

Глава 7

ПОТРЕБИТЕЛИ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНКОВ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- * Рассмотрите связь между готовностью покупателей заплатить за товар и кривой спроса.
- * Узнаете, как определить и измерить потребительский излишек.
- * Проанализируете связь между издержками производства поставщиков и кривой предложения.
- * Узнаете, как определить излишек производителя.
- * Увидите, как равновесие спроса и предложения максимизирует общий излишек на рынке.

Представьте себе, что некий американец отправляется в бакалейный магазин, чтобы приобрести индейку, предназначенную для семейного обеда в День благодарения. Вполне возможно, что, увидев цену на желанной тушке, он испытает глубокое разочарование. В то же время поставляющие на рынок индеек фермеры(вероятно, желали бы получать более высокую цену за свой продукт. Ничего удивительного: покупатели всегда хотели бы заплатить за приобретаемый товар поменьше, а продавцы стремятся получить большую сумму денег. Но насколько «верна» цена на индейку с точки зрения общества в целом?

В предыдущих главах мы рассмотрели, как в условиях рыночной экономики»: силы спроса и предложения определяют цены товаров и услуг и объемы их продаж. Но до сих пор мы анализировали способ рыночного распределения ограниченных ресурсов, не задавая вопроса о его желательности, о его плюсах и минусах. Другими словами, наш анализ имел позитивный (что такое), а не нормативный (что должно быть) характер. Мы знаем, что изменение цены гарантирует равенство количества предложенных индеек объему спроса.

Но как оценить равновесный объем рынка? Достаточно ли количество разводимых фермерами индеек?? Не желательно ли увеличить или уменьшить их потребление?

В этой главе мы рассмотрим теорию экономики благосостояния, проанализируем влияние распределения ресурсов на экономическое процветание. Мы начнем с изучения благ, которые получают на рынке покупатели и продавцы, а затем попытаемся ответить на вопрос о том, имеет ли общество возможность увеличить эти выгоды? Анализ приводит к выводу о том, что равновесие спроса и предложения на рынке означает максимизацию извлекаемой покупателями и продавцами общей выгоды.

В соответствии с одним из Десяти принципов экономике рынки обычно являются хорошим способом организации экономической деятельности. Теория экономики благосостояния объясняет этот принцип более полно. Он отвечает на наши вопросы о справедливой цене на птицу: цена, которая приводит спрос и предложение индейки в состояние равновесия, в определенном смысле является наилучшей, максимизирующей общее благосостояние потребителей индеек и их производителей.

Потребительский излишек

Мы начинаем наше изучение экономики благосостояния с рассмотрения благ, которые получают покупатели.

Готовность заплатить

Представьте себе, что вы являетесь обладателем первого альбома Элвиса Пресли, но не находите в творчестве этого певца ничего особенного и готовы продать не представляющую для вас ценности запись. Один из способов организации продажи — проведение аукциона.

На объявленный аукцион приходят четыре поклонника Элвиса: Джон, Пол, Джордж и Ринго. Все они хотели бы получить пластинку кумира, но каждый

готов заплатить некую предельную для себя сумму (табл. 7.1). Максимальная сумма денег, которую заплатит каждый покупатель за желаемый товар, называется готовностью заплатить и является показателем восприятия ценности товара потребителем. Каждый покупатель жаждал бы купить альбом, цена которого ниже его готовности заплатить; отказался бы от приобретения пластинки по цене, превышающей его готовность расстаться с деньгами; и сохранял бы равновесие духа, если бы цена альбома была равна его готовности оплатить, покупку.

Чтобы продать пластинку, аукционист начинает с минимальной цены, скажем \$10. Так как все четыре покупателя готовы заплатить ббльшие суммы, цена лота быстро возрастает. Торговля заканчивается, когда Джон соглашается отдать за пластинку \$80 (или немного больше). В этот момент Пол, Джордж и Ринго прекращают торг, так как не желают платить за альбом больше \$79,99. Джон вынимает из бумажника \$80 и получает желаемый товар. Заметьте, что пластинку получил покупатель, который оценил ее выше других желающих.

Таблица 7.1. Готовность заплатить четырех возможных покупателей

Покупатель	Готовность заплатить, \$
Джон	100
Пол	80
Джордж	70
Ринго	50

Какую выгоду извлек Джон из приобретения альбома Элвиса Пресли? В этом смысле Джон выторговал определенную сумму: он готов был отдать за пластинку \$100, а пришлось заплатить только \$80. Мы говорим, что Джон получает потребительский излишек в размере \$20.

Потребительский излишек определяет выгоду, которую приносит покупателю функционирование рынка. В нашем примере Джон извлекает выгоду от участия В аукционе в размере \$20, потому что он заплатил только \$80 за товар, который оценивает в \$100. Пол, Джордж и Ринго не получают никаких

выгод, так как они не получили желанного альбома.

Теперь рассмотрим несколько отличный пример. Предположим, что вы предлагаете две одинаковые пластинки Элвиса Пресли и еще раз устраиваете аукцион для четырех возможных покупателей. Предположим, что оба альбома продаются по одной цене и что ни один из покупателей не собирается покупать больше одной пластинки. Следовательно, цена растет до тех пор, пока в аукционе принимают участие два покупателя.

Торги прекращаются, когда Джон и Пол предлагают по \$70 (или несколько больше). По этой цене и Джон и Пол готовы приобрести альбом, а Джордж и Ринго не желают платить больше \$69,99. Джон и Пол получают излишек, равный их готовности заплатить за вычетом цены пластинки. Потребительский излишек Джона составляет \$30, а Пола — \$10. Теперь потребительский излишек Джона больше, чем раньше, потому что он получает тот же альбом, но по меньшей цене. Общий потребительский излишек на рынке составляет \$40.

Использование кривой спроса для определения потребительского излишка

Потребительский излишек имеет непосредственное отношение к кривой спроса на товар. Чтобы убедиться в этом, давайте продолжим наш пример и рассмотрим кривую спроса на первый альбом Элвиса Пресли.

Чтобы составить расписание спроса для альбома, мы используем данные о готовности покупателей, заплатить за него. В табл. 7.2 представлены данные о спросе, которые соответствуют данным табл. 7.1. Если цена на пластинку превышает \$100, объем рыночного спроса равен 0, так как желающие расстаться с запрашиваемой суммой отсутствуют. В интервале цены от \$80 до \$100 объем спроса равен 1, так как требуемую сумму готов заплатить только Джон. В том случае, когда цена находится в промежутке между \$70 и \$80, объем спроса равен 2, потому что желание приобрести альбом изъявляют и Джон и Пол. Мы можем продолжить этот анализ и для других цен. Таким образом, на основе

данных о готовности потребителей заплатить за товар составляется расписание спроса для четырех возможных покупателей.

Таблица 7.2. Расписание спроса покупателей из табл. 7.1

Цена, \$	Покупатели	Объем спроса
Больше 100	Никто	0
От 80 до 100	Джон	1
От 70 до 80	Джон, Пол	2
От 50 до 70	Джон, Пол, Джордж	3
50 или меньше	Джон, Пол, Джордж, Ринго	4

На рис. 7.1 изображена кривая, построенная на основе составленного нами расписания спроса. Отметьте зависимость между высотой кривой спроса и готовностью покупателей заплатить. При любом количестве цена, определяемая кривой Опроста, показывает готовность заплатить предельного (маржинального) покупателя, то есть желающего приобрести товар индивида, который при повышении цены первым покинет рынок. Объему предложения, равному 4 альбомам, соответствует цена \$50 — сумма, которую готов заплатить за пластинку Ринго (предельный покупатель). Предложению, равному 3 альбомам, соответствует цена; \$70, сумму, которую готов заплатить Джордж (он занимает освободившееся мес-1То маржинального покупателя).

Так как кривая спроса отражает готовность покупателей заплатить за товар, мы можем использовать ее для определения потребительского излишка. Для распета последнего в нашем примере используем кривую спроса на рис. 7.2. На графике (а) цена пластинки составляет \$80 (или несколько больше), а требуемое количество. Отметьте, что площадь прямоугольника над ценой и под кривой спроса равна \$20 и в точности соответствует потребительскому излишку, значение которого мы рассчитывали ранее для продажи одного альбома Джону. Г На графике (б) на рис. 7.2 отображен потребительский излишек в том случае, когда цена товара составляет \$70 (или несколько больше). Площадь фигуры,

расположенной выше цены и ниже кривой спроса, равна общей площади двух прямоугольников: потребительскому излишку Джона в \$30 при этой цене и потребительскому излишку Пола в \$10. Общая площадь равна \$40 и соответствует значению потребительского излишка, которое мы рассчитали ранее.

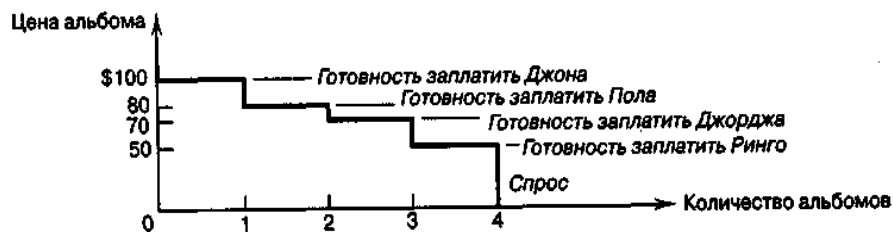


Рис. 7.1. Кривая спроса

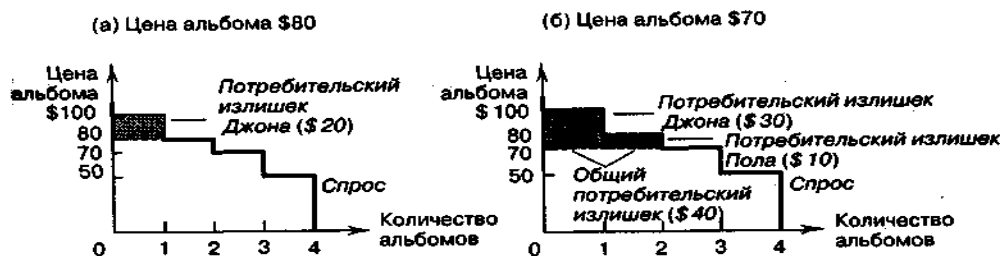


Рис. 7.2. Определение потребительского излишка с помощью кривой спроса

Урок, который мы получаем, относится ко всем кривым спроса: полагать фигуры, расположенной под кривой спроса и над ценой, определяет размер потребительского излишка на рынке. Дело в том, что высота кривой спроса детерминирует восприятие потребителем ценности товара, его готовность заплатить за него. Разница между готовностью заплатить и рыночной ценой составляет потребительский излишек для каждого покупателя. Таким образом, общая площадь фигуры, расположенной под кривой спроса и над ценой,

является суммой потребительского излишка всех покупателей на рынке товара или услуги.

Более низкая цена означает увеличение потребительского излишка

Так как покупатели всегда желали бы заплатить за приобретаемые ими товары минимально возможные цены, низкие цены улучшают жизнь потребителей. Но насколько увеличивается благосостояние покупателей при более низкой цене? Чтобы получить точный ответ, мы используем концепцию потребительского излишка.

На рис 7.3 представлена обычная, направленная вниз кривая спроса. Хотя она кажется несколько отличной по форме от ступенчатых кривых спроса на двух предыдущих рисунках, мы по-прежнему используем тезис о том, что потребительский излишек — это площадь фигуры, ограниченной уровнем цены, кривой спроса и осью ординат. На графике (а) потребительский излишек при цене P , — площадь треугольника ABC .

Предположим, что цена товара снижается с P , до P_2 (график (б)). Потребительский излишек равен площади треугольника ADF . Увеличение потребительского излишка, связанное с более низкой ценой, — площадь трапеции $BCFD$. Увеличение потребительского излишка состоит из двух частей. Во-первых, повышается благосостояние покупателей, уже приобретавших товар в объеме Q_1 , так как они платят за него меньшую цену. Увеличение потребительского излишка существующих покупателей состоит в уменьшении денежной суммы, которую они отдают за приобретение определенного объема товара; оно равно площади прямоугольника $BCED$. Во-вторых, на рынке появляются новые покупатели, имеющие желание и возможность приобрести товар по более низкой цене. В результате объем спроса возрастает с Q_1 , до Q_2 . Потребительский излишек, который получают новички, выражается площадью треугольника CEP .

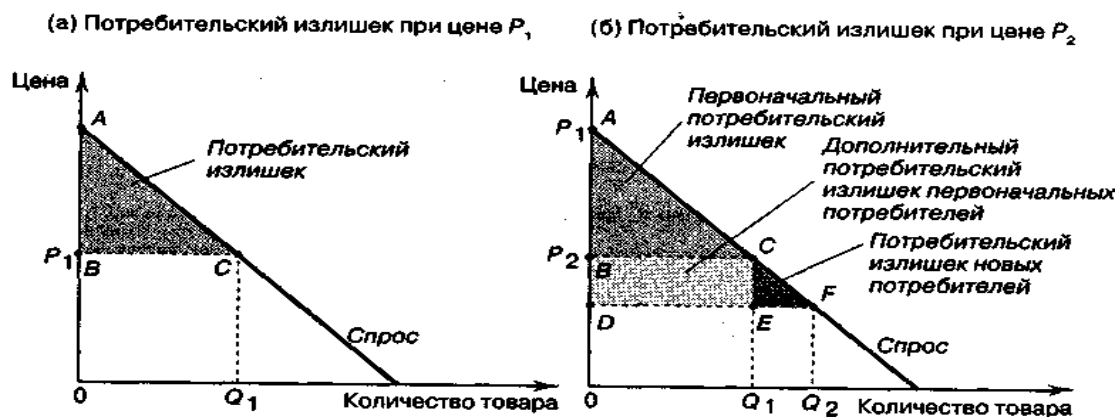


Рис. 7.3. Влияние уровня цены на потребительский излишек

Чем измеряется потребительский излишек?

Основная задача концепции потребительского излишка состоит в том, чтобы дать Нормативную оценку желательности результатов деятельности рынка. Теперь, когда мы рассмотрели природу потребительского излишка, давайте выясним возможность измерения с его помощью экономического благосостояния.

Представьте себе, что вы политик, занятый созданием справедливой экономической системы. В какой степени вас может интересовать потребительский излишек? Потребительский излишек — сумма, которую потребители готовы заплатить за товар за вычетом суммы, которую они действительно платят, определяет выгоду, которую покупатели получают от использования продукта, такой, какой они сами ее себе представляют. Таким образом, потребительский излишек — хороший показатель экономического благосостояния (если политики с уважением относятся к предпочтениям покупателей).

В некоторых случаях политики могут игнорировать величину потребительского излишка, так как они негативно оценивают предпочтения, лежащие в основе поведения покупателей некоторых товаров. Например, наркоманы готовы заплатить немалые суммы за дозу героина, хотя мы бы не сказали, что они получают значительную выгоду, имея возможность купить наркотик по низкой цене (хотя зависимые от него люди уверены, что уж они-то непременно останутся в выигрыше). С точки зрения общества, готовность заплатить в этом случае не является показателем экономического благосостояния, так как наркоманы преследуют исключительно личные интересы.

Но на большинстве рынков потребительский излишек отражает уровень экономического благосостояния. Обычно экономисты относятся к покупателям как к рациональным индивидам, предпочтения которых они обязаны уважать. В этом случае потребитель — лучший судья, оценивающий размер извлекаемой из приобретения товаров выгоды.

Проверьте себя. Начертите кривую спроса на индеек. Покажите на вашем графике цену индейки и потребительский излишек. Объясните, что измеряет потребительский излишек.

Излишек производителей

Мы обращаемся к другой стороне рынка и рассматриваем выгоды, которую приносит функционирование рынка продавцам. Анализ благосостояния поставщиков товаров аналогичен анализу благосостояния покупателей.

Издержки и желание платить

Представьте, что вы домовладелец, которому необходимо покрасить дом. Вы обращаетесь к малярам Мэри, Фриде, Джорджии и Грэндме. Каждая из них возьмется за предлагаемую вами работу, если найдет цену подходящей. Вы решайте узнать стоимость услуг специалистов по малярным работам и провести аукцион на предмет предложения самой низкой цены.

Каждая из маляров хотела бы взяться за работу, если она получит сумму, превышающую ее издержки. Здесь термин «издержки» необходимо понимать как альтернативные издержки маляра: они включают и его расходы (на краску, кисти и т. д.), и ценность времени. Издержки каждой из работниц представлены в табл. 7.3. Так как издержки маляра — самая низкая цена, за которую женщины согласятся выполнить работу, издержки — показатель желаний Мэри, Фриды, Джорджии и Грэндмы продать свои услуги. Каждая из маляров желает продать услуги по цене, превышающей издержки; каждая откажется продать услуги при цене меньше издержек и каждая остается бесстрастной, если женщина продает услуги по цене, в точности равной издержкам.

Первоначально предложенная малярами цена может показаться вам слишком высокой, но в ходе торгов она быстро снижается, так как женщины заинтересованы в получении работы. Единственным претендентом вскоре осталась Грэндма, запросившая \$600 (или несколько меньше). Она рада получить \$600 (или несколько меньше), так как ее издержки составляют только \$500. Мэри, Фрида и Джорджия не желают заниматься покраской дома менее чем за \$600,01. Заметьте, что работу выполняет женщина-маляр, издержки которой минимальны.

Какую выгоду извлекает получившая работу Грэндма? Так как она могла бы взяться за работу и за \$500, а получает за нее \$600, мы говорим, что она получает излишек производителя в размере \$100. Излишек производителя — сумма, которую получает поставщик за вычетом издержек производства. Излишек производителя определяют выгоду, которую приносит фирмам-поставщикам функционирование рынка.

Рассмотрим другую ситуацию. Предположим, что вы — владелец двух домов, каждый из которых нуждается в покраске. Вы устраиваете аукцион среди четырех маляров. Чтобы все упростить, давайте предположим, что ни один маляр не способен покрасить сразу оба дома и что вы платите одну и ту же

сумму за покраску каждого строения. Следовательно, предлагаемая малярами цена снижается до тех пор, пока не останутся только две участницы.

Таблица 7.3. Издержки четырех возможных продавцов

Продавец	Издержки, \$
Мэри	900
Луиза	800
Джорджия	600
Грэндма	500

Торги прекращаются, когда Джорджия и Грэндма предлагают выполнить работу за \$800 каждая (или немного меньше). Джорджия и Грэндма желали бы выполнить работу по предложенной цене, а Мэри и Фрида стремятся получить большую сумму денег. При цене \$800 излишек производителя Грэндме составляет \$3, а Джорджии \$200. Общий излишек производителей на рынке \$500.

Использование кривой предложения для определения излишке производителя

Потребительский излишек тесно связан с кривой спроса, а излишек производителя — с кривой предложения. Чтобы убедиться в этом, давайте продолжим наш пример.

На первом этапе мы используем данные об издержках четырех маляров для построения расписания предложения услуг по покраске дома. В табл. 7.4 представлено расписание предложения, построенное на основе данных об издержках из табл. 7.3. При цене ниже \$500 никто из маляров не желает браться за работу, поэтому объем предложения равен 0. При цене в промежутке от \$500 до \$600 работу готова выполнить только Грэндма, поэтому объем предложения равен 1. Если цена находится в промежутке от \$600 до \$800, желание исполнить работу выражают Грэндма и Джорджия, следовательно, объем предложения равен 2, и т. д. Таким образом, данные о предложении составляются на основе издержек четырех маляров.

На рис. 7.4 представлена кривая предложения, построенная по данным расписания предложения. Отметим, что высота кривой предложения связана с издержками продавцов. При любом количестве цена на кривой предложения показывает издержки предельного продавца, поставщика, который первым покинет рынок в случае дальнейшего снижения цены. При количестве в четыре дома, например, кривая предложения имеет высоту \$900 - издержки, которые понесет Мэри (предельный продавец), предлагая свои услуги по покраске. При количестве в три Дома кривая предложения имеет высоту \$800 - издержки, которые понесет Фрида (которая теперь является маргинальным продавцом).



Рис. 7.4. Кривая предложения

Таблица 7.4. Расписание предложения для четырех продавцов из табл. 7.3

Цена, \$	Продавцы	Объем предложения
От 900 и больше	Мэри, Луиза, Джорджия, Грэнды	4
От 800 до 900	Луиза, Джорджия, Грэнды	3
От 600 до 800	Джорджия, Грэнды	2
От 500 до 600	Грэнды	1
Меньше 500	Никто	0

Так как кривая предложения отражает издержки продавца, мы можем воспользоваться ею для определения излишка производителя. Для расчета последнего в нашем примере используется кривая предложения на рис. 7.5. На

графике (а) мы предполагаем, что цена услуг составляет \$600. В этом случае объем предложения равен 1. Отметим, что площадь фигуры, расположенной под ценой и над кривой предложения, равна \$100 и в точности соответствует излишку производителя, которую мы рассчитали ранее для Грэндмы.'

