Если бы этот налог стал достаточно высоким, то возможно, промышленность предложила бы, а население перешло бы на использование электромобилей.

Когда политики оказываются не в состоянии правильно оценить влияние своих решений на воздействующие на поведение людей стимулы, они рискуют получить совсем не те результаты, к которым изначально стремились. Вспомним хотя бы программу внедрения в США автомобильных ремней безопасности. В 1950-е гг. они не пользовались популярностью, а сегодня ремни безопасности имеет каждый автомобиль. Почему? В конце 1960-х гг. пристальное внимание общественности привлекла книга Ральфа Нэйдера «Небезопасно при любой скорости», в которой рассматривались проблемы автомобильного движения в Америке. Реакция на нее конгресса США выразилась в принятии специальных законов, требующих от производителей автомобилей использования различных элементов, повышающих безопасность пассажиров, включая специальные ремни, которые вошли в

стандартные комплекты оборудования всех новых моделей.

Как закон о ремнях безопасности повлиял на действия водителей и пассажиров и показатели травматизма? Прямое его воздействие очевидно. Ремнями безопасности, которые есть во всех автомобилях, пользуется значительное число людей, а значит, в большинстве случаев аварии возможность отделаться незначительными травмами возрастает. С этой точки зрения ремни безопасности спасают множество человеческих жизней.

Однако такой вывод отражает далеко не все аспекты сложившейся ситуации. Чтобы полностью оценить влияние рассматриваемого нами закона, необходимо признать, что люди изменяют свое поведение, реагируя на стимулы, с которыми они сталкиваются. В этом случае соответствующее поведение заключается в том, с какой скоростью ведут и насколько осторожно управляют водители автомобилями. Медленное осторожное вождение обходится дорого, потому что требует больших затрат времени и энергии водителя. Когда принимается решение о том, насколько осторожно следует управлять автомашиной, рациональный индивид сравнивает предельные выгоды безопасной езды с маргинальными издержками. Он снижает скорость только в тех случаях, когда возрастают выгоды осторожного движения по дороге, например во время дождя или гололеда.

Теперь рассмотрим, как закон об использовании ремней безопасности изменил оценку издержек и благ рационального водителя. Ремни безопасности снижают издержки аварии, поскольку вероятность ранения или смерти уменьшается, равно как уменьшаются и выгоды от медленной и осторожной езды. Человек реагирует на ремни безопасности, так как будто они улучшают условия вождения — повышением скорости и лихой манерой вождения. Таким образом, конечный результат закона об использовании ремней безопасности — увеличение количества аварий.

Как повлиял закон на число смертей в результате автомобильных аварий? Водители, использующие ремни безопасности, имеют больше шансов выжить в любой аварии, однако именно они чаще всего попадают в дорожные происшествия. В итоге чистый эффект оказывается неоднозначным. Кроме того, рискованное вождение оказывает прямо противоположное влияние на пешеходов (и на водителей, которые игнорируют ремни). Они подвергаются большей опасности, потому что чаще попадают в дорожные инциденты, не будучи защищенными ремнями безопасности. Таким образом, применение закона об использовании ремней безопасности ведет к увеличению числа попадающих в дорожные происшествия пешеходов.

Возможно, обсуждение стимулов и ремней безопасности покажется вам праздным занятием. Но в опубликованной в 1975 г. статье экономист Сэм Пельцман показал, что закон о повышении безопасности водителей действительно привел к непредсказуемым последствиям: в результате его принятия уменьшилось число смертей во время аварий при одновременном увеличении количества

дорожных происшествий. Чистый результат состоит в небольшом снижении числа смертей водителей и увеличении числа погибших пешеходов.

Анализ Г. Пельцмана — только один пример общего принципа реакции людей на стимулы. Многие стимулы, которые изучают экономисты, гораздо более очевидны, чем в нашем случае с законом о ремнях безопасности. Например, никого не удивляет, что европейцы предпочитают менее мощные автомобили, потому что в Европе установлены более высокие налоги на бензин, чем в США. Но, как показывает пример с ремнями безопасности, последствия принятия социальных программ далеко не однозначны. Анализируя любую программу, необходимо рассматривать не только ее прямое влияние, но и косвенное, которое проявляется через стимулирование. Если программа изменяет существующую систему стимулов, она воздействует и на поведение людей.

Проверьте себя. Перечислите и кратко поясните четыре принципа принятия индивидуальных решений.

Взаимодействия людей

Первые рассмотренные нами четыре принципа экономике лежат в основе принятия индивидуальных решений. Но многие наши решения влияют не только на нас самих, но и на жизни других людей. Следующие три принципа относятся к тому, как люди взаимодействуют друг с другом.

Принцип 5. Торговля во благо каждого

Вы, вероятно, слышали «новость» о том, что японские компании — основные конкуренты американских производителей на мировом рынке. В некоторых случаях это действительно так, ведь фирмы США и Японии производят множество однотипных товаров. Корпорации Ford и Toyota борются за покупателей на рынке автомобилей, компании Compaq и Toshiba конкурируют на рынке персональных компьютеров.

Однако конкуренция между странами — весьма сложное явление. Торговля между США и Японией — отнюдь не спортивное соревнование, когда одна сторона обязательно выигрывает, а другая соответственно проигрывает. Дело обстоит с точностью до наоборот: она приносит пользу обеим странам.

Чтобы понять, почему это действительно так, рассмотрим, как влияет торговля на вашу семью. Когда ваш брат или сестра ищут работу, он или она конкурируют с членами других семей. Семьи соперничают между собой и в тех случаях, когда они приобретают различные товары, потому что каждая стремится купить продукт по самой низкой цене.

Но что выиграет ваша семья, если в попытке избежать конкуренции она изолирует себя от всех остальных «ячеек общества»? Как вы посмотрите на то, что отец будет заниматься выращиванием пшеницы и разведением скота, мама будет готовить пищу, сестра будет шить одежду для всей семьи,

вас назначат ответственным за изготовление инструментов, а все вместе вы будете участвовать в строительстве дома? Очевидно, что, имея возможность обмениваться продуктами и услугами с другими, выигрывает вся ваша семья. Обмен товарами позволяет каждому человеку специализироваться на том, что он или она делают лучше всего, ведение ли это фермерского хозяйства, шитье или строительство домов. Участвуя в процессе торговли, человек получает возможность приобрести большее количество товаров и услуг по более низким ценам.

Страны, как и семьи, также выигрывают от возможности торговать друг с другом. Торговля позволяет им специализироваться на том, что они умеют делать лучше всего, и получать в обмен большее количество товаров и услуг. В мировой экономике японцы, французы, египтяне и бразильцы в такой же степени являются нашими партнерами, как и конкурентами.

Принцип 6. Обычно рынок представляет собой прекрасный способ организации экономической деятельности

Крушение коммунизма в Советском Союзе и Восточной Европе — возможно, самое значительное изменение в мире за последние полвека. В социалистических странах правительства выступали в качестве плановых центров, направлявших всю экономическую деятельность, принимавших решения о том, какие товары и услуги следует производить, в каком количестве и кто будет этим заниматься. Централизованное планирование базировалось на теории о том, что только правительство имеет возможность организовать экономическую деятельность таким образом, что приведет к процветанию страны в целом.

В наши дни многие государства, экономика которых отличалась высокой степенью централизации, отказались от этой системы и стремятся создать основы рыночного хозяйства. В рыночной экономике решения планового центра заменяются решениями миллионов фирм и домашних хозяйств. Только сами компании решают, кого им принимать на работу и что они будут производить. Домашние хозяйства решают, на какие фирмы они будут работать, и как они будут использовать свой доход. Фирмы и домашние хозяйства взаимодействуют на рынке, в основе принятия ими решений лежит информация о ценах и личная заинтересованность.

На первый взгляд успехи рыночной экономики вызывают недоумение. Может показаться, что децентрализованное принятие решений миллионами лично заинтересованных хозяйств и фирм должно привести к неизбежному хаосу. Но, как оказалось, рыночная экономика весьма эффективно организует экономическую деятельность, что ведет к общему экономическому процветанию.

В своей книге «Богатство народов» в 1776 г. великий шотландец Адам Смит сформулировал знаменитое положение экономической теории: домашние хозяйства и фирмы, взаимодействуя на рынке, как будто направляются «невидимой рукой», которая ' приводит их к желаемому рыночному

результату. Одна из целей книги состояла в том, чтобы проанализировать механизм действия «невидимой руки» рынка. Изучая экономическую теорию, вы узнаете, что основным инструментом управления экономической деятельностью посредством «невидимой руки» являются рыночные цены. Цена отражает как ценность товаров для общества, так и общественные издержки их производства.

Узелок на память

Адам Смит и «невидимая рука» рынка

Возможно то, что самая значительная книга Адама Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов» была опубликована в том же 1776 г., когда американские революционеры подписали Декларацию о независимости, — простое совпадение. Однако в обоих этих документах высказывается господствовавшая в то время идея о том, что индивиды должны быть предоставлены сами себе, ограждены от «тяжелой руки» государства, стремящегося руководить их действиями. Данный принцип политической теории — идейная основа существования свободного общества в целом и рыночной экономики в частности.

Почему же децентрализованные рыночные экономики действуют настолько успешно? Происходит ли это потому, что люди в них относятся друг к другу с любовью и доброжелательностью? Отнюдь нет. Далее мы приведем описание Адамом Смитом того, как осуществляются взаимодействия между людьми в рыночной экономике:

Человек почти всегда имеет возможность получить помощь от своих собратьев, однако с его стороны, было бы глупо ожидать, что содействие обусловлено лишь их благожелательным к нему отношением. Человек быстрее достигнет своей цели, если сможет обратить их эгоистические устремления себе на пользу и показать им, что в интересах окружающих делать то, что он от них требует... Мы можем рассчитывать на получение обеда не благодаря благожелательности мясника, пивовара или булочника, а в силу их заботы о собственной выгоде...

Ни один индивид не собирается действовать в общественных интересах и даже не знает, насколько он способствует их достижению. Он преследует исключительно собственные выгоды, и в этом, как и во многих других случаях, невидимая рука ведет его к цели, которая первоначально не входила в намерения человека. Однако то, что эта цель не входит в исходные намерения индивида, не всегда идет во вред обществу. Преследуя свой собственный интерес, человек нередко способствует достижению целей общества более эффективно, чем в случае, когда он сознательно к ним стремится.

Таким образом, А. Смит утверждает, что действующие в экономике лица стремятся к удовлетворению своих собственных интересов и что «невидимая рука» рынка направляет их усилия на повышение благосостояния общества в целом.

Многие идеи А. Смита по-прежнему сохраняют основополагающее значение для современной

экономической теории. Знакомство с последующими главами этой книги позволит нам выразить выводы ученого более точно и оценить силы и слабости «невидимой руки».

Так как домашние хозяйства и фирмы, принимая решения о покупках и продажах, ориентируются прежде всего на цены, они, сами того не зная, оценивают социальные блага и издержки своих действий. Полученный в итоге результат во многих случаях приносит максимальную пользу обществу в целом.

Другой чрезвычайно важный вывод состоит в следующем: в тех случаях, когда правительство пытается воздействовать на естественное приспособление цен к уровню спроса и предложения, оно препятствует координации взаимодействий миллионов домашних хозяйств и фирм, составляющих основу экономики. Вот почему налоги негативно влияют на уровень оптимальности аллокации (размещения) ресурсов: налоги искажают цены, а значит, домашние хозяйства и фирмы принимают ошибочные решения. Еще больший вред приносит контроль государства над ценами. Все вышесказанное и объясняет экономические причины краха коммунизма. В социалистических странах цены определялись не рынком, а диктовались центральным плановым органом. Последний же не имел возможности получить и проанализировать информацию, аналогичную той, которая содержится в свободных рыночных ценах. Централизованное планирование потерпело неудачу, потому что правительство пыталось управлять экономикой без помощи «невидимой руки» рынка.

Принцип 7. Иногда правительство имеет возможность улучшить результаты функционирования рынка

Обычно рынок весьма эффективно координирует организацию экономической деятельности, но это правило имеет несколько важных исключений. Государственное вмешательство в экономику оправданно по двум причинам: когда оно направлено на обеспечение эффективности или справедливости, то есть когда основная цель правительственных программ состоит либо в увеличении экономического «пирога», либо в изменении способа его дележки.

«Невидимая рука» обычно ведет рынок к эффективному распределению ресурсов. Но иногда по самым разным причинам данный принцип не срабатывает. Описывая ситуацию, когда рынок сам по себе не в состоянии эффективно размещать ресурсы, экономисты используют термин «несостоятельность (фиаско) рынка».

Один из примеров несостоятельности рынка — экстерналии, или внешние эффекты (положительные или отрицательные), под которыми понимается влияние действий одного человека на благосостояние другого. Классическим примером отрицательных экстерналии является загрязнение окружающей среды. Если химический завод откажется брать на себя издержки по очистке выбрасываемых в атмосферу вредных веществ, он нанесет огромный ущерб природной среде. В данном

случае государство имеет возможность улучшить экономическое благосостояние общества с помощью законодательства, регулирующего отношения в области экологии. Пример положительных внешних эффектов — генерирование знаний. Когда ученый делает важное открытие, он создает важный ресурс, которым могут воспользоваться и другие люди. В этом случае государство способно повысить экономическое благосостояние общества за счет финансирования науки, что оно фактически и делает.

Другой возможный случай фиаско связан с властью над рынком, или способностью субъекта экономики (небольшой их группы) оказывать существенное влияние на уровень рыночных цен. Предположим, что в некоем городке есть только один колодец, а вода необходима всем его жителям. Владелец колодца обладает рыночной властью (в рассматриваемом случае — монополией) над продажами воды; он находится вне сферы конкуренции, с помощью которой «невидимая рука» рынка контролирует соблюдение интересов сторон. В этом случае регулирование мэрией устанавливаемой монополистом цены на воду может значительно повысить экономическую эффективность.

В еще меньшей степени «невидимая рука» умеет обеспечивать справедливое распределение экономических благ. Рыночная экономика вознаграждает людей в соответствии с их способностью производить товары и услуги, за которые другие люди с готовностью отдают свои деньги. Лучший профессиональный баскетболист мира зарабатывает больше, чем чемпион мира по шахматам, просто потому, что на матчи его команды приходит гораздо больше зрителей. «Невидимая рука» не в состоянии гарантировать всем членам общества достаточное количество пищи и одежды, не может обеспечить всем крышу над головой и медицинскую помощь. Цель многих правительственных программ, таких как взимание подоходного налога и социальная помощь, — достижение более справедливого распределения экономических благ.

Утверждение о том, что государство имеет возможность улучшить рыночную ситуацию, не означает, что оно воспользуется ею в случае необходимости. Публичную политику делают отнюдь не ангелы, и этот процесс весьма далек от совершенства. Нередко правительственные программы преследуют единственную цель — благо влиятельных политиков. Иногда они разрабатываются политиками, преследующими благие намерения, но не имеющими достаточной информации. Одна из целей изучения экономической теории заключается в том, чтобы помочь вам оценить, когда политика правительства направлена на достижение эффективности или справедливости, а в каких случаях — на решение других задач.

Проверьте себя. Перечислите и кратко поясните три принципа экономических взаимодействий.

Функционирование экономики в целом

Мы начали с того, что рассмотрели процедуру принятия решений индивидами и их взаимодействия друг с другом, которые и составляют собственно «экономику». Следующие три

принципа относятся к функционированию экономики в целом.

Принцип 8. Уровень жизни населения определяется способностью страны производить товары и услуги

Уровни жизни населения стран мира значительно различаются. В 1997 г. средний американец зарабатывал около \$29 тыс. в год, в то время как средний мексиканец — \$8 тыс., а средний нигериец — \$900. Неудивительно, что огромные различия в средних доходах отражаются в показателях качества жизни населения. Граждане из стран с высокими доходами имеют больше телевизоров и автомобилей, лучшее питание и медицинское обслуживание, чем население государств с низкими доходами.

Даже в одном государстве с течением времени уровень жизни населения значительно изменяется. В США доходы населения возрастают на 2% в год (после корректировки в соответствии с изменениями стоимости жизни), а значит, каждые 35 лет средние доходы удваиваются. За минувшее столетие доходы среднего американца увеличились в восемь раз.

Чем объясняются огромные различия в уровне жизни населения разных стран? Ответ удивительно прост. Они сводятся к отличиям в уровне производительности — количестве товаров и услуг, произведенных в течение одного часа рабочего времени. В странах, в которых работники производят за единицу времени большое количество товаров и услуг, основная часть населения имеет высокий уровень жизни; а в странах, население которых трудится менее продуктивно, большинство людей вынуждены существовать в весьма скромных условиях. Таким образом, темпы роста производительности определяют и прирост средних доходов.

Фундаментальная взаимосвязь между производительностью и уровнем жизни представляется очевидной, но в ней скрыт глубокий смысл. Если производительность является основным фактором, определяющим уровень жизни, то все другие объяснения имеют второстепенное значение. Соблазнительно, например, приписать повышение уровня жизни американцев за последние сто лет усилиям профсоюзов или действию закона о минимальной оплате труда. Однако главной причиной материального благополучия американских рабочих была и остается их высокая производительность труда. Некоторые американские комментаторы объясняют замедление в последние годы роста доходов населения возросшей конкуренцией со стороны Японии и других стран. На самом деле всему виной снижение темпов роста производительности труда в самих США.

Взаимосвязь между производительностью и уровнем доходов должна учитываться и в программах правительства. Когда вы слышите разглагольствования политиков о влиянии тех или иных мероприятий на уровень жизни, задайте себе вопрос: как предлагаемая программа повлияет на способность экономики производить товары и услуги? Фундамент высокого уровня жизни — повышение производительности, а значит, обеспечение свободного доступа работников к образованию,

передовым технологиям, средствам и орудиям труда.

В последнее десятилетие дебаты экономистов и общественности США разворачивались главным образом вокруг темы дефицита государственного бюджета (превышение расходов правительства над его доходами). Как мы увидим, озабоченность размерами дефицита бюджета основана большей частью на понимании его негативного воздействия на производительность. Когда правительству необходимо профинансировать дефицит бюджета, оно делает это с помощью займов, подобно тому как студент может получить кредит в банке, чтобы заплатить за учебу в колледже, а фирма — занять деньги для финансирования строительства нового завода. В результате количество денежных средств, доступных другим пользователям, уменьшается. Бюджетный дефицит, таким образом, ведет к сокращению инвестиций как в человеческий (образование студента), так и в физический (производство фирмы) капиталы. Поскольку сокращение инвестиций сегодня означает снижение производительности завтра, бюджетный дефицит негативно воздействует на темпы роста доходов населения.

