

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ТЕМА ДЛЯ ОТЛИЧНИКОВ

Глава 21

ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

* Увидите, что бюджетная линия отражает варианты потребительского выбора. Научитесь использовать кривую безразличия для представления потребительских предпочтений.

* Проанализируете детерминанты оптимального потребительского выбора.

* Узнаете, как потребитель реагирует на изменения уровня доходов и цен на товары.

* Научитесь представлять влияние изменения цен как взаимодействие эффектов дохода и замещения.

* Используйте теорию потребительского выбора для ответа на четыре вопроса о поведении домашних хозяйств.

В каждом супермаркете покупателю предлагается огромное количество товаров. Однако ввиду ограниченности финансовых ресурсов он не имеет возможности удовлетворить все свои запросы. Поэтому индивид, прежде всего интересуется ценами и на основании полученной информации приобретает набор товаров, наилучшим образом соответствующий его желаниям и возможностям.

В этой главе мы познакомимся с теорией принятия потребителями решений о том, какие товары им следует приобрести и в каком количестве. До сих пор мы определяли их выбор с помощью кривой спроса, отражающей готовность потребителя к покупке товара (см. главы 4,7). Нам известно, что при повышении цены на товар потребитель ограничивает его закупки, что выражается в снижении спроса. В этой главе мы познакомимся и с другими, воздействующими на решение покупателя о выборе товара, факторами. Теория потребительского выбора, представленная в этой главе, позволяет нам глубже осознать требования покупателей, так же как теория конкурентного рынка (глава 14) помогает нам полнее представить процессы, определяющие рыночное предложение.

Один из Десяти принципов экономике гласит, что человек выбирает (глава 1). Теория потребительского выбора исследует компромиссы, без которых невозможно представить жизнь потребителя. Например, если он приобретет большее количество некоего товара, ему придется ограничить закупки других продуктов. Если индивид предпочитает труду отдых, он обязан смириться с неотвратимым снижением доходов и ограничением других потребностей.

Если человек в расцвете сил увеличит расходы на повседневные нужды, что приведет к снижению сбережений, он должен заранее приготовить себя к мысли о неизбежности суровой экономии в старости. Итак, мы займемся описанием процесса принятия потребителем решений об альтернативных покупках и его реакции на изменение, внешних обстоятельств.

После рассмотрения основ теории потребительского выбора мы используем ее для анализа конкретных ситуаций и поиска ответов на следующие вопросы:

- * Все ли кривые спроса носят убывающий характер?
- * Каким образом заработная плата влияет на предложение труда?
- * Как уровень сбережений домашних хозяйств зависит от процентных ставок по банковским вкладам?
- * Как относятся малоимущие потребители к натуральным трансфертам и денежному вспомоществованию?

На первый взгляд может показаться, что эти вопросы никак не связаны. Но как мы увидим в дальнейшем, теория потребительского выбора помогает найти ответ на каждый из них.

Бюджетное ограничение: что может позволить себе потребитель

Многие люди с удовольствием увеличили бы потребление высококачественных товаров и услуг. Разве кто-нибудь будет возражать против продолжительного отпуска, покупки автомобиля последней модели или посещения престижного ресторана? Однако мы вынуждены потреблять меньше, чем хотели бы, поскольку наши расходы ограничены доходами. Мы начинаем наше изучение потребительского выбора с исследования взаимосвязи доходов и расходов.

Для упрощения ситуации рассмотрим проблему выбора потребителя, приобретающего только два вида товаров: прохладительный напиток «Pepsi» и пиццу. Разумеется, в реальной жизни ассортимент покупок потребителей гораздо шире, однако, сводя его к двум видам продуктов, мы значительно облегчаем, решение нашей задачи, не изменяя ее сути.

Прежде всего, мы проанализируем, как доходы потребителя ограничивают его расходы на покупку «Pepsi» и пиццы. Предположим, что потребитель зарабатывает \$1 тыс. в месяц и закупает на эту сумму любимые продукты по цене \$10 за пиццу и \$2 за пинту (1 пинта = 0,47 л) «Pepsi». В табл. 21.1 приведены различные комбинации количества продуктов, которые потребитель имеет возможность приобрести на сумму \$1 тыс. В первой строке таблицы отражена ситуация, когда покупатель на всю сумму своего дохода закупает только пиццу —

100 штук. Во второй строке представлено другое сочетание потребительского набора: 90 шт. пиццы и 50 пинт «Pepsi». Следующие строки содержат несколько других вариантов наборов, суммарная стоимость которых равна \$1 тыс.

На рис. 21.1 приведен график изменения возможного состава набора продуктов, приобретаемого потребителем. По вертикальной оси откладывается количество пинт «Pepsi», а по горизонтальной — количество пиццы. На графике отмечены три точки. Точка А отражает покупку 100шт. пиццы, точка В — приобретение 500 пинт «Pepsi», точка С соответствует набору из 50 шт. пиццы и 250 пинт; «Pepsi». В точке С, находящейся на графике ровно посередине между точками А и В; на каждый вид товара расходуется одинаковая сумма — \$500. Избранные нами точки отмечают только три комбинации количества «Pepsi» и пиццы, которые имеет возможность выбрать потребитель, однако ему доступна любая точка на линии АВ. Эта линия, называемая **линией бюджетного ограничения**, или **бюджетной линией**, показывает гипотетический состав набора товаров, который может позволить себе потребитель. В нашем случае она отражает его выбор между «Pepsi» и пиццей.

Таблица 21.1. Возможности потребителя

Количество «Pepsi», пинтах	Количество в пиццы	Расходы на «Pepsi», \$	Расходы на пиццу, \$	Общая сумма расходов, \$
0	100	0	1000	1000
50	90	100	900	1000
100	80	200	800	1000
150	70	300	700	1000
200	60	400	600	1000
250	50	500	500	1000
300	40	600	400	1000
350	30	700	300	1000
400	20	800	200	1000
450	10	900	100	1000
500	0	1000	0	1000