График (б) рис. 7.5 показывает излишек производителя при цене \$800 в этом случае площадь фигуры, расположенной под ценой и над кривой предложения равна общей площади двух прямоугольников (\$500), то есть излишку производителей, который мы ранее рассчитали для Грэндмы и Джорджии, когда рассматривали возможность покраски ими двух домов.

Выводы, которые следуют из нашего примера, относятся ко всем кривым предложения: площадь фигуры, расположенной под ценой и над кривой предложения, определяет излишек производителя на рынке. Логика очевидна высота кривой предложения определяет издержки продавцов, а разница между ценой и издержками производства составляет излишек производителя для каждого поставщика.

Более высокая цена товара и излишек производителей

Вы, вероятно, не удивитесь, услышав, что продавцы всегда хотят получить за предлагаемые товары цену повыше. Но в какой степени с ростом цены увеличивается экономическое благосостояние продавцов? Концепция излишка производителей предлагает точный ответ на заданный вопрос.

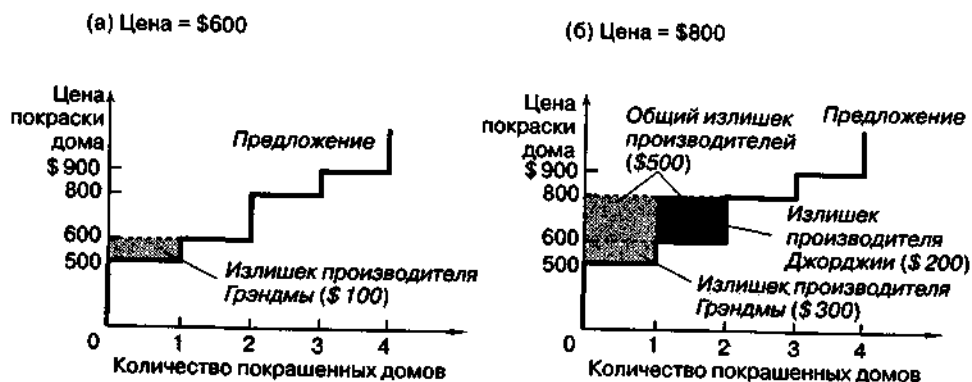


Рис. 7.5. Определение излишка производителей при помощи кривой предложения

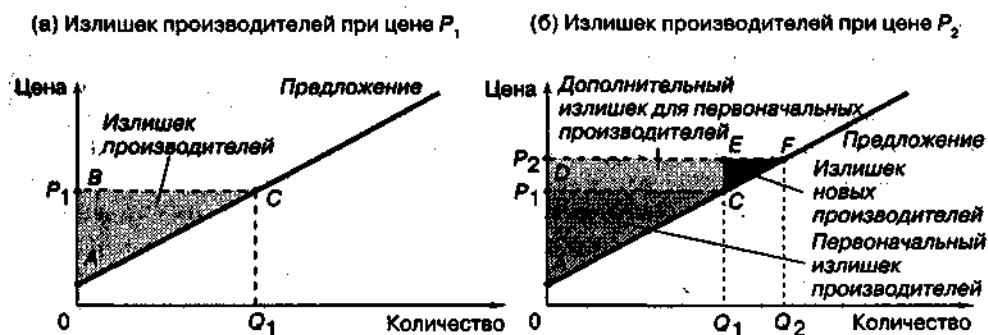


Рис. 7.6. Влияние цены на излишек производителей

На рис 7.6 показана обычная восходящая кривая предложения. Хотя она отличается по форме от ступенчатых кривых предложения на предыдущем рисунке, мы определяем излишек производителей тем же способом: излишек производителей равен площади фигуры, расположенной под ценой и над кривой предложения. На графике (а) цена составляет P_1 , а излишек производителей равен площади треугольника ABC.

График (б) показывает, что происходит, когда цена возрастает с P_1 до P_2 : излишек производителей теперь равен площади треугольника ADF. Увеличение излишка производителей состоит из двух частей. Во-первых, поставщики, которые уже продают определенное количество товара Q_1 по более низкой цене P_1 получают за него большую сумму денег, их благосостояние увеличивается. Увеличение излишка производителей для существующих продавцов равно площади прямоугольника BCED. Во-вторых, на рынок выходят новые поставщики, желающие производить товар по более высокой цене, в результате чего объем предложения возрастает с Q_1 до Q_2 . Излишек производителей для новых продавцов равен площади треугольника CEP.

Мы использовали концепцию излишка производителей для определения благосостояния поставщиков во многом так же, как мы применили концепцию потребительского излишка для определения благосостояния покупателей. Поскольку эти два показателя экономического благосостояния так похожи, естественно использовать их вместе. Именно этим мы и займемся в следующих разделах главы.

***Проверьте себя.** Начертите кривую предложения индейки. Покажите на вашей графике цену индейки и излишек производителей. Объясните, что измеряет этот излишек производителей.*

Рыночная эффективность

Излишек потребителей и производителей — основной инструмент изучения благосостояния покупателей и продавцов на рынке, который помогает нам ответить на вопрос: отвечает ли желаниям общества аллокация ресурсов свободными конкурентными рынками?

Великодушный плановик

Чтобы оценить результаты функционирования рынка, мы используем в нашем анализе нового гипотетического героя, которого назовем великодушным

плановиком — всезнающим, всемогущим правителем, руководствующий исключительно благими намерениями. Его основное желание - максимизация экономического благосостояния каждого члена общества. Как вы думаете, что должен делать плановик? «Отпустить» продавцов и покупателей на волю рыночных волн, позволив им естественным образом двигаться к состоянию рыночного равновесия? Или он имеет возможность увеличить экономическое благосостояние, воздействуя некоторым образом на результаты функционирования рынка?

Чтобы ответить на этот вопрос, плановику придется решить, как он будет рассчитывать уровень экономического благосостояния общества. Один из возможных показателей — сумма излишков потребителей и производителей, которая называется общим излишком. Потребительский излишек — это выгода, которую извлекают покупатели из деятельности рынка, а излишек производителей — выгода, получаемая поставщиками товаров и услуг. Следовательно, использование общего излишка в качестве показателя экономического благосостояния общества представляется логичным, естественным выбором.

Вспомним теперь, как мы определяем излишки потребителей и производителей:

**Потребительский излишек = Ценность товара для покупателей —
— Денежная сумма, уплаченная потребителями.**

Аналогично мы определяем излишек производителей.

**Излишек производителей = Денежная сумма, полученная продавцами
— Издержки поставщиков.**

Когда мы складываем излишки потребителей и производителей, мы получаем:

Общий излишек = Ценность товара для покупателей — Сумма,

уплаченная потребителями + Сумма, полученная продавцами — Издержки поставщиков.

Сумма, уплаченная покупателями, равна сумме, полученной продавцами, поэтому их можно сократить. В результате мы можем выразить общий излишек как:

Общий излишек = Ценность товара для покупателей — Издержки продавцов.

Общий излишек на рынке — это совокупная ценность некоего товара для покупателей, определенная как их готовность заплатить, за вычетом издержек компаний-производителей.

Если аллокация ресурсов максимизирует общий излишек, мы говорим, что размещение является эффективным. Аллокация неэффективна в случаях, когда некоторая выгода, которую приносит торговля, теряется (например, если товар производят поставщики, не способные добиться минимальных издержек). В случае сдвига где производства от фирм с высокими издержками к компаниям с низкими издержками общие издержки поставщиков сократятся, а совокупный излишек увеличится. Точно так же размещение ресурсов неэффективно, если товар приобретают покупатели, которые оценивают его не выше, чем остальные потребители.

В этом случае движение предложения от покупателей с низким уровнем оценки товара к потребителям с высоким уровнем оценки способствует увеличению общего излишка.

Кроме эффективности плановик должен позаботиться о **справедливости (равенстве)** — беспристрастности, честности распределения благ между различными покупателями и продавцами. В сущности, выгоды рыночной торговли — как пирог», который необходимо разделить между субъектами рынка. Вопрос эффективности заключается в размерах пирога, вопрос

справедливости — в беспристрастности распределения его долей. Оценка справедливости результатов деятельности рынка является более сложной, чем оценка эффективности. В то время как эффективность — объективная цель, о которой мы можем судить, исходя из строго позитивных утверждений, степень справедливости оценивается на основе нормативных суждений, выходящих за пределы экономики и являющихся компетенциями политологии.

В этой главе мы рассмотрим эффективность как цель плановика. Необходимо помнить, что реальные политики часто озабочены справедливостью. То есть они заботятся как о размере экономического пирога, так и о том, на какие «порции он делится и как они распределяются между членами общества.

Оценка рыночного равновесия

На рис. 7.7 показаны излишки потребителей и производителей в условиях рыночного равновесия спроса и предложения. Вспомните, что излишек потребителей равен площади фигуры, расположенной над ценой равновесия и под кривой спроса, а излишек производителей — площади фигуры, расположенной под равновесной ценой и над кривой предложения. Таким образом, общая площадь фигуры, расположенной между кривыми спроса и предложения до точки равновесия, представляет совокупный излишек на рассматриваемом рынке.

Насколько эффективно размещение ресурсов в условиях рыночного равновесия? Достигает ли общий излишек максимального значения? Чтобы ответить на эти вопросы, помните, что, когда рынок находится в состоянии равновесия, рыночная цена определяет продавцов и покупателей, принимающих участие в функционировании рынка. Приобретают товар покупатели, которые оценивают товар выше его рыночной цены (представлены отрезком АЕ на кривой спроса); индивиды, оценивающие продукт ниже его цены (представлены отрезком ЕВ), отказываются от покупки. Аналогично поставщики, издержки

которых меньше, чем цена (представлены отрезком CE), производят и продают товар; фирмы, издержки которых превышают рыночную цену (представлены отрезком ED), не желают заниматься его выпуском.

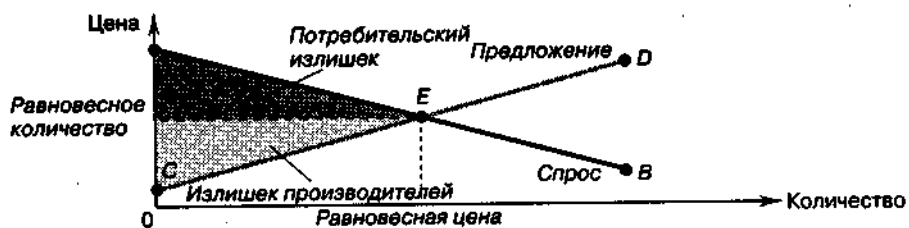


Рис. 7.7. Излишек потребителей и производителей при рыночном равновесии

Эти наблюдения позволяют нам сделать следующие выводы:

1. Свободные рынки распределяют предложенные товары среди покупателей, которые оценивают их выше (что определяется готовностью заплатить), чем остальные потенциальные потребители.
2. Свободные рынки предъявляют спрос на товары тех поставщиков, которые производят их с меньшими издержками.

Таким образом, в условиях рыночного равновесия произведенных и реализованных товаров плановик не имеет возможности увеличить экономическое благосостояние, изменяя аллокацию (размещение) потребления покупателей или производства поставщиков.

Имеет ли великодушный плановик возможность увеличить общее благосостояние с помощью увеличения или уменьшения количества предлагаемого товара? Ответ — «нет».

3. Свободные рынки производят то количество товаров, которое максимизирует совокупный излишек потребителей и производителей.

Чтобы убедиться в справедливости данного положения, рассмотрим рис. 7.8. Вспомним, что кривая спроса отражает ценность товара для покупателей, а

кривая предложения — издержки продавцов. При объеме производства ниже равновесного уровня ценность товара для покупателей превышает издержки производителей. В этой области рост объема выпуска увеличивает общий излишек до тех пор, пока количество произведенных товаров не достигает равновесного уровня. При объеме выпуска выше равновесного ценность товара для покупателей меньше, чем издержки продавцов. Следовательно, производство большего, чем равновесное, количества товаров приводит к сокращению общего излишка.

Наши выводы о результатах деятельности рынка свидетельствуют, что равновесие спроса и предложения максимизирует сумму излишков потребителей и производителей. Другими словами, эффективная аллокация ресурсов есть результат рыночного равновесия. Задача благонамеренного плановика, следовательно, очень проста: он должен принять результат функционирования свободного конкурентного рынка таким, какой он есть. Политика невмешательства хорошо определяется французским выражением *laissez faire*, что в буквальном переводе означает «позвольте им делать».

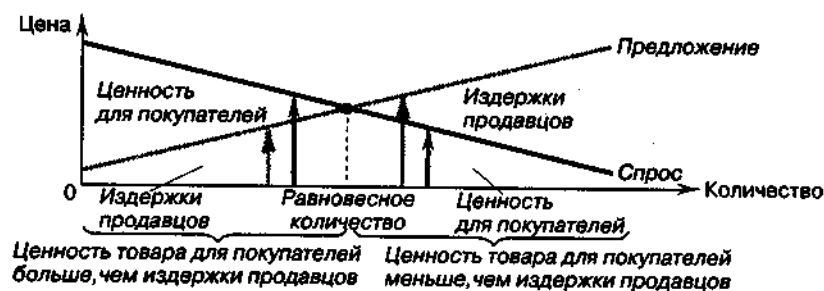


Рис. 7.8. Эффективность равновесного количества

Теперь мы можем лучше оценить значение «невидимой руки» рынка, о которой писал Адам Смит. Великодушному плановику не требуется изменять результаты работы рынка, так как невидимая рука сама направляет усилия

покупателей и продавцов на такое распределение ресурсов экономики, которое максимизирует совокупный излишек; Этот вывод во многом объясняет, почему экономисты часто называют свободный рынок наилучшим способом организации экономической деятельности.

***Проверьте себя.** Начертите график спроса и предложения индейки. Покажите излишек потребителей и производителей в условиях рыночного равновесия. Объясните, почему производство большего количества индейки приведет к сокращению совокупного излишка.*

Заключение: рыночная эффективность и несовершенство рынка

В этой главе мы рассмотрели основные инструменты экономики благосостояния — излишки потребителей и производителей — и использовали их для оценки эффективности свободных рынков. Мы показали, что силы спроса и предложения способны к эффективной аллокации ограниченных ресурсов. Хотя каждый покупатель и продавец на рынке озабочен исключительно собственным благополучием, «невидимая рука», ведущая рынок к равновесию, максимизирует их общую выгоду.

Но, рассматривая проблему эффективности рынков, мы сделали несколько предположений об их функционировании. Если последние утрачивают силу, наш вывод об эффективности рыночного равновесия может быть поставлен под сомнение. Давайте кратко рассмотрим два самых важных допущения нашего анализа.

Во-первых, мы рассматривали функционирование рынков, которые находятся в условиях совершенной конкуренции. В реальном же мире конкуренция иногда весьма далека от идеала. На некоторых рынках один покупатель или продавец (или небольшие их группы) имеет возможность контролировать рыночные цены. Возможность влияния на цены товаров и услуг называется властью над рынком. Реализация последней может привести к

снижению эффективности рынков поскольку обладание ею позволяет поставщикам удерживать цену и объем предложения товаров на уровнях, далеких от равновесия спроса и предложения.

Во-вторых, мы предполагали, что результат деятельности рынка зависит только от покупателей и продавцов. Но в действительности их решения иногда влияют на субъектов, не имеющих отношения к рассматриваемому рынку. Классический пример влияния результатов функционирования рынка на субъектов находящихся за его пределами, — загрязнение окружающей среды. Такие эффекты, называемые внешними, или экстерналиями, приводят к тому, что благосостояние субъектов рынка зависит не только от ценности товара для покупателей: издержек производителей, но и от других факторов. Поскольку покупатели и поставщики, принимая решения о потреблении и производстве, не учитывают внешние эффекты, равновесие на рынке может оказаться неэффективным с точки зрения общества в целом.

Новости

Спекуляция билетами

Условие эффективности аллокации ограниченных ресурсов — получение их теми потребителями, которые оценивают их выше, чем другие покупатели. Спекуляция билетами — пример достижения рынками эффективных результатов. Спекулянты покупают билеты на спектакли, концерты и спортивные мероприятия, а затем продают их по ценам, превышающим «закупочную» стоимость. Запрашивая самую высокую цену, которую позволяет рынок, спекулянты выступают гарантами того, что потребители, желающие заплатить за билеты максимальную сумму денег, действительно, получают их. Тем не менее, дискуссии о законности такого рода рыночной деятельности не утихают.

Билеты? Спрос удовлетворяет предложение на тротуаре

Джон Тирней

Спекулянт билетами широкого профиля Кевин Томас считает себя классическим американским предпринимателем: он прошел школу уличной торговли в Бронксе, работает семь вечеров в неделю, зарабатывает \$40 тыс. в год и в возрасте 26 лет имеет сбережения в размере \$75 тыс., которые сделаны благодаря предоставлению обществу услуг у театральных вестибюлей и входов на спортивные арены Нью-Йорка.

У него есть только одна жалоба. «За последний год я попадал в облавы около 30 раз, — сказал он как-то вечером, заработав \$280 на игре баскетболистов New-York Knicks. — Я называю копам чужое имя и уплачиваю штраф, но не считаю их действия справедливыми. Мне кажется, что моя деятельность ничем не отличается от работы фондового брокера: покупаешь дешево, продаешь дорого. Если люди готовы заплатить мне свои деньги, то в чем проблема?»

Однако чиновники Нью-Йорка и Нью-Джерси считают иначе и преследуют уличных спекулянтов вроде мистера Томаса и даже имеющих лицензии билетных брокеров. Тайные агенты контролируют соблюдение новых ограничений перепродажи билетов по завышенным ценам, а генеральные прокуроры двух штатов провели широко освещаемые в печати судебные разбирательства с более чем десятком билетных брокеров.

Экономисты же относятся к спекуляции точно так же, как мистер Томас. Для них крестовый поход властей штатов ничем не отличается от кампаний коммунистических правительств против «извлечения прибыли». Экономисты утверждают, что ограничения причиняют неудобства общественности, сокращают аудиторию культурных и спортивных мероприятий, занимают время полиции, лишают город Нью-Йорк десятков миллионов долларов доходов в виде налоговых поступлений и повышают стоимость многих билетов.

«Политика всегда считается хорошей, когда она защищает бедных, объявляя высокие цены незаконными, — говорит Уильям Баумоль из Нью-Йоркского университета. — Я жду, что политики попытаются решить проблему СПИДа, объявив его, незаконным. Вряд ли они нанесут ущерб кому-либо, так как их решение ничего не изменит. Но когда вы ставите вне закона высокие цены на билеты, вы создаете реальные проблемы».

Доктор У. Баумоль — один из тех экономистов, которому пришла идея продавать билеты на бродвейские шоу в день представления за полцены в киоске на Тайме Сквер в 1973 г. Поначалу владельцы театров посчитали такой поступок опасно радикальным. Но они получили прибыль, обретая новых покупателей билетов, которые иначе остались бы в кассах. Прекрасная иллюстрация принципа свободного рынка, который заключается в том, что и покупатели и продавцы в конечном итоге извлекают выгоду из соответствия цены спросу.

Еще один пример — очередь у Музея современного искусства, в которой посетители отстаивают по два часа, чтобы попасть на выставку произведений А. Матисса. Но альтернатива на тротуаре: спекулянты, которым удалось надуть полицию, продают билеты по ценам от \$20 до \$50.

«Не такая уж это и высокая плата — \$10 или \$15 зато, чтобы избежать очереди, — считает Ричард Талер, экономист из Корнуэлльского университета. — Некоторые люди думают, что очередь — воплощение справедливости, но это непроизводительная деятельность и дискриминация большинства в пользу людей, располагающих свободным временем. Спекулянты дают шанс и

другим. Я не вижу оправдания тому, что спекуляцию ставят вне закона».

Политики утверждают, что в отсутствие закона, направленного против спекуляции, билеты будут недоступными для большинства, но в Калифорнии перепродажа билетов рассматривается как обычный бизнес, а цены на них не слишком уж высоки. И если спекулянты захотят взвинтить цены, только ограниченное число людей заплатят по \$100 за билет.

Тем не менее легализация перепродажи билетов вряд ли обрадует даже спекулянтов. Мистер Томас, например, боится, что ужесточение конкуренции заставит его уйти с рынка. Но после 16 лет общественно полезной деятельности — а он начал в возрасте 10 лет у стадиона Yankee — Томас думает, что пришло время разнообразия.

Источник: «The New York Times», December 26, 1992, p. A1.