Принцип 9. Цены растут тогда, когда правительство печатает слишком много денег

В январе 1921 г. в Германии ежедневная газета стоила 30 пфеннигов, а менее чем через два года, в ноябре 1922 г., ее цена доходила до 70 млн марок. В соответствующей пропорции возросли и цены на все остальные товары. Это один из наиболее показательных в мировой истории примеров инфляции — увеличения общего уровня цен в экономике.

Хотя США никогда не переживали подобных тяжелых периодов, временами инфляция превращается для американцев в "серьезную экономическую проблему. В течение 1970-х гг., например, общий уровень цен в экономике США вырос более чем в два раза, и президент Джеральд Форд назвал инфляции «врагом общества номер один». В 1990-х гг. темпы роста цен в Соединенных Штатах составляли около 3% в год, и при их сохранении для удвоения цен потребовалось бы 20 лет. Так как высокий уровень инфляции связан с возрастанием различных общественных издержек, сохранение низких темпов роста цен — одна из основных целей политиков в различных странах мира.

Что вызывает инфляцию? В большинстве случаев причина как высоких, так и низких темпов роста цен на товары и услуги одна и та же — увеличение количества денег в обращении. Когда правительство выпускает слишком большое количество национальных денежных единиц, их стоимость уменьшается. В начале 1920-х гг. в Германии темпы роста цен составляли 300% в месяц, при этом ежемесячно утраивалось и количество находящихся в обращении денег. Хотя экономическая история США менее драматична, анализ показывает, что высокая инфляция 1970-х гг. связана с увеличением, а низкая инфляция в 1990-х гг. — с замедлением темпов роста количества денег в национальной экономике.

Принцип 10. В краткосрочной перспективе общество должно сделать выбор между

инфляцией и безработицей

Если причина инфляции настолько очевидна, почему она так часто становится головной болью общества и политиков? Одна из причин заключается в том, что снижение темпов роста цен зачастую рассматривают как причина временного увеличения показателей безработицы. Зависимость между инфляцией и безработицей описывается кривой Филлипса, получившей название в честь экономиста, обнаружившего эту взаимосвязь.

В наши дни ее справедливость подвергается сомнению, но большинство экономистов соглашались с утверждением о зависимости между показателями роста цен и увеличением (уменьшением) числа не имеющих работы людей в краткосрочной перспективе. Другими словами, за период в один-два года экономическая политика правительства может вызвать диаметрально противоположные тенденции изменения показателей инфляции и безработицы. Политики обычно сталкиваются с этой проблемой вне зависимости от того, имеют ли темпы роста цен и числа незанятых граждан изначально высокие (как в США в начале 1980-х гг.), низкие (как в конце 1990-х гг.) или любые другие показатели.

В чем же причина подобной краткосрочной зависимости? Обычно ее возникновение объясняется медленной реакцией некоторых цен на товары и услуги на внешние воздействия. Предположим, например, что правительство уменьшает количество денег в экономике. В долгосрочной перспективе единственным результатом его политики будет общее снижение уровня цен. Однако предсказать скорость реакции цен конкретных товаров на сокращение количества денег в обращении вряд ли возможно. Для того чтобы все компании снизили цены на продукцию, все профсоюзы согласились с уменьшением заработной платы и все рестораны напечатали новые меню, понадобится несколько лет. Поэтому говорят, что цены в краткосрочном периоде являются жесткими.

Данное обстоятельство обуславливает различие краткосрочных и долгосрочных эффектов политики правительства. Когда государство уменьшает количество денег в экономике, сокращаются и расходы населения на приобретение товаров и услуг. Уменьшение денежных трат покупателей и жесткость цен означают, что объемы реализации товаров и услуг в экономике снижаются. Низкие объемы продаж определяют необходимость увольнения занятых на фирмах рабочих. Таким образом, уменьшение правительством количества денег в обращении временно приводит к увеличению безработицы до полного приспособления цен к новым условиям.

Однако что такое временное увеличение, ведь безработица может расти и в течение нескольких лет? Анализ кривой Филлипса, таким образом, имеет решающее значение для понимания развития национальной экономики. Изменяя объем государственных расходов, ставки налогов и количество денег в обращении, политики получают возможность в краткосрочной перспективе влиять на уровень

роста цен и число не имеющих работы людей. По причине чрезвычайной важности этих инструментов денежно-кредитной (монетарной) и финансово-бюджетной (фискальной) политики для осуществления регулирования экономики их применение по-прежнему вызывает непрекращающиеся дискуссии в обществе.

Проверьте себя. Перечислите и кратко объясните три принципа функционирования экономики в целом.

Таблица 1.1. Десять принципов экономике

П р и н я т и е решений людьми	1 . Человек выбирает
	2. Стоимость чего-либо есть цена того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое
	3. Рациональный индивид мыслит в терминах предельных изменений
	4. Человек реагирует на стимулы
Взаимодействия людей	5. Торговля во благо каждого
	6. Обычно рынок представляет собой прекрасный способ организации экономической деятельности
	7. Иногда правительство имеет возможность улучшить результаты функционирования рынка
Функционировани е экономики в целом	8. Уровень жизни населения определяется способностью страны производить товары и услуги
	9. Цены растут тогда, когда правительство печатает слишком много денег
	10. В краткосрочной перспективе общество должно сделать выбор между инфляцией и безработицей

Заключение

Вы получили представление о предмете экономике. В следующих главах мы рассмотрим множество специфических вопросов о взаимоотношениях людей, рынках и экономике в целом. Чтобы

разобраться с ними, потребуется некоторое усилие с вашей стороны, но эта задача вполне вам по плечу. Мы будем постоянно возвращаться к десяти принципам экономической теории, о которых рассказали в этой главе (см. также табл. 1.1).

Выводы

* Индивидуальное принятие решений: человек сталкивается с необходимостью выбора между различными целями; издержки любого действия измеряются упущенными возможностями; рациональный индивид принимает решение на основе сравнения предельных издержек и маржинальных выгод; поведение людей изменяется в ответ на применяемые в их отношении стимулы.

* Взаимодействия людей: торговля — дело взаимовыгодное; обычно рынки прекрасно справляются с координацией торговли между людьми; правительство имеет возможность улучшить ситуацию на рынке в случае его несостоятельности или если результаты функционирования рынка не являются справедливыми.

* Экономика в целом: производительность — первичный источник повышения уровня жизни населения страны; увеличение количества денег — основной источник инфляции; в краткосрочной перспективе общество сталкивается с необходимостью выбора между уровнем роста цен и числом безработных.

Основные понятия

Ограниченность Экономикс Эффективность

Справедливость Альтернативные издержки Предельные изменения

Рыночная экономика Несостоятельность рынка Экстерналии

Власть над рынком Производительность Инфляция Кривая Филлипса

Вопросы

1. Приведите три примера сделанного вами важного жизненного выбора.
2. В чем состоят для вас альтернативные издержки решения о походе в кинотеатр?
3. Вода необходима для жизни. Каковы предельные выгоды стакана воды?
4. Почему политики должны помнить о воздействии стимулов на граждан страны?
5. Почему международная торговля имеет очень мало общего с игрой, в которой определяются победители и побежденные?
6. Каковы рыночные функции «невидимой руки»?
7. Что такое эффективность и справедливость и какое отношение они имеют к политике правительства?
8. В чем заключается значение производительности?
9. Что такое инфляция и каковы ее причины?

10. Опишите взаимосвязь между ростом цен и безработицей в краткосрочном периоде.

Задания для самостоятельной работы

1. Опишите выбор, с которым сталкиваются:

а. Семья, анализирующая целесообразность приобретения нового автомобиля.

б. Депутат парламента, рассматривающий вопрос об увеличении расходов на содержание заповедников.

в. Президент компании, изучающий проблему открытия нового производства.

г. Ассистент профессора, решающий, сколько времени ему следует готовиться к лекции.

2. Вам необходимо принять решение о проведении отпуска. Большая часть связанных с издержек (билеты на самолет, проживание в гостинице, упущенная заработная плата) измеряется в денежных единицах, а его выгоды носят преимущественно психологический характер. Возможно ли сравнение издержек и выгод?

3. Вы планировали подработать в воскресенье, но друг просит вас составить ему компанию в прогулке на лыжах. Каковы истинные издержки катания на лыжах? Теперь представьте, что вы планировали провести день в библиотеке за учебниками. Каковы издержки лыжной прогулки в этом случае? Объясните.

4. Вы выиграли \$100 в игральном автомате. У вас есть выбор между тем, чтобы потратить деньги сейчас или положить их на счет в банке, по которому начисляется 5% в год. Каковы альтернативные издержки возможности потратить \$100 прямо сейчас?

5. Компания, которой вы управляете, инвестировала \$5 млн в разработку нового товара, но исследования еще не закончены. На последнем совещании отдел сбыта представил отчет, в котором говорилось, что выход на рынок конкурентов с аналогичным товаром привел к снижению ожидаемых объемов продаж вашего нового продукта до \$3 млн. Если на завершение разработки товара потребуется \$1 млн, продолжите ли вы работу над ним? Что на самом деле вам придется заплатить за завершение разработки?

6. Три менеджера одной фирмы обсуждают возможности увеличения производства. Каждый из них предлагает свой вариант действий.

Гарри: Нам следует выяснить, возрастает или уменьшается выработка на одного рабочего.

Рон: Мы должны определить, увеличиваются или снижаются средние издержки, то есть издержки на одного рабочего.

Гермион: Нам необходимо понять, превысит ли прирост дохода от продажи дополнительной продукции возросшие издержки. Кто из них прав? Почему?

7. Система социального обеспечения предоставляет материальную помощь людям старше 65 лет.

Если человек начинает работать, а значит, получает дополнительный доход, то сумма предоставляемой помощи сокращается.

а. Каким образом принятый в системе соцобеспечения порядок назначения пенсии влияет на побуждение людей к накоплению сбережений в период активной трудовой деятельности?

б. Как сокращение материальной помощи пенсионеру в случае появления у него дополнительного заработка влияет на готовность людей трудиться после достижения ими возраста выхода на пенсию?

8. Недавний закон о реформе программ помощи малоимущим в США ограничивает период выдачи пособий двумя годами.

а. Как это изменение повлияет на стимулирование людей к поиску работы? б. В какой мере это изменение представляет собой компромисс между достижением справедливости и эффективности?

9. Ваш сосед по комнате готовит лучше, чем вы, но вы умеете быстрее проводить уборку. Если бы ваш товарищ отвечал только за приготовление ужина, а вы занимались исключительно наведением чистоты, то, как разделение домашних обязанностей отразилось бы на вашем времени их выполнения? Приведите пример обоюдных выгод в торговле между разными странами.

10. Предположим, что Россия вернулась к централизованному управлению экономикой, а вы стали председателем Госплана. Среди миллионов решений,

которые вам необходимо принять, есть следующее: каковы плановые объемы производства компакт-дисков на будущий год, диски каких певцов будут выпускаться и кто будет их получать.

а. Какая информация о производстве компакт-дисков и о населении России вам потребуется для принятия решения?

б. Как ваши решения относительно выпуска компакт-дисков повлияют на другие плановые показатели: об объемах производства плееров для компакт-дисков или магнитофонов?

11. Объясните, чем мотивируются следующие действия правительства. В случае, если они направлены на повышение эффективности, обсудите, в чем заключается несостоятельность рынка:

а. Регулирование цен на трансляции кабельного телевидения.

б. Предоставление малообеспеченным людям талонов на питание.

в. Запрещение курения в общественных местах

г. Разделение РАО «Газпром» на несколько самостоятельных компаний.

д. Повышение ставки подоходного налога для лиц, получающих высокие доходы.

12. Обсудите следующие высказывания с точки зрения справедливости и эффективности.

а. «Каждый член общества должен получать наилучшее медицинское обслуживание».

б. «Каждый уволенный работник должен получать пособие по безработице до момента трудоустройства на новом месте».

13. Как отличается ваш уровень жизни от уровня жизни ваших родителей или дедов, когда они были в вашем возрасте? С чем связаны произошедшие изменения?

14. Предположим, что американцы увеличили долю своих денежных доходов, направляемых на создание сбережений. Если банки будут использовать дополнительные средства для кредитования фирм, которые направляют их на строительство новых заводов, повлияет ли это на темпы роста производительности? Будет ли общество в этом случае получать «бесплатные обеды»?

15. Предположим, что, проснувшись рано утром, вы слышите сообщение о том, что по решению Центрального банка денежная масса в обращении с сегодняшнего дня увеличивается в два раза. Объясните, как повлияет решение денежных властей на:

- а. Общее количество денежных средств, направляемых на приобретение товаров и услуг.
- б. Количество приобретаемых товаров и услуг, если цены не отреагировали на это изменение.
- в. Цены товаров и услуг, если их можно изменить.

16. Представьте, что вы являетесь государственным деятелем, рассматривающим вопрос о том, следует ли правительству добиваться сокращения темпов инфляции. Что вам нужно знать, об инфляции, безработице и о возможном компромиссе между ними для принятия правильного решения?

Глава 2

ДУМАЙТЕ КАК ЭКОНОМИСТ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

Узнаете о научных методах исследования в экономической теории.

Рассмотрите, как предположения и модели проливают свет на будущее мира.

Проанализируете две простые модели — кругооборота потоков и границы производственных возможностей.

Разберете различия между микро- и макроэкономикой.

Узнаете об отличиях между положительными и нормативными утверждениями.

Рассмотрите роль экономистов в политике.

Узнаете, почему экономисты иногда расходятся во мнениях.

Каждая наука использует только ей присущий язык и требует определенного образа мышления. Математики говорят об аксиомах, интегралах и векторах, психологи — об эго, ид и когнитивном диссонансе, юристы — о судебных округах, гражданских правонарушениях и процессуальных отводах.

Не составляют исключения и экономисты. «Спрос», «предложение», «эластичность», «конкурентные преимущества» — термины, которые не сходят с языка профессионально занимающихся экономикой людей. В следующих главах вы узнаете множество новых понятий и столкнетесь с некоторыми знакомыми словами, которые экономисты употребляют в ином значении. Возможно, сначала новый язык покажется вам малопонятным. Но вы не раз убедитесь в его ценности, в его способности помочь вам освоить экономический образ мышления и по-иному взглянуть на окружающий вас мир.

Основная цель этой книги — оказание вам помощи в овладении экономическим образом мышления. Конечно, так же как не в ваших силах за одну ночь превратиться в математика, психолога или юриста, так и для обучения экономическому образу мышления потребуется некоторое время. Представляя собой комбинацию теории и практики, наша книга даст вам прекрасную возможность изменить мировоззрение.

Перед тем как погрузиться в экономическую теорию, полезно предварительно узнать о том, как экономисты воспринимают окружающий нас мир. Данная глава посвящена методологии. В чем: отличие экономического взгляда на мир от других? Что значит думать как экономист?

Экономист как ученый

Экономисты стремятся относиться к предмету исследования с научной объективностью. Они подходят к изучению экономики во многом так же, как физик подходит к исследованию материи, а биолог — к постижению тайн жизни. Они разрабатывают теории, накапливают фактические данные, а затем анализируют их в попытке подтвердить или опровергнуть теоретические концепции.

Начинающим покажется странным, что экономика может быть предметом теоретического изучения, тем более что экономисты обходятся в исследованиях без пробирок или телескопов. Сущность науки, однако, заключается в научном методе — беспристрастной разработке и проверке теоретических объяснений устройства нашего мира. Научный метод исследования — общее «оружие» и экономистов, и физиков, и биологов. Как заметил однажды Альберт Эйнштейн: «Наука — не что иное, как экстракт ежедневных размышлений».

Хотя высказывание великого физика относится как к социальным наукам, таким как экономике, так и к естественным (например, биологии), большинство из нас вряд ли умеют смотреть на общество глазами ученого. Поэтому давайте остановимся на некоторых способах применения научной логики к исследованию экономики.

Научный метод: наблюдение, теория и снова наблюдение

Исаак Ньютон, знаменитый ученый и математик XVII в., однажды задался вопросом, а почему, собственно, яблоко падает с яблони? Поиск ответа на, казалось бы, «детский» вопрос привел к разработке теории гравитации, применимой не только к срывающимся с ветвей яблокам, но и к любым двум объектам во Вселенной. Последующая проверка теории И. Ньютона показала, что она прекрасно применима ко многим, хотя и, как позже отметил А. Эйнштейн, не всем, случаям. Но теория гравитации успешно объяснила наблюдение, реальный факт, и сегодня ее по-прежнему изучают все студенты-физики во всем мире.

Неразрывная связь теории и наблюдения за реальной жизнью свойственна и экономической науке. Представьте себе, что экономист живет в стране, переживающей быстрый рост цен. Вполне вероятно, что в результате наблюдений за инфляцией он разработает теорию ее возникновения, в соответствии с которой темпы роста цен на товары и услуги возрастают в тех случаях, когда правительство печатает слишком много денег. (Как вы помните, это один из десяти принципов экономики.) Чтобы проверить свою концепцию, ученый собирает и анализирует информацию о ценах и количестве денег в разных странах мира. Если увеличение количества денег в обращении не всегда приводит к повышению цен, то экономист начинает сомневаться в правильности своей теории инфляции. Если же темпы увеличения количества денег и роста цен жестко соответствуют друг другу во всех странах мира (что является непреложным фактом), исследователь получает подтверждение

своим умозаключениям.

Хотя экономисты подобно другим ученым также используют теорию и наблюдение, в своей исследовательской деятельности они сталкиваются с препятствиями, которые значительно усложняют решение стоящей перед ними задачи. Мы имеем в виду проблемы проведения практических экспериментов в экономике. Физики, изучающие гравитацию, проверяя свои теоретические выкладки, могут безнаказанно перебить хоть всю лабораторную посуду и другие подручные материалы. Напротив, экономистам, исследующим закономерности инфляции, не разрешается «поэкспериментировать» с национальной монетарной политикой просто для того, чтобы собрать необходимую информацию. Экономисты, как астрономы или биологи, изучающие эволюцию жизни, обычно имеют дело с теми данными, которые мир сам «пожелал» им предоставить.

Чтобы как-то компенсировать отсутствие возможности проведения лабораторных опытов, экономисты обращают пристальное внимание на предлагаемые жизнью естественные эксперименты. Когда война на Ближнем Востоке «перекрыла» нефтяные потоки, во всем мире произошло резкое повышение цен на углеводородное сырье, что привело к снижению уровня жизни в странах-потребителях нефти и нефтепродуктов. Политики были поставлены перед трудной проблемой поиска выхода из сложившейся ситуации, а ученым-экономистам Ближневосточный кризис предоставил возможность изучения влияния доступности основных природных ресурсов на мировую экономику в течение многих лет после окончания военных действий. В этой книге мы рассмотрим различные исторические примеры, ценность которых определяется тем, что они предоставляют нам возможность заглянуть во «вчерашний день» экономики и, что более важно, позволяют проиллюстрировать и оценить современные экономические теории.