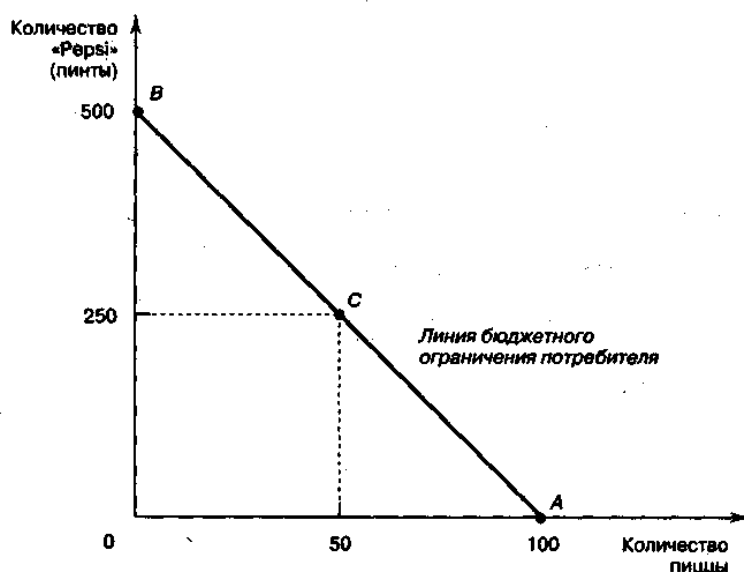


Рис. 21.1. Линия бюджетного ограничения потребителя

Наклон бюджетной линии отражает пропорцию возможной замены потребителем одного товара другим. Как отмечалось в приложении к главе 2, Наклон линии, соединяющей две точки, исчисляется как частное от деления расстояния между ними по вертикали на расстояние между ними по горизонтали. Расстояние между точками А и В по вертикали равно 500 пинтам, а по горизонтали — 100 единицам, пиццы. Таким образом, наклон прямой составляет 5 пинт на одну пиццу. (На самом деле из-за того, что бюджетная линия является нисходящей, ее наклон имеет отрицательное значение. Однако в нашем примере это несущественно, и мы можем не принимать во внимание знак минус).

Обратите внимание на то, что наклон линии бюджетного ограничения равен относительной стоимости двух товаров, то есть цены одного из них по отношению к цене другого. Так, если одна пицца стоит в пять раз дороже одной пинты «Pepsi», потребитель имеет возможность заменить ее 5 пинтами напитка, что отражается соответствующим значением наклона линии бюджетного ограничения.

Проверьте себя. Нарисуйте линию бюджетного ограничения при доходе потребителя Π в \$1 тыс. Цена пинты «Pepsi» — \$5, цена пиццы — \$10. Каким будет ее наклон?

Проблема предпочтений

В этой главе мы рассматриваем процесс выбора потребителем некоего товара. Вопрос о бюджетном ограничении - только часть проблемы: ответ на него позволяет определить возможный набор товаров, который может позволить себе приобрести потребитель при существующем уровне цен и доходов. Однако выбор покупателя зависит не только от бюджетного ограничения, но и от его предпочтений по отношению к различным товарам. Этой теме и будет посвящен следующий этап нашего исследования.

Представление потребительских предпочтений с помощью кривых безразличия

Предпочтения потребителя позволяют ему выбирать между различными наборами «Pepsi» и пиццы. Если вы предложите ему два варианта наборов, покупатель выберет тот, который наилучшим образом соответствует его вкусам. Если же одинаково приемлемы оба варианта, это будет означать/что потребитель безразличен к их выбору.

Подобно бюджетным ограничениям потребителя, его предпочтения также могут быть представлены графически с помощью кривых безразличия. Кривые безразличия отражают различные наборы товаров, которые в одинаковой степени удовлетворяют потребителя. В нашем примере они представляют комбинации напитки, и пиццы, которые в равной степени радуют нашего любителя сладкого и мучного:

На рис. 21.2 представлены две из возможных кривых безразличия. Потребителя одинаково устраивают варианты, определяемые точками А, В и С, поскольку они находятся на одной кривой. Поэтому уменьшение потребления пиццы, допустим при переходе от точки А к точке В, предполагает возрастание потребления «Pepsi». Если потребность в пицце будет снижаться и дальше (при переходе от точки В к точке С), потребление напитка увеличивается еще больше.

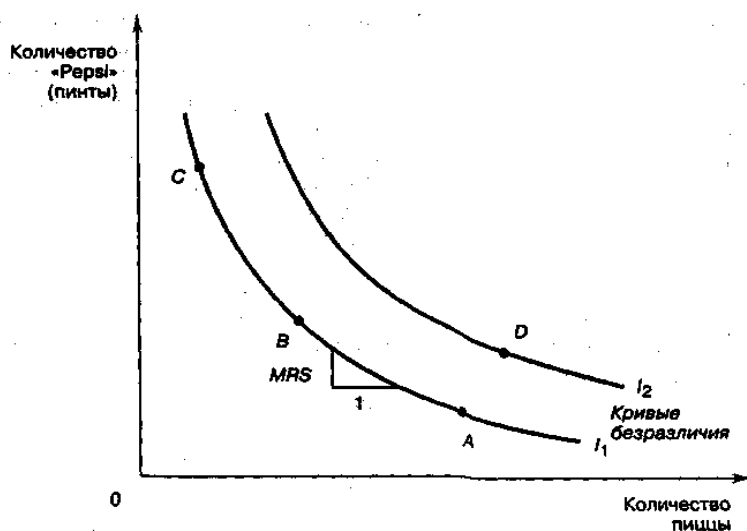


Рис. 21.2. Предпочтения потребителя

Наклон каждой точки кривой безразличия отражает пропорцию, в которой потребитель готов заменить один товар другим, или предельную норму замещения. В нашем примере предельная норма замещения показывает, сколько пинт «Pepsi» потребуется покупателю для компенсации снижения потребления пищи на одну единицу. Обратите внимание на то, что, поскольку кривые безразличия не имеют прямолинейных отрезков, в каждой их точке предельная норма замещения имеет строго определенное значение. Пропорция, в которой потребитель готов заменить один продукт другим, зависит от количества приобретенных им ранее товаров. То есть соотношение, в котором он согласен заменить пищу на напиток, зависит от настоятельности его чувства голода или жажды, что, в свою очередь, определяется приобретенным ранее количеством пинт «Pepsi» и единиц пищи.

Интересы потребителя в одинаковой степени удовлетворяются в каждой точке данной кривой безразличия. Но, так как он хотел бы иметь скорее высокий, а не низкий уровень потребления, его запросам соответствует более высокое расположение кривой безразличия. Обращаясь к рис. 21.2, мы вряд ли ошибемся, если «имеем, что для нашего потребителя каждая точка кривой I_2 предпочтительнее любой точки кривой I_1 ».