Власть над рынком и внешние эффекты — примеры общего феномена, который называется несовершенством (фиаско) рынка, под которым понимается неспособность некоторых нерегулируемых рынков к эффективной аллокации ресурсов. В случае фиаско рынка повышение экономической эффективности возможно посредством проведения определенной социальной политики. Специалисты по микроэкономике направляют основные усилия на изучение причин несовершенства рынков и разработку оптимальной политики корректировки их функционирования. По мере изучения экономической теории вы увидите, что инструменты экономики благосостояния, о которых шла речь, прекрасно приспособлены для этого.

Несмотря на возможность фиаско рынка, деятельность его «невидимой руки» имеет огромное значение. Предположения, которые мы сделали в этой главе, прекрасно соответствуют условиям многих рынков, и наш вывод об их эффективности никоим образом не ставится под сомнение. Более того, используя теорию общественного благосостояния и рыночной эффективности, мы проанализируем воздействие на экономику политики правительства. В следующих двух главах мы используем ее для рассмотрения двух важных вопросов экономической политики — влияния на благосостояние общества налогов и международной торговли.

Выводы:

* Потребительский излишек равен готовности покупателей заплатить за товар за вычетом суммы, с которой они действительно расстаются; он определяет выгоду потребителей, которую они получают от функционирования рынка. Потребительский излишек можно рассчитать, определив площадь фигуры, которая расположена под кривой спроса и над ценой равновесия.

* Излишек производителей равен сумме, которую продавцы получают за свои товары за вычетом издержек производства; она определяет выгоду, которую продавцы получают от функционирования рынка. Излишек производителей можно рассчитать, определив площадь фигуры, расположенной под равновесной ценой и над кривой предложения.

* Эффективным считается размещение ресурсов, максимизирующее сумму излишков потребителей и производителей. Политиков часто заботит эффективность и равенство результатов экономической деятельности.

* Равновесие спроса и предложения максимизирует сумму излишков потребителей и производителей. «Невидимая рука» рынка ведет покупателей и продавцов к эффективной аллокации ресурсов.

* В условиях несовершенства рынка (как следствие, в частности, власти над рынком и внешних эффектов) ресурсы размещаются неэффективно.

Основные понятия

Экономика благосостояния

Готовность заплатить

Потребительский

Издержки

излишек

Излишек

Эффективность

производителей

Справедливость

Вопросы

1. Объясните, как связаны между собой готовность покупателей заплатить,

потребительский излишек и кривая спроса.

2. Объясните, как связаны между собой издержки продавцов, излишек производителей и кривая предложения.

3. Покажите излишки производителей и потребителей на графике спроса и предложения при рыночном равновесии.

4. Что такое эффективность? Является ли она единственной целью политиков, разрабатывающих экономические программы?

5. В чем заключается основной результат деятельности «невидимой руки» рынка?

6. Назовите две причины несовершенства рынка. Объясните, почему каждая из них может привести к неэффективному размещению ресурсов.

Задания для самостоятельной работы

1. В Калифорнии вымерзли плантации лимонов. Как это сказалось на потребительском излишке, на рынке лимонов? Что происходит с потребительским излишком на рынке лимонада? Для ответов используйте графики.

2. Предположим, что спрос на французские булочки увеличивается. Что происходит с излишком производителей на рынке французских булочек? Что происходит с излишком производителей на рынке муки? Для ответа используйте графики.

3. Сегодня жаркий день, а Берт очень хочет пить. Его восприятие ценности бутылки воды выглядит следующим образом:

ценность первой бутылки	\$7
ценность второй бутылки	\$5

ценность третьей бутылки	\$3
ценность четвертой бутылки	\$1

a. Исходя из предоставленной информации, составьте расписание спроса

Берта. Начертите график его спроса на бутилированную воду.

б. Если цена бутылки воды составляет \$4, сколько бутылок покупает, Беру? Какой излишек получает Берт от своей покупки? Покажите излишек Берта на графике.

в. Если цена падает до \$2, как изменяется объем спроса? Как изменяется потребительский излишек Берта? Покажите эти изменения на вашем графике.

4. Эрни владеет водяным насосом. Поскольку получить большое количество воды сложнее, чем несколько литров, издержки производства бутылки воды увеличиваются по мере увеличения объема выпуска. Нам известны издержки, которые он несет при производстве каждой бутылки воды:

издержки для производства первой бутылки	\$1
издержки для производства второй бутылки	\$3
издержки для производства третьей бутылки	\$5
издержки для производства четвертой бутылки	\$7

а. Исходя из этой информации, начертите график предложения бутилированной воды.

б. Если цена бутылки составляет \$4, сколько бутылок производит и продает Эрни? Какой излишек получает Эрни от этой продажи? Покажите излишек Эрни на вашем графике.

в. Если цена бутылки увеличивается до \$6, изменяется ли объем предложения? Как изменяется излишек Эрни? Покажите эти изменения на вашем графике.

5. Рассмотрите рынок, на котором Берт из вопроса 3 является покупателем, а Эрни из вопроса 4 является продавцом.

а. Используйте данные о предложении Эрни и данные о спросе Берта, чтобы найти объем предложения и объем спроса при цене в \$2, \$4 и \$6. При какой цене спрос и предложение приходят в состояние равновесия?

б. Каков потребительский излишек, излишек производителя и общий

излишек при этом равновесии?

в. Если Эрни произвел, а Берт потребил на одну бутылку меньше, что произошло с совокупным излишком?

г. Если Эрни произвел, а Берт потребил одну дополнительную бутылку, что произошло с общим излишком?

6. За последние десятилетия издержки производства стереосистем существенно сократились. Давайте рассмотрим некоторые последствия данного явления.

а. Используя график спроса и предложения, покажите, как влияет снижение производственных издержек на цену и количество продаваемых стереосистем.

б. На построенном графике покажите, что произойдет с излишками покупателей и производителей.

в. Предположим, что предложение стереосистем является эластичным. Кто больше выиграет от снижения издержек производства стереосистем — производители или потребители?

7. Четыре клиента готовы заплатить за стрижку следующие суммы:

Фил- \$7, Опра- \$2,

Сэлли — \$8, Джеральдо — \$5.

Четыре парикмахерские имеют следующие издержки:

фирма А — \$3, фирма Б — \$6,

фирма В — \$4, фирма Г — \$2.

У каждой парикмахерской есть возможность обслужить только одного человека.

Какое число клиентов необходимо обслужить парикмахерским, чтобы достичь максимальной эффективности? Какие парикмахерские должны заниматься стрижкой, а какие клиенты должны быть подстрижены? Каков максимальный размер возможного общего излишка?

8. За последнее десятилетие издержки производства компьютеров

существенно снизились.

а. Используя график спроса и предложения, покажите влияние падения издержек производства на цену и на количество проданных компьютеров, а также на излишки производителей и потребителей.

б. Компьютеры и калькуляторы являются товарами-субститутами. Используя график спроса и предложения, покажите, что произойдет на рынке калькуляторов с ценой, спросом и предложением, а также с излишками производителей и потребителей. Принесет ли выгоду производителям калькуляторов внедрение новых технологий производства компьютеров?

в. Компьютеры и программное обеспечение являются взаимодополняющими товарами. Используя график спроса и предложения, покажите, что произойдет на рынке программного обеспечения с ценой, спросом и предложением, а также с излишками для покупателей и для производителей. Принесет ли выгоду производителям программного обеспечения новая технология изготовления компьютеров?

г. Помогает ли этот анализ объяснить, почему Билл Гейтс является одним из самых богатых людей в мире?

9. Рассмотрим влияние медицинского страхования на количество оказанных медицинских услуг. Предположим, что обычная медицинская процедура обходится в \$100. Но если человек, имеющий медицинский страховой полис, желает получить дополнительную процедуру, он должен заплатить только \$20. Остальные \$80 доплачивает страховая компания. (Страховая компания компенсирует \$80 из страховых взносов каждого ее клиента.) а. Начертите кривую спроса на рынке медицинских услуг. На горизонтальной оси графика должно быть представлено количество медицинских процедур.) Покажите количество требуемых процедур, если издержки проведения каждой составляют \$100.

б. Покажите на вашем графике количество требуемых процедур, если

потребителей платят за ее проведение только \$20. Если издержки каждой процедуры для общества составляют \$100, а все индивиды имеют медицинскую страховку, при каком количестве процедур достигается максимально общий излишек? Объясните.

в. Экономисты часто обвиняют систему медицинского страхования в чрезмерном повышении спроса на медицинские услуги. Какое число процедур, исходя из вашего анализа, может считаться «излишним»?

г. В чем могли бы заключаться меры, позволяющие избежать злоупотреблений?

10. В конце 1980-х и начале 1990-х гг. многие районы Калифорнии постигла засуха.

а. Используя график рынка воды, покажите влияние засухи на равновесную цену и предложение воды.

б. Однако многие местные власти «заморозили» цену на воду. Какое влияние оказала эта политика на рынок воды? Покажите на вашем графике; любой избыток или дефицит, который может возникнуть.

в. В 1991 г. в одной из статей «The Wall Street Journal» говорилось, что «жители Лос-Анджелеса должны сократить расход воды на 10% с 1 марта еще на 5% с 1 мая, чтобы достичь уровня потребления 1986 г.». Автор критиковал это предложение как с точки зрения эффективности, так и с точки зрения справедливости, утверждая, что «такая политика не только вознаграждает семьи, которые впустую расходовали много воды в 1986 но и не стимулирует к экономии потребителей, которые могли бы осуществить более значительное сокращение (и) наказывает жителей, которые не имеют возможности быстро ограничить потребление воды. В каком смысле система распределения воды в Лос-Анджелесе неэффективна? В каком смысле эта система несправедлива?

г. Предположим, что власти Лос-Анджелеса позволят, цене на воду расти тех пор, пока она не уравнивает спрос и предложение. Будет ли в этом случае

аллокация водных ресурсов более эффективной? Будет ли так; система более справедливой, чем система пропорционального сокращения потребления воды, о которой говорилось в статье? Какие меры можно было бы предпринять для того, чтобы сделать такое рыночное решение проблемы более справедливым?

Глава 8

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ: ИЗДЕРЖКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- * Рассмотрите, почему введение налогов обуславливает сокращение излишков потребителей и производителей.

- * Узнаете о значении и причинах безвозвратных потерь в результате установления налога.

- * Проанализируете, почему некоторые налоги приводят к большим безвозвратным потерям, чем другие.

- * Увидите, как воздействует изменение размера налога на величины безвозвратных потерь и налоговых поступлений правительства.

Очень часто именно налоги оказываются в центре острых политических дискуссий. В 1776 г. американские колонии, недовольные установленными британским правительством налогами, совершили Американскую революцию. Президент США Билл Клинтон обязан своей победой на выборах 1992 г. во многом тому, что американцы не простили его предшественнику Джорджу Бушу-старшему нарушения обещания, данного последним в 1988 г.: «Читайте по губам: никаких новых налогов!»

Мы начали анализ влияния налогов на экономику в главе 6. Мы увидели, что введение налога на продажи некоего товара влияет и на его цену, и на количество востребованного рынком продукта, а также на то, как именно силы спроса и предложения распределяют бремя налогов между покупателями и продавцами. В этой главе мы расширим предмет анализа и рассмотрим влияние налогов на благосостояние, экономическое благополучие участников рынка.

На первый взгляд влияние налогов на благосостояние очевидно. Правительство взимает их, чтобы увеличить свои доходы, а новые денежные поступления могут быть получены только из чьего-либо «кармана». Мы

убедились, что налогообложение товара негативно влияет на положение, как покупателей, так и поставщиков: следствием введения налога становится повышение цены продукта для потребителей и снижение цены, получаем, при производителями (глава 6). Сейчас мы, используя такие инструменты, как потребительский излишек и излишек производителей, имеем возможность продолжить наш анализ. Наше исследование покажет, что издержки налогов для покупателей и продавцов превышают доходы, получаемые правительством.

Безвозвратные потери как результат налогообложения

Начнем с того, что вспомним один из парадоксальных выводов, к которым МІ пришли в главе 6: безразлично, взимается ли налог на товар с покупателей или продавцов продукта. В том случае, когда налог уплачивают потребители, крива спроса сдвигается вниз на размер налога; когда налог перечисляют органам власти продавцы, кривая предложения сдвигается вверх. В итоге покупатели и поставщики делят налоговое бремя вне зависимости от того, какая именно из сторон передает деньги правительству.

Рассмотрим рис. 8.1. Ради упрощения на графике не показаны ни сдвиг криво спроса, ни сдвиг кривой предложения (хотя одна из них должна обязательно сместиться). Какая конкретно кривая изменит свое положение, зависит от того, кого именно взимается налог: с продавцов (сдвиг кривой предложения) или с покупателей (смещение кривой спроса). Но необходимость учитывать сдвиг кривой отсутствует. Дело в том, что налог «вклинивается» между ценой, которую платят покупатели, и ценой, которую получают продавцы, что приводит к сокращению объема продаж товара по сравнению с количеством продукции, которого удалось бы реализовать в отсутствие налогообложения. Другими словами, введение налога на товар приводит к сокращению размеров его рынка (глава 6).

Воздействие вводимых налогов на субъектов рынка

Для того чтобы определить размеры приобретений и потерь, к которым

ведет установление налога на товар, мы обратимся к инструментам экономической теории благосостояния. Нам необходимо учесть воздействие налога на покупателей продавцов и правительство. Выгоды, извлекаемые на рынке покупателями, определяются потребительским излишком — суммой денег, которую потребители готовы заплатить за товар, за вычетом действительной его цены. Выгода, извлекаемая продавцами, определяется излишком производителей — денежной суммой которую получают поставщики за товар, за вычетом издержек. Эти достаточно отражающие экономическое благосостояние показатели мы обсуждали в главе 7.

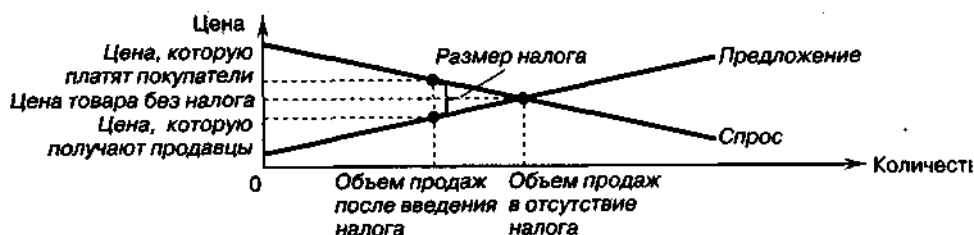


Рис. 8.1. Последствия введения налога

А что происходит с третьей интересующей нас стороной, правительством? Если T — размер налога, а Q — количество проданного товара, государство получает общие налоговые поступления в размере . Правительство может использовать поступающие денежные средства для строительства дорог, содержания полиции, поддержки системы образования или оказания помощи нуждающимся. Следовательно, в исследовании воздействия налогов на экономическое благосостояние для определения размера выгоды правительства мы используем объем налоговых поступлений. Отметим, что в конечном итоге выгоду получает не государство, а те субъекты экономики, в интересах которых используются сконцентрированные в руках правительства ресурсы.

На рис. 8.2 налоговые поступления государства представлены прямоугольником, расположенным между кривыми спроса и предложения. Его высота отображает размер налога T , а ширина — количество проданного товара Q . Так как площадь прямоугольника есть произведение высоты на ширину, площадь нашей фигуры (налоговые поступления) составляет .

Благосостояние в отсутствие налога. Для того чтобы проанализировать воздействие налога на благосостояние, рассмотрим его уровень до введения правительством денежного сбора. На рис. 8.3 представлен график спроса и предложения; основные показатели обозначаются буквами от A до F .

В отсутствие налога точка, определяющая цену и количество товаров, находится на пересечении кривых спроса и предложения. Цена товара составляет P_1 , его количество — Q_1 . Так как кривая спроса отражает готовность покупателей заплатить за товар, потребительский излишек равен площади фигуры, расположенной между кривой спроса и ценой, то есть $A + B + C$. Поскольку кривая предложения отображает издержки продавцов, излишек производителей равен площади фигуры, расположенной между кривой предложения и ценой, то есть $D + E + F$. В этом случае ввиду отсутствия налога денежные поступления правительства равны нулю.

Совокупный излишек — сумма излишков потребителей и производителей — равен площади $A + B + C + D + E + F$. Другими словами, общий излишек — это площадь фигуры, расположенной между кривыми спроса и предложения до точки равновесия (см. главу 7 и первый столбец табл. 8.1).

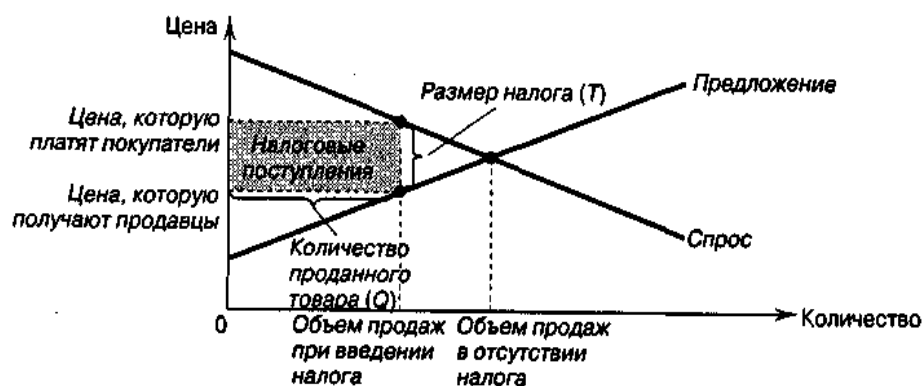


Рис. 8.2. Налоговые поступления

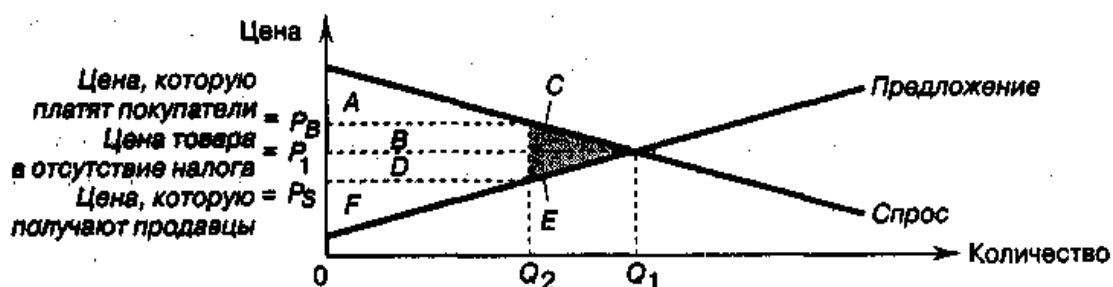


Рис. 8.3. Воздействие налога на благосостояние производителей и потребителей

Благосостояние при действующем налоге. Рассмотрим изменение уровня благосостояния потребителей и поставщиков после введения налога. Цена, которые вынуждены заплатить за приобретение товара покупатели, увеличивается с P_1 до P_B , следовательно, потребительский излишек сокращается до площади A (площади фигуры, расположенной под кривой спроса и над ценой, которую платит покупатель товара). Цена, которую

получают за свой товар продавцы, снижается с P_s , поэтому прибыль производителей теперь равна только площади F (площади фигуры, расположенной над кривой предложения и под ценой, которую платит поставщик). Объем продаж сокращается с Q_1 до Q_2 , а правительство собирает налоговые поступления, объем которых равен площади $B + D$.

Чтобы рассчитать общий излишек с налогом, мы суммируем потребительский излишек, излишек производителей и налоговые поступления. Таким образом совокупный излишек составляет $A + B + D + F$. Полученные в ходе нашего анализа выводы представлены во втором столбце табл. 8.1.

Изменения благосостояния. Давайте, сравним благосостояние потребителей производителей в отсутствие налога и после его введения (см. третий столбец табл. 8.1). Налог приводит к уменьшению потребительского излишка на площади $B + C$, а излишка производителей — на площадь $D + E$. Налоговые поступления правительства составляют площадь $B + D$. Неудивительно, что введение налога негативно воздействует на уровни благосостояния покупателей и поставщиков! а доходы государства повышаются.

Изменение общего благосостояния определяется уменьшением излишков потребителей и производителей и увеличением налоговых поступлений. Суммируя их, мы находим, что совокупный излишек на рынке сокращается на площадь $C + E$. Таким образом, потери покупателей и продавцов превышают налоговые поступления правительства. Сокращение общего излишка в результате введения налога называется безвозвратными потерями, размер которых определяется площадью $C + E$.