Роль допущений

Если вы спросите физика о том, сколько времени потребуется, чтобы кусок мраморной облицовки, отвалившийся на уровне десятого этажа здания, достиг земли, он ответит на вопрос с точностью до тысячных долей секунды, но предупредит, что его расчет верен для тех условий, как если бы камень находился в вакууме. Но здание окружено воздухом, который воздействует на падающий кусок мрамора, замедляя его движение. Физик не преминет заметить, что воздействие воздуха на камень настолько мало, что его влияние на конечную скорость полета незначительно. Допущение о том, что кусок облицовки падает в безвоздушном пространстве, значительно упрощает решение задачи без существенного влияния на ее конечный ответ.

Экономисты делают допущения в соответствии с теми же самыми основаниями, ведь предположения упрощают понимание мира. Занимаясь изучением международной торговли, например, правомерным является допущение о том, что мир состоит только из двух стран, каждая из которых

производит только два вида товара. Конечно, на земном шаре почти две сотни государств, а каждая страна производит тысячи различных видов товаров. Но, предполагая наличие только двух стран и двух видов товаров, мы Получаем возможность сфокусировать внимание на основных факторах торговли и отвлечься от рассмотрения#1есущественных. Анализируя международную торговлю в вымышленном мире с двумя странами и двумя товарами, мы лучше понимаем особенности обмена между различными национальными экономиками в более сложном мире, в котором живем.

Искусство научного образа мышления — в физике ли, биологии или экономической теории — состоит в правильном выборе допущений. Предположим, например, что мы наблюдаем за полетом с десятого этажа не куска мрамора, а футбольного мяча. Допущение лишь о силах гравитации, воздействующих на движение свободно падающего камня, вполне оправданно; но оно вряд ли применимо для изучения траектории полета кожаной сферы.

Точно так же и экономисты в поиске ответов на разные вопросы делают различные допущения. Предположим, мы хотим узнать, что произойдет с экономикой, если правительство изменит количество денег в обращении. Важная составная часть анализа заключается в рассмотрении реакции цен. Многие цены в экономике весьма устойчивы (цены на журналы в США, например, изменяются раз в несколько лет). Зная об этом их свойстве, мы будем делать различные допущения при изучении влияния политических решений на разных временных отрезках. Изучая их воздействия в краткосрочном периоде, мы предполагаем, что цены вряд ли значительно изменятся, и можем рассмотреть искусственную гипотезу об их строгой фиксированности. Однако, анализируя динамику цен в долгосрочном периоде, мы предполагаем, что цены обладают определенной гибкостью. Так же как физик делает разные допущения, изучая падение куска мрамора и мяча, экономисты, анализируя влияние изменения количества денег на цены в краткосрочном и долгосрочном периодах, опираются на различные предположения.

Экономические модели

Преподаватели анатомии используют на занятиях пластиковые модели человеческого тела со всеми его основными органами: сердцем, печенью, почками, так как они позволяют показать студентам расположение всех важнейших органов. Конечно, никто не воспринимает пластиковую модель как живого человека: они стилизованы, в них опущены многие детали. Однако некоторый недостаток реализма отнюдь не затрудняет понимание студентами устройства человеческого тела.

В своей практике экономисты также используют самые разные модели, но не столько из пластика, сколько из диаграмм, графиков и уравнений. Как и пластиковой модели человека, экономическим моделям не хватает многих деталей, но именно их отсутствие позволяет нам глубже осознать действительно важные вещи. Так же как и на модели преподавателя биологии вы не найдете всех

мускулов или капилляров человеческого тела, модель экономиста учитывает далеко не все экономические факторы.

По мере того как мы будем рассматривать различные экономические модели, вы убедитесь, что все они построены на определенных допущениях. Так же как физик начинает анализ движения падающего куска мрамора, предполагая отсутствие сопротивления воздуха, в своих исследованиях экономисты допускают отсутствие факторов, которые не относятся к изучаемому вопросу. Все модели — в физике, биологии или экономической теории — упрощают действительность, чтобы облегчить понимание нами мира.

Наша первая модель: диаграмма кругооборота потоков

Экономика состоит из миллионов людей, занимающихся разнообразными видами деятельности: покупками, продажами, работой, наймом, производством и т. д. Чтобы понять, как она устроена, необходимо найти способ упрощения нашего образа мышления. Другими словами, нам необходима модель, которая в общих словах объяснит организацию экономики.

На рис. 2.1 представлена модель экономики, получившая название диаграммы кругооборота потоков. Ее основное допущение состоит в предположении о том, что в экономике существуют два типа принимающих решения субъектов — домашние хозяйства и фирмы. Фирмы производят товары и услуги, используя труд, землю и капитал (здания и станки), то есть факторы производства. Домашние хозяйства владеют факторами производства и потребляют все выпускаемые фирмами товары и услуги.



Рис. 2.1. Диаграмма кругооборота потоков

Домашние хозяйства и фирмы взаимодействуют на двух основных рынках. На рынке товаров и услуг домашние хозяйства выступают в роли покупателей, а фирмы — продавцов; первые приобретают товары и услуги, которые производят вторые. На рынке факторов производства домашние хозяйства предлагают факторы производства, которые приобретают и используют для выпуска товаров и услуг фирмы. На диаграмме кругооборота потоков представлен простой способ организации всех заключающихся между домашними хозяйствами и фирмами сделок.

Внутренние стрелки диаграммы кругооборота потоков отражают направления движения товаров и услуг между домашними хозяйствами и фирмами. Первые продают труд, землю и капитал фирмам на рынке факторов производства, которые используют их для выпуска товаров и услуг, приобретаемых, в свою очередь, домашними хозяйствами на соответствующих рынках. Таким образом, факторы производства «перетекают» от домашних хозяйств к фирмам, а товары и услуги от фирм — к домашним хозяйствам.

Внешние стрелки диаграммы отображают движение потоков денежных средств. Домашние хозяйства используют деньги для покупки товаров и услуг у фирм. Последние направляют часть выручки для оплаты факторов производства (например, заработная плата работников). Остаток представляет собой прибыль собственников фирм, одновременно являющихся членами домашних

хозяйств. Таким образом, денежные средства, расходуемые на приобретение товаров и услуг, поступают от домашних хозяйств к фирмам, а денежные доходы в форме заработной платы, ренты и прибыли поступают от фирм к домашним хозяйствам.

Давайте проследим путь движущейся в нашей модели от одного человека к другому долларовой банкноты. Предположим, что первоначально доллар принадлежит вашему домашнему хозяйству и находится в вашем бумажнике. Если вы хотите выпить чашку кофе, то вы направляете свой доллар на один из рынков товаров и услуг, то есть несете его в один из ближайших баров. Там вы оплачиваете долларом чашечку своего любимого напитка. Когда доллар поступает в кассу, он превращается в доход владеющей баром фирмы. Однако доллар не залеживается в кассе, так как фирма использует его для оплаты исходных факторов производства (например, стоимости аренды помещения и труда работников). В любом случае доллар становится доходом одного из домашних хозяйств и оказывается в чьем-то бумажнике. А затем долларовая банкнота совершает новое «кругосветное» путешествие.

Диаграмма кругооборота потоков (см. рис. 2.1) — одна из самых простых моделей экономики, в которой отсутствуют различные, в данный момент несущественные для нас детали. Более сложная, приближенная к реальности модель кругооборота потоков могла бы включать в себя, например, потоки доходов и расходов государства и международной торговли. По причине ее простоты и наглядности диаграмма кругооборота широко используется при изучении совместного функционирования различных составляющих экономики.

Наша вторая модель: граница производственных возможностей

В противоположность диаграмме кругооборота потоков большинство экономических моделей строятся на основе математических методов. Здесь мы рассмотрим одну из самых простых таких моделей которая называется границей производственных возможностей, и проанализируем, как она отражает некоторые основные экономические принципы.

Хотя в реальной экономике каждый день на свет появляются десятки тысяч видов товаров и услуг, давайте представим такую упрощенную экономику, в которой выпускаются только два товара: автомобили и компьютеры. Автомобильная и компьютерная промышленность использует все факторы производства экономики. Граница производственных возможностей — график, демонстрирующий различные соотношения результатов выпуска — в нашем случае автомобилей и компьютеров — при использовании фирмами конкретных факторов производства и технологий (рис. 2.2).

Если все ресурсы экономики будут, направлены на производство автомобилей, мы получим 1000 автомашин и ни одного компьютера. Если все ресурсы будут направлены на изготовление компьютеров, то экономика получит 3000 вычислительных машин, а автомобили ей придется покупать за границей. Эти экспериментальные ситуации представлены двумя конечными точками графика

границы производственных возможностей. Если мы поровну разделим ресурсы между двумя отраслями промышленности, то получим 700 автомобилей и 2000 компьютеров (точка А на графике). Точка D указывает объем выпуска искомых товаров, которого мы никогда не сможем добиться в силу ограниченности имеющихся ресурсов. Другими словами, результаты экономической деятельности могут находиться на границе производственных возможностей или внутри кривой, но никак не за её пределами.

Принято считать, что экономика работает эффективно, если она полностью использует доступные ей ограниченные ресурсы с максимальной возможным результатом. Точки на границе производственных возможностей и отражают эффективный уровень выпуска. Если объем производства товаров в точке А, то экономика уже не имеет возможности увеличить выпуск одного товара без снижения производства другого. Точка В соответствует неэффективному функционированию экономики когда, производится только 300 автомашин и 1000 компьютеров, то есть значительно меньше, чем позволяют имеющиеся в распоряжении фирм ресурсы (что, возможно, имеет место из-за слишком высокого уровня безработицы). Если причина неэффективной деятельности будет устранена, экономика сможет перейти из точки В в точку А, увеличив производство и автомобилей (до 700), и компьютеров (до 2000).

Один из Десяти принципов экономической науки гласит, что человек выбирает. Граница производственных возможностей иллюстрирует выбор, с которым постоянно сталкивается общество. Если мы достигли эффективного уровня производства на границе наших возможностей, единственный способ увеличения выпуска одного товара - уменьшение объемов изготовления другого. Когда, например, экономика движется из точки А в точку С, мы увеличиваем производство компьютеров за счет уменьшения выпуска автомобилей.

Другой из Десяти принципов экономикс говорит о том, что издержки чего-либо есть стоимость того, от чего нам приходится отказываться (так называемые альтернативные издержки). Граница производственных возможностей отражает стоимость выпуска одного товара, измеренную упущенными возможностями производства другого. Когда общество перераспределяет некоторые факторы производства из автомобильной промышленности в компьютерную отрасль, экономика перемещается из точки А в точку С, теряя 100 автомобилей, но получая дополнительно 200 компьютеров. Другими словами, когда экономика находится в точке А, альтернативные издержки производства 200 компьютеров составляют 100 автомобилей.

Заметьте, что кривая границы производственных возможностей (рис. 2.2) выгнута наружу. Ее форма означает, что альтернативные издержки производства автомобилей зависят от уровней выпуска каждого товара. Когда экономика использует большую часть ресурсов для изготовления автомобилей,

граница производственных возможностей проходит достаточно круто. Даже если автомобили собираются в цехах компьютерных производств специалистами по жестким дискам, мегабайтам и мониторам, уменьшение количества произведенных средств передвижения на единицу означает, что экономика получит существенно большее число вычислительных машин. И наоборот, когда экономика использует большую часть ресурсов для производства компьютеров, кривая границы производственных возможностей достаточно полого. В этом случае ресурсы, в наибольшей степени пригодные для производства компьютеров, уже находятся в отрасли и каждый «не родившийся» автомобиль позволяет лишь незначительно увеличить число вычислительных машин.

Кривая границы производственных возможностей отражает взаимозависимость объемов производства различных товаров в определенный период. С течением времени она может изменяться. Например, если внедрение передовых технологий позволит увеличить количество компьютеров, производимых рабочим за неделю, экономика получит больше оргтехники, в то время как объем выпуска автомобилей останется неизменным. В результате граница производственных возможностей сдвигается вправо вверх, наружу (рис. 2.3). Вследствие экономического роста производство перемещается из точки А в точку Е, а общество получает больше компьютеров и автомобилей.

Анализ границы производственных возможностей предполагает упрощение сложной экономической реальности ради выделения ее фундаментальных принципов. Мы использовали ее, чтобы проиллюстрировать некоторые понятия, о которых кратко говорилось в главе 1: эффективность, выбор, альтернативные издержки и экономический рост. Изучая экономическую науку, мы не раз встретимся с различными формами их проявления. Анализ кривой границы производственных возможностей предлагает простой способ поразмышлять над ними.

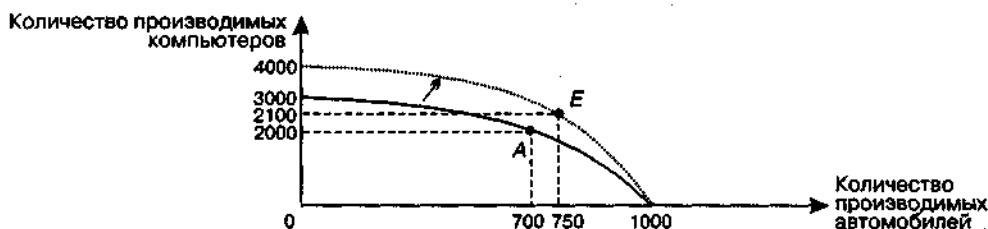


Рис. 2.3. Сдвиг границы производственных возможностей

Микроэкономика и макроэкономика

В науке многие предметы изучаются на различных уровнях. Возьмем, к примеру, биологию. Специалисты в области молекулярной биологии изучают химические компоненты, из которых состоят

живые существа. Специалисты в области строения организмов исследуют клетки, которые состоят из множества химических элементов и в то же время являются составными частями живых организмов. Биологи, специализирующиеся на теории эволюции, изучают виды животных и классы растений и их изменение на протяжении веков и тысячелетий.

Точно так же и экономика изучается на различных уровнях. Мы можем анализировать процесс принятия решений отдельными домашними хозяйствами и фирмами, исследовать их взаимодействия на рынках товаров и услуг или рассматривать функционирование экономики в целом, то есть сумму действий всех принимающих решения субъектов на всех рынках.

Экономическая теория традиционно разделяется на микроэкономику — изучение процессов принятия решений домашними хозяйствами и фирмами и их взаимодействий на рынке и макроэкономику — исследование экономики в целом. Специалисты по микроэкономике могут заниматься исследованиями влияния уровня ренты на стоимость жилья в Нью-Йорке, воздействия конкуренции со стороны иностранных производителей на автомобильную промышленность США или зависимости между уровнем образования рабочих и заработной платой. Ученые, исследующие макроэкономические проблемы, анализируют последствия для национальной экономики займов федерального правительства, изменения уровня безработицы и долгосрочные перспективы занятости или предлагают альтернативные программы, направленные на повышение уровня жизни населения.

Микро- и макроэкономика тесно переплетаются между собой. Изменения в экономике в целом происходят вследствие решений миллионов индивидов, а значит, понимание общеэкономических тенденций предполагает рассмотрение процессов их принятия на микроэкономическом уровне. На макроуровне, в свою очередь, будет изучаться воздействие уменьшения федерального налога на уровень доходов производителей товаров и услуг. Чтобы проанализировать эту ситуацию, экономист-исследователь рассматривает, как сокращение ставки налога влияет на решения домашних хозяйств о величине направляемых на приобретение товаров и услуг денежных средств.

Однако наличие несомненной взаимосвязи между микро- и макроэкономикой не отменяет существенных различий этих отраслей науки. Некоторые экономисты считают, что изучение экономической теории, как и биологии, должно начинаться с анализа ее простых элементов, после чего следует переходить к разбору их взаимодействий, рассмотрению экономики в целом. Однако применение данного метода исследований далеко не всегда является оправданным. В этом смысле биология, изучающая эволюцию жизни, основана на достижениях молекулярной биологии, так как все животные и растения состоят из молекул. Однако эволюционная и молекулярная биологии — разные области науки, каждая из которых рассматривает специфические вопросы, используя особые методы познания. Аналогично микро- и макроэкономика имеют специфические предметы исследований, они

основываются на различных подходах, методах, теориях, и часто их преподают как отдельные курсы.

Проверьте себя. Что объединяет экономическую теорию с другими науками? Начертите границу производственных возможностей для общества, в котором производятся только продукты питания и одежда. Отметьте на графике точки эффективности и неэффективности. Дайте определение микро- и макроэкономике.

Экономист в роли политического советника

Очень часто экономистов просят объяснить происходящие экономические события. Почему, к примеру, уровень безработицы особенно велик среди молодежи? Иногда экономистов просят порекомендовать меры для улучшения экономической ситуации. Что необходимо предпринять правительству, чтобы повысить уровень жизни молодых людей? Когда экономисты пытаются объяснить устройство мира, они выступают в качестве ученых. Когда они пытаются изменить его, они превращаются в политиков.

Позитивный и нормативный анализ

Если вы хотите уяснить специфику ролей, в которых выступают экономисты, вам придется начать с рассмотрения используемого ими языка. У ученых и политиков разные цели, и в соответствии с ними они используют различные выражения.

Предположим, что две девушки обсуждают закон о минимальном размере оплаты труда. Вот какой обмен репликами мы могли бы услышать:

Полли: «Закон о минимальном размере оплаты труда — основная причина безработицы».

Норма: «Правительство обязано регулярно повышать минимальный уровень оплаты труда».

Вне зависимости от того, согласны ли вы этими утверждениями или нет, отметим, что высказывания девушек отличаются отношением к установившемуся порядку вещей. Полли говорит как ученый: она выдвигает предположение об устройстве мира, Норма — как политик: девушка хотела бы изменить мир.

В самом общем смысле существуют два типа утверждений об окружающем нас мире. Позитивные утверждения (высказывание Полли) носят описательный характер, рисуют нам мир как таковой. Второй тип утверждений (слова Нормы) является нормативным. Нормативные утверждения несут рекомендательный характер, говорят о том, каким должен быть мир.

Основное различие между позитивными и нормативными утверждениями заключается в оценке нами действительности. В принципе мы можем подтвердить или отвергнуть позитивные утверждения после изучения фактов. Экономист имеет возможность высказать свое мнение о словах Полли, проанализировав данные об изменениях в размере минимальной заработной платы и уровне безработицы на определенном временном отрезке. Напротив, оценка нормативных утверждений

требует учета не только фактов, но и определенных ценностных ориентиров. Если мы используем исключительно факты, то утверждение Нормы не поддается оценке. Решение о том, какая политика хороша, а какая является неудовлетворительной, невозможно принять на основе только научных выводов. Для этого требуется привлечь наши этические ценности, религиозные убеждения и политическую теорию.