Набор кривых безразличия дает нам полное представление о гипотетических предпочтениях потребителя, то есть мы получаем возможность с их помощью сопоставить два

любых варианта набора товаров. К примеру, точка D предпочтительнее точки A, так как она принадлежит кривой безразличия, расположенной выше (вывод достаточно очевиден, поскольку в точке D потребитель имеет большее количество того и другого товара, чем в точке A). Сопоставление кривых безразличия позволяет также утверждать, что точка D для потребителя предпочтительнее точки C, потому что кривая 2 лежит выше кривой. Хотя в точке C потребитель имеет больше «Pepsi», зато в точке D пиццы настолько больше, что это делает ее более предпочтительной. Таким образом, по высоте расположения одной кривой безразличия относительно других мы оцениваем предпочтительность того или иного набора напитка и пиццы для потребителя.

Четыре свойства кривых безразличия

Кривые безразличия отражают предпочтения потребителей и обладают определенными свойствами. Для большинства кривых безразличия характерны следующие отличительные особенности.

- Свойство 1: *чем выше расположена кривая безразличия, тем предпочтительнее она для потребителя.* Покупатель стремится иметь большее количество товаров. Из рис. 21.2 следует, что чем выше расположена кривая безразличия, тем большее количество товаров имеет потребитель, который всегда стремится к достижению наивысшей из доступных ему кривых безразличия.

- Свойство 2: *кривые безразличия имеют вид нисходящих.* Наклон кривой безразличия определяет пропорцию, в которой потребитель готов заменить один товар другим. В большинстве случаев ему нравятся оба товара. Поэтому, если количество одного из них сокращается, количество другого должно возрасти так, чтобы степень удовлетворенности потребителя не изменилась. По этой причине большинство кривых безразличия имеют вид нисходящих.

- Свойство 3: *кривые безразличия не пересекаются.* Чтобы убедиться в справедливости утверждения, предположим обратное, то есть, что кривые безразличия могут пересечься (рис. 21.3). Поскольку точка L принадлежит той же кривой безразличия, что и точка B, обе они обязаны удовлетворять потребителя в одной и той же степени. Кроме того, учитывая, что, точка B принадлежит той же кривой безразличия, что и точка C, они обе должны в одинаковой степени удовлетворять потребителя. Следовательно, в точках A и C степень удовлетворения потребителя одинакова, хотя в точке C он получает большое количество товаров. Однако этот вывод противоречит нашему представлению о том, что потребитель

всегда предпочитает иметь большее, а не меньшее количество обоих товаров. Поэтому исходное допущение неверно и кривые безразличия никогда не пересекаются.

- Свойство 4: *кривые безразличия вогнуты*. Наклон кривой безразличия представляет собой предельную норму замещения, то есть пропорцию, в которой потребитель готов заменить один товар другим. Последняя обычно зависит от количества каждого товара, находящегося в распоряжении потребителя. В частности, в силу того, что люди охотнее идут на замену тех товаров, которые они имеют в изобилии, чем тех, количество которых ограничено, кривые безразличия имеют вогнутую форму. Для иллюстрации этого утверждения рассмотрим рис. 21.4. В точке А потребитель не испытывает недостатка в «Pepsi», но ограничен в пицце. Поэтому, для того чтобы он отказался от одной пиццы, придется предложить ему 6 пинт напитка, так как в этой точке предельная норма замещения равна 6. Напротив, в точке В, в которой ограничено количество «Pepsi», а пицца имеется в избытке, потребитель испытывает жажду, но не голод. В этой ситуации он согласился бы поменять одну пиццу на одну пинту напитка, так как предельная норма замещения в этой точке равна одной пицце за одну пинту «Pepsi». Таким образом, вогнутая форма кривых безразличия отражает готовность потребителя отказаться именно от того товара, большим количеством которого он располагает.

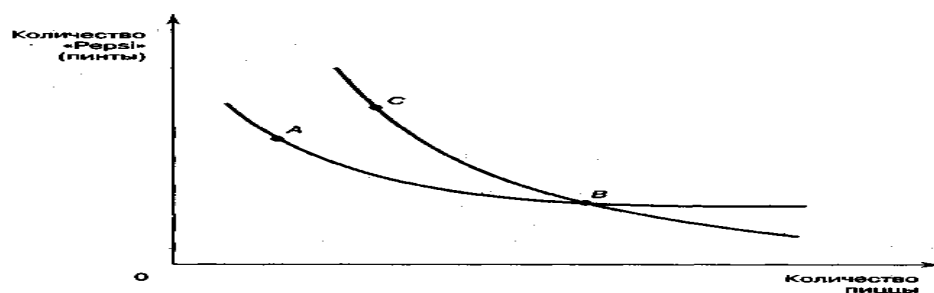


Рис. 21.3. Кривые безразличия не пересекаются

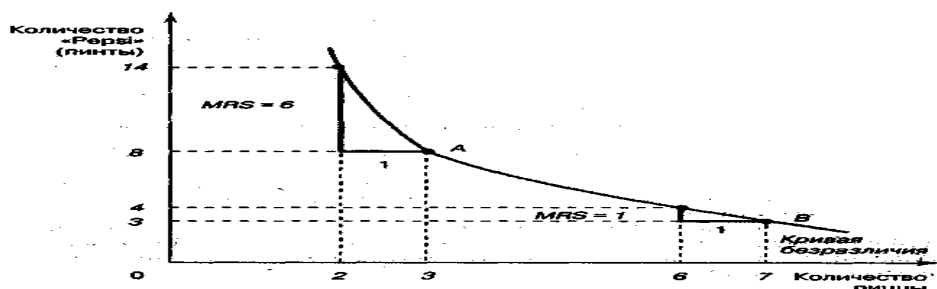


Рис. 21.4. Форма кривых безразличия

Два крайних случая кривых безразличия

Форма кривых безразличия отражает готовность потребителя обменивать один товар на другой. Когда оба товара легко взаимозаменяемы, кривая безразличия изогнута меньше, чем в тех случаях, когда обмен товарами затруднен. Чтобы увидеть, почему это происходит, мы рассмотрим два крайних случая.

Полная взаимозаменяемость. Представьте, что вам предлагают различные наборы мелких денег, состоящие только из монет в 5 и 10 центов. Как бы вы их оценили?

Вероятнее всего, вас будет интересовать только суммарная стоимость каждого набора. Следовательно, вы будете судить о ней, исходя из количества пятицентовых монет и удвоенного количества десятицентовых. Другими словами, вы всегда будете готовы обменять одну монету в 10 центов на две по 5 центов, то есть предельная норма замещения монет постоянна и равна 2.