Таблица 8.1. Изменение благосостояния под воздействием налога

	В отсутствие налога	С налогом	Изменение
Потребительский излишек	$A + B + C$	A	$-(B + C)$
Излишек производителей	$D + E + F$	F	$-(D + E)$
Налоговые поступления	Отсутствуют	$B + D$	$-(D + D);$
Общий излишек	$A + B + C + D + E + F$	$A + B + D + F$	$-(C + E)$

--	--	--	--

Чтобы понять, почему налоги приводят к возникновению безвозвратных потерь, вспомним один из Десяти принципов экономики (глава 1): человек реагирует на стимулы. Мы убедились, что рынки обычно эффективно размещают ограниченные ресурсы (глава 7). То есть равновесие спроса и предложения максимизирует общий излишек покупателей и поставщиков. Введение налога означает увеличение цены для потребителей и уменьшение цены для производителей, что приводит к сокращению и выпуска и потребления; следовательно, размеры рынка становятся меньше оптимальных. Таким образом, воздействие налогов на определяющие поведение людей стимулы приводит к снижению эффективности аллокации (размещения) ресурсов.

Безвозвратные потери и выгоды, которые приносит торговля

Почему налоги приводят к безвозвратным потерям? Рассмотрим пример. Представьте себе, что Джо еженедельно делает уборку в доме Джейн, получая \$100. Альтернативные издержки Джо составляют \$80, а ценность чистого дома Джейн оценивает в \$120. Таким образом, сделка приносит Джо и Джейн по \$20 прибыли. Общий излишек в размере \$40 определяет выгоды, которые приносит сторонам данная сделка.

Предположим, что в соответствии с вновь принятым законом предоставляющие услуги по наведению чистоты в домах индивиды облагаются налогом в размере \$50. Соответственно, Джейн утрачивает возможность заплатить Джо такую сумму, чтобы после уплаты налога выгоды извлекли обе участвующие в сделке стороны. Наибольшая сумма, которую согласилась бы заплатить девушка, составляет \$120, но тогда Джо останется только \$70 после уплаты налога, что меньше его издержек (\$80). Напротив, чтобы молодой человек мог возместить альтернативные издержки (\$80), Джейн должна будет заплатить \$130, что превышает \$120, в которые она оценивает чистый дом. В

результате соседи разрывают договоренность. Джо утрачивает возможность получения дополнительного дохода, а девушка живет в грязном доме.

Налог приводит к ухудшению благосостояния обеих сторон, так как соседи теряют излишек, равный \$40. В то же время правительство не получает налога от Джо и Джейн, которые разорвали договор. \$40 — чистые безвозвратные потери, которые отнюдь не превращаются в увеличение налоговых поступлений правительства. Следовательно, источник безвозвратных потерь — налоги, не позволяющие покупателям и продавцам извлекать выгоды из торговли,

Размер безвозвратных потерь равен площади треугольника, расположенного между кривыми спроса и предложения (площадь $C + E$) (см. рис. 8.3). Вспомним, что кривая спроса отражает ценность товара для потребителей, а кривая предложения — издержки поставщиков (см. рис. 8.4). Так как введение налога означает повышение цены, которую платят покупатели, до P_B и приводит к уменьшению цены, получаемой поставщиками, до P_s , предельные производители и потребители покидают рынок и объем продаж сокращается с Q , до Q (хотя, как показывает рисунок, ценность товара для маржинальных покупателей все еще превышает издержки предельных продавцов). Как и в нашем примере с Джо и Джейн, выгоды от торговли — разница между воспринимаемой покупателями ценностью товара и издержками фирм — меньше, чем налог. Таким образом, введение налога ограничивает торговлю. Безвозвратные потери — это сокращение общего излишка, вызванное ограничением взаимовыгодной торговли.

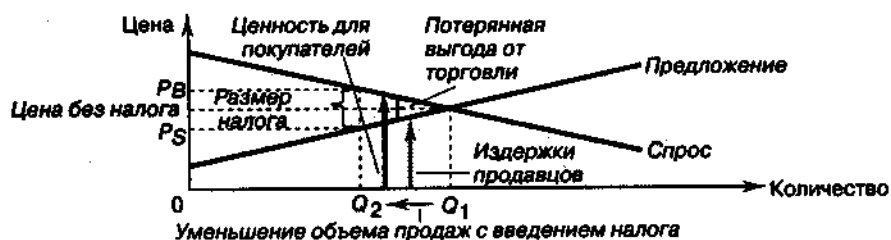


Рис. 8.4. Безвозвратная потеря

Проверьте себя. Начертите график спроса и предложения для печенья. Если правительство устанавливает налог на печенье, покажите, что происходит с объемом продаж, ценой, которую платят покупатели, и ценой, получаемой производителями. Покажите на вашем графике безвозвратные потери от введения налога. Объясните их значение.

Детерминанты безвозвратных потерь

Что определяет величину безвозвратных потерь от введения налога? Ответ — в эластичности по цене спроса и предложения, детерминирующей размер изменения предложенного и требуемого количества товара при изменении его цены.

Давайте рассмотрим воздействие на величину безвозвратных потерь эластичности предложения. На графиках (а) и (б) кривая спроса и размер налога неизменны (рис. 8.5). Единственное их различие заключается в эластичности кривой предложения. На графике (а) кривая предложения относительно неэластична: предложенное количество товара при изменении цены изменяется незначительно. На графике (б) кривая предложения относительно эластична: предложенное количество товара при изменении цены существенно изменяется. Отметим, что в случае более эластичной кривой предложения величина безвозвратных потерь (площадь треугольника, расположенного между кривыми

спроса и предложения) больше.

Аналогично на графиках (в) и (г) показано, как влияет на величину безвозвратных потерь эластичность спроса при неизменности кривой предложения и размера налога (рис. 8.5). На графике (в) кривая спроса относительно неэластична, а безвозвратные потери невелики. На графике (г) кривая спроса более эластична, а сопряженные с введением налога безвозвратные потери больше.

Почему налогообложение обуславливает возникновение безвозвратных потерь? Потому что налоги воздействуют на поведение покупателей и поставщиков. Налог увеличивает цену, которую вынуждены платить покупатели, поэтому потребление товара сокращается. Одновременно уменьшается и получаемая продавцами цена, поэтому уменьшается и объем производства. Изменения поведения поставщиков и потребителей ведут к сокращению размера рынка ниже оптимального уровня. Эластичность спроса и предложения определяет величину изменения реакции покупателей и продавцов (инициированного вариациями цен) и, следовательно, детерминирует степень искажения налогом результатов функционирования рынка. Таким образом, чем выше эластичность спроса и предложения, тем больше связанные с налогообложением безвозвратные потери.

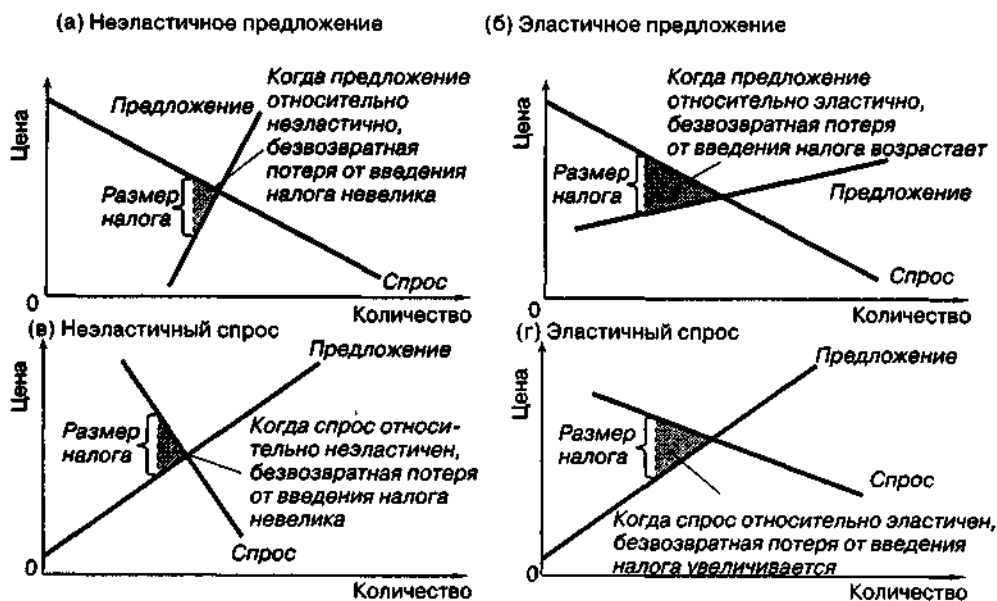


Рис. 8.5. Искажения, вносимые налогами, и эластичность

Экономисты, по мнению которых налоги на труд значительно искажают результат деятельности рынка, полагают, что предложение труда более эластично. Они признают, что предложение труда некоторыми группами работников неэластично, но заявляют, что представители многих других профессиональных групп быстро реагируют на применяемые в отношении них стимулы. Вот некоторые примеры:

- * Многие работники могут изменить количество рабочих часов (сверхурочный труд). Чем выше заработная плата, тем больше часов они будут трудиться.

- * В некоторых семьях есть вторичные кормильцы — в частности, замужние женщины с детьми, которые могут выбирать, заниматься ли им неоплачиваемым трудом дома или выполнять востребованную рынком работу.

Принимая решения о характере труда, вторичные кормильцы сравнивают преимущества нахождения дома (включая сокращение издержек при самостоятельном уходе за детьми) с заработной платой, которую они могут получать.

* Многие пожилые люди, имеющие право на пенсию, продолжают трудиться, и их решения частично базируются на размере заработной платы. Как только они выходят на пенсию, размер заработной платы определяет их стимулы к труду неполный рабочий день.

* Некоторые люди рассматривают возможность незаконной экономической деятельности, такой как торговля наркотиками или работа, которую они скрывают от фискальных органов, уклоняясь от налогов. Экономисты называют данную сферу теневой экономикой. При принятии решения о занятости в теневой экономике потенциальные нарушители законов сравнивают величины легальных и незаконных заработков.

В каждом из этих случаев изменения заработной платы (цены труда) воздействуют на предложение труда. Таким образом, налоги на заработную плату искажают решения, принимаемые собственниками рабочей силы. Налоги побуждают трудящихся к уменьшению рабочего дня, вторичные кормильцы остаются дома, пожилые люди рано уходят на пенсию, а беспринципные — в теневую экономику. Эти две точки зрения являются наиболее распространенными. Поэтому всякий раз, когда вы являетесь свидетелем дебатов двух политиков, дискутирующих о том, следует ли государству увеличить поддержку населения или же ослабить налоговое бремя, помните о том, что отчасти их разногласия обусловлены различием взглядов на эластичность предложения трудовых ресурсов и на размер безвозвратных потерь, порождаемых налогами на труд.

Практикум

Дебаты о безвозвратных потерях

Предложение, спрос, эластичность, безвозвратные потери — все эти экономические понятия поначалу могут породить у вас в голове изрядную путаницу. Однако они необходимы нам для поиска ответа на важнейший политический вопрос: насколько всеобъемлющей должна быть деятельность государства? Причина дискуссий относительно использования этих концепций заключается том, что чем выше безвозвратные потери от налогообложения, тем значительное издержки любой правительственной программы. Если введение налога порождает крупные безвозвратные потери, их размер является сильным аргументом в поддержку идеи о «тощем» государстве, которое выполняет меньше функций и собирает меньше налогов. Напротив, если налоги приводят лишь к незначительным безвозвратным потерям, то государственные программы оказываются менее дорогостоящими.

Итак, насколько велики безвозвратные потери от введения налогов? У экономистов нет полного согласия по поводу ответа на этот вопрос. Чтобы лучше понять природу имеющихся разногласий, рассмотрим наиболее важные для экономики США налоги — налоги на труд, к которым относятся платежи, взимаемые в соответствии с программами социального страхования и медицинского обслуживания, и в значительной степени федеральный подоходный налог. Аналогичные налоги практикуют и администрации многих штатов. Налог на труд «вклинивается» между заработной платой, которую платят фирмы, и денежными суммами, которые получают наемные работники. Если мы суммируем все формы налогов на труд, предельная ставка налога на трудовой доход — налог на последнюю сумму заработка — для многих трудящихся составляет почти 50%.

Хотя размер налога на труд рассчитывается довольно просто, определение объема порождаемых им безвозвратных потерь является довольно трудной задачей. Разногласия экономистов относительно масштаба потерь вызваны различиями в оценках эластичности предложения трудовых ресурсов.

Специалисты, утверждающие, что налоги на труд незначительно изменяют результат деятельности рынка, полагают, что предложение труда практически неэластично. Большинство людей, как они считают, работали бы полный рабочий день независимо от величины заработной платы. В этом случае кривая предложения труда почти вертикальна, а связанные с введением налога на труд безвозвратные потери являются несущественными.

Узелок на память

Генри Джордж и налог на землю

Возможно ли введение некоего идеального налога? Генри Джордж — американский экономист и социальный философ XIX в. — давал на этот вопрос положительный ответ. В своей книге «Прогресс и бедность» (1879) ученый призывал правительство к введению единого налога на

землю, который он оценивал как средство повышения экономической эффективности и достижения равенства членов общества. Идеи Г. Джорджа пользовались значительной поддержкой, но он проиграл на выборах мэра города Нью-Йорка в 1886 г. (хотя намного опередил кандидата от республиканской партии будущего президента США Теодора Рузвельта).

Предложение Г. Джорджа о введении единого налога на собственников земельных участков было вызвано заботой о более справедливом распределении экономических благ. Ученый порицал «шокирующее различие между чудовищным богатством и унижающей нуждой» и считал, что землевладельцы извлекают большую, чем они того заслуживают, выгоду из экономического роста.

Доводы Г. Джорджа в защиту налога на землю будут более понятными, если мы используем инструменты современной экономической теории. Сначала рассмотрим спрос и предложение на рынке аренды земли. Так как иммиграция приводит к увеличению населения, а технологический прогресс — к росту доходов, со временем спрос на землю повышается. Поскольку количество земли постоянно, предложение сдающихся в аренду участков совершенно неэластично. Быстрый рост спроса и неэластичность предложения приводят к значительному увеличению равновесной ренты на землю, а значит, экономический рост делает владельцев земельных участков еще богаче.

Рассмотрим ситуацию введения налога на землю. Большую часть налогового бремени несет обладающая меньшей эластичностью сторона рынка (глава 6). Налог на землю доводит этот принцип до крайности. Поставщики земли — землевладельцы, — стремясь максимизировать доходы, не имеют альтернативы предложению всех своих участков на рынке. Таким образом, эластичность предложения равна нулю, а налоговое бремя ложится исключительно на собственников земли.

А как обстоят дела с эффективностью? Безвозвратные потери от введения налога зависят от эластичности спроса и предложения. Налог на землю — экстремальный случай. Так как эластичность предложения равна нулю, налог на землю не изменяет рыночной аллокации. Таким образом, говорить о безвозвратных потерях нет никаких оснований, а налоговые поступления правительства в точности равны потерям землевладельцев.

В теории налогообложение земли может показаться привлекательным, но его практические преимущества далеко не очевидны. Для того чтобы избежать искажения налогом на землю экономических стимулов, он должен применяться к землям, «незнакомым» с человеческим трудом, поскольку очень часто ценность земли обуславливается проведением работ по очистке ее от деревьев, прокладке канализации или строительству дорог. В отличие от необработанной земли, значение эластичности предложения улучшенных участков превышает 1. Если последние облагаются налогом, значит, рыночные стимулы искажаются. Реакция землевладельцев на введение налога выразится в сокращении ресурсов, направляемых на улучшение земель.

Предложение Г. Джорджа о введении единого налога на землю пользуется поддержкой лишь немногих современных экономистов. Проблема не только в налогообложении улучшенных участков. Земельный налог не способен обеспечить государство достаточными для содержания армии чиновников средствами. Впрочем, многие из доводов ученого сохраняют актуальность. Вот как оценивает их выдающийся современный экономист Милтон Фридмен: «По моему мнению, наименее худшим налогом является налог на собственность, взимаемый с необработанной земли, о чем много-много лет назад говорил Генри Джордж».

Безвозвратные потери и налоговые поступления при изменении налогов

Уровень налогообложения достаточно часто изменяется. Политики на местном, региональном или федеральном уровнях постоянно анализируют возможности увеличения одного налога или снижения ставок другого. Мы рассмотрим, что происходит с безвозвратными потерями и налоговыми поступлениями при изменении размера налогов.

На рис. 8.6 представлено воздействие на величину безвозвратных потерь небольшого, среднего и крупного по размеру налога (кривые предложения и спроса на товар неизменны). Величина безвозвратных потерь — сокращение общего излишка потребителей и производителей под воздействием налога, уменьшающего размеры рынка до уровня ниже оптимального, — равна площади треугольника, расположенного между кривыми спроса и предложения. Для небольшого налога на графике (а) площадь треугольника, отражающего безвозвратные потери, достаточно мала. Но по мере того как налог возрастает (графики (б) и (в)), безвозвратные потери увеличиваются.



Рис. 8.6. Воздействие размера налога на величину безвозвратной потери и налоговых поступлений

В самом деле, величина безвозвратных потерь возрастает быстрее, чем размер налога. Причина заключается в том, что безвозвратные потери выражаются площадью треугольника, которая зависит от размеров его основания и высоты. Если мы удваиваем размер налога, в два раза возрастают основание и высота треугольника, а безвозвратные потери увеличиваются в четыре раза. Если мы утроим размер налога, основание и высота треугольника возрастут в три раза, а безвозвратные потери увеличатся в девять раз.

Налоговые поступления правительства исчисляются как произведение размера налога и количества проданного товара. Как показано на рис. 8.6, налоговые поступления равны площади четырехугольника, расположенного между кривыми спроса и предложения. При небольшом налоге (график (а)) налоговые отчисления невелики. По мере увеличения размера налога (график (б)) возрастают и налоговые поступления. Но по мере того как размер налога еще больше увеличивается (график (в)), налоговые поступления сокращаются, так как высокие сборы существенно уменьшают размеры рынка. При очень большом налоге поступления прекращаются, так как рынок покидают последние задержавшиеся на нем участники.

Полученные нами результаты обобщены на рис. 8.7. На графике (а) мы видим, что по мере возрастания размера налога безвозвратные потери быстро увеличиваются. Напротив, на графике (б) показано, что первоначально при увеличении размера налога поступления в адрес правительства растут; но затем размеры рынка уменьшаются настолько, что денежные потоки быстро иссякают.

Проверьте себя. Если правительство удваивает налог на бензин, может ли оно быть уверено в том, что в той же пропорции возрастут и налоговые поступления? Приведет ли такое решение к увеличению безвозвратных потерь? Объясните.

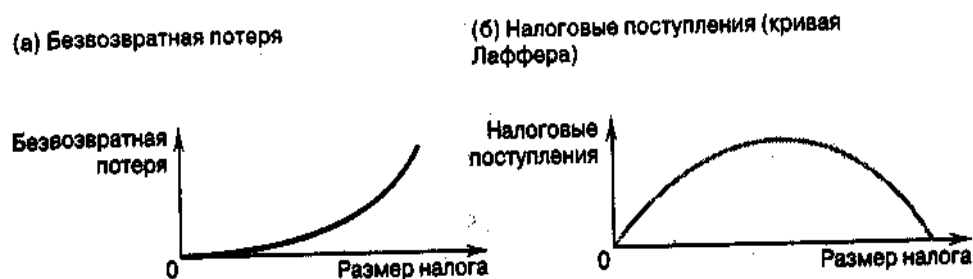


Рис. 8.7. Как изменяются безвозвратная потеря и налоговые поступления при изменении размера налога

Заключение

Как заметил Оливер Уэнделл Холмс, налоги — это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе. Современный социум немислим без различных форм налогов. Мы все ждем, что правительство предоставит на определенные услуги (дороги, парки, полиция) и обеспечит национальную безопасность.

В этой главе мы рассмотрели вопрос о цене цивилизованного общества. Один из Десяти принципов экономике (глава 1), гласит, что обычно рынки являются эффективным способом организации экономической деятельности.

Однако, когда правительство облагает налогом покупателей или продавцов неких товаров общество теряет часть преимуществ рыночной эффективности. Налоги дорого обходятся субъектам рынка не только потому, что происходит перемещение необходимых им ресурсов к правительству, но и потому, что налогообложение изменяет, мотивы людей и искажает результаты функционирования рынка.

Выводы

* Налог на товар уменьшает благосостояние его покупателей и поставщиков величина сокращения излишков потребителей и производителей обычно превышает налоговые поступления. Уменьшение общего излишка — сумма излишков потребителей и производителей, а также налоговых поступлений называется безвозвратными потерями в результате введения налога.