Конечно, позитивные и нормативные утверждения относительны. Наши позитивные взгляды на то, как устроен мир, влияют на наши нормативные представления о наиболее предпочтительной политике. Если утверждение Полли о том, что минимальный размер оплаты труда порождает безработицу, соответствует истине, мы отвергнем предложение Нормы о том, что правительство обязано регулярно увеличивать минимальный размер оплаты труда. Кроме того, наши нормативные выводы не могут быть основаны исключительно на позитивном анализе. Здесь требуется как позитивный анализ, так и определенная система ценностей.

Изучая экономику, помните о разнице между позитивными и нормативными утверждениями. Экономическая теория есть попытка объяснения «устройства» экономики. В то же время часто целью нашей науки становится поиск возможностей для повышения эффективности функционирования экономики. Когда вы слышите экономиста, делающего нормативные утверждения, вы знаете, что он выступает не в роли ученого, а как политик.

Таблица 2.1. Адреса в Интернете

Министерство торговли	www.doc.gov
Бюро трудовой статистики	www.bls.gov
Бюджетный комитет американского конгресса	www.cbo.gov
Совет- директоров Федеральной резервной системы	www.federalreserve.gov

В таблице приведены адреса некоторых государственных учреждений США, ответственных за сбор экономической информации и осуществление экономической политики.

Экономисты в Вашингтоне

Президент США Гарри Трумэн однажды заявил, что он мечтает встретить «одностороннего» экономиста, потому что в ответ на любое его обращение к своим консультантам он обычно слышал: «С одной стороны... с другой стороны...»

Г. Трумэн правильно подметил, что советы экономистов часто неоднозначны. Их «двусторонность» есть проявление одного из Десяти принципов экономической теории, о которых говорилось в главе 1: человек выбирает. Экономисты понимают, что большинство политических решений основано на выборе. Эффективность политики может быть повышена только в ущерб равенству. Будущие поколения, несомненно выиграют, но почему их пирожные должны оплачивать наши современники? Экономист, который утверждает, что нет ничего более простого, чем принятие политических решений, не достоин доверия.

Г. Трумэн был не единственным президентом, полагавшимся на советы экономистов, так как с 1946 г. президенты США пользуются услугами Совета экономических консультантов, состоящего из трех постоянных членов и десятков экономистов, привлекаемых по мере необходимости. Резиденция Совета находится в нескольких шагах от Белого дома. Единственная обязанность его членов — консультации президента по экономическим вопросам и работа над его ежегодным экономическим посланием к стране.

Кроме того, деятельность президента США обеспечивают множество специалистов по экономике и экспертов из различных министерств. Экономисты из Министерства финансов предлагают изменения в налоговой политике; сотрудники Министерства труда анализируют данные о безработице и участвуют в формировании политики занятости; специалисты из Министерства юстиции наблюдают за соблюдением национального антимонопольного законодательства.

Экономические знания ценит не только исполнительная ветвь власти. Для получения независимых оценок различных проектов законодательных актов конгресс США обращается за консультациями своей Бюджетной комиссии, которая также состоит из экономистов. В Совете управляющих Федеральной резервной системы США (аналога Центральные банки европейских государств), который определяет национальную денежную политику, работают сотни специалистов, анализирующих экономические тенденции в США и мировой экономике.

Влияние экономистов на политику правительства выходит за рамки их роли советников: экономические исследования и научные работы нередко оказывают косвенное влияние на политику. Великий экономист Джон Мейнард Кейнс то заметил:

И верные, и ошибочные идеи экономистов и политических философов имеют гораздо больше, чем принято считать общественностью, влияние. Именно они правят миром. Люди дела, считающие себя свободными от влияния интеллектуалов, чаще всего — рабы какого-то давно умершего экономиста. А сумасшедшие владельцы обычно пользуются безумными идеями какого-нибудь забытого академического бумагомаки.

И хотя эти слова были написаны в 1935 г., они сохраняют значение и в наши дни, а сам Дж. Кейнс нередко выступает в роли влияющего на политику «ученого бумагомарателя».

Проверьте себя. Приведите пример позитивного и нормативного экономических утверждений. Назовите три министерства правительства вашей страны, регулярно пользующихся консультациями экономистов.

В чем причина разногласий экономистов?

«Даже если экономистам поручат довести до конца хотя бы одно дело, они никогда не придут к согласию», — сказал как-то Бернард Шоу. Попробуйте-ка сформулировать более разоблачительное

высказывание! Экономистов как профессиональное сообщество постоянно критикуют за их взаимоисключающие советы политикам. Президент США Рональд Рейган однажды пошутил, что если бы игру «Счастливый случай» сыграли экономисты, ее ведущий получил бы на 100 вопросов 3000 ответов.

Почему же экономисты так часто дают политикам противоречивые советы?

- Экономисты могут расходиться во мнениях об обоснованности альтернативных позитивных теорий устройства мира.
- Экономисты могут ориентироваться на различные мировоззренческие ценности, что ведет к формированию противоречивых нормативных концепций.

Давайте рассмотрим каждую из этих причин.

Различия в научных суждениях

Несколько столетий назад астрономы обсуждали, что является центром Вселенной — Земля или Солнце? Споры экологов о «глобальном потеплении» с каждым годом становятся все горячее. Наука — это непрерывное объяснение окружающего нас мира. Неудивительно, что ученые могут иметь различные причины для истолкования одних и тех же феноменов бытия.

Именно эта причина лежит в Основе многих разногласий экономистов. Экономическая теория — относительно новая наука, в ней достаточно неизведанных «земель». Специалисты могут расходиться во мнениях об обоснованности альтернативных позитивных теорий устройства мира или в оценке существенно важных параметров экономики.

Один из примеров подобных расхождений — вопрос о том, должно ли правительство взимать налоги исходя, из размеров доходов домашнего хозяйства или налогооблагаемую базу следует формировать на основе его расходов. Приверженцы перехода с налога на текущий доход на налог на расходы полагают, что такое изменение могло бы побудить домашние хозяйства к увеличению сбережений, которые были бы освобождены от налогообложения. Значительные сбережения населения, в свою очередь, определили бы повышение темпов роста производительности и уровня жизни. Приверженцы налога на текущий доход полагают, что изменения в налоговом законодательстве вряд ли окажут существенное влияние на уровень сбережений домашних хозяйств. Эти две группы экономистов придерживаются различных нормативных взглядов на систему налогообложения, потому что они по-разному оценивают возможную реакцию домашних хозяйств на корректировку налогов.

Различия в ценностях

Предположим, что Питер и Пол пользуются одинаковым количеством воды из городского колодца. Чтобы платить за эксплуатацию колодца, город взимает налог со своих жителей. Питер получает доход в размере \$50 тыс. и уплачивает налог в размере \$5 тыс., или 10% дохода. Доходы Поля

составляют \$10 тыс., налоговый платеж — \$2 тыс., или 20% дохода.

Справедлива ли такая налоговая политика? Если нет, то кто платит слишком много, а кто — излишне скромничает? Имеет ли значение то, что низкий доход Пола связан с его нетрудоспособностью или с его решением посвятить себя служению искусству, стать актером театра? Насколько существенно то, что Питер получил большое наследство или постоянно занят на сверхурочных работах?

Отвечая на эти непростые вопросы, жители города, вероятно, разойдутся во мнениях. Если они пригласят двух экспертов и поручат им разработку реформы системы налогообложения, мы не удивимся, если предложения, которые получит градоначальник, будут радикально различаться.

Этот несложный пример показывает, почему экономисты нередко расходятся во мнениях по поводу экономической политики. Мы уже знаем, что о ней нельзя судить исходя из исключительно научных соображений. Экономисты дают противоположные советы, поскольку они руководствуются различными системами жизненных ценностей. Ни одно из достижений экономической науки не способно подсказать нам, кто, Питер или Поль, вынужден уплачивать слишком высокий; налог.

Ожидания и действительность ,

Различия в научных суждениях и системе ценностей экономистов делают неизбежными некоторые разногласия между ними. Но не следует преувеличивать имеющиеся у специалистов противоречия. Во многих случаях экономисты придерживаются единой точки зрения.

В табл. 2.2 представлены 10 положений по экономической политике, которые поддерживают подавляющее большинство респондентов из числа экономистов, занятых в сфере бизнеса, политики и науки. Вряд ли большинство этих тезисов найдут такое же единодушное признание в рядах широкой общественности.

Таблица 2.2. Десять положений, с которыми согласны большинство экономистов.

Положения экономической политики и количество экономистов, выражающих согласие с ними (в процентах)
1. Ограничение ренты приведет к уменьшению количества и снижению качества предлагаемого жилья (93%).
2. Тарифы и импортные квоты снижают общее экономическое благосостояние (93%)
3. Гибкие и плавающие обменные курсы обеспечивают эффективность международной валютной системы (90%).
4. Фискальная политика (например, снижение налогов и/или увеличение правительственных расходов) не оказывает стимулирующего воздействия на экономику полной занятости, она эффективна только в условиях относительно высокой безработицы (90%).
5. Делать выводы о сбалансированности федерального бюджета следует по итогам делового цикла, а не отдельно взятого года (85%).
6. Денежные платежи повышают благосостояние реципиентов в большей степени, чем трансферты в натуральной форме (84%).
7. Значительный дефицит федерального бюджета оказывает неблагоприятное воздействие на экономику (83%).
8. Установление ставки минимальной заработной платы ведет к увеличению уровня безработицы среди молодых и неквалифицированных работников (79%).
9. Правительство должно пересмотреть систему социальной защиты в связи с «налогом на отрицательный доход» (79%).
10. Налоги и разрешения на выбросы промышленных отходов представляют более эффективный способ контроля за состоянием окружающей среды, чем установление норм предельно допустимой концентрации промышленных выбросов (78%).
Источник: Richard M. Alston, J. R. Kearn, and Michael B. Vaughn «Is There Consensus among Economists in the 1990-s?» American Economic Review, May 1992, pp. 203-209.

Первое положение касается ограничения ренты. По причинам, которые мы будем обсуждать в главе 6, почти все экономисты полагают, что контроль над величиной ренты негативно влияет на предложение и качество жилых домов; речь идет о слишком дорогом способе помощи наиболее нуждающимся членам общества. Невзирая на это, администрации многих городов игнорируют предложения экономистов и устанавливают потолок арендной платы, которую имеют право взимать владельцы домов.

Второе положение касается тарифов и импортных квот. По причинам, которые мы будем рассматривать в главе 3 и более полно в главе 9, почти все экономисты возражают против ограничений свободы торговли. Несмотря на это, в течение многих лет президент США и конгресс ограничивают импорт определенных товаров. В 1993 г. конгресс лишь незначительным (несмотря на его поддержку подавляющим большинством экономистов) большинством голосов ратифицировал соглашение о создании Североамериканской зоны свободной торговли (NAFTA), уменьшившее число и высоту барьеров на пути обмена товарами и услугами между США, Канадой и Мексикой. В этом случае экономисты высказали единое мнение, но многие избранники американского народа предпочли проигнорировать его.

Почему, несмотря на единодушные возражения экспертов, проводится политика контроля над рентой и введения импортных квот? Причина может заключаться в том, что экономисты не смогли

убедить общественность в ее, мягко говоря, недалёковидности. Одна из целей предложенной вашему вниманию книги заключается в том, чтобы помочь вам понять точку зрения экономистов по этому и другим вопросам и, возможно, убедить вас в ее обоснованности.

Проверьте себя. Приведите три причины, по которым два экономических советника президента страны могут разойтись во мнениях относительно проведения экономической политики.

Давайте продолжим

В-первых двух главах книги вы познакомились с основными принципами и методами экономической науки. Теперь мы готовы приступить к настоящей работе. В главе 3 мы более подробно рассмотрим принципы экономического поведения и экономической политики.

По мере чтения книги будут проверяться ваши способности к усвоению материала. Возможно, вам пригодится совет великого Дж. М. Кейнса:

Для изучения экономической теории не требуется какого-либо особенного дара. Экономикс не так сложен, как философия или чистая наука. Но мало кому удалось заслужить отличные оценки по этому легкому предмету! Парадокс объясняется тем, что профессиональному экономисту необходимо обладать редкой комбинацией способностей. Он должен быть математиком, историком, философом, государственным деятелем — в некоторой степени. Он должен понимать значение символов и уметь выражать мысли словами. Он должен выражать частное в терминах общего и одновременно касаться абстрактного и конкретного. Он должен изучать настоящее в свете прошлого для создания будущего. Ни одна часть человеческой природы или человеческих институтов не должна укрыться от его взора. Он должен быть целеустремленным и не идти на поводу у настроения, быть таким же равнодушным и неподкупным, как художник, хотя иногда таким же приземленным, как политик.

Вы не сомневаетесь в своих способностях? Тогда вперед.

Выводы

- Экономисты относятся к предмету своего исследования с научной объективностью. К основным методам познания окружающего мира относятся допущения и упрощенные модели.
- Экономическая теория состоит из двух разделов: микро- и макроэкономики. Экономисты, специализирующиеся на микроэкономике, изучают процессы принятия решений домашними хозяйствами и фирмами и их взаимодействия на рынке. Специалисты по макроэкономике изучают факторы, влияющие на экономику в целом и зарождающиеся в ней тенденции.
- Позитивное утверждение — положение о том, что представляет собой мир. Нормативное утверждение — положение о том, каким должен быть мир. Экономисты, которые делают нормативные утверждения, выступают скорее в роли политиков, чем ученых.
- Причина противоречивых советов, которые дают политикам экономисты, —

различия в научных суждениях или в системе жизненных ценностей. Иногда политики идут на поводу у шарлатанов, предлагающих простые рецепты решения сложных проблем. Гораздо чаще экономисты придерживаются единого мнения, которое игнорируется политиками.

Основные понятия

Диаграмма кругооборота потоков

Граница производственных возможностей

Микроэкономика

Макроэкономика

Позитивное утверждение

Нормативное утверждение

Вопросы

1. Что объединяет экономическую науку с другими науками?
2. Почему экономисты делают допущения?
3. Должна ли экономическая модель досконально описывать действительность?
4. Нарисуйте и объясните кривую границы производственных возможностей для экономики, в которой производится молоко и печенье. Что произойдет с границей, если половина поголовья коров погибнет от эпидемии?
5. Используйте кривую границы производственных возможностей для объяснения понятия эффективности.
6. Из каких двух основных разделов состоит теория экономики? Объясните, что изучается в каждом из этих разделов.
7. В чем различие между позитивным и нормативным утверждениями? Приведите пример каждого из них.
8. Что представляет собой Совет экономических консультантов президента США?
9. Почему экономисты иногда предлагают политикам противоположные «рецепты» действий?

Задания для самостоятельной работы

1. Приведите примеры использования специфического научного языка в одном из предметов, которые вы изучаете. В чем заключается полезность специальных терминов?
2. Одно из общих допущений экономической теории состоит в том, что товары разных фирм одной отрасли промышленности идентичны по качеству. Обсудите, целесообразно ли такое допущение для следующих товаров:
 - а. Сталь.
 - б. Романы.

в. Пшеница.

3. Нарисуйте диаграмму кругооборота потоков. Определите, какие ее части связаны с потоками товаров и услуг и денежных средств для следующих видов деятельности:

а. Сэм уплачивает владельцу магазина \$ 1 за литр молока. |

б. Сэлли зарабатывает \$4,5 в час, работая в ресторане. |

в. Серена приобретает билет в кинотеатр за \$7. 1

г. 10% акций компании Acme Industrial приносят Стюарту \$10 тыс. в год. |

4. Представьте себе страну, производящую товары только военного и потребительского назначения, которые мы условно обозначим соответственно как «пушки» и «масло».

а. Нарисуйте кривую границы производственных возможностей экономики. Объясните, почему такая кривая чаще всего имеет выпуклую форму.

б. Покажите точку, недостижимую для данной экономики. Укажите точку, соответствующую достижимому, но неэффективному состоянию экономики.

в. Представьте, что в этой стране существуют две основные политические партии: «ястребы», выступающие за гонку вооружений, и «голуби», стремящиеся к сокращению производства пушек. Покажите на нарисованном вами графике точку, желательную для «ястребов», и точку, желательную для «голубей».

г. Представьте, что соседняя страна, придерживавшаяся ранее агрессивной политики, решила снизить уровень своих вооружений. В результате и «ястребы» и «голуби» выступают за уменьшение приемлемого для них уровня производства пушек на одну и ту же величину. Какая из партий получит более значительные «дивиденды» от такой политики с точки зрения увеличения выпуска масла?

5. Первый принцип экономики, о котором говорилось в главе 1, заключается в том, что человек постоянно сталкивается с необходимостью выбора. Используйте кривую границы производственных возможностей, чтобы проиллюстрировать выбор общества между чистой окружающей средой и высокими доходами. Как вы полагаете, что определяет форму и расположение границы? Покажите, что произойдет с кривой, если будет изобретен двигатель с практически полным отсутствием выхлопов.

6. Определите, относятся ли следующие высказывания к вопросам, изучаемым микро- или макроэкономикой:

а. Решение семьи о количестве направляемых на сбережения денег.

б. Влияние государственного регулирования экономики на производство автомобилей.

в. Влияние повышения уровня национальных сбережений на экономический рост.

г. Решение фирмы о числе нанимаемых рабочих.

д. Взаимосвязь между темпами инфляции и изменением количества денег.

7. Определите, являются ли следующие утверждения позитивными или нормативными. Поясните свой выбор.

а. «В краткосрочной перспективе общество сталкивается с выбором между инфляцией и безработицей».

б. «Снижение темпов роста количества денег в обращении приведет к уменьшению инфляции».

в. «Центральный банк должен снизить темпы роста количества денег в обращении».

г. «Общество должно предложить людям, живущим на социальные пособия, заняться поисками работы».

д. «Низкие ставки налогов стимулируют людей к более интенсивному труду и увеличению нормы сбережений».

8. Определите характер каждого из приведенных в табл. 2.2 положений (позитивный, нормативный или неопределенный). Объясните свой выбор.

9. Если бы вы были президентом, вас интересовали бы позитивные или нормативные взгляды ваших экономических советников? Почему?

10. Кто является в настоящее время председателем Центрального банка вашей страны? Кто в настоящее время является министром финансов ее правительства?

И. Ожидаете ли вы, что со временем экономисты все чаще будут приходить к единому мнению? Почему? Могут ли быть полностью устранены имеющиеся между ними разногласия? Почему?