Предпочтение в отношении монет в 5 и 10 центов отражают кривые безразличия,

приведенные на графике (а) рис. 21.5. Так как предельная норма замещения не изменяется, кривые безразличия превращаются в прямые линии. В этом крайнем случае говорят, что два товара являются полностью взаимозаменяемыми.

Полная взаимодополняемость. Теперь представьте другую ситуацию, когда вам предлагают несколько наборов ботинок, часть из которых на левую ногу, а часть — на правую. Как бы вы оценили эти наборы?

Очевидно, что вас будет интересовать в них только количество парных ботинок. Другими словами, вы судите о стоимости набора по числу пар, которые подберете в нем, а каждый непарный ботинок не представляет никакой ценности.

Подобное предпочтение в отношении ботинок ни правую и левую ногу отражается с помощью кривых безразличия, приведенных на рис. 21.5 (б). В этом случае набор из 5 левых и 5 правых ботинок ничем не отличается от набора из 7 левых и 5 правых или 5 левых и 7 правых. Поэтому кривые безразличия состоят из двух отрезков прямых, образующих прямой угол. В такой ситуации говорят о **полной взаимодополняемости** двух товаров.

Разумеется, в реальной жизни большинство товаров не обладают ни полной взаимозаменяемостью (как монеты в 5 и 10 центов), ни полной взаимодополняемостью (как правый и левый ботинки). Поэтому кривые безразличия в основном имеют вогнутую форму.

Проверьте себя. Нарисуйте несколько кривых безразличия для «Pepsi» и пиццы. Дайте объяснение четырех свойств кривых.

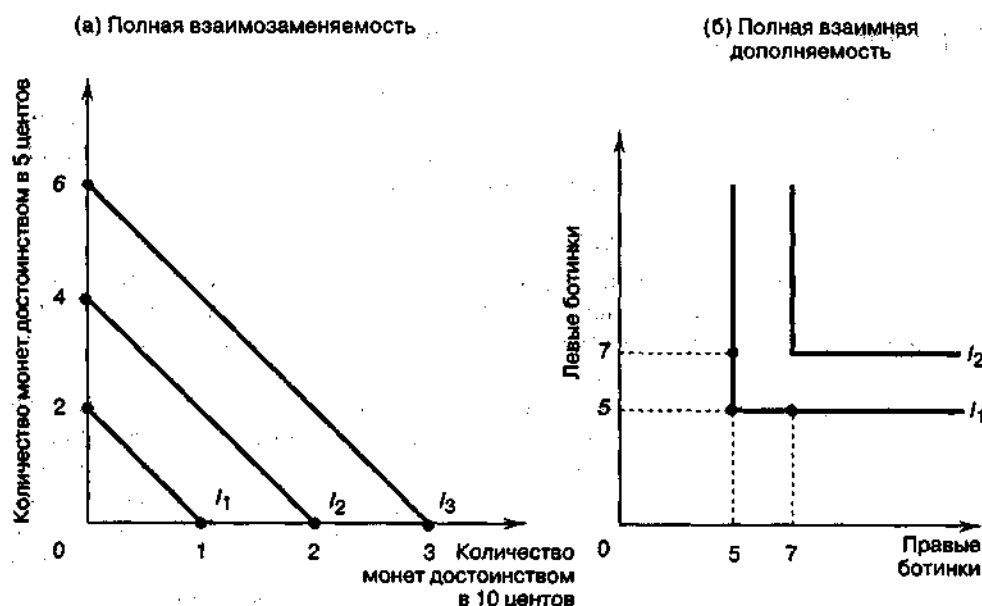


Рис. 21.5. Полная взаимозаменяемость и полная взаимодополняемость товаров

Узелок на память

Полезность: альтернативный подход к потребительским предпочтениям

Мы научились использовать для отражения предпочтений потребителя кривые безразличия. Однако существует и другой подход, основанный на понятии полезности. Полезность — абстрактная мера удовлетворенности потребителя, использующего определенный набор товаров. Экономисты говорят, что потребитель предпочитает из двух наборов товаров тот, который обладает большей полезностью.

Кривые безразличия позволяют оценить и полезность товаров. Чем выше расположена кривая безразличия, тем предпочтительнее она для потребителя, а значит, и наборы товаров, которые она определяет, обладают большей полезностью. Поскольку любая точка кривой безразличия удовлетворяет потребителя в равной мере, все определяемые ею наборы товаров обладают одинаковой полезностью. Кривые безразличия можно рассматривать как кривые «неизменной полезности». Наклон кривой безразличия (предельная норма замещения)

отражает предельную полезность одного товара по сравнению с предельной полезностью другого.

При обсуждении теории потребительского выбора экономисты могут использовать различные термины. Например, один может утверждать, что потребитель стремится к максимальной полезности приобретаемых Товаров. По мнению другого, цель потребителя состоит в достижении самой высокой из возможных кривых безразличия. Однако, по сути дела, они говорят об одном и том же.

Оптимизация: что выбирает потребитель

В этой главе мы поставили себе цель проанализировать процесс потребительского выбора и познакомились с двумя его составляющими: бюджетными ограничениями потребителя и потребительскими предпочтениями. Рассмотрим их взаимодействие и узнаем, как потребитель принимает решение о покупке.

Оптимальный выбор потребителя

Вернемся к примеру с покупкой «Pepsi» и пиццы. Мы выяснили, что потребитель хотел бы добиться наилучшей из возможных комбинаций этих товаров на самой высокой кривой безразличия. Однако он должен учитывать определяющие его финансовые возможности бюджетные ограничения.

На рис. 21.6 представлена линия бюджетного ограничения и три кривые безразличия. Наивысшая из доступных потребителю кривых безразличия (2) лишь соприкасается с бюджетной линией. Точка соприкосновения носит название оптимума. Потребитель предпочел бы ей точку А, но она недоступна в силу бюджетного ограничения. Он может позволить себе выбрать точку В на более низкой кривой безразличия, но она удовлетворяет его в меньшей степени. Точка оптимума отражает наилучшую доступную потребителю комбинацию количества «Pepsi» и пиццы.

Обратите внимание на то, что в точке оптимума наклон кривой безразличия равен наклону линии бюджетного ограничения. Поэтому линия бюджетного ограничения является касательной к кривой безразличия. Наклон кривой безразличия равен предельной норме замещения между «Pepsi» и пиццей, а наклон линии бюджетного ограничения отражает сравнительную стоимость этих товаров. Таким образом, потребитель выбирает набор из двух товаров таким образом, чтобы их предельная норма замещения равнялась их относительной цене.