* Налоги приводят к безвозвратным потерям, так как покупатели сокращают потребление, а продавцы — производство. Изменение поведения субъект рынка ведет к сокращению размера рынка до уровня ниже оптимально максимизирующего совокупный излишек. Реакцию субъектов рынка на изменение внешних условий детерминирует эластичность спроса и предложения. Высокая эластичность приводит к существенным безвозвратным потерям.

* Увеличение налогов приводит ко все большему искажению стимулов и росту безвозвратных потерь. Первоначально увеличение налога ведет к росту налоговых поступлений. Однако в итоге чрезмерные налоги сокращают, нежные доходы правительства, так как размеры рынка значительно уменьшаются.

Практикум

Кривая Лаффера и экономическая теория предложения

Однажды в 1974 г. экономист Артур Лаффер в компании известных журналистов и политиков обедал в одном из Вашингтонских ресторанов. Объясняя собеседникам влияние ставки налога на величину налоговых поступлений, он взял салфетку и нарисовал на ней линию, Очень похожую на график (б) рис. 8.7 А. Лаффер

пытался доказать, что в данный момент времени США находятся на направленном вниз отрезке кривой. В этот момент налоговые ставки были настолько высоки, что их снижение действительно могло привести к увеличению налоговых поступлений.

Предложение А. Лаффера было критически встречено большинством специалистов. То, что уменьшение ставок налога может способствовать возрастанию объема налоговых поступлений, не вызывает сомнений с точки зрения экономической теории, но практический эффект подобного решения правительства был трудно предсказуемым. Доказательства же того, что ставки налогов в США находились на чрезвычайно высоком уровне, отсутствовали.

Однако кривая Лаффера (как ее теперь называют) захватила воображение Рональда Рейгана. Дэвид Стокман, один из сотрудников первой администрации президента Р. Рейгана, рассказывает:

(Рейган) однажды сам побывал на кривой Лаффера. «Я начал сниматься в фильмах во время Второй мировой войны, — любил вспоминать президент. — В то время высшая ставка подоходного налога приближалась к 90%. Вы снимались в четырех фильмах, а затем попадали в категорию людей, подпадавших под самое высокое налогообложение, — продолжал Р. Рейган, — поэтому мы все бросали работу после съемок в четырех фильмах и уезжали из страны». Высокие налоги приводят к тому, что люди отдают труду меньше времени. Низкие ставки налогов способствуют увеличению интенсивности труда. Лучшее доказательство тому — личный опыт президента США.

Когда в 1980 г. Р. Рейган был избран на высший должностной пост в США, он поставил сокращение налогов в центр своей политической платформы. Президент утверждал, что взимаемые государством налоги настолько велики, что они превратились в антистимулы к труду. Он считал, что снижение налогов даст людям новые стимулы, будет способствовать росту экономического благосостояния и, возможно, даже налоговых поступлений. Так как сокращение налогов было направлено на увеличение предложения труда со стороны американцев, концепции А. Лаффера и Р. Рейгана получили название экономической теории предложения.

История опровергла предположение А. Лаффера о том, что снижение налоговых ставок приведет к росту налоговых поступлений. После того как Р. Рейгану удалось провести через конгресс закон об уменьшении налогов, поступления от подоходного налога (в расчете на человека, скорректированные к уровню инфляции) за 1980-1984 гг. сократились на 9%, хотя средние доходы американцев (на одного, человека, скорректированные на уровень инфляции) выросли за этот период на 4%. Уменьшение налоговых поступлений способствовало наступлению длительного периода, в течение которого правительству США не удавалось оплачивать все свои расходы, а изменить налоговую политику было весьма сложно. Во время пребывания Р. Рейгана на посту президента (8 лет) и в течение многих лет после его ухода в отставку бюджет США сводился с громадным дефицитом.

Впрочем, доводы А. Лаффера не остались без внимания. Общее уменьшение налоговых ставок ведет к снижению денежных поступлений правительства, но некоторые налогоплательщики все-таки перемещаются на другую сторону кривой Лаффера.

В 1980-х гг. после снижения налоговых ставок объем поступлений от богатейших американцев

действительно возрос, а значит, идея их уменьшения вполне применима по отношению к тем налогоплательщикам, которые платят налоги по самым высоким ставкам. Кроме того, возможно, предложения А. Лаффера окажутся эффективными в странах, в которых налоговые ставки существенно выше, чем в США. В начале 1980-х гг. в Швеции, например, значительная часть наемных работников платила налоги по предельной ставке, равной 80%. Подобные ставки налогов весьма негативно влияют на стимулы людей к труду.

Дискуссии о роли налогов не затихают ни на минуту. Как только в Белый дом в 1993 г. въехал Билл Клинтон, он увеличил ставки федеральных налогов для получающих высокий доход налогоплательщиков почти до 40%. Некоторые экономисты критиковали его политику, утверждая, что новый план увеличения налоговых поступлений обречен на провал. Они считали, что администрация недооценивает влияние налогов на поведение людей. Соперник Б. Клинтона на выборах 1996 г. Роберт Доул настаивал на необходимости снижения ставок подоходного налога. Хотя он отвергал идею о том, что сокращение налогов полностью оправданно, по мнению кандидата в президенты, сокращение налогов на 28% могло быть компенсировано ускоренным экономическим ростом. Предложение Р. Доула породило новые дискуссии среди обсуждавших обоснованность снижения налогов экономистов.

Причина перманентной политической полемики частично объясняется расхождением во мнениях относительно эластичности. Чем более эластичны спрос и предложение на рынке, тем в большей степени налоги искажают поведение его субъектов и тем более вероятно, что снижение налогов приведет к увеличению налоговых поступлений. Тем не менее экономисты единодушны относительно общего правила: анализ величины налоговых ставок не позволяет сделать достоверный прогноз о воздействии их изменений на величину налоговых поступлений. Многое зависит от того, как изменение ставок налога повлияет на поведение людей.

Основные понятия

Безвозвратные потери

Вопросы

1. Как воздействует на излишки потребителей и производителей налогообложение товара? Как изменение величины излишка потребителей и производителей соотносится с налоговыми поступлениями? Объясните.

2. Начертите график спроса и предложения при введении налога на продажу товара. Покажите безвозвратные потери и налоговые поступления.

3. Как эластичность спроса и предложения влияет на величину безвозвратных потерь в результате введения налога? Почему она оказывает такое воздействие?

4. Почему среди экономистов отсутствует согласие по поводу размера безвозвратных потерь, вызванных воздействием налога на труд?

5. Что происходит с безвозвратными потерями и налоговыми поступлениями при повышении налога?

Новости

Как стать хозяином Вселенной

Мировые лидеры должны помнить об издержках, налогообложения, даже если Вселенная, которой они управляют, существует лишь в воображении разработчика некоей всеобщей игры.

Политика стимулирования роста производства за счет снижения налогов является выигрышной стратегией

Джон Веккионе

Конгресс США, возможно, не пойдет на дальнейшее сокращение налогов, но в нашей стране есть территория, где по-прежнему правят экономисты, выступающие за стимулирование промышленности путем ослабления налогового бремени. Она располагается на экранах мониторов любителей компьютерных игр.

Не все формируемые в процессе таких игр обращения имеют асоциальную направленность. В последнее время мы много слышали и о пустых компьютерных забавах, но существуют и «хорошие» игры, в которых вам предлагается стать «хозяином» города, страны или даже Галактики и решать все проблемы любыми методами — от военных до экономических. В «SlmCity» игрок руководит обороной осажденного вражескими войсками города. В «Civilization» он правит огромной империей, наподобие СССР эпохи сталинской диктатуры или Британии времен царствования Елизаветы. В «Master of Orion» вы возглавляете полчища ящероподобных существ, целью которых является завоевание Галактики.

Однако все эти игры имеют одну общую черту: для победы в них требуется достижение экономического роста, который может быть обеспечен исключительно за счет снижения налогов. При этом налоговые ставки изменяются от 80% до нуля. В то же время за счет налоговых поступлений игрок должен создать дорогостоящие военно-полицейские силы, а также инфраструктуру, необходимую для достижения экономического или технологического превосходства.

Почему же правитель не может просто повысить налоги и добиться решения всех «социальных» проблем? Оказывается, потому что установление высоких налогов приводит к тому, что население начинает меньше работать. Если налоговые ставки начинают ползти вверх, это вызывает у населения лишь легкое брюзжание. Однако когда они достигают 10%, а в некоторых играх 20%, начинается открытое проявление недовольства.

В играх, посвященных управлению городом, горожане начинают голосовать против такой политики ногами и уезжают жить в деревню. Число рабочих мест в городе стабилизируется, а показатели преступности устремляются вверх. Когда ставка налогообложения приближается к 50%, эти тенденции еще более

усиливаются.

В играх, посвященных управлению Галактикой, используются аналогичные правила. В периоды военных конфликтов или государственной нестабильности ставки налогообложения могут существенно повышаться в течение многих лет, не нанося при этом значительного ущерба населению. Доходы же государства возрастают, и правительство получает возможность покупать все, что ему требуется. Однако если ставка налогообложения оказывается слишком высокой, затяжная война или внутривнутриполитический кризис порождают проблему «экономического роста». В результате строитель галактической империи обнаруживает, что ему становится все труднее создавать новые космические корабли. Наконец могущественная ранее империя оказывается на грани банкротства, и в ней воцаряется новый, более мудрый правитель. Он снижает налоги настолько, чтобы обеспечить производство такого количества лазерных пушек и новых дорог, которые позволят отразить нападение любого агрессора.

Вы по-прежнему считаете, что, играя в такие компьютерные игры, дети напрасно тратят свободное время?

Источник: «The Wall Street Journal», May 5, 1999, p. A22.

Задания для самостоятельной работы

1. Размер рынка пиццы характеризуется направленной вниз кривой спроса и восходящей кривой предложения.

! а. Начертите график равновесия рынка в условиях конкуренции. Отметьте цену, количество товара, излишек потребителей и излишек производителей; лей. Имеют ли место безвозвратные потери? Объясните.

б. Предположим, что правительство объявило о введении налога в \$ 1 с каждой проданной пиццы. Проиллюстрируйте его влияние на рынок, отметьте излишек потребителей, излишек производителей, налоговые поступления и безвозвратные потери. Как они изменились в сравнении с рынком, на котором отсутствовало налогообложение?

в. Отмена налога приведет к повышению уровня жизни потребителей и продавцов пиццы, но правительство лишится налоговых поступлений. Предположим, что потребители и производители добровольно перечисляют некоторую часть своих доходов правительству. Позволит ли это повысить благосостояние всех сторон (включая правительство)? Объясните с помощью вашего графика.

2. Оцените следующие утверждения. Согласны ли вы с ними? Почему?

а. Если правительство увеличит налог на землю, землевладельцы возложат его бремя на плечи арендаторов.

б. Если правительство увеличит налог на здания, квартиры в которых сдаются в аренду, собственники возложат его бремя на плечи квартиросъемщиков.

3. Оцените следующие утверждения. Согласны ли вы с ними? Почему?

а. Налог, который не приводит к безвозвратным потерям, не приносит налоговых поступлений.

б. Налог, который не собирает налоговых поступлений, не может привести к безвозвратным потерям.

4. Рассмотрим рынок старательных резинок.

а. Если этот рынок отличается высоко эластичным предложением и крайне неэластичным спросом, то как бремя налогообложения резинок будет распределено между их покупателями и продавцами? Используйте в своем ответе понятия излишков для покупателей и производителей.

б. Если этот рынок отличается крайне неэластичным предложением и высоко эластичным спросом, то как бремя налогообложения резинок будет распределено между покупателями и продавцами? Сравните ответ с ответом на вопрос (а).

5. Предположим, что правительство устанавливает налог на топливо, используемое для обогрева помещений.

а. Сравните величину безвозвратной потери от введения налога в первый год его установления и на пятый год его действия. Объясните.

б. Сравните величину налоговых поступлений, собранных в результате введения этого налога в первый год после его установления и на пятый год. Объясните.

6. Однажды после занятия экономической теорией ваш друг заявляет, что

налогообложение продуктов питания — прекрасный способ увеличения налоговых поступлений, так как спрос на продукты достаточно неэластичен. В каком смысле обложение налогом продуктов питания — «хороший» способ сбора поступлений? В каком смысле это «плохой» способ сбора поступлений?

7. В ноябре 1993 г. американский сенатор Д. П. Мойнихэн представил закон, устанавливающий налог в размере 10 000% на берущих чаевые официантов.

а. Считаете ли вы, что такой налог гарантирует высокие налоговые поступления? Почему?

б. Даже если сенатор не рассчитывает на высокие поступления, что могло побудить его к внесению такого закона?

8. Правительство устанавливает налог на покупку носков.

а. Проиллюстрируйте влияние налога на равновесную цену и количество на рынке носков. Определите общие расходы потребителей, общий доход производителей и налоговые поступления правительства.

б. Увеличится ли цена, которую получают производители? Можете ли вы объяснить, почему изменяется выручка поставщиков?

в. Увеличивается или уменьшается цена товара, которую платят потребители? Можете ли вы объяснить, почему общие расходы потребителей или производителей увеличиваются или уменьшаются? (Подсказка: подумайте об эластичности.) Если общие расходы потребителей уменьшаются, увеличивается ли потребительский излишек? Объясните.

9. Предположим, что правительство получает \$100 млн в виде налога на изделие А, взимаемого по ставке \$0,01 за единицу товара, и еще \$100 млн в виде налога на изделие Б, взимаемого по ставке \$0,10 за единицу товара. Если правительство увеличит вдвое налог на изделие А и полностью отменит налог на изделие Б, то будет ли оно собирать денег больше или меньше, чем сейчас? Объясните свой ответ.

10. Большинство штатов взимают налог с покупателей новых автомобилей. Предположим, что правительство штата Нью-Джерси требует, чтобы автомобильные дилеры уплачивали по \$100 за каждый проданный автомобиль, и планирует увеличить этот налог до \$150 в следующем году.

а. Проиллюстрируйте влияние увеличения налога на количество проданных автомобилей в Нью-Джерси на цену, которую платят потребители, и на цену, которую получают производители.

б. Начертите таблицу, в которой представлены величины потребительского излишка, излишка производителей, налоговые поступления и общий излишек как до, так и после повышения налога.

в. Как изменился объем налоговых поступлений?

г. Как изменилась величина безвозвратных потерь?

д. Приведите причину, по которой спрос на автомобили в Нью-Джерси может быть эластичным. Повышает ли это вероятность того, что дополнительный налог приведет к увеличению налоговых поступлений? Имеет ли правительство штата возможность воздействовать на эластичность спроса?

11. Несколько лет назад британское правительство установило «подушный налог», который требовал, чтобы каждый человек платил правительству некую сумму, размер которой определялся величиной его дохода или состояния. Какое влияние оказывает такой налог на экономическую эффективность? Как он влияет на экономическую справедливость? Насколько популярным может быть такой налог?

12. В этой главе мы проанализировали экономическую роль налогов на товары. Рассмотрим противоположную политику. Предположим, что правительство субсидирует производство: за каждую единицу проданного товара оно выплачивает покупателю \$2. Как влияет субсидия на потребительский излишек, излишек производителей, налоговые поступления и

общую прибыль? Приводит ли субсидия к безвозвратным потерям? Объясните.

13. Предположим, что рынок товара описывается следующими уравнениями спроса и предложения:

$$Q^s = 2P, Q^D = 300 - P.$$

а. Найдите равновесную цену и равновесное количество товара.

б. Предположим, что с покупателей взимается налог T , следовательно, новое уравнение спроса выглядит следующим образом:

$$Q^D = 300 - (P + T).$$

Найдите новое равновесие. Что происходит с ценой, которую получают продавцы, ценой, которую платят покупатели, и объемом продаж?

в. Налоговые поступления составляют $T \times Q$. Используйте ваш ответ на вопрос (б), чтобы составить функцию налоговых поступлений. Начертите график зависимости для T от 0 до 300.

г. Безвозвратные потери — площадь треугольника, расположенного между кривыми спроса и предложения. Вспомнив, что она равна произведению одной второй основания на высоту, найдите безвозвратные потери как функцию от T . Начертите зависимость для T от 0 до 300. (Подсказка: основание треугольника — T , а высота — разница между объемом продаж при налоге и в его отсутствие.)

д. Правительство взимает налог на ваш товар в размере \$200 за единицу. Как вы оцениваете такую политику? Способны ли вы предложить лучшую?

Глава 9

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ: МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- * Рассмотрите факторы, детерминирующие импорт или экспорт товаров.
- * Разберете плюсы и минусы международной торговли.
- * Узнаете, что выгоды, которую получают победители, превышает потери проигравших.
- * Проанализируете влияние таможенных тарифов и импортных квот на благосостояние.
- * Рассмотрите доводы сторонников торговых ограничений.

Вы рассматривали этикетки на одежде, которую вы носите? Вероятно, она изготовлена в самых разных странах. Сто лет назад текстильная и швейная промышленность составляли важную часть национальных экономик большинства стран мира, но сегодня дело обстоит иначе. Столкнувшись с иностранными конкурентами, которые производят качественные товары при более низких издержках, многие компании развитых государств обнаружили, что не имеют возможности производить и продавать с прибылью текстиль и одежду. Рабочие были уволены, а большая часть фабрик — закрыта. В результате значительная часть текстиля и одежды, которые потребляют американцы или жители Западной Европы, импортируется из-за границы.

История текстильной промышленности поднимает важные вопросы экономической политики: как международная торговля влияет на благосостояние страны? Кто выигрывает, а, кто проигрывает в свободной международной торговле и как соизмеряются блага и потери?

В главе 3 мы, используя принцип сравнительных преимуществ, рассмотрели выгоды международной торговли, и пришли к выводу о том, что она позволяет каждой стороне специализироваться в том, что ее компаниям

удается делать лучше всего. Но наш анализ был неполным. Он не объяснял, как извлекаются выгоды на международном рынке или как они распределяются между различными экономическими агентами.

Мы возвращаемся к изучению международной торговли и попытаемся ответить на эти вопросы. В предыдущих главах мы изучили многие инструменты анализа функционирования рынка: предложение, спрос, равновесие, потребительский излишек, излишек производителей и т. д. Использование новых инструментов позволяет нам расширить знания о влиянии международной торговли на экономическое благосостояние нации.

Факторы, определяющие результаты международной торговли

Рассмотрим выгоды и потери, являющиеся результатом международной торговли на примере рынка стали, а производится во многих странах мира, и торговля металлом ведется весьма активно. Более того, рынок стали, достаточно часто вызывает пристальный интерес политиков; нередко правительство вводит торговые ограничения, стремясь защитить отечественные предприятия от конкуренции зарубежных производителей. Мы проанализируем, рынок стали в гипотетической стране Исландии.

Равновесие в отсутствие торговли

Исландский рынок стали не имеет контактов с остальным миром. В соответствии с постановлением правительства никто в Исландии не имеет права импортировать или экспортировать сталь, а штраф за нарушение правила настолько высок, что никто даже не пытается обойти запрет.

В отсутствие международной торговли рынок стали, Исландии образуют местные покупатели и поставщики. Как показано на рис. 9.1, рыночные цены изменяются, уравнивая количество продукта, предложенное внутренними производителями, и требования местных покупателей. Мы видим, что при равновесии рынка и в отсутствие внешней торговли потребители и производители получают определенные излишки, сумма которых и определяет

общую выгоду, извлекаемую покупателями и поставщиками на рынке стали.

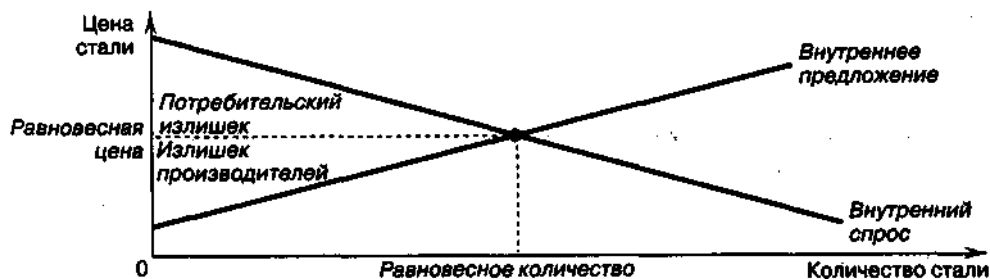


Рис. 9.1. Равновесие в отсутствие международной торговли

Предположим, что в результате проведения выборов в Исландии к власти пришел новый президент, политическая платформа которого содержала обещания изменений и смелые экономические идеи. Первый шаг в их реализации заключался в том, что группа экономистов получила задание оценить торговую политику Исландии. **Президент попросил их ответить на три вопроса:**

* Что произойдет с ценой и объемом продаж стали на внутреннем рынке, если ; правительство позволит исландцам импортировать и экспортировать ее?