12. В главе приводится пример о Питере, Поле и городском колодце.

а. Как вы оцениваете налоговую политику этого города? Почему?

б. Что еще вам хотелось бы знать о Питере и Поле перед тем, как сделать свои выводы?

13. Какая налоговая система более справедлива — сложная или простая?

Приложение

Построение графиков: краткий обзор

Многие переменные, которые изучают экономисты, могут быть выражены в цифрах: цены на бананы, количество проданных бананов в тоннах, издержки выращивания бананов и т. д. Часто эти экономические переменные являются взаимозависимыми (если цена на бананы возрастает, потребители ограничивают их покупки). Один из способов отражения такого рода взаимосвязей — построение графиков.

Построение графиков преследует две цели. Во-первых, в процессе разработки экономических теорий графики предлагают способ визуального отображения идей, которые менее понятны, если их описывают только с помощью слов. Во-вторых, в процессе анализа экономических данных «графики обеспечивают способ определения действительных зависимостей рассматриваемых переменных.

Разрабатываем ли мы теорию или анализируем фактические данные, графики помогают разглядеть за деревьями лес.

Математические зависимости графически могут быть выражены различными способами, так же как и мысль может быть высказана самыми разными словами. Хороший писатель выбирает слова, которые сделают его мысль доступной, описание — приятным, а сцену — драматической. Хороший экономист выбирает тип I графика, наиболее соответствующий преследуемой им цели.

В приложении к главе 2 мы рассмотрим принципы изучения экономистами математических зависимостей между переменными с использованием графиков, а также некоторые ловушки, которые возникают при использовании графических методов.

Графики одной переменной

Три общих графика представлены на рис. 2п.1. На круговой диаграмме (а) представлены такие источники национального дохода США, как заработная плата наемных работников, корпоративные прибыли и т. д. Каждая часть круговой диаграммы отображает долю каждого источника в национальном доходе в целом.! Столбиковая диаграмма (б) позволяет сравнить средние доходы (ВВП на душу! населения) в четырех странах. Высота каждого столбца представляет величину! средних доходов в рассматриваемых государствах в тысячах долларов. График временного ряда (в) отражает повышение производительности труда в бизнес-секторе американской экономики в течение определенного периода. Высота линии соответствует показателям выпуска продукции в час по годам. Вы, вероятно, постоянно встречаете подобные графики в газетах и журналах.

Графики двух переменных: система координат

Графики и диаграммы, представленные на рис. 2п.1, показывают изменение переменных во времени или состояние неких объектов на определенные периоды времени, но ограничивают получаемую нами информацию, так как отображают состояние одной переменной. Экономистов часто интересует зависимость между переменными, ее отражение на одном графике. Сделать это позволяет использование системы координат.

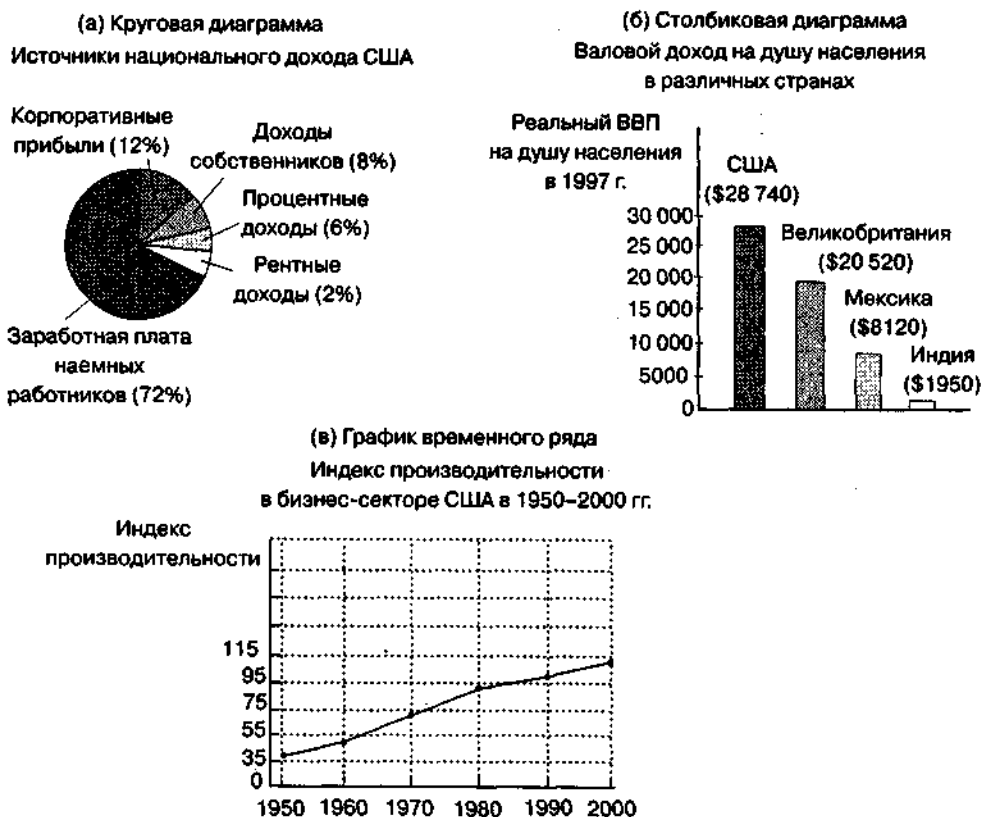


Рис. 2п.1

Предположим, вы хотите изучить зависимость между учебным временем студента и его средней оценкой по некому предмету. Для каждого студента в вашей группе вы записываете пару чисел: количество часов в неделю, которое он тратит на учебу, и его среднюю оценку. Полученные данные можно использовать в качестве чисел, определяющих положение точки на плоскости (координат). Альберт \$., например, представлен координатами 25 часов в неделю, 3,5 балла, в то время как его приятель «зачем мне беспокоиться?» Альфред Э. — координатами 5 часов в неделю, 2,0 балла.

Зафиксируем полученные координаты в двухмерной системе. Первое число в каждой паре (координата X) показывает нам горизонтальное, второе (координата Y) — вертикальное расположение точки. Точка, в которой X и Y равны нулю, называется началом координат. Две координаты

показывают нам положение точки относительно начала координат: координаты X располагаются правее начала координат, а координаты Y —выше.

График 2п.2 отражает зависимость средних баллов Альберта Э., Альфреда Э. и их коллег-студентов от количества учебных часов. Анализируя график, мы отмечаем, что точки, расположенные на плоскости правее, как правило, размещаются выше, из чего следует, что количество часов учебных занятий определяет уровень оценок студентов. В таких случаях мы говорим, что между рассматриваемыми переменными существует прямая зависимость (нормальная корреляция). Напротив, если мы отобразим на графике время, проведенное на вечеринках, и оценки студентов, мы обнаружим, что большее количество времени, отводимое на танцы и общение с друзьями, обуславливает более низкие оценки знаний учащегося. Мы называем такую зависимость обратной (отрицательная корреляция). Использование системы координат делает зависимость между двумя переменными намного более наглядной.

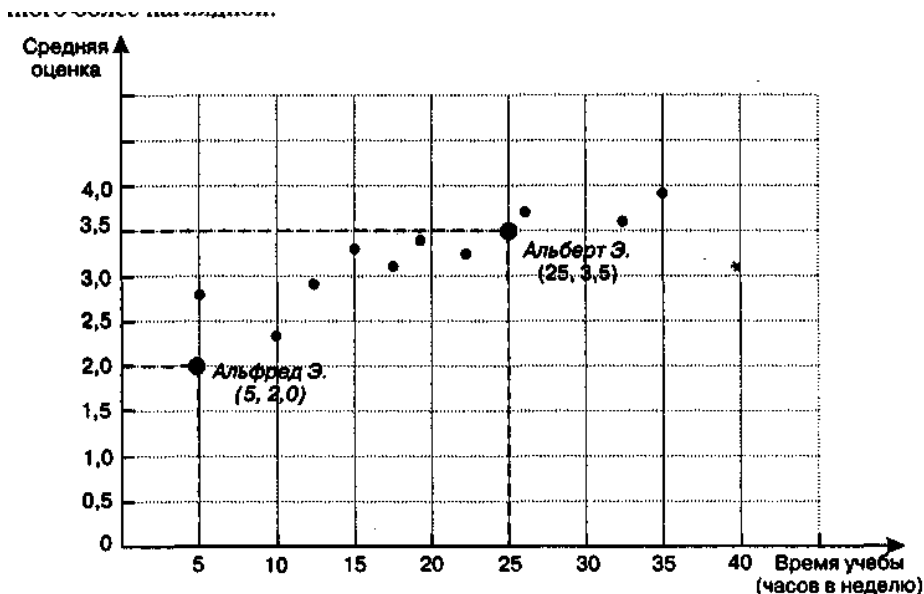


Рис. 2п.2

Кривые в системе координат

Студенты, уделяющие учебе больше времени, получают высокие оценки, однако на успеваемость влияют и другие факторы. Важное значение имеют знания, полученные в школе, способности, внимание со стороны преподавателя и нормальный завтрак. Однако на рис. 2п.2 действие всех этих

факторов не учитывается. С другой стороны, экономистов нередко интересует именно зависимость между двумя переменными.

Один из самых важных графиков, рассматриваемых в экономической теории, — кривая спроса, отражающая влияние цены продукта на количество товара, которое потребители хотели бы приобрести. Таблица 2п.1 показывает, как количество романов, которые покупает Эмма Б., зависит от ее дохода и цены книг. Дешевые издания Эмма покупает в огромных количествах. По мере того как книги становятся дороже, она проводит больше времени в библиотеке или предпочитает чтению поход в кинотеатр. При данной цене Эмма покупает больше романов в тех случаях, когда имеет более высокий доход. То есть когда ее доход возрастает, она тратит часть дополнительного дохода на романы, а часть — на приобретение других товаров.

Теперь у нас есть три переменные: цена романов, Доход и количество купленных книг, а значит, мы не можем представить всю имеющуюся информацию в системе координат.

Таблица 2п.1. Романы, приобретенные Эммой Б.

Таблица показывает количество приобретаемых Эммой книг в зависимости от уровня ее дохода и цен на романы. При любом данном уровне дохода цена и показатели спроса могут быть представлены на графике с помощью кривой спроса на романы.

Цена, \$	Доход		
	\$20000	\$30000	\$40000
10	2	5	8
9	6	9	12
8	10	13	16
7	14	17	20
6	18	21	24
5	22	25	28
	Кривая спроса D3	Кривая спроса D1	Кривая спроса D2

Чтобы интерпретировать данные из табл. 2п. 1 в графической форме, нам необходимо принять одну из трех переменных за константу и показать зависимость между двумя оставшимися. Так как кривая спроса отражает корреляцию между ценой и спросом, мы примем доход Эммы за постоянную величину и покажем, как количество романов, которые она покупает, зависит от цены книг.

Предположим, что доход Эммы составляет \$30 тыс. в год. Если на оси X мы отметим количество романов, которые покупает Эмма, а на оси Y — цену приобретаемых книг, мы получим возможность графически представить средний столбец из табл. 2п.1. Соединив полученные из таблицы точки — (5 романов, \$10), (9 романов, \$9) и т. д., — получаем линию, представленную на рис. 2п.3, — кривую

спроса Эммы на романы, показывающую, сколько, книг хотела бы приобрести Эмма по определенной цене. Кривая направлена вниз и отражает обратную зависимость между количеством романов, на которые существует спрос, и ценой.

Теперь предположим, что доход Эммы вырос до \$40 тыс. в год. При данной цене Эмма купит больше романов, чем она приобретала при более низком доходе. Так же как мы чертили кривую спроса Эммы на романы, используя значения из среднего столбца табл. 2п. 1, мы проведем новую линию, используя значения из правого столбца таблицы. Новая кривая спроса (кривая D2) расположена вдоль старой кривой (кривой D_1) на рис. 2п.4. Новая кривая похожа на линию слева. Таким образом, мы можем сказать, что рост доходов Эммы привел к сдвигу, или смещению, ее кривой спроса. Если бы доход Эммы снизился до \$20 тыс. в год, она покупала бы меньше романов при любой данной цене и кривая ее спроса сместилась бы влево (к кривой D3).

В экономической теории важно различать движение по кривой и сдвиг кривой. Из рис. 2п.3 следует, что, если Эмма зарабатывает \$30 тыс. в год и один роман стоит \$8, за год она приобретет 13 романов. Если цена на книгу упадет до \$7, количество приобретенных романов возрастет до 17, однако кривая спроса остается на том же месте. Итак, Эмма покупает определенное количество книг по каждой из возможных цен; если цена на романы снижается, ее спрос перемещается по кривой спроса слева направо. Напротив, если цена романов остается неизменной и составляет \$8, а ее доход возрастет до \$40 тыс. в год, Эмма увеличивает количество покупок романов с 13 до 16 в год. Так как Эмма покупает больше романов по каждой возможной цене, ее кривая спроса смещается вправо (рис. 2п.4).

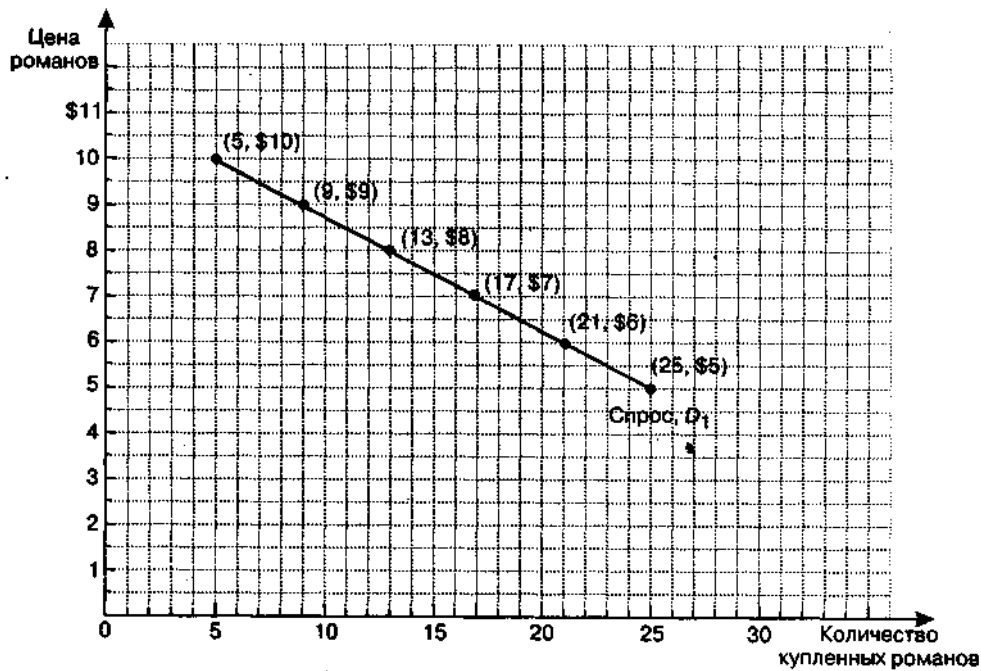


Рис. 2п.3. Кривая спроса

Линия D1 показывает зависимость числа приобретаемых Эммой книг от цены на романы при условии, что её доход считается постоянным. Между ценой и количеством книг существует обратная зависимость, кривая спроса идет по нисходящей.

Когда переменная, которую мы принимали за константу, изменяется, это приводит к сдвигу кривой. Поскольку мы не отражали годовой доход девушки ни на оси X, ни на оси Y, при его изменении кривая спроса Эммы должна смещаться. Любое изменение, отражающееся на покупательских привычках Эммы (кроме изменений в цене романов), приводит к сдвигу ее кривой спроса. Если, например, публичная библиотека закроется, девушке придется покупать издание каждого романа, который ей захочется прочесть; Эмма будет вынуждена покупать больше романов по каждой возможной цене, и кривая спроса сдвинется вправо. Или, если снизятся, цены на билеты в кинотеатр и Эмма будет проводить больше времени в кино и меньше читать, ее спрос по каждой возможной цене уменьшится и соответствующая кривая сместится влево. Напротив, когда изменяется переменная, отражающаяся на оси координат графика, кривая не сдвигается, а изменение отражается в движении вдоль кривой.

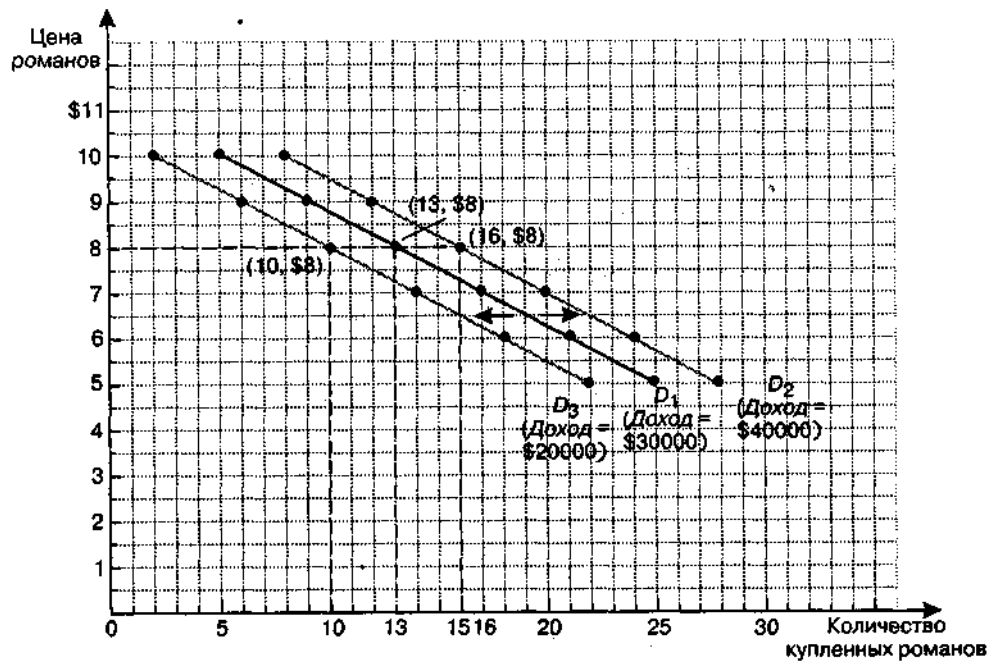


Рис. 2п.4. Сдвиг кривых спроса

Положение кривой спроса Эммы на романы зависит от величины ее дохода. Чем больший доход она получает, тем больше романов она купит, при любой данной цене и тем правее будет лежать кривая спроса. Кривая D, представляет первоначальный спрос Эммы, когда ее доход составлял \$30 тыс. в год. Если ее доход возрастет до \$40 тыс. в год, кривая спроса сместится до D₂. Если ее доход упадет до \$20 тыс. в год, кривая спроса сместится до D₃.