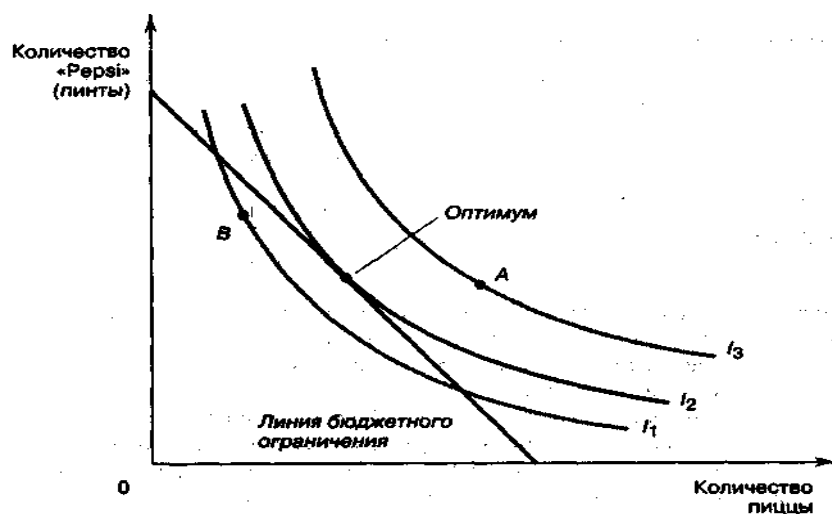


Рис. 21.6. Потребительский оптимум

В главе 7 мы узнали, что рыночные цены отражают предельную оценку стоимости товара потребителем. Наш анализ потребительского выбора, основанный на ином подходе, приводит к тому же самому результату. В самом деле, исходный его пункт — определение значения относительной цены двух товаров, а затем потребитель выбирает оптимальное количество, при котором предельная норма замещения равняется относительной цене товаров. Последняя определяет пропорцию, в которой рынок готов заменить один товар другим, в то время как предельная норма замещения отражает готовность потребителя к замене товаров. В точке оптимума оценка товаров потребителем (измеренная как предельная норма замещения) соответствует их оценке рынком (определяемой как их относительная цена). В результате оптимизации потребительского выбора рыночная стоимость различных товаров отражает их оценку покупателем.

Изменение доходов потребителя и его выбор

Теперь, когда мы узнали, как потребитель принимает решение в пользу покупки тех или иных товаров, рассмотрим зависимость их количества от изменения доходов покупателя. Чтобы уточнить параметры нашей задачи, предположим, что доходы потребителя увеличились. В этом случае покупатель получает возможность приобрести большее количество обоих

товаров. Увеличение доходов приведет к сдвигу бюджетной линии вправо (рис. 21.7). Так как относительная цена товаров остается прежней, наклон линии ограничения бюджета не изменяется и ее новое положение параллельно исходному. Увеличение финансовых возможностей потребителя позволит ему выбрать лучшее сочетание количества «Pepsi» и пиццы. Другими словами, он достигает новой кривой безразличия, расположенной выше прежней. С учетом перехода на новую кривую безразличия, отражающую изменение предпочтений потребителя, и сдвига линии ограничения бюджета точка потребительского оптимума переместится из положения «начального оптимума» в положение «нового оптимума».

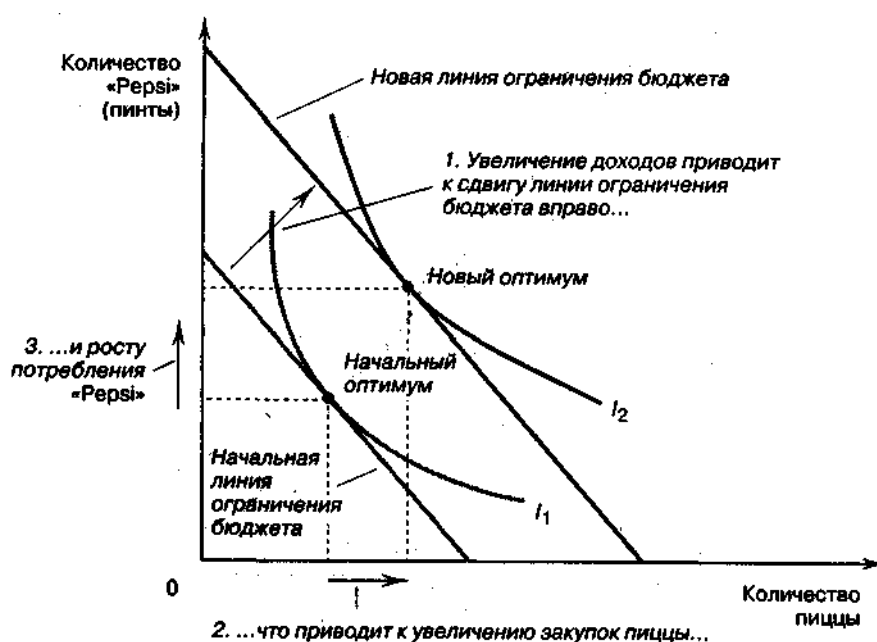


Рис. 21.7. Влияние роста доходов на выбор потребителя

Обратите внимание, что на рис. 21.7 отражено изменение выбора потребителя в сторону увеличения приобретения и напитка и пиццы. Хотя логика нашей модели не требует, чтобы

при повышении финансовых возможностей покупателя происходило увеличение потребления обоих товаров, данная ситуация встречается в реальной жизни наиболее часто. Мы знаем, что экономисты называют нормальными товарами те, потребление которых увеличивается вместе с ростом доходов покупателя (см. главу 4). Кривые безразличия, приведенные на рис. 21.7, принадлежат нормальным товарам.

Рисунок 21.8 отражает ситуацию, когда рост доходов потребителя ведет к увеличению закупок пиццы и сокращению потребления «Pepsi». Если рост доходов покупателя приводит к сокращению потребности в каком-то товаре, экономисты называют его низшим товаром. На рис. 21.8 приведен случай, когда пицца является нормальным товаром, а напиток на основе колы — низшим товаром.