* Кто извлечет выгоду из свободной торговли сталью, а кто понесет потери; превысят ли потенциальные выгоды издержки?

* Не должны ли стать частью новой торговой политики тарифные ограничения (налог на ввозимую из-за рубежа сталь) или импортные квоты (количественное ограничение внешних закупок стали)?

После изучения вопросов спроса и предложения в своей любимой книге (этой, конечно) группа экономистов Исландии приступает к анализу.

Мировая цена и сравнительные преимущества

Первый вопрос, который рассматривают наши экономисты, — будет ли

Изоландия импортером или же экспортером стали? Другими словами, если будет разрешена свободная торговля, станут ли изоландцы закупать или продавать сталь на мировых рынках?

Чтобы ответить на этот вопрос, экономисты сравнивают текущие цены на сталь в Исландии с ценами на металлы в других странах. Преобладающую на мировых рынках цену мы называем мировой ценой. Если мировая цена стали выше, чем внутренняя цена, Исландия в случае разрешения торговли превратится в экспортера. Исландские производители стали жаждут получить возможность продавать свою сталь по более высоким ценам в других странах. Напротив, если мировые цены на сталь ниже, чем внутренние, страна будет импортировать сталь. Так как иностранные поставщики предлагают более выгодную цену, исландские потребители будут осуществлять ее закупки за рубежом.

В сущности, сравнение мировой и внутренних цен призвано определить, обладает ли Исландия сравнительным преимуществом в выпуске стали. Внутренние цены отражают альтернативные издержки производства, стали: они говорят, чем должны пожертвовать исландцы, чтобы получить одну единицу стали. Если внутренние цены находятся на низком уровне, следовательно, издержки производства стали невелики и страна имеет, сравнительное преимущество в выпуске стали по отношению к остальному миру. Если внутренние цены находятся на высоком уровне, издержки производства стали значительны, следовательно, сравнительным преимуществом обладают другие страны.

Именно на использовании сравнительных преимуществ и основывается в конечном счете торговля между странами (глава 3). То есть международная торговля выгодна, потому что она позволяет каждой нации специализироваться в том, что она производит эффективнее всего. Анализируя, мировые и внутренние цены, мы получаем возможность определить, является ли Исландия

лучшей или худшей в производстве стали по сравнению с другими странами мира.

Проверьте себя. *В государстве Автаркия запрещена международная торговля. В Автаркии вы можете приобрести шерстяной костюм за 100 г золота. В то же время в соседних странах они продаются за 60 г драгоценного металла. Если в Автаркии будет разрешена внешняя торговля, будет ли она импортировать или экспортировать костюмы?*

Победители и проигравшие

Анализируя влияние свободной торговли на благосостояние страны, экономисты предполагают, что в Исландии по сравнению с остальным миром достаточно небольшая экономика, оказывающая незначительное влияние на мировые рынки. Аналогичным образом обстоит дело и с рынком стали: изменения в торговой политике страны не повлияют на мировые цены металлов. Исландцы принимают мировую цену такой, какая она есть. Они могут продавать сталь по мировой цене и быть экспортерами или покупать ее по той же цене, выступая импортерами.

Предположение о небольших размерах экономики не является необходимым в анализе выгод и издержек, связанных с международной торговлей, но исландским экономистам известно, что такое допущение значительно упрощает исследование. Они также знают, что основные правила не изменяются и в более сложном случае крупной экономики.

Преимущества и потери страны-экспортера

На рис. 9.2 представлен исландский рынок, стали в случае, когда внутренняя равновесная цена товара до начала внешней торговли ниже мировой цены. Как только правительство разрешает торговлю, внутренние цены вырастают до уровня мировых. Ни один поставщик не согласится на меньшую, чем мировая, цену, и ни один покупатель не заплатит больше, чем известная ему

мировая цена.

При внутренней цене, равной мировой, внутренний объем предложения в Исландии не соответствует объему спроса. Кривая предложения иллюстрирует количество стали, предлагаемое внутренними поставщиками, а кривая спроса — количество стали, необходимое местным покупателям. Так как внутренний объем предложения превышает объем спроса, исландские фирмы продают сталь в другие страны и становятся ее экспортерами.

Хотя внутренние объемы предложения и спроса отличаются, рынок стали находится в состоянии равновесия, так как на нем появился еще один участник торговли — остальной мир. На рис. 9.2 горизонтальная прямая (на уровне мировой цены) представляет спрос на сталь со стороны других стран. Эта кривая спроса совершенно эластична, так как имеющая небольшую экономику Исландия может продать на внешнем рынке по мировой цене столько стали, сколько она захочет.

Рассмотрим выгоды и потери открытой экономики. Очевидно, что выгоду извлекают отнюдь не все субъекты рынка, ведь внутренние цены на сталь повышаются до уровня мировых. Исландские производители находятся в лучшем положении, так как имеют возможность продавать сталь по более высокой цене, но внутренние потребители несут потери, так как вынуждены покупать необходимый им товар по более высоким ценам.

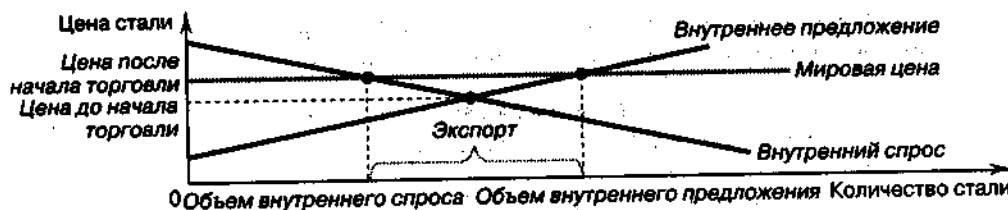


Рис. 9.2. Международная торговля и страна-экспортер

Чтобы определить величину выгод и потерь, рассмотрим изменение излишков потребителей и производителей (рис. 9.3 и табл. 9.1).. На закрытом внутреннем рынке изменение цены стали уравнивает спрос и предложение. Излишек потребителей (площадь фигуры, расположенной между кривой спроса и ценой до начала торговли) равен $A + B$. Излишек производителей (площадь фигуры, расположенной между кривой предложения и ценой до начала торговли) равен C . Общий излишек до начала торговли, то есть сумма излишков потребителей и производителей, равен площади $A + B + C$.

Открытие границ приводит к повышению внутренней цены до уровня мировой. В этом случае излишек потребителей равен A (площадь фигуры, расположенной между кривой предложения и мировой ценой); излишек же производителей равен площади $B + C + D$. Таким образом, совокупная величина излишков в условиях мировой торговли составит $A + B + C + D$.

Расчеты благосостояния показывают выгоды и проигрыш сторон рынка страны-экспортера. Ее поставщики извлекают дополнительную выгоду, так как излишек производителей увеличивается на площадь фигур $B + D$. Внутренние же покупатели проигрывают, потому что потребительский излишек уменьшается на площадь фигуры B . Так как выгоды, полученные продавцами, превышают убытки, понесенные покупателями на площадь D , общий излишек Исландии увеличивается.

Анализ изменения благосостояния страны-экспортера позволяет сделать два вывода:

* В том случае, когда страна открывает границы для торговли и становится экспортером товара, выгоду извлекают ее внутренние производители, а местные потребители продукта несут убытки.

Таблица 9.1. Изменения благосостояния как результат свободной торговли:

страна-экспортер			
	В отсутствие торговли	В условиях международной торговли	Изменение

Потребительский излишек	$A + B$	A	$-B$
Излишек производителей	C	$B + C + D$	$+(B + D)$
Общий излишек	$A + B + C$	$A + B + C + D$	$+D$

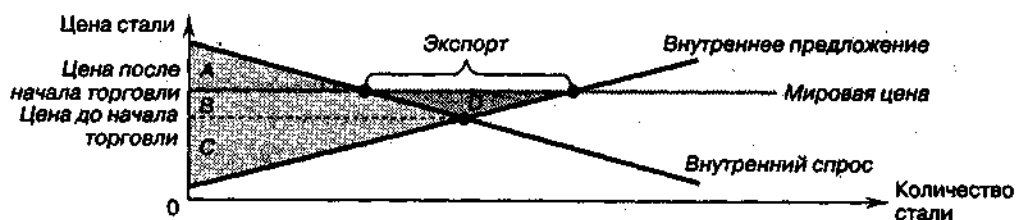


Рис. 9.3. Влияние свободной торговли на благосостояние страны-экспортера

* Международная торговля способствует возрастанию экономического благосостояния нации, так как выгоды «победителей» превышают потери «проигравших».

Выгоды и потери страны-импортера

Предположим, что внутренние цены на товар, сложившиеся до начала международной торговли, превышают мировые. Открытие границ для торговли приводит к тому, что цены на сталь снижаются до уровня мировой цены. Как показано на рис. 9.4, объем внутреннего предложения меньше, чем объем внутреннего спроса. Разница между ними восполняется за счет поставок продукции из других стран, и Исландия превращается в импортера стали.

Горизонтальная прямая на графике (на уровне мировой цены) отображает предложение остального мира. Данная кривая предложения совершенно эластична, потому что экономика Исландии относительно невелика и, следовательно, страна имеет возможность покупать по мировой цене ровно столько стали, сколько ей требуется.

Рассмотрим выгоды и потери, которые приносит внешняя торговля стране-импортеру. Снижение внутренних цен приводит к увеличению

потребительского излишка и уменьшению излишка производителей (они вынуждены продавать сталь по более низкой цене). Изменения потребительского излишка и излишка производителей определяют размер выгод и потерь (рис. 9.5 и табл. 9.2). Перед началом торговли потребительский излишек равен площади А, излишек производителей - $B + C$, а суммарный излишек - $A + B + C$. После открытия границ потребительский излишек равняется площади $A + B + C$, излишек производителей — площади C , а общий излишек — площади $A + B + C + D$.

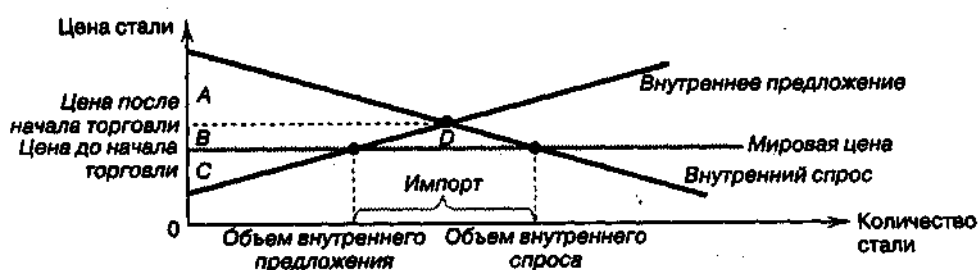


Рис. 9.4. Воздействие международной торговли на страну-импортера

Таблица 9.2. Изменения благосостояния как результат свободной торговли:
страна-импортер

	В отсутствие торговли	В условиях международной торговли	Изменение
Потребительский излишек	A	$A + B + C$	$-(B + D)$
Излишек производителей	$B + C$	C	-B
Общий излишек	$A + B + C$	$A + B + C + D$	+D

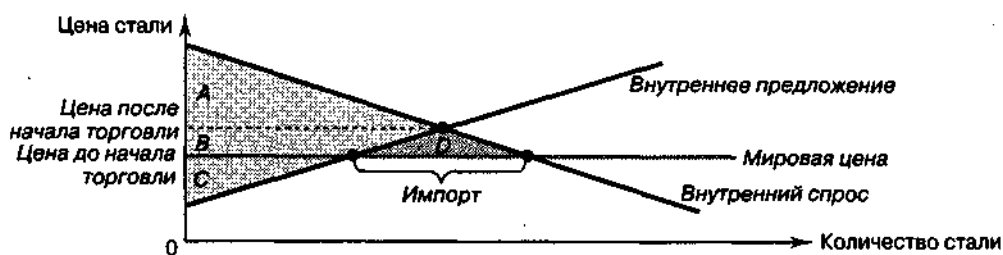


Рис. 9.5. Воздействие свободной торговли на благосостояние страны-импортера

Расчеты показывают, что в данном случае выгоду из международной торговли извлекают покупатели, так как потребительский излишек увеличивается на площадь $B + D$. Компании-поставщики оказываются в худшем положении, поскольку излишек производителей уменьшается на площадь B . Но выгоды, полученные покупателями, превышают потери, понесенные продавцами, а общий излишек увеличивается на площадь D .

Наш анализ экономического положения страны-импортера позволяет сделать два вывода:

- * Когда страна становится импортером товара, потребительский излишек внутренних покупателей увеличивается, а излишек национальных производителей уменьшается.

- * Международная торговля ведет к возрастанию экономического благосостояния нации, так как выгоды «победителей» превышают убытки «проигравших».

Анализ результатов международной торговли позволяет лучше понять один из Десяти принципов экономике (глава 1): торговля идет во благо каждой из участвующих в ней сторон. Если Исландия открывает внутренний рынок, выигравшие и проигравшие появляются независимо от того, экспортирует страна сталь или импортирует. В любом случае выгоды, извлекаемые

выигрывающей стороной от торговли, превышают убытки, которые несут проигравшие. Если «победители» компенсируют убытки «побежденных», то каждый получает свою долю дополнительных благ. В этом смысле торговля способна улучшить положение всех субъектов экономики. Но приведет ли обмен товарами с зарубежными странами к повышению благосостояния и производителей и потребителей? Возможно, нет. На практике проигравшим весьма редко удастся дожидаться компенсаций от победителей. В рассматриваемом нами случае открытие экономики для международной торговли — это политика, способствующая увеличению размеров экономического пирога, хотя некоторым субъектам рынка, возможно, достанутся куски меньшего размера.

Таможенные тарифы

Затем экономисты Исландии приступают, к анализу влияния на рынок стали таможенных тарифов — одной из форм налога на импортируемые товары. Они прекрасно понимают, что если страна становится, экспортером стали, установление тарифа на ее ввоз не окажет никакого влияния на рынок. Если никого в Исландии не интересует произведенная в других странах сталь, налог на импорт абсолютно неуместен.

Таможенный тариф имеет экономическое значение лишь в том случае, если Исландия становится импортером металлов. Рассматривая этот случай, экономисты сравнивают уровень благосостояния своей страны до и после введения тарифа.

На рис. 9.6 представлен рынок стали Исландии. В условиях свободной торговли внутренние цены равны мировым. Введение таможенного тарифа приводит к повышению цены импортируемой стали выше уровня мировой на величину налога. Внутренние поставщики стали, конкурирующие с иностранными производителями, получают возможность продавать продукцию по мировой цене плюс сумма тарифа. Таким образом, цена стали — как

импортируемой, так и отечественной — увеличивается на сумму тарифа и, следовательно, становится ближе к рыночной цене в отсутствие международной торговли.

Изменение цены влияет на поведение отечественных покупателей и продавцов. Так как тариф ведет к повышению цены на сталь, объем внутреннего спроса уменьшается с Q^D_1 , до Q^D_2 а объем национального предложения увеличивается с Q^S_1 , до Q^S_2 . Таким образом, введение тарифа приводит к сокращению объема импортируемой стали и «сдвигает» отечественный рынок ближе к состоянию равновесия в отсутствие торговли.

Рассмотрим выгоды и потери, с которыми связано введение таможенного тарифа. Так как установление налога ведет к увеличению внутренней цены, отечественные производители извлекают больший излишек, а потребительский излишек местных покупателей уменьшается. Кроме того, определенный доход получает и правительство. Чтобы определить величины выгод и потерь, рассмотрим изменения потребительского излишка, излишка производителей и денежных поступлений правительства (табл. 9.3).

До введения тарифа внутренняя цена на сталь была равна мировой, а потребительский излишек (площадь фигуры, расположенной между кривой спроса и мировой ценой) составлял $A + B + C + D + E + F$. Излишек производителей (площадь фигуры, расположенной между кривой предложения и мировой ценой) был равен G , а правительство не получало никаких денежных поступлений. Общий из лишек как сумма излишков потребителей, производителей и дохода правительства составлял площадь фигуры $A + B + C + D + E + F + G$.

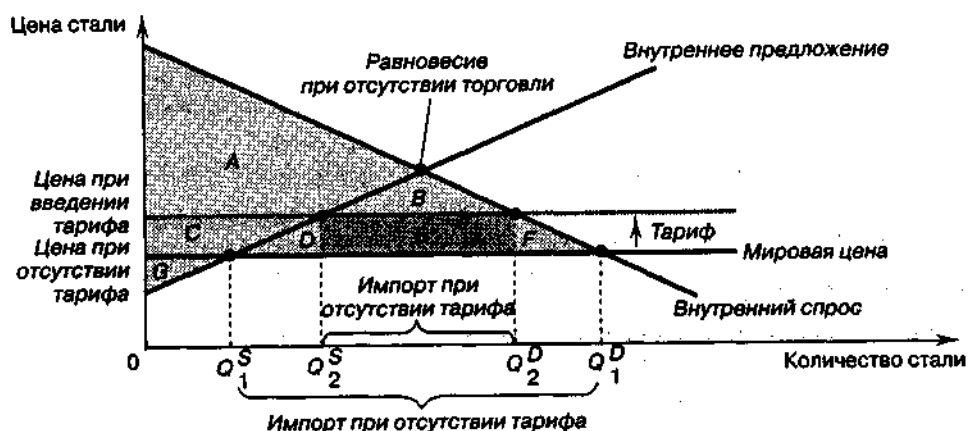


Рис. 9.6. Влияние таможенного тарифа

Новости

Жизнь в Исландии

Наша история также посвящена сталелитейной промышленности, хотя дискуссия о торговой политике Исландии имеет иносказательный характер. А может быть, сказка становится былью?

Президент Клинтон предупреждает, что США будут бороться с дешевым импортом

Дэвид Сангер

Президент Билл Клинтон сегодня впервые заявил, что США не намерены больше спокойно взирать на то, как их рынки наводняются дешевыми товарами из России и стран Азии, в особенности продукцией сталелитейной промышленности, что грозит потерей рабочих мест для многих американцев.

Заявление президента было сделано через несколько дней после его встречи в Белом доме с руководителями крупнейших сталелитейных компаний США и лидерами Объединенного профсоюза рабочих сталелитейной промышленности. Последний сыграл важную роль в недавней победе демократов на выборах в конгресс, поскольку убедил голосовать за «партию осла» другие тредюнионы.

После встречи, в которой помимо Б. Клинтона принимали участие Эл Гор и ряд министров, пресс-секретарь заявил, что президент не может удовлетворить требование профсоюзов об ограничении импорта стали только потому, что ввоз произведенной в других стран продукции приводит к снижению цен на американском рынке. Однако сегодня президент заявил, что другие государства должны «играть по правилам». Его слова стали ясным сигналом того, что США собираются заставить другие страны снизить экспорт своей

стали на американский рынок. (В конце концов администрация Б. Клинтона пошла на прямое ограничение импорта стали. — Прим, автора.)

Источник: «The New York Times», November 11, 1998, p. A1.

Как только государство устанавливает таможенный тариф, внутренняя цена на сталь превышает мировую цену на сумму налога. Излишек потребителей теперь равен площади $A + B$; излишек производителей — площади $C + G$; доходы правительства (произведение объема импорта после введения тарифа и величины тарифа) составляют площадь фигуры E . Таким образом, общий излишек после введения таможенного тарифа на импорт стали составляет $A + B + C + E + G$.

Чтобы определить влияние тарифа на общественное благосостояние, мы суммируем изменение в излишке потребителей (отрицательное), изменение в излишке производителей (положительное) и изменение в доходах правительства (положительное). Мы находим, что общий излишек на рынке уменьшается на площадь $D + F$, которая представляет собой безвозвратные потери в результате введения тарифа.

Таблица: 9.3 Изменения благосостояния в результате введения тарифа

	До введения тарифа	После введения тарифа	Изменение
Потребительский излишек	$A + B + C + D + E + F$	$A + B$	$-(C + D + E + F)$
Излишек производителей	G	$C + G$	$+C$
Доходы правительства	Отсутствуют	E	$+E$
Общий излишек	$A + B + C + D + E + F + G$	$A + B + C + E + G$	$-(D + F)$

Неудивительно, что тариф приводит к безвозвратным потерям, так как таможенный тариф — одна из разновидностей налога. Как и любой налог на продажу товара, он искажает стимулы и приводит к неоптимальной аллокации (размещению) ресурсов. Итак, введение таможенного тарифа на импорт стали приводит к увеличению цен, которые могут запросить внутренние поставщики,

выше мировой цены, что побуждает производителей к увеличению выпуска (с Q^S_1 до Q^S_2). Увеличение цены, которую вынуждены платить внутренние покупатели стали, подталкивает их к сокращению потребления (с Q^D_1 до Q^D_2).