Наклон и эластичность

Возможно, у вас возник вопрос о том, как воздействует цена книг на покупательские привычки Эммы. Взгляните на кривую спроса на рис. 2п.5. Если она является очень крутой, количество покупаемых Эммой товаров при увеличении или уменьшении цены изменяется незначительно. Если перед нами пологая кривая, следовательно, небольшое изменение цены приводит к тому, что число покупаемых девушкой книг значительно увеличивается или уменьшается. Для того чтобы ответить на вопрос о том, как одна переменная реагирует на изменения другой, используется понятия «наклона».

Наклон линии — это отношение вертикального изменения координат точки к горизонтальному. Их изменению по мере движений вдоль линии. В математических символах данное определение описывается следующим образом:

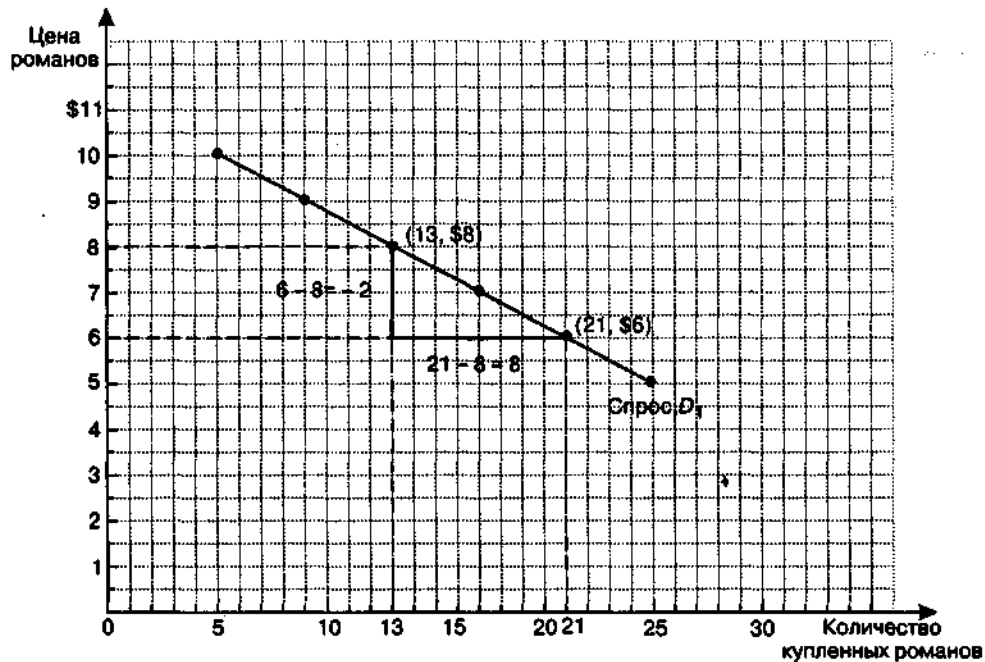


Рис. 2п.5. Расчет наклона линии

Чтобы вычислить наклон кривой спроса, необходимо рассчитать изменение значений координат x и y при перемещении из одной точки (21 роман по цене \$6) в другую (13 романов по цене \$8). Наклон линии — это отношение изменения значения координаты y (-2) к изменению значения координаты x (+8), равное $-1/4$.

где греческая буква Δ (дельта) означает величину изменения переменной. Пологая линия вверх характеризуется наклоном, выраженным небольшим положительным числом, крутая — большим положительным числом, линия, направленная вниз, — отрицательным числом. У горизонтальной линии наклон равен нулю, потому что в этом случае координаты переменной по оси Y не изменяются; наклон вертикальной линии равен бесконечности, потому что значение переменной по оси Y может быть любым вне зависимости от значения переменной по оси X . Какой наклон имеет кривая спроса Эммы Б. на романы? Поскольку она направлена вниз, наклон кривой отрицателен. Чтобы подсчитать

его количественное значение, мы должны выбрать две точки на линии. Если доход девушки составит \$30 тыс., она купит 21 роман по цене \$6 или 13 романов по цене \$8. Поскольку нас интересует разница между этими двумя точками, наши расчеты будут выглядеть следующим образом:

Данные для наших расчетов наглядно представлены на рис. 2п.5. Попробуйте самостоятельно рассчитать наклон кривой спроса, используя две другие точки.

Вы должны получить в точности такой же результат $-1/4$. Одна из характеристик нашей кривой — ее постоянный наклон. Это не относится к другим типам кривых, наклон которых может изменяться.

Наклон кривой спроса Эммы на книги говорит нам о том, как изменяется количество ее покупок с изменением цены. Небольшой наклон (число, близкое к нулю) означает, что кривая спроса относительно полого; в этом случае количество дополнительно приобретаемых в ответ на изменение цены товаров довольно значительно. Большее значение наклона кривой (число, значительно большее или меньшее нуля) — атрибут крутой кривой спроса; в этом случае количество дополнительно приобретенных товаров в ответ на изменение цены невелико.

Однако метод расчета наклона кривой как способ измерения реакции Эммы на изменение цены товаров не отличается совершенством. Проблема заключается в том, что наклон кривой зависит от единиц измерения переменных по осям X и Y . Если бы мы измеряли цену романов в центах, а не в долларах, наклон кривой спроса составил бы $200/8$ или -25 , а не $-1/4$ согласно нашим первоначальным вычислениям. Однако никто не ставит под сомнение верность расчетов. Данное расхождение в результатах просто говорит нам об одной важной вещи, а именно: спрос Эммы на романы менее чувствителен к изменению цены в несколько центов, чем к изменению цены на такое же количество долларов. Если мы попытаемся сравнить наклон кривой спроса Эммы на романы с ценой книг, выраженной в долларах, с наклоном кривой спроса Дона К. с ценой, выраженной в испанских песо, или с наклоном кривой спроса Дэвида К. с ценой, выраженной в фунтах стерлингов, последует конфуз. По этой причине экономисты часто измеряют чувствительность одной переменной к изменениям другой не наклоном кривой, а эластичностью, когда используется не количественное изменение, а изменение переменной в процентах. Снижение цены на книгу с \$8 до \$6 означает ее уменьшение на 25%, точно так же как и снижение цены с 800 центов до 600. Использование понятия эластичности позволяет нам не беспокоиться о единицах измерения переменных, поскольку изменение, выраженное в процентах, будет одинаковым во всех случаях. Более подробно мы рассмотрим вопрос об эластичности в гл. 5.

Причина и следствие

Очень часто для того, чтобы проиллюстрировать различные экономические явления, экономисты обращаются к графикам. Другими словами, они используют их, демонстрируя, как одни события влияют на другие. Когда мы рассматриваем график типа кривой спроса, у нас не возникает сомнений относительно причины и следствия. Так как мы варьируем цену, а все другие переменные считаем постоянными, мы знаем, что изменение в цене на романы обуславливает и изменения приобретаемого Эммой количества книг. Помните, однако, что наша кривая спроса построена на данных гипотетического примера. Когда мы сталкиваемся с реальной действительностью, определить влияние одной переменной на другую не так-то просто.

Первая проблема состоит в том, что множество факторов, влияющих на степень воздействия одной переменной на другую, не являются константами. Мы можем полагать, что изменение некоей переменной определяет изменение другой, а на самом деле здесь задействована третья, не отраженная на графике опущенная переменная. Даже если мы верно определили две подлежащие анализу переменные, мы можем столкнуться со второй проблемой — обратной причинно-следственной (каузальной) зависимостью. Другими словами, мы могли решить, что причиной изменения В служит А, а в действительности В определяет изменения А. Возможность наличия опущенных переменных и обратной причинно-следственной зависимости требует от нас, когда мы делаем выводы о причинах и следствиях, осторожного использования графиков.

Опущенные переменные. Давайте рассмотрим следующий пример. Представьте, что правительство в ответ на настойчивые требования общественности, озабоченной высокой смертностью населения страны от раковых заболеваний, поручает компании «Статистические услуги Большого Брата» провести исчерпывающее исследование. Сотрудники исследовательской фирмы обнаруживают явную зависимость между двумя переменными: числом курящих в семье и вероятностью заболевания раком кого-то из ее членов (рис. 2п.6).

Какова должна быть реакция правительства на полученные результаты? Специалисты исследовательской компании рекомендуют установить дополнительный налог на продажу сигарет и потребовать размещения предупреждающих надписей: «"Большой Брат" предупреждает — курение опасно для вашего здоровья».

Однако у вдумчивого исследователя возникает вопрос: «А все ли переменные, кроме одной, были приняты за константы?», ведь в случае отрицательного ответа полученные результаты нельзя считать достоверными. Одно из объяснений графика на рис. 2п.6 заключается в том, что, вероятнее всего, люди, в домах которых много курящих, и сами входят в число любителей табака. Причина рака — это само курение, а не число курящих в семье. Если вы не приняли за константу количество выкуренных сигарет, график 2п.6 не отражает истинного влияния числа курящих в доме на уровень заболеваемости

раком.

Эта история является иллюстрацией к важному принципу: когда вы видите график, который используется для подтверждения выводов о причине и следствии, необходимо задать себе вопрос: не влияют ли на полученные результаты изменения опущенной переменной?

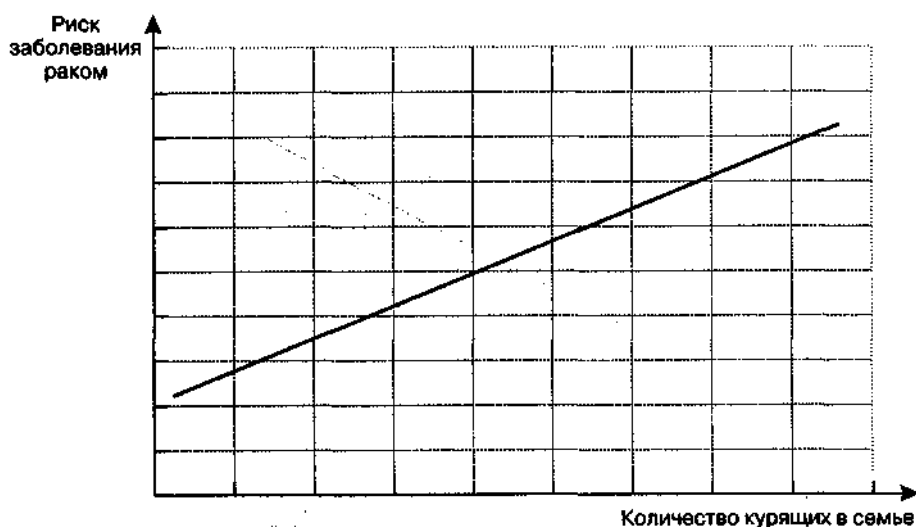


Рис. 2п.6. График с опущенной переменной

Направленность кривой вверх показывает, что чем больше курящих в семье, тем выше вероятность заболевания раком. Однако мы не должны делать из этого вывод, что Причиной рака является курение, потому что исследователи не принимают«(расчет количество выкуренных сигарет.

Обратная причинно-следственная зависимость. Экономисты нередко совершают ошибки при определении направления каузальной зависимости. Предположим, что Ассоциации анархистов Америки поручено проведение исследования уровня преступности в США, результаты которого представлены на рис. 2п.7. График демонстрирует зависимость количества тяжелых преступлений в крупных городах от числа полицейских на тысячу человек. Анархисты пришли к выводу, что большее число Полицейских приводит к увеличению количества правонарушений в городах, а значит, общество обязано снизить меру ответственности преступников.

Если бы мы могли провести контролируемый эксперимент, мы избежали бы опасности попасться на удочку обратной причинно-следственной зависимости. Для проведения эксперимента мы бы

произвольно увеличили или уменьшили число полицейских в разных городах, а затем рассмотрели бы зависимость между численностью сил правопорядка и количеством преступлений, А график на рис. 2п.7 показывает только то, что в более опасных для жизни городах больше полицейских. Это можно объяснить тем, что в городах с высоким уровнем преступности мэрия увеличивает численность полицейских. Другими словами, скорее увеличение количества правонарушений является причиной для найма дополнительных полицейских; График не позволяет нам определить направление каузальной зависимости.

Может показаться, что для определения направления причинно-следственной связи необходимо выявить изменяющуюся первой переменную. Если мы наблюдаем, рост преступности, а затем увеличение числа полицейских, мы приходим к одному выводу. Если мы подмечаем, что сначала увеличивается численность полицейских, а затем следует рост преступности, мы делаем другой вывод. Недостаток такого подхода заключается в следующем. Очень часто люди изменяют поведение не в ответ на внешние перемены, а в ответ на изменение их ожиданий будущих условий. Город, ожидающий рост преступности » будущем, может увеличить количество вакансий для полицейских уже сегодня. Или еще более наглядный пример — соотношение новорожденных и детских кроваток. Очень часто колыбель покупают в ожидании рождения ребенка, но если она появляется в доме раньше новорожденного, это не означает, что увеличение продаж кроваток способствует росту населения.

Исчерпывающих правил, определяющих достоверность выводов о каузальной зависимости по графику, не существует. Просто помните о том, что причина роста, раковых заболеваний отнюдь не число курящих (опущенная переменная), а причины рождения детей связаны не только с появлением в домах детских кроваток (обратная причинно-следственная связь), и вам удастся избежать бесплодных экономических споров.

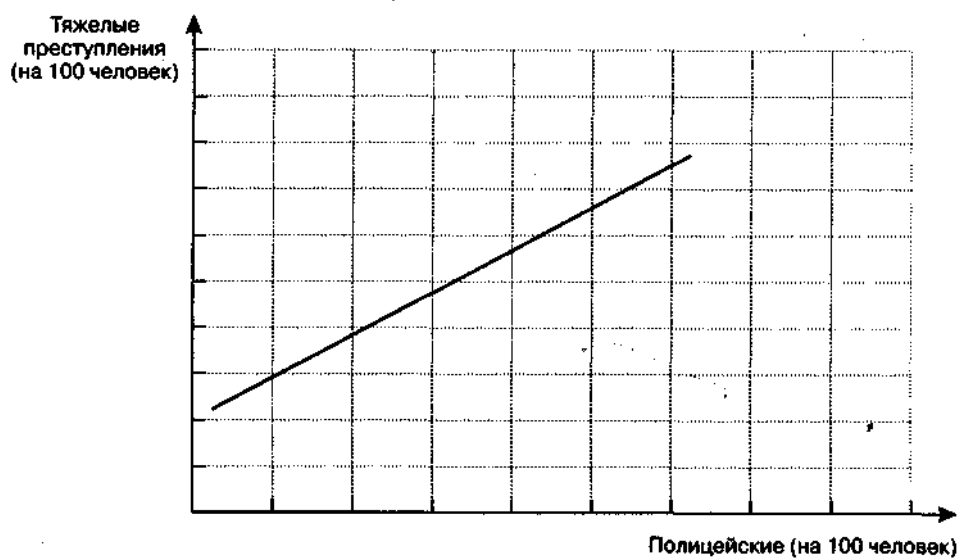


Рис. 2п.7. График, представляющий обратную причинно-следственную связь

Направленность кривой вверх показывает, что по мере увеличения числа полицейских в городе опасность проживания в нем возрастает. Однако из графика непонятно, являются ли полицейские причиной преступлений или города с более-высоким уровнем преступности нанимают на работу больше стражей порядка.

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ И ВЫГОДЫ КОТОРЫЕ ПРИНОСИТ ТОРГОВЛЯ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- Увидите, почему торговля выгодна всем участвующим в сделке сторонам.
- Узнаете, в чем заключаются абсолютные и сравнительные преимущества.
- Убедитесь, что понятие -сравнительных преимуществ позволяет объяснить выгоды, которые приносит торговля.
- Рассмотрите применение теории сравнительных преимуществ к повседневной жизни и национальной политике.

Самое обычное утро. Вы просыпаетесь, бредете на кухню и наливаете стакан сока, изготовленного из апельсинов, выращенных во Флориде, и чашку бразильского кофе. За завтраком вы поглядываете на экран произведенного в Японии телевизора — идет транслируемая из Нью-Йорка программа новостей. Вы надеваете сшитые в Таиланде джинсы, ткань которых сделана из хлопка, выращенного в штате Джорджия. Вы едете на занятия на автомобиле, комплектующие которого произведены более чем в десятке стран мира. В читальном зале библиотеки университета вы открываете учебник по экономике, написанный автором, живущим в Массачусетсе, изданный техасской компанией, напечатанный на бумаге, произведенной в Канаде.

Каждый день вы так или иначе пользуетесь результатами труда и услугами множества людей, живущих во многих странах мира, большинство некоторых вы не видели и никогда не узнаете. Такая взаимозависимость возможна в силу того, что жители Земли многие тысячелетия торгуют друг с другом. Человек, частица труда которого вложена в необходимые вам товары и услуги, руководствуется отнюдь не великодушием или желанием обеспечить ваше благосостояние; его действия не обусловлены распоряжениями некоего правительственного учреждения, приказавшего изготовить нечто по вашему желанию и доставить на «блюдечке с голубой каемочкой». Тысячи тысяч людей обеспечивают вас и других потребителей товарами и услугами, потому что взамен они получают нечто им необходимое.

В последующих главах мы рассмотрим, как экономика координирует деятельность миллионов самых разных людей — бедных и богатых, талантливых и бездарных, добрых и злых, благородных и подлых. Исходная точка нашего анализа — экономическая взаимозависимость. Один из *Десяти принципов экономики* гласит, что торговля выгодна всем участвующим в сделке сторонам. В этой главе мы рассмотрим его более подробно. Что конкретно получают участвующие во взаимном обмене товарами люди? Почему они соглашаются быть зависимыми друг от друга?

Современная экономическая притча

Давайте рассмотрим модель простейшей экономики. Представьте себе, что два человека — владелец ранчо и фермер разводят скот и выращивают картофель. И на обеденный стол каждого попадают исключительно продукты собственного труда.

Допустим, что скотовод и полевод не желают и слышать друг о друге. Но после нескольких месяцев мясного меню — мяса жареного, вареного, запеченного на вертеле, копченого, соленого, вяленого владелец ранчо решает, что самодостаточность не стоит однообразия. Фермер, питавшийся исключительно картофелем жареным, вареным, печеным и толченым, вероятно, согласится. Очевидно, что торговля позволит аграриям разнообразить стол и побаловать себя гамбургерами с жареным картофелем.