Большинство товаров являются нормальными, но существуют и такие, которые, как, например, услуги общественного транспорта, относятся к низшим товарам. Потребители с высокими доходами обычно имеют автомобили и в отличие от индивидов, имеющих низкие доходы, весьма редко перемещаются в пространстве на автобусах или трамваях. Поэтому услуги общественного транспорта относятся к низшим благам

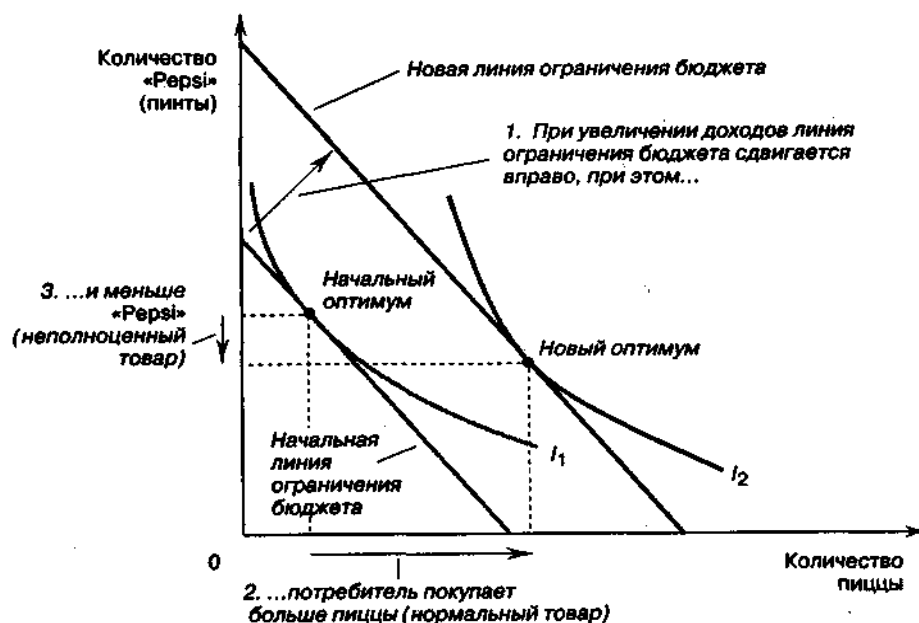


Рис. 21.8. Низшие товары

Изменения цен и потребительский выбор

Используем нашу модель для того, чтобы узнать, как воздействует на выбор потребителя изменение цены одного из товаров. Допустим, что цена пинты «Pepsi» снизилась с \$2 до \$1. Логично предположить, что покупательская способность потребителя возрастает. Другими словами, уменьшение цены одного из товаров вызывает сдвиг линии ограничения бюджета вправо.

Рассмотрим ситуацию более подробно (рис. 21.9). Предположим, что потребитель тратит весь свой доход (\$1 тыс.) на пиццу. Тогда новая цена напитка никак не отразится на количестве приобретаемых им товаров (положение точки А не изменится). Если предположить, что потребитель использует весь свой доход на приобретение «Pepsi», он получает возможность увеличить покупки напитка в два раза (приобрести 1000, а не 500 пинт). В этом случае точка пересечения линии ограничения бюджета с вертикальной осью сместится из положения В в положение D.

Обратите внимание, что при сдвиге бюджетной линии вправо произошло изменение ее наклона. (В этом и состоит отличие данной ситуации от той, когда при росте доходов потребителя цены на товары оставались неизменными.) Мы знаем, что наклон линии ограничения бюджета отражает относительную цену товаров (в нашем примере «Pepsi» и пиццы). Поскольку цена пинты напитка упала с \$2 до \$1, а цена пиццы осталась на прежнем уровне в \$10, у потребителя появилась возможность заменять одну пиццу не 5, а 10 пинтами «Pepsi», и наклон бюджетной линии увеличивается.

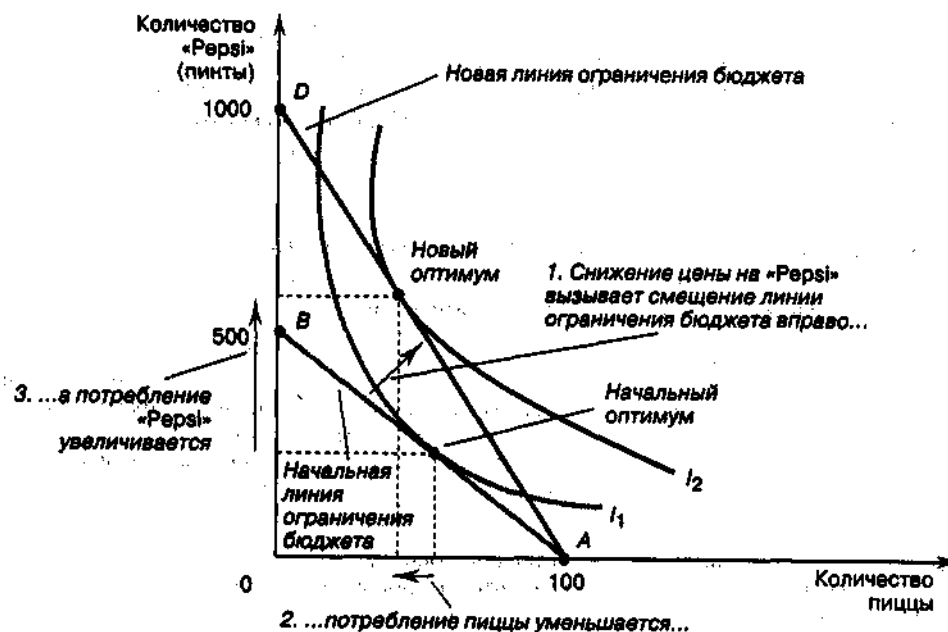


Рис. 21.9. Влияние изменения цены товара на выбор потребителя

Как именно изменение положения линии ограничения бюджета повлияет на приобретение того или иного товара, зависит от вкусов потребителя. В нашем примере он предпочел покупать больше «Pepsi» и меньше пиццы.

Эффект дохода и эффект замещения

Влияние изменения цены товара на уровень потребления может быть разложено на две составляющие, обусловленные эффектом дохода и эффектом замещения. Чтобы лучше понять

смысл каждого из них, рассмотрим возможные реакции потребителя на известие о снижении цены на «Pepsi». Приведем два варианта его рассуждений.