Площадь фигуры D — безвозвратные потери в результате перепроизводства стали, а площадь F — безвозвратные потери как итог ее недопотребления. Сумма площадей этих треугольников есть величина общих безвозвратных потерь Исландии.

Влияние импортных квот

Затем исландские экономисты переходят к рассмотрению последствий введения правительством страны импортной квоты (количественного ограничения ввоза в страну некоего товара). В частности, представьте себе, что правительство приняло решение о распределении ограниченного количества импортных лицензий. Каждая лицензия наделяет ее владельца правом ввоза в Исландию одной тонны стали из-за границы. Экономисты пытаются сравнить уровень общественного благосостояния в условиях свободной торговли и при введении импортной квоты.

На рис. 9.7 представлено воздействие введения импортной квоты на внутренний рынок стали Исландии. Так как импортная квота не позволяет национальным потребителям закупить необходимое им количество металла, предложение стали, по мировой цене более не является совершенно эластичным. Напротив, пока цена на сталь в Исландии превышает мировую, владельцы лицензий импортируют столько, сколько им разрешено, а общее предложение стали в стране равно внутреннему выпуску плюс общий размер квоты. То есть кривая предложения стали, по цене выше мировой сдвигается вправо точно на размер квоты. (Положение кривой предложения по цене ниже мировой цены не изменяется, потому что в этом случае импорт для владельцев лицензий не имеет смысла.) Цена стали, в Исландии изменяется, чтобы

привести в состояние равновесия и предложение (внутреннее плюс импорт) и спрос. Как показано на рисунке, установление квоты приводит к тому, что цена на сталь поднимается выше мировой цены. Объем внутреннего спроса на сталь сокращается с Q^D_1 , до Q^D_2 , а объем внутреннего предложения увеличивается с Q^S_1 , до Q^S_2 . Неудивительно, что введение импортной квоты приводит к уменьшению импорта стали.

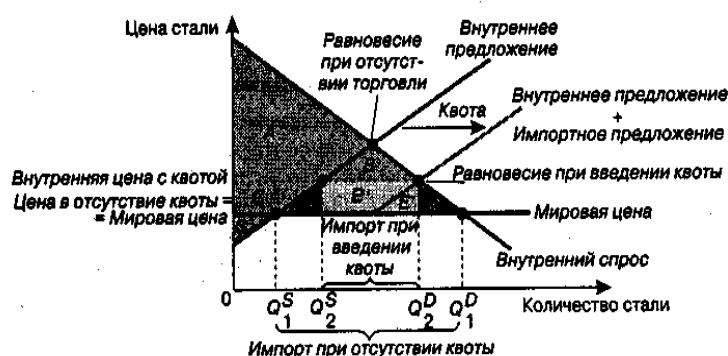


Рис. 9.7. Влияние импортной квоты

Теперь рассмотрим выгоды и потери от введения квоты. Так как внутренние цены на продукт превышают мировые, экономическое положение изоландских производителей улучшается, а покупателей — ухудшается. Кроме того, выигрывают владельцы лицензий, получившие возможность закупать сталь по мировой, а перепродавать ее по более высокой внутренней цене. Чтобы определить размер выгод и убытков, рассмотрим изменения потребительского излишка, излишка производителей и владельцев лицензий (табл. 9.4).

До введения квоты правительством внутренняя цена стали в Исландии была равна мировой цене, а потребительский излишек — площади фигуры,

расположенной между кривой спроса и мировой ценой, — $A + B + C + D + E' + E'' + F$. Величина излишка производителей — это площадь фигуры (G), расположенной между кривой предложения и мировой ценой. Излишек владельцев лицензий был равен нулю, потому что необходимость их приобретения отсутствовала. Совокупный излишек как сумма излишков потребителей, производителей и владельцев лицензий равнялся площади фигуры $A + B + C + D + E' + E'' + F + G$.

После введения правительством импортной квоты и распределения лицензий внутренняя цена превышает мировую цену. Внутренние потребители получают излишек, равный площади $A + B$, а производители — фигуры $C + G$. Владельцы лицензий получают излишек с каждой импортируемой тонны стали, равный разнице между внутренней и мировой ценами. Их излишек равен разнице в цене, умноженной на объем импорта, то есть площади треугольника $E' + E''$. Общий излишек с квотой равен площади $A + B + C + E' + E'' + G$.

Чтобы показать воздействие введения импортной квоты на общественное благосостояние, мы суммируем изменение излишка потребителей (отрицательное), изменение излишка производителей (положительное) и изменение излишка владельцев лицензий (положительное). Общий излишек на рынке уменьшается на площадь $D + F$, которая представляет собой безвозвратные потери в результате введения квоты.

Таблица 9.4. Изменение общественного благосостояния в результате введения

	До введения тарифа	После введения тарифа	Изменение
Потребительский излишек	$A + B + C + D + E' + E'' + F$	$A + B$	$-(C + D + E' + E'' + F)$
Излишек производителей	G	$C + G$	$+C$
Доходы правительства	Отсутствуют	$E' + E''$	$+(E' + E'')$
Общий излишек	$A + B + C + D + E' + E'' + F + G$	$A + B + C + E' + E'' + G$	$-(D + F)$

Очевидно, проведенный нами анализ показался вам знакомым. В самом деле, если вы сравните анализ воздействия на рынок импортной квоты (рис. 9.7)

с анализом таможенного тарифа (рис. 9.6), вы убедитесь, что они в сущности идентичны. Введение как тарифов, так и импортных квот приводит к увеличению рыночной цены товара, уменьшению благосостояния внутренних потребителей и увеличению благосостояния отечественных производителей. А в результате общество в целом несет безвозвратные потери. Между этими двумя типами ограничений международной торговли существует единственное различие: установление таможенного тарифа ведет к возрастанию доходов правительства (площадь фигуры E, рис. 9.6), в то время как импортные квоты создают излишки для владельцев лицензий (площадь $E' + E''$, рис. 9.7).

Сходство тарифов и квот может еще более увеличиться. Предположим, что правительство пытается изъять прибыль владельцев лицензий, взимая с них плату за разрешение торговать импортной сталью (например, точно в размере разницы в цене стали в Исландии и мировой цены, помноженной на объем ввоза лицензиата). В таком случае плата за лицензию на импорт действует аналогично таможенному тарифу: в обоих случаях потребительский излишек, излишек производителей и поступления правительства одинаковы.

В действительности страны, практикующие ограничение международной торговли с помощью импортных квот, полностью изымают полученную импортерами прибыль лишь в исключительных случаях. Например, правительство США одно время оказывало давление на Японию, добиваясь, чтобы та «добровольно» ограничила ввоз автомобилей в Америку. Японское правительство предоставляло права на экспорт отечественным компаниям, которые получали прибыль от использования лицензий в полном размере. Данный вид импортной квоты с точки зрения благосостояния США, намного хуже, чем таможенный тариф на автомобили иностранного производства. И тариф, и импортная квота приводят к повышению цен на товары и безвозвратным потерям, ограничивают торговлю, но по крайней мере введение тарифа принесло бы дополнительные поступления американскому

правительству, а не японским автомобильным компаниям.

Если исходить из нашего анализа, создается впечатление, что импортные квоты и тарифы приводят к одинаковым безвозвратным потерям. Более того, при введении квоты они могут увеличиваться (в зависимости от механизма распределения лицензий на импорт). Предположим, что все изоландцы понимают, что лицензии получают только те торговцы, которые направляют часть прибыли на поддержку политики правительства. В этом случае цена лицензии равна стоимости поддержки правительства, а получаемые поступления скорее используются на оправдание его политики, но не на благо общества. Безвозвратные потери такого рода квот состоят не только из убытков от перепроизводства (площадь Z') и недопотребления (F), но также и из части излишка владельцев лицензий ($E' + E''$), используемой на поддержку правительства.

Рекомендации по формированию торговой политики

Итак, группа изоландских экономистов отправляет новому президенту докладную записку следующего содержания: Господин Президент,

Вы задавали вопрос вопроса об открытии торговых границ.

Вопрос. Если правительство разрешит изоландцам импортировать и экспортировать сталь, как это отразится на цене и объеме продаж металла на внутреннем рынке?

Ответ. Как только торговля будет разрешена, внутренние цены на сталь сравняются с мировой ценой. Если она окажется выше внутренних цен, возрастут и последние. Установление более высоких цен приведет, к сокращению потребляемого изоландцами количества стали, но к увеличению ее внутреннего выпуска. Следовательно, Исландия превратится, в экспортера стали, так как в этом случае мы будем обладать сравнительным преимуществом в ее производстве. Напротив, если мировые цены на сталь окажутся ниже, чем внутренние, последние снизятся, что приведет к увеличению потребления стали

в Исландии, но сокращению ее внутреннего производства. Следовательно, Исландия превратится в импортера стали, так как сравнительным преимуществом в ее выпуске будут обладать другие страны.

Вопрос. Кто выиграет от свободной торговли сталью, а кто останется в проигрыше? Превысят ли потенциальные выгоды возможные потери?

Ответ. Все зависит от динамики внутренних цен. Если цена на сталь возрастет, выгоды извлекут ее производители, а потребители понесут потери. Если цены будут снижаться, выгоду получают потребители, а в проигрыше оказываются внутренние поставщики. В обоих случаях общая выгода превышает величину потерь. Таким образом, свободная международная торговля в любом случае увеличивает общественное благосостояние исландцев.

Вопрос. Должны ли стать частью новой торговой политики таможенные тарифы или импортные квоты?

Ответ. Установление таможенных тарифов, как и большинства налогов, приводит к безвозвратным потерям: поступления от них меньше, чем потери покупателей и продавцов, так как тариф сдвигает рынок ближе к состоянию равновесия в отсутствие международной торговли. Импортная квота действует во многом аналогично таможенному тарифу и приводит к аналогичным безвозвратным потерям. Лучшей политикой с точки зрения экономической эффективности является свободная международная торговля в отсутствие таможенных тарифов и импортных квот.

Мы надеемся, что вы найдете наши ответы полезными при принятии решения о формировании новой политики.

Ваши преданные слуги, группа исландских экономистов

Проверьте себя. Начертите кривые спроса и предложения для шерстяных костюмов в стране Автаркии. В случае разрешения свободной торговли с другими странами внутренние цены на костюмы снижаются со

100 до 66 г золота. Покажите на графике изменения потребительского излишка, излишка производителей и общего излишка. Какие изменения в рыночную ситуацию внесет введение таможенного тарифа на импорт костюмов?

Доводы в защиту торговых ограничений

Получив письмо группы экономистов, президент Исландии возвращается к вопросу об открытии внутреннего рынка стали. Он отмечает, что в настоящее время внутренние цены на сталь превышают мировые. Следовательно, свободная торговля приведет к снижению внутренних цен на металл и нанесет ущерб национальным производителям. Президент обращается к металлургическим компаниям Исландии с просьбой высказать свое мнение по поводу предложения экономистов.

Неудивительно, что компании-производители выступают против введения свободной торговли сталью. Они полагают, что правительство должно защитить отечественную сталелитейную промышленность от иностранной конкуренции. Давайте рассмотрим некоторые доводы, которые они могут привести в поддержку своего мнения, и реакцию группы экономистов.



Рабочие места

Противники свободной торговли часто утверждают, что международный обмен товарами ведет к сокращению рабочих мест в стране. В нашем примере свободная торговля сталью приведет к снижению внутренних цен на сталь, сокращению ее производства и соответственно уменьшению занятости в металлургической промышленности Исландии.

Да, одно из следствий свободной торговли — сокращение рабочих мест, но другое — создание новых. Раз исландцы покупают сталь, значит, другие страны получают средства, на которые покупают в Исландии необходимые им товары. Исландские рабочие перейдут из сталелитейной промышленности в те отрасли, в которых их страна обладает сравнительным преимуществом. Хотя в краткосрочном периоде такое перемещение приведет к осложнению положения некоторых рабочих, оно позволит исландцам в целом наслаждаться более высоким уровнем жизни.

Противники торговли часто скептически воспринимают аргумент о том, что следствием свободы торговли становится появление новых рабочих мест.

Они могут ответить, что за границей ниже издержки производства всех товаров. В условиях свободной торговли изоландцы якобы не могут быть эффективно заняты ни в одной отрасли. Но выгоды от торговли основаны на сравнительных, а не на абсолютных преимуществах (глава 3). Даже если одна страна производит все товары лучше, чем другая, выгоду из торговли друг с другом извлекают все стороны. В конечном итоге в каждой стране рабочие найдут работу в тех отраслях, в которых она обладает сравнительными преимуществами.

Национальная безопасность

Если некоей отрасли угрожает конкуренция со стороны иностранных производителей, противники свободной торговли очень часто начинают проявлять повышенную заботу о национальной безопасности. В нашем примере изоландские металлургические компании могут указывать на то, что сталь используется для производства оружия, а свободная торговля ставит, Исландию в зависимость от других стран-поставщиков стали. В случае начала войны Исландия не сможет обеспечить необходимое для защиты своих рубежей производство стали и вооружений.

Экономисты признают, что в случае угрозы национальной безопасности защита основных отраслей допустима. Но они указывают, что, как правило, этот довод используется производителями, жаждущими обогатиться за счет потребителей. Весьма соблазнительно преувеличивать свою роль в национальной обороне, чтобы оградить себя от конкуренции иностранных компаний.

Узелок на память

Другие выгоды от международной торговли

До сих пор наши выводы основывались на результатах стандартного анализа международной торговли. Мы увидели, что в случае начала товарообмена между странами появляются как выигравшие, так и проигравшие, однако выгоды первых превосходят убытки вторых. Но в пользу свободной торговли имеются еще более серьезные аргументы. Далее мы рассматриваем некоторые

экономические выгоды от свободной торговли, которые не могут быть выявлены с помощью стандартного анализа.

* Увеличение разнообразия товаров: товары, производимые в разных странах, редко бывают одинаковыми. Например, немецкое пиво заметно отличается от американского. Свободная торговля обеспечивает потребителям более широкий выбор товаров.

* Снижение издержек за счет эффекта масштаба: некоторые товары могут иметь низкие издержки только в том случае, если они выпускаются в больших количествах, — явление, получившее название экономии, обусловленной ростом масштабов производства. Если фирма из небольшой страны будет поставлять свои товары исключительно на внутренний рынок, она лишается возможности использовать эффект масштаба. Свобода же торговли обеспечивает такой фирме выход на огромные мировые рынки.

* Ужесточение конкуренции: компания, защищенная от международной конкуренции, с большей вероятностью получит власть над внутренним рынком, что, в свою очередь, позволит ей поднимать цены выше конкурентного уровня. В этом заключается одно из несовершенств рынка. Свобода торговли стимулирует развитие конкуренции и позволяет «невидимой руке» более эффективно выполнять свои функции.

* Обмен идеями: распространение технологических достижений по всему миру часто ассоциируется с международной торговлей изготовленными с их использованием товарами. Например, для бедной сельскохозяйственной страны лучший способ проведения компьютерной революции заключается в закупке партии вычислительных машин за рубежом, а не в попытках организовать их собственное производство.

Таким образом, свободная международная торговля обеспечивает разнообразие товаров для потребителей, позволяет фирмам использовать экономию, обусловленную ростом масштабов производства, способствует интенсификации рыночной конкуренции и облегчает распространение новых технологий. Если бы экономисты Исландии рассматривали эти результаты как значимые, они посоветовали бы своему президенту действовать еще более решительно.

Новые отрасли

Иногда за временные ограничения торговли выступают компании новых отраслей, считающие, что государство должно способствовать их развитию. Они утверждают, что установление торговых ограничений позволит национальным производителям набрать силу и успешно конкурировать с зарубежными поставщиками. Точно так же представители зрелых отраслей утверждают, что

им необходима временная защита, чтобы «дать американским производителям автомобилей время, чтобы поднять на ноги отечественную промышленность».

Экономисты скептически воспринимают подобные доводы. Чтобы эффективно использовать протекционистские меры, правительству необходимо решить, какая из отраслей в конечном итоге будет приносить прибыль и в какой степени выгоды ее развития превысят издержки торговых ограничений для потребителей. Выбрать «победителей» чрезвычайно сложно. Тем более трудно, что государственные деятели обычно отстаивают интересы прежде всего политически влиятельных отраслей. А как только последним удастся оградить себя от иностранных конкурентов, отменить «временные» меры практически невозможно.

Кроме того, многие экономисты в принципе критически относятся к доводам о защите развивающихся отраслей. Предположим, что изоландская металлургическая промышленность молода и не в состоянии приносить прибыль в условиях конкуренции с иностранными производителями, хотя есть основания полагать, что в долгосрочном периоде отрасль будет прибыльной. Если владельцы фирм рассчитывают на конечную прибыль, им придется смириться с временными убытками. Протекционизм отнюдь не является обязательным условием успешного развития отрасли. Фирмы различных отраслей, например биотехнологической, несут временные убытки в надежде на рост и получение прибыли в будущем. И многие из них преуспевают и в отсутствие защиты государства от зарубежной конкуренции.

Аргумент о недобросовестной конкуренции

Общий довод заключается в том, что свободная торговля желательна только тогда, когда все страны играют по одним и тем же правилам. Но поскольку национальные компании руководствуются различными законами и ограничениями, говорить о равноправной конкуренции на мировом рынке вряд ли возможно. Предположим, что правительство Нейболандии субсидирует

металлургическую промышленность, предоставляя сталелитейным компаниям большие налоговые отсрочки, а их изоландские коллеги требуют защиты от недобросовестной конкуренции.

Повредит, ли Изоландии импорт стали по, демпинговым ценам? Ее внутренние производители, несомненно, пострадают, но изоландские потребители выиграют от более низких цен. Более того, выгоды, которые извлекут потребители, превысят потери отечественных производителей. Возможно, субсидирование металлургической промышленности — недобросовестная политика, но ее бремя ложится на налогоплательщиков Нейболандии, а Изоландия лишь извлекает выгоды из покупки стали по субсидируемой цене.

Угроза протекционизма как один из доводов на переговорах

Другой довод в поддержку торговых ограничений касается стратегии переговоров. Многие политики утверждают, что поддерживают свободную торговлю, но в то же время заявляют, что ограничения на импорт могут быть полезными в процессе переговоров с контрагентами. По их словам, угроза торговых ограничений помогает устранить барьеры, уже возведенные иностранными правительствами. Например, Изоландия угрожает введением таможенного тарифа на сталь, если Нейболандия не отменит импортные квоты на пшеницу. В случае согласия Нейболандии степень свободы торговли повышается.

Новости

Вторжение кур

Стандартный аргумент отечественных производителей против присутствия на рынке зарубежных конкурентов — низкий уровень обслуживания местных потребителей иностранными поставщиками. В приводимой нами статье рассказывается о том, как русские производители ответили на конкуренцию американских фермеров.

Американские куры — в каждой кастрюле? «Нет!» — говорят русские

Майкл Гордон

Москва. Весьма вероятно, что вскоре мы будем свидетелями небольшой торговой войны между Россией и США. Удивительно, но борьба идет не вокруг потребительских товаров или высоких технологий, а завоевавших русский рынок американских кур. К разочарованию американских компаний, русское правительство угрожает ввести запрет на дальнейшую продажу куриных окороков с 19 марта.

Официальная причина, выдвигаемая российским правительством, — забота о здоровье потребителей, весьма странный аргумент для страны, славящейся низким уровнем соблюдения правил безопасности, в которой большинство мужчин и женщин отравляют себя табачным дымом.

Ветеринарная служба Министерства сельского хозяйства России заявила, что запрет необходим для защиты потребителей от инфицированных сальмонеллезом кур. Он продлится до тех пор, пока США не изменят стандарты производства. Как полагают американские поставщики, реальная причина заключается в старомодном протекционизме.

Продукция русских производителей, как считают потребители, не выдерживает конкуренции с американскими окороками ни по качеству, ни по цене. Однако они заявляют, что США пытаются ликвидировать производство кур в России и полностью захватить рынок. Американские компании опасаются, что русские производители нанесли ответный удар...

Пришествие замороженных кур в Россию началось при администрации Дж. Буша... Импортные куриные окорока пользовались большой популярностью у россиян, прозавших их «ножками Буша». После развала СССР американский экспорт кур продолжал расти. В настоящее время производство кур в России в результате роста цен на зерно и уменьшения субсидий сократилось на 40%. Поразительно, но, как утверждают чиновники, третью часть американского экспорта в Россию составляют куры... Если конфронтация будет продолжаться, США может воспользоваться эффективными средствами противодействия, включая заявление о том, что действия России несовместимы с желанием Москвы вступить в ВТО.