Рассмотренный нами сценарий простейшим образом показывает, что торговля выгодна обоим нашим персонажам. Аналогичные выгоды фермер и животновод получают и в том случае, если они имеют возможность для производства второго продукта, но с более высокими издержками. Предположим, например, что у полевода появились несколько бычков, но его усилия не дают желаемой отдачи, выраженной в килограммах мяса. Допустим, что владелец ранчо пытается выращивать картофель, но его земля не способна ответить на проявляемую к ней заботу. Очевидно, что и фермеру и животноводу будет выгодна специализация именно в том, что они умеют делать лучше всего, и обмен произведенной продукцией, то есть торговля.

Однако в тех случаях, когда кто-то из аграриев более профессионален в обеих сферах деятельности, выгоды торговли менее очевидны. Предположим, что владелец ранчо лучше, чем фермер, умеет разводить коров и выращивать картофель. Не должен ли он обособиться? Или основания для торговли все-таки сохраняются? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо рассмотреть факторы, влияющие на принятие фермером решения.

Производственные возможности

Предположим, что фермер и владелец ранчо работают по 40 часов в неделю, посвящая их выращиванию картофеля, разведению скота или совмещая эти занятия. Количество времени, которое требуется нашим героям для производства 1 кг каждого продукта, приведено в табл. 3.1. Полевод может производить 1 кг. картофеля за 10 часов и 1 кг мяса за 20 часов. У собственника ранчо, производительность которого выше в обоих случаях, на производство 1 кг картофеля уходит 8 часов, а 1 кг мяса — 1 час.

График (а) на рис. 3.1 демонстрирует нам количество мяса и картофеля, которое способен производить фермер/Отдавая все 40 рабочих часов картофелеводству, в итоге фермер получает 4 кг продукта в неделю. Специализируясь исключительно на животноводстве, он производит 2 кг мяса в неделю. Если фермер делит рабочее время поровну на производство картофеля и мяса (по 20 часов), его

недельный рацион будет состоять из 2 кг картофеля и 1 кг мяса. График границы производственных возможностей фермера показывает все допустимые варианты производства.

Таблица 3.1. Производственные возможности фермера и владельца ранчо

	Количество часов, необходимое для производства 1 кг		Количество продукта, произведенное за 40 часов	
	мясо	картофель	мясо	картофель
Ф е р м е р	20	10	2	4
Скотовод	1	8	40	5

Граница производственных возможностей фермера демонстрирует различные сочетания результатов производства в рассматриваемой нами экономике и иллюстрирует один из Десяти принципов экономики: человек выбирает. Наш фермер сталкивается с необходимостью сделать выбор между животноводством и выращиванием картофеля. Вспомните, что граница производственных возможностей, которую мы анализировали в главе 2, была выгнута наружу; в этом случае выбор между двумя продуктами определяется количеством выпускаемых товаров. В рассматриваемом нами случае существующие сельскохозяйственные технологии позволяют фермеру переключаться с выпуска производства одного продукта на выпуск другого на постоянном уровне. В этом случае граница производственных возможностей представляет собой прямую линию.

График (б) на рис. 3.1 показывает нам границу производственных возможностей владельца ранчо. Если животновод посвящает все 40 рабочих часов выращиванию картофеля, он получают 5 кг продукта. Если он все свое время занимается разведением крупного рогатого скота, выпуск составляет 40 кг мяса. В том случае, когда владелец ранчо уделяет производству каждого продукта по 20 часов, объем производства составляет 2,5 кг картофеля и 20 кг мяса в неделю. График границы производственных возможностей показывает все возможные варианты выпуска.



Рис. 3.1. Кривая производственных возможностей

Если фермер и владелец ранчо отстаивают свою самодостаточность и не желают торговать друг с другом, каждый будет потреблять только те продукты, которые он производит. В этом случае кривая производственных возможностей совпадает с кривой потребительских возможностей, то есть в отсутствие торговли графики на рис. 3.1 отражают возможные варианты потребления мяса и картофеля фермером и владельцем ранчо.

Хотя графики границ производственных возможностей позволяют показать возможные варианты выбора фермера и владельца ранчо, мы не знаем, какое решение примут наши персонажи. Давайте предположим, что они остановились на вариантах, обозначенных на рис. 3.1 точками А и В: фермер производит и потребляет 2 кг картофеля и 1 кг мяса; владелец ранчо выпускает и еженедельно подает на стол 2,5 кг картофеля и 20 кг мяса.

Специализация и торговля

Прошло несколько лет. У владельца ранчо возникает идея, которой он жаждет поделиться с фермером-соседом.

Владелец ранчо:

Фермер, друг мой, у меня к вам дело! Я знаю, как улучшить жизнь каждого из нас. Мне кажется, вы должны прекратить производство мяса и посвятить все свое время выращиванию картофеля. По моим расчетам, если вы будете работать 40 часов в неделю, вам удастся производить по 4 кг картофеля. Если вы уступите мне один из этих 4 кг, взамен я дам вам 3 кг мяса. В результате ваше недельное меню будет включать 3 кг картофеля и 3 кг мяса вместо 2 кг картофеля и 1 кг мяса, которыми вы располагаете сегодня. Если мы придем к согласию, вы получите и больше мяса, и больше картофеля. (Чтобы проиллюстрировать свою точку зрения, владелец ранчо демонстрирует фермеру рис. 3.2 (а).)

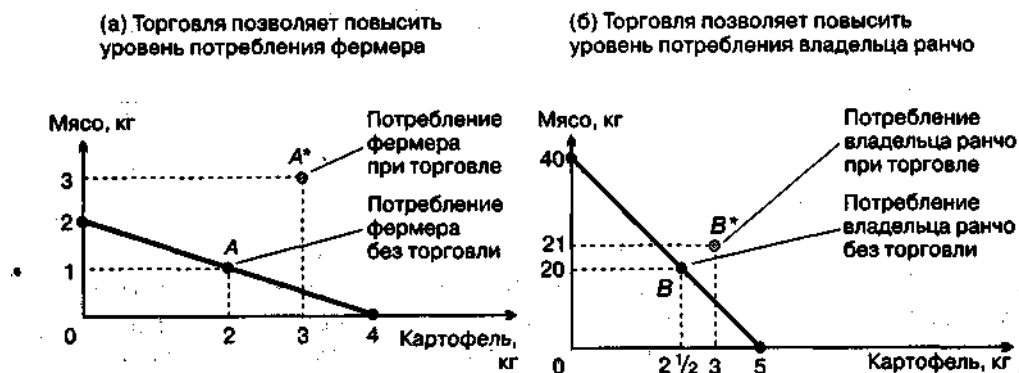


Рис. 3.2. Торговля расширяет возможности потребления

Фермер:

(Скептически.) Да, кажется, вы предлагаете выгодную для меня сделку. Но я не понимаю, в чем заключается ваш интерес? Если обмен выгоден для меня, вы должны быть в проигрыше.

Владелец ранчо:

Но я все рассчитал! Если я 24 часа в неделю буду отводить на работу со скотом, а 16 часов — на уход за посадками картофеля, я произведу 24 кг мяса и 2 кг картофеля. После того как я отдам вам 3 кг мяса в обмен на 1 кг картофеля, у меня останется 21 кг мяса и 3 кг картофеля. В результате я буду иметь в своем распоряжении большее количество каждого продукта. (Показывает рис. 3.2 (б).)

Фермер:

Не знаю, не знаю... Ваши слова звучат слишком хорошо, чтобы быть правдой.

Владелец ранчо:

На самом деле все не так сложно, как кажется сначала. Я свел свои предложения в одну простую таблицу. (Владелец ранчо вручает фермеру экземпляр табл. 3.2.)

Фермер:

(После изучения таблицы.) Расчеты кажутся верными, но я не понимаю, как эта сделка может быть полезна для нас обоих?

Владелец ранчо:

Мы можем получить выгоду, потому что торговля позволяет каждому из нас специализироваться на том, что у нас получается лучше всего. Вы будете уделять основную часть времени выращиванию картофеля, а я — уходу за моими буренками. Специализация и торговля позволят нам увеличить потребление и мяса и картофеля, а количество рабочих часов не изменится.

Проверьте себя. Начертите кривую производственных возможностей для Робинзона Крузо, моряка с потерпевшего крушение корабля, который проводит все свое время за сбором кокосовых орехов и ловлей рыбы. Ограничено ли потребление кокосов и рыбы одиноким Робинзоном? Сталкивается ли он с такими же ограничениями, если имеет возможность торговать с аборигенами?

Таблица 3.2. Выгоды от торговли: выводы

	Натуральное хозяйство		Торговля		
	Производство и потребление	Производство	Торговля	Потребление	Выгоды, которые приносит торговля
Фермер	1 кг. мяса	Отсутствие мяса	Получает 3 кг мяса	3 кг мяса	2 кг мяса
	2 кг. картофеля	4 кг. картофеля	за 1 кг картофеля	3 кг картофеля	1кг картофеля
Х о з я и н ранчо	20 кг. мяса	24 кг. мяса	Отдает 3 кг мяса	21кг мяса	1 кг мяса
	2,5 кг. картофеля	2 кг. картофеля	за 1 кг картофеля	3 кг картофеля	0,5кг картофеля

Принцип сравнительных преимуществ

Объяснение владельцем ранчо выгод, которые принесет сторонам торговля, хотя и правильно, но несколько сумбурно: если животновод одинаково успешно ухаживает за бычками и телочками и выращивает клубни, какую пользу он извлечет из того, что фермер (неумеха, не способный обеспечить пропитанием и самого себя) будет специализироваться на производстве картофеля? Разобраться в головоломке нам поможет рассмотрение принципа сравнительных преимуществ.

Сделаем первый шаг и попытаемся найти ответ на следующий вопрос: кто в нашем примере производит картофель с наименьшими издержками — фермер или владелец ранчо? Возможны два ответа, которые послужат ключом к пониманию выгод торговли.

Абсолютное преимущество

Один из ответов на вопрос об издержках производства картофеля может быть получен, если мы сопоставим затраты двух аграриев. Владельцу ранчо на производство 1 кг картофеля требуется 8 часов, в то время как фермеру — 10 часов, а значит, первый имеет более низкие издержки.

Экономисты, сравнивая производительность рабочего, фирмы или нации с аналогичными показателями других субъектов рынка, используют термин абсолютное преимущество. Считается, что производитель, использующий меньший объем вводимых ресурсов для выпуска некоего товара, имеет абсолютное преимущество в его производстве. В нашем примере владелец ранчо обладает абсолютным

преимуществом в выращивании картофеля и в производстве мяса, потому что ему требуется меньше времени для выпуска единицы каждого товара.

Альтернативные издержки и сравнительные преимущества

Однако издержки производства картофеля рассматривают и под другим углом зрения, сравнивая не абсолютную их величину, а издержки упущенных возможностей. Вспомните, что альтернативные издержки (издержки упущенных возможностей) представляют собой нечто, от чего необходимо отказаться, чтобы получить желаемое (глава 1). В нашем примере мы полагали, что фермер и владелец ранчо работают по 40 часов в неделю. Время, необходимое для выращивания картофеля, не может быть отдано уходу за скотом. Так как полевод и животновод после заключения договора о торговле распределяют время между выращиванием картофеля и уходом за скотом по-иному, они перемещаются вдоль границы производственных возможностей каждого; в этом смысле они используют один товар для выпуска другого. Альтернативные издержки измеряются выбором, с которым сталкивается каждый из них.

Рассмотрим альтернативные издержки владельца ранчо. Производство 1 кг картофеля занимает у него 8 часов. Если он тратит 8 часов на выращивание картофеля, значит, время ухода за скотом сокращается на эти же 8 часов. Так как животноводу требуется для производства 1 кг мяса 1 час, соответственно 8 часов работы будут стоить ему 8 кг мяса. Таким образом, издержки упущенных возможностей производства 1 кг картофеля собственника: ранчо составляют 8 кг мяса (график границы его производственных возможностей представлен на рис. 3.1 (б); наклон нисходящей линии равен 8).

Проанализируем альтернативные издержки фермера. На производство 1 кг картофеля ему требуется 10 часов. Поскольку для выпуска 1 кг мяса ему необходимо 20 часов, 1 кг картофеля будет стоить 0,5 кг мяса. Таким образом, издержки упущенных возможностей производства 1 кг картофеля фермером составляют 0,5 кг мяса (график его границы производственных возможностей, наклон которой составляет 0,5, отображен на рис. 3.1 (а)).

В табл. 3.3 приведены альтернативные издержки производства мяса и картофеля двух аграриев. Отметьте, что издержки производства мяса являются обратными издержкам производства картофеля. Так как производство 1 кг картофеля стоит владельцу ранчо 8 кг мяса, 1 кг мяса стоит ему ровно 1/8 кг картофеля. Точно так же 1 кг картофеля стоит фермеру 1/2 кг мяса, 1 кг мяса стоит ему 2 кг картофеля.

Таблица 3.3. Издержки упущенной возможности производства мяса и картофеля

	Издержки упущенной возможности производства	
	мяса (в упущенных кг картофеля)	картофеля (в упущенных кг мяса)
Фермер	2	1/2
Владелец ранчо	1/8	8

Описывая альтернативные издержки двух производителей, экономисты используют термин сравнительное преимущество. Производитель, обладающий самыми низкими издержками упущенных возможностей производства товара, имеет сравнительное преимущество перед другими изготовителями. В нашем примере альтернативные издержки фермера по производству картофеля ниже, чем у владельца ранчо (0,5 кг против 8 кг мяса). У скотовода издержки упущенных возможностей производства мяса ниже, чем у полевода (1/8 кг картофеля против 2 кг). Таким образом, фермер обладает сравнительным преимуществом в выращивании картофеля, а хозяин ранчо — сравнительным преимуществом в производстве мяса.

Заметьте, что одному из наших героев было бы невозможно иметь сравнительные преимущества в производстве обоих продуктов. Издержки упущенных возможностей выпуска одного товара обратно пропорциональны альтернативным издержкам производства другого. Следовательно, если издержки упущенных возможностей производства одного товара фермером относительно выше, то его альтернативные издержки производства другого товара должны быть относительно более низкими. Сравнительное преимущество отражает относительные альтернативные издержки. До тех пор пока два человека не будут обладать абсолютно равными издержками упущенных возможностей, один из них будет иметь сравнительное преимущество при производстве одного товара, а другой — сравнительное преимущество при выпуске своего продукта.

Сравнительные преимущества и торговля

Различия в альтернативных издержках и сравнительных преимуществах и определяют выгоды, которые приносит торговля. Когда каждый индивид специализируется в производстве, в котором он имеет сравнительное преимущество, общий объем выпуска возрастает, а увеличение размеров экономического «пирога» Позволяет повысить уровень жизни всех членов общества. Другими словами, пока издержки упущенных возможностей двух человек различаются, обмен товарами выгоден обоим, поскольку каждый получает товар по более низкой цене, чем его альтернативные издержки производства этого продукта.

Рассмотрим предложенную сделку с точки зрения фермера. Фермер получает 3 кг мяса в обмен на 1 кг картофеля. Другими словами, он покупает каждый килограмм мяса по цене 1/3 кг картофеля. Цена мяса ниже, чем альтернативные издержки производства мяса для полевода, которые составляют 2 кг картофеля. Таким образом, сделка выгодна фермеру, так как он приобретает мясо по устраивающей его цене.

Теперь рассмотрим сделку с точки зрения владельца ранчо. Он получает 1 кг картофеля в обмен на 3 кг мяса. Цена картофеля ниже, чем альтернативные издержки производства картофеля

животноводом, которые составляют 8 кг мяса. Таким образом, и владелец ранчо оказывается в барыше, потому что покупает картофель по выгодной ему цене.

Данный вид торговли обоюдовыгоден, потому что каждый человек занимается той деятельностью, в которой его альтернативные издержки оказываются более низкими: фермер большую часть времени выращивает картофель, а владелец ранчо — ухаживает за своими коровами и бычками. В результате возрастает как производство картофеля, так и мяса, а фермер и владелец ранчо разделяют выгоды, выражающиеся в возросшем общем объеме выпуска. Мораль истории заключается в том, что фермер и владелец ранчо должны осознать: торговля может приносить пользу каждому члену общества, так как она позволяет индивидам специализироваться на том виде деятельности, в котором они обладают сравнительным преимуществом.

Проверьте себя. Робинзон Крузо за один час может либо собрать 10 кокосовых орехов, либо выловить одну рыбу. Его друг Пятница за то же время собирает 30 кокосов или вылавливает 2 рыбы. Каковы издержки упущенной возможности ловли одной рыбы для Робинзона? А для Пятницы? Кто обладает абсолютным преимуществом в ловле рыбы? Кто обладает сравнительным преимуществом в ловле рыбы?

Использование сравнительных преимуществ

Принцип сравнительных преимуществ объясняет взаимозависимости и выгоды, которые приносит торговля. Взаимозависимость — одна из фундаментальных характеристик современного мира, а принцип сравнительных преимуществ имеет множество применений. Рассмотрим один забавный пример.

Должен ли Тайгер Вудс подстригать газон перед своим домом?

Тайгер Вудс проводит много времени, шагая по траве. Будучи одним из лучших в мире игроков в гольф, он способен попасть мячом в лунку с такого расстояния, которое может показаться начинающим игрокам просто фантастическим. Одна-ко Т. Вудс, скорее всего, талантлив и во многом другом. Предположим, к примеру что он мог бы подстригать свой газон быстрее, чем кто-либо другой. Однако если великий игрок в гольф может делать это быстрее всех, должен ли он шагать по траве с газонокосилкой?

Узелок на память

Наследие Адама Смита и Давида Рикардо

«Принцип каждого разумного главы семьи — никогда не пытаться самостоятельно изготовить товар, который обойдется ему дороже, чем покупка. Портной не пытается делать собственные туфли, а приобретает их у сапожника. Обувщик не пытается делать собственную

одежду, а нанимает портного. Фермер не пытается делать ни то, ни другое, а обращается к разным мастерам. Обладая некоторым преимуществом над соседями, все они заинтересованы в найме других или покупке их продукции по цене, которая составляет часть той, которую им предложили бы в другом месте».

Мы процитировали отрывок из опубликованной в 1776 г. книги А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». Его работа — поворотный пункт в анализе торговли и экономических взаимозависимостей. Многие экономисты считают А. Смита основателем современной экономической теории.

Работа А. Смита подтолкнула к изучению экономики английского миллионера Давида Рикардо. В 1817 г. в своей книге «Начала политической экономии и налогового обложения» Д. Рикардо развил анализ принципа сравнительных преимуществ. Он защищал свободную торговлю не только ради проверки научных изысканий. Д. Рикардо отстаивал свои экономические воззрения в британском парламенте, членом которого он был, выступая против ограничений на импорт зерна.