- «Отличная новость! Теперь, когда цена на напиток снизилась, я имею возможность покупать больше «Pepsi» и больше пиццы». (**Эффект дохода.**)

- * «Поскольку цена на «Pepsi» снизилась, я смогу приобретать больше любимого напитка. Так как пицца стала относительно более дорогим товаром, мне следует покупать больше «Pepsi» и меньше пиццы». (**Эффект замещения.**)

Какое из этих рассуждений выглядит, на ваш взгляд, более убедительным?

На самом деле каждое из них содержит рациональное зерно. Снижение цены на напиток выгодно потребителю. Если пицца и «Pepsi» — нормальные товары, потребитель захочет использовать увеличение своей покупательской способности для приобретения большего количества того и другого продукта. Таким образом, эффект дохода позволяет ему покупать больше пиццы и больше напитка. В то же время «Pepsi» становится относительно дешевле пиццы. Поэтому эффект замещения вынуждает потребителя сделать выбор в пользу большего количества напитка и меньшего количества пиццы.

Подведем некоторые итоги. Очевидно, что потребитель будет покупать больше «Pepsi», поскольку этому способствует действие обоих эффектов. Однако остается неясным, будет ли покупатель приобретать больше пиццы, так как в этом вопросе влияние эффектов дохода и замещения противоположно. Наши выводы отражены в табл. 21.2.

Таблица 21.2. Последствия аффектов дохода и замещения при снижении цены «Pepsi»

Товар	Эффект дохода	Эффект замещения	Общий эффект
«Pepsi»	Потребитель становится богаче и покупает больше «Pepsi»	«Pepsi» становится относительно дешевле, объем напитка возрастает	Эффекты дохода и замещения действуют в одном направлении, поэтому потребитель покупает больше «Pepsi»
Пицца	Потребитель становится богаче и покупает больше пиццы	Пицца становится сравнительно дорогим товаром, объем сокращается	Эффекты дохода и замещения действуют разнонаправленно, поэтому общий эффект неясен

Мы можем объяснить влияние эффектов дохода и замещения и с помощью кривых

безразличия. Эффект дохода проявляется в изменении потребления в результате перехода на новую кривую безразличия, расположенную выше исходной. Эффект замещения отражается в изменении потребления при перемещении по кривой безразличия в новую точку с другой нормой предельного замещения.

Изменение решений потребителя о покупке «Pepsi» и пиццы под влиянием эффекта дохода и эффекта замещения представлено на рис. 21.10. При снижении цены напитка точка, отражающая выбор потребителя, перемещается из положения начального оптимума (точка А) в новое положение оптимума (точка С). Мы имеем возможность условно представить это перемещение как происходящее в два этапа. На первом происходит движение потребителя вдоль исходной кривой безразличия 7, из точки А в точку В. В обеих точках запросы потребителя удовлетворяются в одинаковой мере, но в точке В предельная норма замещения отражает новое значение относительной цены товаров. На втором этапе потребитель перемещается из точки В в точку С, принадлежащую кривой безразличия 72, которая находится выше исходной. Хотя точки В и С принадлежат разным кривым безразличия, они характеризуются одинаковой нормой предельного замещения, то есть наклон 7, в точке В равен наклону 72 в точке С. Несмотря на то что в действительности потребитель никогда не выберет точку В, эта гипотетическая точка полезна для объяснения влияния на его решение эффектов дохода и замещения.

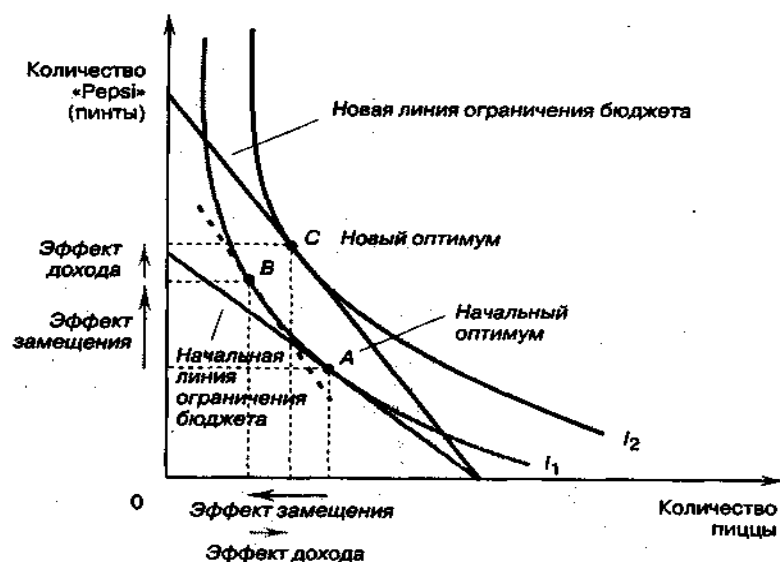


Рис. 21.10. Влияние эффектов дохода и замещения на выбор потребителя

Обратите внимание на то, что переход из точки А в точку В сопровождается только изменением предельной нормы замещения без перемен в материальном благосостоянии потребителя. Напротив, перемещение из точки В в точку С сопровождается увеличением доходов потребителя без изменения предельной нормы замещения. Таким образом, первый этап отражает влияние эффекта замещения, а второй — эффекта дохода.

Построение кривой спроса

Мы только что познакомились с тем, как изменение цены одного товара влияет на положение бюджетной линии, а значит, и на количество обоих товаров, которое собирается приобрести покупатель. Кривая спроса любого товара отражает эти решения потребителя. Как вы помните, кривая спроса демонстрирует влияние цены товара на уровень спроса. Мы можем рассматривать кривую спроса как графическое отображение оптимальных решений потребителя, возникающих при анализе взаимного расположения линии бюджетного ограничения и кривых безразличия.

Например, на рис. 21.11 анализируется спрос на «Pepsi». Из графика (а) видно, что когда

цена пинты напитка снижается с \$2 до \$1, линия ограничения бюджета сдвигается вправо. В силу влияния эффектов дохода и замещения потребление «Pepsi» увеличилось с 50 до 150 пинт. График (б) представляет кривую спроса, построенную на основании решений потребителя. Таким образом, теория потребительского выбора обеспечивает нам теоретическое обоснование поведения кривой спроса (см. главу 4).

Нам было полезно узнать о том, что кривая спроса определяется теорией потребительского выбора, однако этот результат сам по себе не оправдывает усилий, затраченных на ее развитие. Для вывода о том, что поведение потребителей зависит от изменения рыночных цен, вряд ли необходимы глубокие аналитические исследования. Но теория потребительского выбора будет для нас очень полезна, так как и она используется для анализа основных факторов поведения домашних хозяйств.