Некоторые специалисты полагают, что существует важная уравнивающая сила, способная смягчить позицию России, а именно: русские потребители, которые полюбили американских кур и индеек, превратившихся, несмотря на предостережения правительства, в символ высокого качества. И они тоже голосуют.

Источник: «The New York Times», February 24, 1996-nn. 33. 34.

Практикум

Торговые соглашения

Большинство стран использует один из двух подходов к введению свободы торговли. Односторонний подход предполагает устранение торговых ограничений в одностороннем порядке (Великобритания в XIX в., Чили и Южная Корея в последние годы). Альтернатива — многосторонний подход — упразднение ограничений

параллельно с другими странами, когда представители правительства проводят переговоры со своими торговыми партнерами, направленные на устранение или ослабление ограничений по всему миру.

Важными примерами многостороннего подхода являются Североамериканское соглашение о свободной торговле QJAFТА, приведшее к ослаблению ограничений торговли между США, Мексикой и Канадой, и ГАТТ, Генеральное соглашение по тарифам и торговле. ГАТТ — серия постоянных переговоров многих стран мира с целью расширения юн свободной торговли. ГАТТ, образованная после Второй мировой войны, была ответом на высокие таможенные тарифы, введенные большинством стран мира в период Великой депрессии 1930-х гг. Многие экономисты полагают, что эти тарифы внесли значительный вклад в усугубление экономических трудностей того периода. ГАТТ удалось; унизить средний размер таможенных тарифов стран — членов соглашения примерно ; 40% после Второй мировой войны до примерно 5% в настоящее время.

В чем состоят преимущества и недостатки многостороннего подхода к свободной торговле? Одно из его достоинств состоит в том, что в результате такого подхода повышается степень свободы торговли (в сравнении с односторонними действиями), барьеры на пути потоков товаров и услуг снижаются как в стране, так и за границей. Однако если международные переговоры потерпят неудачу, результатом может стать ужесточение торговых ограничений.

Кроме того, многосторонний подход обладает политическими преимуществами на большинстве рынков число производителей меньше, а их организация выше, чем у потребителей, а значит, первые имеют возможность оказывать значительное политическое давление. Уменьшение Исландией таможенного тарифа на сталь, например, может быть политически неосуществимым, если за него выступает только правительство страны. Сталелитейные компании будут выступать против свободной торговли, а организовать движение потребителей, извлекающих значительную выгоду из свободы торговли весьма непросто. Предположим, что Нейболандия обещает снизить импортные квоты ж пшеницу, если Исландия сократит таможенный тариф. В этом случае обладающие политическим влиянием исландские фермеры могут оказать давление, на правительство, требуя заключения взаимовыгодного соглашения. Таким образом, многосторонний под ход иногда позволяет получить политическую поддержку, которой невозможно добиться в одностороннем порядке.

Проблема состоит в том, что далеко не всегда угрозы оказываются действенными, и в этом случае страна встает перед трудным выбором. Введение торговых ограничений негативно повлияет на ее экономическое благосостояние. Если она отступит от обещания, это подорвет ее престиж на международной арене. Осознавая отсутствие выбора, ваша страна, возможно, никогда не будет выдвигать на первое место угрозы партнерам по переговорам.

Иллюстрацией сказанного может служить история, произошедшая в 1999 г., когда правительство США обвинило европейские страны в ограничении импорта американских бананов. После затяжных острых споров с правительствами стран, которые обычно выступают в роли союзников Америки, США ввели стопроцентную пошлину на ввоз ряда европейских товаров — от сыра и до кашемира. В конечном счете европейцы лишились американских бананов, а граждане США остались без европейского сыра. Поэтому в тех случаях, когда правительства начинают балансировать на грани торговой войны, первым всегда проигрывает население каждой

из возглавляемых ими стран.

Проверьте себя. *Текстильная промышленность Автаркии выступает за введение запрета на импорт шерстяных костюмов. Приведите пять аргументов, которые могут использовать сторонники ограничения. В чем могли бы состоять ваши контраргументы?*

Заключение

Мнения экономистов и общественности относительно свободной торговли очень часто не совпадают. В 1993 г., например, США оказались перед необходимостью принять решение о ратификации Североамериканского соглашения о свободной торговле (NAFTA), уменьшавшего высоту торговых барьеров между Соединенными Штатами, Канадой и Мексикой. Опросы общественного мнения показали, что общественность США разделилась по этому вопросу практически поровну, а конгрессу удалось ратифицировать его благодаря нескольким голосам сторонников свободной торговли. Противники NAFTA заявляли, что ликвидация торговых барьеров угрожает рабочим местам и уровню жизни американцев. Напротив, большинство экономистов поддерживали соглашение, так как они считают, что свободная международная торговля способствует эффективной аллокации ресурсов и повышению уровня жизни населения во всех трех странах.

Экономисты рассматривают политику США как продолжение эксперимента, подтверждающего эффективность свободной торговли. Исторически американские штаты торговали между собой без всяких ограничений, а страна в целом выигрывала от порождаемой обменом товаров специализации. Флорида выращивает апельсины, Техас качает нефть, Калифорния славится своими винами и т. д. Вряд ли уровень жизни американцев был бы столь высок, как сегодня, если бы они потребляли только те товары и услуги, которые произведены в их родном штате. Аналогично каждая страна имеет возможность извлечь выгоды из международной торговли.

Чтобы лучше понять точку зрения экономистов на торговлю, давайте продолжим наш пример. Предположим, что президент Исландии игнорирует совет группы экономистов и запрещает свободную торговлю сталью. Рынок остается в состоянии

равновесия в отсутствие торговли. Некий исландский изобретатель открывает новый способ производства стали, позволяющий значительно снизить издержки, но настаивает на необходимости сохранять его в секрете. Что странно, для организации производства инноватор не нуждается ни в рабочих, ни в железной руде. Единственное необходимое для производства стали по новой технологии сырье — пшеница.

Изобретателя считают гением. Действительно, поскольку сталь используется для выпуска различных товаров, внедрение новой технологии позволит снизить цены на широкий круг продукции и повысить уровень жизни всех исландцев. Закрываются заводы, металлургов увольняют, но в итоге они находят работу в других отраслях. Некоторые становятся фермерами и занимаются выращиванием пшеницы, которую , изобретатель превращает в сталь. Другие находят работу в новых отраслях, появившихся в результате повышения уровня жизни исландцев. Каждый житель страны понимает, что увольнения металлургов — неотъемлемый спутник прогресса.

Через несколько лет газетный репортер решает проникнуть в тайну нового процесса производства стали. Что же он узнает? Оказывается, изобретатель вообще ничего не производил. Он незаконно отгружал пшеницу заграничным покупателям и импортировал металл из других стран. Единственная вещь, которую открыл инноватор, — выгода, которую приносит международная торговля.

Правительство засадило «проходимца» в тюрьму, прикрыв «частную лавочку». Цены на сталь мгновенно взлетели, рабочие вернулись к домнам и мартенам, а уровень жизни в Исландии снизился. Изобретатель сидит за

решеткой, поддерживаемый продуктовыми посылками негодующей общественности. Он был никудышным технарем, но прекрасным экономистом.

Выводы

* Возможное воздействие свободной торговли на благосостояние страны определяют, сравнивая внутренние цены на товар в отсутствие торговли с мировыми ценами. Низкая внутренняя цена указывает на то, что страна обладает сравнительным преимуществом в производстве товара, и в случае открытия границ для товаров она превратится в экспортера. Высокая внутренняя цена указывает на то, что сравнительным преимуществом в производстве товара обладает остальной мир, и установление свободной торговли будет означать, что страна начнет его импортировать.

* Если государство становится экспортером товара, ббльшую прибыль извлекают производители, а потребители товара несут потери. Когда страна превращается в импортера товара, выгоду получают потребители, а производители оказываются в проигрыше. В обоих случаях выгоды от торговли превышают потери.

* Таможенный тариф — налог на импорт — сдвигает рынок ближе к состоянию равновесия в отсутствие торговли, следовательно, приносимые ею выгоды уменьшаются. Отечественные производители извлекают ббльшие прибыли, растут и налоговые поступления правительства, но потери потребителей превышают эти выгоды.

* Влияние импортной квоты сходно с воздействием на рынок таможенного тарифа. Отличие состоит в том, что доход, который получало правительство, уходит в руки владельцев лицензий на ввоз товара.

Новости

Пример одностороннего разоружения в торговых войнах

Экономист Ягдиш Бхагвати доказывает, что США должны снизить свои торговые барьеры в одностороннем порядке.

Свободная торговля без предварительных переговоров

Ягдиш Бхагвати

Президент Б. Клинтон и 17 других лидеров стран Азиатско-Тихоокеанского региона проводят сегодня встречу в Ванкувере. Однако вместо того, чтобы спокойно готовиться к запланированной съемке группового портрета, им придется заняться решением некоторых острых вопросов международной торговли. Внезапная девальвация многих азиатских валют породила волну протекционистских мер во всем мире. Южноамериканский торговый союз Mercosur, первую скрипку в котором играет Бразилия, принял решение о повышении импортных тарифов почти на 30%. В результате американский конгресс, образно говоря, повернулся спиной к президенту и отказался предоставить ему специальные полномочия для ведения переговоров о заключении новых договоров о ведении свободной торговли.

Каким же, с учетом этих тревожных новостей, выглядит будущее свободной торговли? Окажется ли оно мрачным, или же послевоенная тенденция, несмотря на временные затруднения, будет набирать темпы?

После блокирования закона о предоставлении президенту специальных полномочий ближайшие перспективы для большинства возглавляемых США торговых союзов выглядят безрадостно. Но это отнюдь не означает, что идея свободной торговли оказывается в подвешенном состоянии. Значительная часть мирового процесса либерализации торговли носила в последние четверть века односторонний характер. Те страны, которые снижали свои торговые барьеры, не только приносили пользу самим себе, но и нередко своим примером побуждали к подобным действиям более медлительных торговых партнеров. Таким образом, наиболее мощным фактором мировой либерализации торговли являются односторонние усилия США. Если Америка откажется от использования пошлин и возведения торговых барьеров, за ней последуют и остальные страны.

Следует признать, что Генеральное соглашение о торговле и тарифах (ГАТТ), Всемирная торговая организация (ВТО) и другие международные соглашения о снижении тарифов внесли значительный вклад в рост мирового благосостояния. ВТО стала международным органом, устанавливающим «правила» конкуренции между торгующими организациями. Однако в этой области предстоит сделать еще очень много, главным образом в отношении тарифов на сельхозпродукцию, которые остаются очень высокими во всем мире. Будущему президенту США наверняка понадобятся специальные полномочия для ускоренного заключения торговых соглашений, если эти цели будут преследоваться новыми многосторонними переговорами, получившими название «фаунда миллениума».

Хорошей новостью является то, что даже если профсоюзы, радикально настроенные защитники природы и прочие опасующиеся глобализации экономики группы и будут продолжать выступать во время сессии конгресса против предоставления президенту вышеупомянутых специальных полномочий, они не смогут остановить общий процесс либерализации торговли, который продолжает развиваться и в односторонней форме.

В 1970-х-1990-х гг. Латинская Америка стала свидетелем впечатляющего одностороннего снижения торговых барьеров такими странами, как Чили, Боливия и Парагвай; в результате континент в целом устойчиво

стремится к дальнейшей либерализации торговли. Последние действия Mercosur являются примером отхода от этой тенденции, хотя и весьма незначительного.

Результаты либерализации в Латинской Америке были превзойдены некоторыми странами Азиатско-Тихоокеанского региона, снижавшими торговые барьеры в одностороннем порядке. Так, Новая Зеландия стала отказываться от жестких мер протекционизма в 1985 г. Ее действия основывались на реформистских идеях тогдашнего премьер-министра Дэвида Ланге, заявившего: «В течение трех лет мы превратились из страны, управлявшейся наподобие польской судовой верфи, в страну, конкурентоспособную на общемировом уровне».

Начиная с 1980-х гг. значительные успехи в либерализации торговли Гонконга и Сингапура стали наглядными примерами одностороннего открытия рынка, что подтолкнуло к аналогичным действиям Индонезию, Филиппины, Таиланд, Южную Корею и Малайзию. В 1991 г. даже Индия, демонстрировавшая в течение сорока лет стремление к самодостаточности, наконец-то оценила преимущества свободной торговли и приступила к значительному снижению торговых пошлин и различных неторговых ограничений.

В странах Центральной и Восточной Европы после крушения коммунизма также произошла массовая односторонняя отмена многих торговых ограничений, Французский экономист Патрик Мессерлен описал этот процесс как состоявший из трех этапов: сначала после падения Берлинской стены произошла либерализация торговли в Чехословакии, Польше и Венгрии; затем настала очередь Болгарии, Румынии и Словении и наконец после 1991 г. ограничения на импорт в одностороннем порядке были сняты в странах Балтии.

Руководство США активно поддерживает тенденцию либерализации торговли. Такие сверхсовременные отрасли, как телекоммуникационная и финансовая получили импульс к развитию во многом благодаря политике открытости и дерегулированию экономики США, результатом чего стало ослабление позиций сторонников протекционизма в странах ЕС и в Японии.

Эти высокоразвитые страны устойчиво движутся к повышению открытости и конкуренции на своих рынках, но вовсе не из-за того, что этого требуют официальные лица в Вашингтоне. Они стали свидетелями того, насколько выросла конкурентоспособность американских компаний после отмены ряда законов о внешней торговле и некоторых торговых ограничений. Европейский бюрократ, заседающий в Брюсселе, может дискутировать с американским бюрократом из Вашингтона, но он не в силах противодействовать законам рынка. Столкнувшись с угрозой вытеснения с мировых рынков американскими фирмами, Япония и Европа волей-неволей оказались вынужденными последовать примеру США и, хотя и с опозданием, но открыть свои рынки.

Наибольшую угрозу свободе торговли представляет сам по себе не отказ в предоставлении президенту специальных полномочий, а то, что это является сигналом о незаинтересованности многих американцев в дальнейшем снижении торговых барьеров. Чтобы переломить эту тенденцию, президенту Б. Клинтону придется приложить немало усилий для разъяснения публике принципов свободной торговли (Адам Смит подробно писал о них более 200 лет тому назад, но они постоянно подвергаются многочисленным нападкам).

Президент, свободный от давления групп влияния, постоянно воздействующих на многие членов

конгресса, мог бы убедительно показать, что свободная торговля выгодна всему миру, но что в силу высокой конкурентоспособности всех американских товаров она принесет наибольшие выгоды именно США. Президент мог бы также привести множество доказательств ошибочности требований протекционистов. Профсоюзы, к примеру, могут утверждать, что торговля с бедными странами приводит к снижению зарплат американских рабочих, однако в действительности это лишь наглядно показывает, как свободная торговля помогает рабочим, замедляя вызванное технологическими изменениями снижение их заработной платы.

Полагая, что президент сможет переубедить оппонентов либерализации в Америке, можно считать, что перспективы свободной торговли во всем мире остаются достаточно привлекательными. США не должны подписывать никаких соглашений об открытии своих рынков или совершенно напрасно угрожать закрыть их, если другие страны будут игнорировать принципы свободы торговли. Америке просто надо стать примером либерализации и дерегулирования экономики для всего мира. Увидев наши успехи, другие страны охотно пойдут по проложенной нами дороге.

Источник: «The Wall Street Journal», November 24,1997, p. A22.

Специальные полномочия позволяют президенту заключать соглашения, которые конгресс обязан рассматривать без права внесения поправок. — Прим. автора.

* В пользу ограничения торговли приводятся различные доводы: защита рабочих мест, обеспечение национальной безопасности, помощь новым отраслям, предотвращение недобросовестной конкуренции и ответные меры на ограничение торговли другими странами. Хотя в некоторых случаях эти аргументы имеют смысл, экономисты полагают, что наилучшей политикой является свобода торговли.

Основные понятия

Мировая цена

Импортный тариф

Импортная квота

Вопросы

1. Что говорит нам о национальном сравнительном преимуществе уровень внутренней цены на товар в отсутствие международной торговли?
2. Когда страна становится экспортером товара? Импортером?
3. Начертите график спроса и предложения для страны-импортера. Каков потребительский излишек и излишек производителей в отсутствие торговли и после ее начала? Как изменяется общий излишек?

4. Объясните что такое импортный тариф и каковы экономические последствия его применения.

5. Что такое импортная квота? Сравните эффекты применения импортного тарифа и импортной квоты.

6. Перечислите пять доводов, которые часто приводятся в поддержку ограничений торговли. Что отвечают на них экономисты?

7. В чем различие между односторонним и многосторонним подходами к ведению свободной торговли? Приведите по одному примеру каждого из подходов.

Задания для самостоятельной работы

1. Россия — небольшая часть мирового рынка яблок.

а. Начертите график, отражающий ситуацию равновесия на российском рынке яблок в отсутствие международной торговли. Определите равновесную цену, равновесное количество, излишек потребителей и производителей.

б. Предположим, что мировая цена на яблоки была ниже внутренней цены до начала торговли. Торговые ограничения упразднены. Определите новую цену равновесия, объем производства, потребления и импорта. Покажите изменение излишка отечественных потребителей и производителей. Увеличился или уменьшился общий излишек?

2. Мировая цена на виноградное вино ниже внутренней цены в России в отсутствие торговли.

а. Предположим, что российский импорт вина — незначительная часть его мирового производства. Начертите график российского рынка вина в условиях свободной торговли. Составьте таблицу, в которой укажите излишек потребителей, излишек производителей и общий излишек.

б. Предположим, что изменение течения Гольфстрим приводит к необычно холодному лету в Европе; большая часть урожая винограда уничтожена. Как это повлияет на мировую цену вина? Используя график и таблицу из

ответа (а), покажите его влияние на излишек потребителей, излишек производителей и общий излишек в России. Кто выигрывает, а кто проигрывает? Извлекает ли Россия больше выгод, нежели убытков?

3. Предположим, что в отсутствие международной торговли мировая цена на хлопок ниже цены на хлопок в стране А и выше цены на хлопок в стране Б. Используя графики спроса и предложения и таблицы благосостояния, подобные рассмотренным в этой главе, покажите выгоды от торговли для каждой страны. Сравните полученные результаты.

4. Предположим, что Государственная дума РФ вводит повышенный тариф на импортируемые автомобили, чтобы защитить автомобильную промышленность от иностранных конкурентов. Предполагая, что Россия принимает цены на мировом автомобильном рынке такими, какие они есть, покажите на графике: изменение количества импорта, убытки российских потребителей, выгоду внутренних производителей, доходы правительства и безвозвратные потери, связанные с введением повышенного тарифа. Потери потребителей можно разбить на три части: трансферт отечественным производителям, трансферт правительству и безвозвратные потери. Используйте ваш график, чтобы определить эти три части.

5. По информации из статьи в «The New York Times» (Nov. 5, 1993), «многие фермеры, выращивающие пшеницу, возражают против (Североамериканского) соглашения о свободной торговле (NAFTA), в то время как аграрии — производители кукурузы, поддерживают его». Предположим, что США принадлежит, небольшая доля мирового рынка пшеницы и кукурузы и что без соглашения о свободной торговле Америка не будет продавать эти товары на международном рынке. (Оба эти предположения ложные, но они не влияют на качественную сторону ответов на следующие вопросы.)

а. Исходя из приведенного газетного сообщения, как вы думаете, выше или ниже мировая цена на пшеницу и кукурузу внутренней цены в отсутствие

торговли? Проанализируйте последствия отмены торговых ограничений для благосостояния США.

б. Если рассматривать оба рынка совместно, позволяет ли свободная торговля извлекать прибыль американским фермерам в целом или они несут убытки? Получают ли выгоду США?

6. Представьте, что производители водки Ленинградской области обратились к губернатору с петицией, в которой они требуют ввести налог на водку, произведенную в других областях России. Они утверждают, что новый налог не только увеличит доходы правительства области, но и увеличит занятость. Согласны ли вы с этими заявлениями? Насколько целесообразна такая политика?

7. Сенатор Эрнест Холдинге как-то сказал, что «потребители в действительности ничего не выигрывают от импорта по заниженным ценам. Просмотрите каталог товаров, заказываемых по почте, и вы убедитесь, что покупатели платят одинаковую цену за импортированную одежду и за одежду, произведенную в США». Прокомментируйте это высказывание.

8. Напишите краткое эссе с анализом достоинств и недостатков следующих утверждений:

а. Правительство должно запрещать импорт продукции тех фирм, которые продают свои товары по ценам, которые не покрывают даже издержек производства (явление, получившее название демпинга).

б. Правительство должно временно запрещать импорт новых товаров, выпуск которых плохо освоен отечественной промышленностью.

в. Правительство должно запрещать импорт товаров из тех стран, где законы о защите окружающей среды являются недостаточно строгими.