Хотя экономисты часто расходятся во мнениях по вопросам политики, они безусловно поддерживают свободу торговли. Более того, за последние два столетия основной аргумент в пользу свободной торговли почти не изменился. Хотя за время после А. Смита и Д. Рикардо экономическая наука пересмотрела многие теории, возражения экономистов против ограничений свободы торговли все еще в значительной степени основываются на принципе сравнительных преимуществ.

Для поиска ответа на этот вопрос мы можем воспользоваться понятиями альтернативных издержек и сравнительных преимуществ. Предположим, что Т. Вудс может подстричь свой газон за 2 часа. Однако за эти же два часа он мог бы сняться в рекламном ролике фирмы Nike и заработать \$10 000. В то же время сосед Тайгера по имени Форрест Гамп подстриг бы тот же газон за 4 часа. Кроме того, за это время он мог бы заработать \$20 в соседнем ресторане McDonald's.

В этом примере альтернативные издержки приведения газона в порядок составляют для Вудса \$10 000, а для его соседа — \$20. Тайгер имеет абсолютное преимущество в работе с газонокосилкой, поскольку может привести в порядок свой газон за меньшее количество времени. Однако Форрест Гамп при выполнении аналогичной работы получает сравнительное преимущество, так как имеет меньшие альтернативные издержки.

Новости

Кто имеет сравнительное преимущество в производстве баранины?

Наиболее типичными препятствиями для свободной торговли между странами являются таможенные пошлины, представляющие собой своего рода налог на ввозимые из-за границы товары. В своей статье экономист Дуглас Ирвин рассматривает один из примеров использования подобных торговых барьеров.

Пошлины на баранину бьют по карману американских потребителей

Дуглас Ирвин

В прошлый вторник президент Б. Клинтон нанес серьезный удар по свободе торговли, объявив о введении высоких импортных пошлин на баранину, ввозимую в США из Австралии и Новой Зеландии. Его решение ставит под сомнение искренность заявлений американской администрации о поддержке свободных и справедливых торговых отношений.

Американские овцеводы много лет находились в полной зависимости от своего правительства. Свыше полувека, вплоть до принятия конгрессом плана реформ сельскохозяйственной политики, они получали субсидии на производство шерсти. Лишившись государственной поддержки и столкнувшись с острой конкуренцией со стороны продукции птицеводства и свиноводства, американские производители баранины решили попытаться защитить свой малоэффективный и высокзатратный бизнес от иностранных конкурентов с помощью импортных пошлин.

Почти вся импортная баранина поступает в США из Австралии и Новой Зеландии — стран, которые являются передовыми производителями сельхозпродукции и обладают перед Америкой значительными сравнительными преимуществами. В Новой Зеландии, население которой не превышает 4 млн. человек, имеется свыше 60 млн. овец (в США поголовье овец составляет лишь около 7 млн.). Новозеландские фермеры инвестировали значительные средства в развитие новых технологий животноводства и в совершенствование маркетинговых стратегий, что позволило им стать самыми эффективными в мире производителями мяса и шерсти овец. Кроме того, Новая Зеландия в ходе реформ 1950-х гг. по либерализации своей экономики отменила внутренние субсидии производителям сельхозпродукции, и как страна, действительно поддерживающая принципы свободной торговли, собирается к 2006 г. отменить все импортные пошлины.

Вместо того, чтобы последовать этому примеру, Американская ассоциация овцеводов подала петицию, которая, в соответствии с Законом о торговле 1974 г. содержала «клаузулу возможности отказа», обеспечивавшую американским овцеводам временную передышку в борьбе с иностранными конкурентами за счет ограничения импорта баранины. Для обеспечения реализации требований петиции подающая ее отрасль должна представить план действий, которые должны повысить ее конкурентоспособность в будущем. Действие импортного ограничения в таком случае не является

бессрочным и прекращается по истечении установленного срока.

Комиссия по международной торговле(ИТС) США должна определить, действительно ли импорт наносит серьезный ущерб национальной промышленности, и если факты, изложенные подателем петиции подтверждаются, она предлагает средство для решения данной проблемы, которое президент страны может одобрить, изменить или отвергнуть. В феврале 1974 г. ИТС не обнаружила фактов серьезного ущерба, приносимого импортом американскому овцеводству, отметив, однако, что импорт «представляет собой серьезную угрозу отечественным производителям». В результате ИТС не стала требовать полного запрета на ввоз баранины и ограничилась предложением введения пошлины в размере 20% (сроком на четыре года) на превышающий прошлогодний уровень объем импорта.

Администрация президента сначала склонялась к использованию достаточно мягких мер. Дело в том, что Австралия и Новая Зеландия предложили американским производителям финансовую помощь. Поэтому руководство США отложило принятие окончательного решения и по-видимому попыталось найти пути к компромиссу. Однако надежды на его достижение рухнули после того, Как администрация полностью капитулировала под натиском овцеводов и их защитников в конгрессе.

Сторонников ограничения импорта баранины в конгрессе возглавлял сенатор Макс Баукус, являвшийся членом Комитета по сельскому хозяйству. Его сестра, занимавшаяся разведением овец, неоднократно выступала перед членами ИТС и требовала введения более высоких импортных пошлин. В результате администрация приняла следующее решение. Сверх существующих тарифов президент установил дополнительную пошлину в 9% на весь импорт в течение первого года (которая снижалась до 6% на второй год и до 3% — на третий) и чудовищную пошлину в 40% (снижающуюся затем до 32 и 24%) на импорт, превышающий объем ввоза предыдущего года.

Руководитель Американской ассоциации овцеводов радостно заявил, что принятое решение «обеспечит рынку определенную стабильность». Однако, как вам прекрасно известно, всякий раз, когда производители говорят о придании рынку необходимой стабильности, потребителям следует готовиться к повышению цен.

Данное решение по импорту баранины, привлечшее мало внимания в США, имело широкий международный резонанс. Оно существенно подорвало доверие к заявлениям администрации о приверженности Америки принципам свободы торговли и вынудило многие страны пересмотреть свои решения об открытии собственных рынков. Определенное изменение политики в отношении импорта, безусловно, ожидалось, но никто не предполагал, что оно будет носить настолько

протекционистский характер. Принятое решение вызвало возмущение фермеров Австралии и Новой Зеландии, в результате чего власти этих стран пообещали обратиться в ВТО (Всемирную торговую организацию) с жалобой на действия США.

Американская администрация оказалась в щекотливом положении. Ее решение было принято сразу вскоре экономического саммита стран Азиатско-Тихоокеанского региона, на котором США подтвердили свою приверженность политике снижения торговых барьеров, и за несколько месяцев до начала ноябрьской сессии ВТО в Сиэтле, где должен был начаться новый раунд многосторонних переговоров. При этом главной целью США на осенней сессии было достижение отмены протекционистских в отношении производителей сельхозпродукции в странах Европы и во всем мире.

В 1947 г., в преддверии предстоявших выборов, президент Г. Трумэн устоял перед натиском лоббистов и наложил вето на закон о введении импортных квот на шерсть; который бы мог поставить под угрозу начало намеченных на следующий год многосторонних торговых переговоров. Однако мистер Клинтон на исходе своего второго и последнего президентского срока не сумел противостоять оказанному на него политическому давлению/Если США с их самой мощной в мире экономикой не могут отказаться от мер протекционизма, то можно ли ожидать подобных действий от других стран?

Источник: «The Wall Street Journal», July 12, 1999, p. A28.

Выгоды от торговли в этом, случае могут быть впечатляющими. Вместо работы с газонокосилкой Т. Вудс должен сняться в рекламном ролике, а для приведения в порядок газона нанять Форреста. До тех пор пока Т. Вудс будет платить ему больше \$20 и меньше \$10 000, оба они окажутся в выигрыше.

Должны ли США торговать с другими странами?

Точно так же как отдельные люди извлекают взаимные выгоды. Из специализации и торговли друг с другом, благами товарообмена пользуются и жители разных стран мира. Многие товары, которые покупают американцы, сделаны за границей, а продукты, произведенные в США, продаются за рубеж. Приобретение товаров и услуг за границей для продажи на внутреннем рынке называют импортом. Вывоз за пределы страны товаров, произведённых на ее территории, называют экспортом.

Предположим, что в мире существуют только две страны, США и Япония, и два основных товара, продукты питания и автомобили. Представим, что обе страны производят автомобили одинаково хорошо; на американского и японского рабочего приходится по 1 автомобилю в месяц. Напротив, так как площадь территории и пригодных для сельскохозяйственной обработки земель больше в США, американский фермер производит 2 т. продуктов питания в месяц, в то время как японский аграрий — 1 т продуктов.

В соответствии с принципом сравнительных преимуществ товар должен производиться страной, которая имеет более низкие альтернативные издержки его выпуска. Так как издержки упущенных возможностей производства автомобиля составляют 2 т продуктов питания в США и только 1 т продуктов питания в Японии, последняя обладает сравнительным преимуществом в выпуске автомобилей. Япония должна производить больше автомобилей, чем, ей необходимо для потребления внутри страны, и экспортировать некоторое их количество в США. Аналогичным образом, так как альтернативные издержки производства тонны продуктов питания составляют 1 автомобиль в Японии и только 1/2 автомобиля — в США, последние обладают сравнительным преимуществом в производстве продуктов питания. Следовательно, Америка должна производить больше продуктов, чем может быть потреблено внутри страны, и экспортировать некоторую их часть в Японию. Благодаря специализации и торговле обе страны могут получить больше продуктов питания и автомобилей.

Конечно, реальные отношения между нациями намного сложнее (глава 9), ведь интересы граждан каждой страны значительно различаются. Международная торговля не может быть выгодна каждому жителю страны. Даже если государство в целом выигрывает от международной торговли, многим десяткам и сотням тысяч людей она приносит исключительно неприятности: американский экспорт продуктов питания и импорт автомобилей в США оказывают различное влияние на фермеров и рабочих автомобильной промышленности. Однако в противоположность мнениям, которые иногда высказываются политиками и политическими обозревателями, международная торговля — отнюдь не война, в которой какие-то страны выигрывают, а, какие-то проигрывают; она выгодна всем участвующим в ней странам.

Проверьте себя. Предположим, что чемпионка мира по машинописи окончила университет и получила квалификацию хирурга. Должна ли она самостоятельно печатать необходимые в новой работе документы или нанять секретаря? Объясните свое решение.

Заключение

Анализ принципа сравнительных преимуществ показывает, что торговля приносит пользу каждой участвующей в ней стороне, из чего следуют преимущества жизни во взаимозависимой экономике. Как свободное общество координирует различные виды экономической деятельности индивидов? Что гарантирует поступление товаров и услуг от производителей к потребителям?

Если бы на Земле жили только два человека — фермер и владелец ранчо, ответ был бы очевиден: они торговали бы напрямую, распределяя между собой доступные ресурсы. Однако в реальном мире взаимодействуют миллиарды людей. Мы рассмотрим эту проблему в следующей главе и проанализируем распределение ресурсов под воздействием таких рыночных сил, как спрос и предложение.

Выводы

- Каждый человек потребляет товары и услуги, произведенные множеством людей как в своей стране, так и за ее пределами. Взаимозависимость и торговля позволяют каждому из нас пользоваться большим количеством разнообразных товаров и услуг.
- Существуют два способа сравнения способности двух людей производить товар. Человек, который выпускает товар с минимальными издержками, имеет абсолютное преимущество в его изготовлении. Индивид, издержки упущенных возможностей производства товара которого меньше, обладает сравнительным преимуществом. Выгоды от торговли основаны на сравнительных, а не на абсолютных преимуществах.
- Торговля приносит пользу каждому, потому что позволяет людям специализироваться в том виде деятельности, в котором они обладают сравнительным преимуществом.
- Принцип сравнительных преимуществ используется как людьми, так и государствами. Экономисты отстаивают свободу торговли между странами.

Основные понятия

Абсолютное преимущество

Альтернативные издержки

Сравнительное
преимущество

Импорт

Экспорт

Вопросы

1. Объясните различия между абсолютными и относительными преимуществами.
2. Приведите пример, когда один человек обладает абсолютным преимуществом в каком-то виде деятельности, а другой — сравнительным преимуществом.
3. Какие — абсолютные или сравнительные — преимущества имеют большее значение для торговли? Объясните ваш ответ, используя пример, который вы привели в ответе на вопрос 2.
4. Почему экономисты возражают против политики, которая ограничивает торговлю между странами?
5. Будет ли страна экспортировать или импортировать товары, по которым она имеет сравнительное преимущество? Объясните свой ответ.

Задания для самостоятельной работы

1. Вспомните историю о фермере и владельце ранчо. Объясните, почему альтернативные издержки производства 1 кг мяса для фермера составляют кг картофеля. Объясните, почему издержки упущенных возможностей производства 1 кг мяса для владельца ранчо составляют 1/8 кг картофеля.
2. Мария может прочесть за один час 20 страниц учебника по экономической теории или 50 страниц учебника по социологии. Каждый день она занимается по 5 часов.

а. Начертите график границы производственных возможностей Марии в чтении учебников по экономике и социологии.

б. Каковы издержки упущенной возможности для Марии прочтения 100 страниц учебника по социологии.

3- Американские и японские рабочие могут производить по 4 автомобиля в год. Американский рабочий способен обеспечить 10 т зерна в год, в то время как японский рабочий — только 5 т. Чтобы упростить задание, помните, что в каждой стране по 100 млн. рабочих.

а. Составьте для этой задачи таблицу, аналогичную табл. 3.1

б. Начертите график границы производственных возможностей для американской и японской экономики,

в. Каковы издержки упущенных возможностей производства одного автомобиля для США? А зерна? Каковы альтернативные издержки производства одного автомобиля для Японии? А зерна? Разместите эту информацию в таблице, аналогичной табл. 3.3.

г. Какая страна обладает абсолютным преимуществом в производстве автомобилей? А в выращивании зерна?

д. В отсутствие торговли половина рабочих производит автомобили, а другая половина производит зерно. Какое количество автомобилей и зёрна производит каждая страна?

е. Покажите, какие выгоды приносит торговля каждой из стран.

4. Пэт и Крис живут в одной комнате. Конечно, большую часть времени они проводят вместе за учебой, но некоторое время девушки посвящают своим любимым занятиям; приготовлению пиццы и торта. Пэт требуется 4 часа, чтобы испечь торт, и 2 часа чтобы подать к столу пиццу (Крис соответственно 6 и 4 часа). '

а. Каковы издержки упущенной возможности производства пиццы для каждой девушки? Кто обладает абсолютным преимуществом в приготовлении пиццы? Кто обладает сравнительным преимуществом в приготовлении пиццы?

б. Если Пэт и Крис будут обмениваться произведениями своего кулинарного искусства, кто из девушек предложит пиццу, а кто торт? Цена пиццы может быть выражена в кусках торта. Какова самая высокая цена, по которой можно обменять пиццу так, чтобы это было выгодно обеим соседкам? Какова самая низкая цена? Объясните.

5. Предположим, что в Канаде 10 млн. рабочих, каждый из которых может производить 2 автомобиля или 30 т пшеницы в год.

а. Каковы альтернативные издержки производства автомобиля в Канаде? Каковы альтернативные издержки выращивания тонны пшеницы в Канаде? Объясните взаимосвязь между издержками

упущенной возможности производства этих двух товаров.

б. Начертите границу производственных возможностей Канады. Если Канада будет потреблять 10 млн. автомобилей, сколько она будет выращивать пшеницы в отсутствие торговли? Отметьте эту точку на границе производственных возможностей.

в. Теперь предположим, что США предлагают Канаде экспортировать 10 млн. автомобилей в обмен на 20 т пшеницы за каждую автомашину. Увеличится ли потребление пшеницы в Канаде при реализации этой сделки? Отметьте эту точку на своем графике. Должна ли Канада заключить сделку?

6. Представим себе профессора, занятого написанием книги. Предположим, что он может и излагать на бумаге свои идеи, и собирать необходимый научный материал быстрее всех своих коллег в университете. Однако он платит определенную сумму одному из своих студентов за поиск необходимой информации и библиотеке. Разумно ли это? Объясните свой ответ.

7. Англия и Шотландия производят ячменные лепешки и свитера. Предположим, что английский рабочий производит 50: ячменных лепешек за час или 1 свитер. Допустим, что шотландский рабочий выпускает 40 ячменных лепешек за час или 2 свитера.

а. Какая страна обладает абсолютным преимуществом в производстве каждого товара? Какая страна обладает сравнительным преимуществом?

б. Если Англия и Шотландия решат торговать друг с другом, какой товар Шотландия будет продавать Англии? Объясните.

в. Если бы шотландский рабочий мог производить только 1 свитер за час, получала бы Шотландия выгоду от торговли?

8. Еще раз вернемся к примеру фермера и владельца ранчо.

а. Предположим, что использование Новой технологии позволило фермеру повысить эффективность производства говядины, так что теперь для получения 1 кг мяса ему требуется затратить всего 2 часа. Каковы теперь будут альтернативные издержки производства мяса и картофеля? Изменится ли при этом сравнительное преимущество фермера?

б. Если владелец ранчо предложит обменивать 3 кг мяса на 1 кг картофеля, то будет ли такая сделка выгодной для фермера? Объясните свой ответ.

в. Предложите еще один вариант сделки, который бы устроил и фермера, и владельца ранчо.

9. Следующая таблица содержит данные о производственных возможностях двух городов:

	Выпуск пары красных носков на одного рабочего в час	Выпуск пары белых носок на одного рабочего в час
Бостон	3	3
Чикаго	2	1

а. В отсутствие торговли, какой будет цена белых; носков (выраженная через цену красных носков) в Бостоне? Какой будет эта цена в Чикаго?

б. Какой из городов имеет абсолютное преимущество в выпуске носков каждого цвета? Какой из городов имеет сравнительное преимущество в этом показателе?

в. Если города наладят взаимную торговлю, то носки какого цвета будет экспортировать каждый из них?

г. Каков диапазон цен на товары, в котором возможна такая торговля?

10. Предположим, что все товары могут производиться в Германии за меньшее количество часов, чем во Франции.

а. В каком смысле издержки производства всех товаров ниже в Германии, чем во Франции?

б. В каком смысле издержки производства какого-то товара ниже во Франции?

в. Если Германия и Франция будут торговать друг с другом, принесет ли эти выгоду обеим странам?

11. Верны ли следующие утверждения? Объясните.

а. «Две страны могут извлечь выгоду из торговли, даже если одна из стран обладает абсолютным преимуществом в производстве всех товаров».

б. «Некоторые очень одаренные люди обладают сравнительными преимуществами во всем, что они делают».

в. «Если торговля хороша для одного человека, она не может быть выгодной для другого».