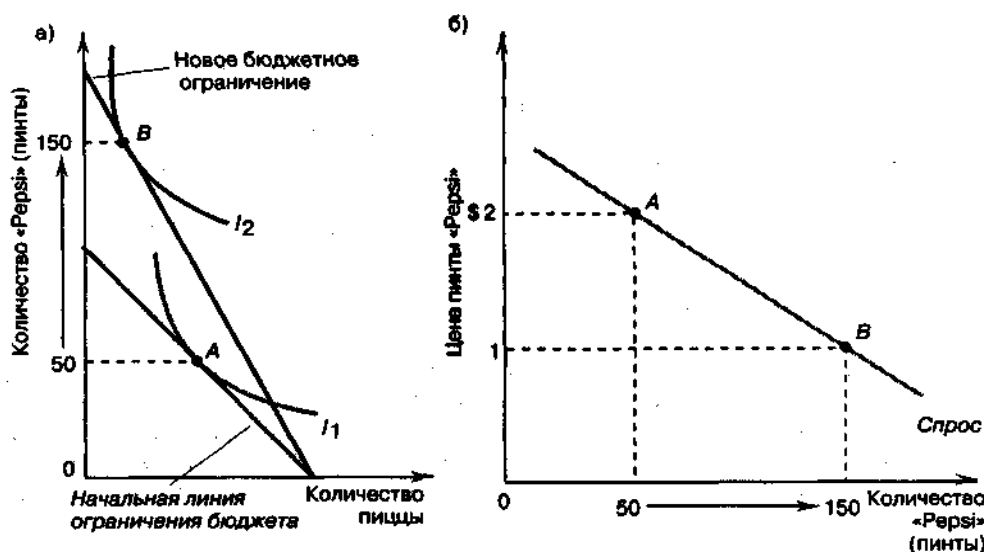


Рис. 21.11. Построение кривой спроса

Проверьте себя. Нарисуйте линию ограничения бюджета и кривые безразличия для «Pepsi» и пиццы. Покажите, что произойдет с линией ограничения бюджета и точкой оптимума при увеличении цены пиццы. Отметьте изменения, обусловленные эффектами дохода и замещения.

Практическое применение теории потребительского выбора

Теперь, когда мы познакомились с основами теории потребительского выбора, попытаемся использовать ее для поиска ответов на четыре вопроса о механизме функционирования экономики. На первый взгляд они могут показаться никак не связанными между собой. Но так как поиск ответа на каждый из вопросов включает анализ принятия решений на уровне домашних хозяйств, мы используем знакомую нам модель поведения потребителя.

Все ли кривые спроса имеют нисходящий характер?

Обычно при росте цены на товар покупатели ограничивают его приобретение. В главе 4 мы указывали, что такое поведение потребителей — проявление закона спроса. Нисходящий характер кривой спроса как раз и отражает эту закономерность.

Однако экономическая теория допускает существование восходящих кривых спроса, когда в противоречие закону спроса рост цены на товар ведет к увеличению объемов его закупок. Рассмотрим случай, когда потребитель приобретает два товара — мясо и картофель (рис. 21.12). Исходная бюджетная линия проходит через точки А и В, а оптимум находится в точке С. Когда цена на картофель возрастает, линия ограничения бюджета смещается вниз, соединяя точки Л и D; новый оптимум располагается в точке Е. Обратите внимание на то, что увеличение цены на картофель привело к росту его потребления.

Почему же потребитель столь странным образом реагирует на изменение ситуации? Ответ заключается в том, что картофель относится к низшим товарам. Возрастание цены на картофель ведет к относительному ухудшению благосостояния покупателя. Под воздействием эффекта дохода он ограничивает покупки мяса и увеличивает потребление картофеля. С другой стороны, поскольку картофель относительно мяса подорожал, эффект замещения подталкивает потребителя к увеличению закупок мяса и ограничению покупок картофеля. Однако в нашем случае влияние эффекта дохода намного сильнее влияния эффекта замещения. В итоге реакция потребителя на рост цены картофеля выражается в увеличении его закупок и одновременном снижении потребления мяса.

Для описания товаров, по отношению к которым закон спроса теряет силу, экономисты используют понятие - «товаров Гиффена» (названных так в честь экономиста Роберта Гиффена, первым исследовавшего это явление). «Товары Гиффена» относятся к низшим товарам, для которых влияние эффекта дохода оказывается сильнее воздействия эффекта замещения. Поэтому кривая спроса на них имеет восходящий характер.

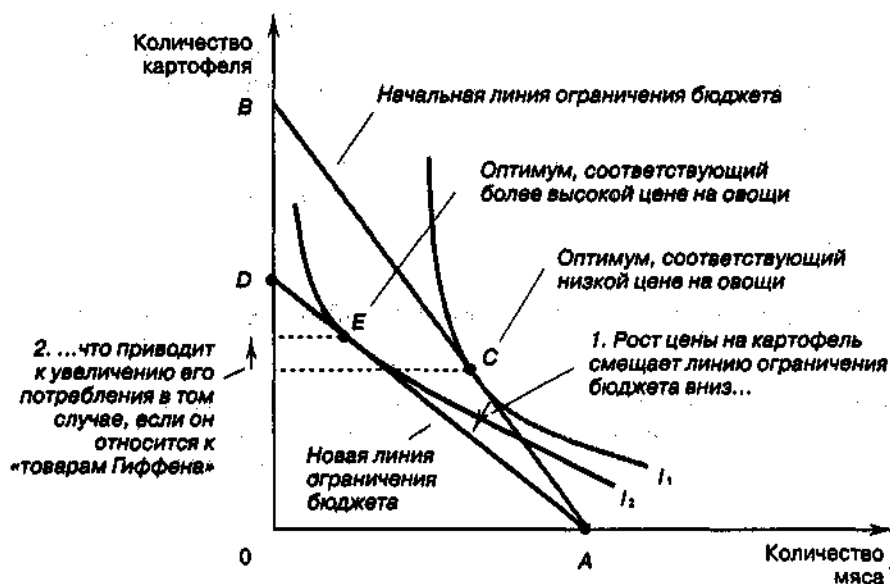


Рис. 21.12. «Товары Гиффена»

Какие реальные товары являются «товарами Гиффена»? Некоторые историки предполагают, что к ним действительно можно было отнести картофель во времена массового голода, вызванного его неурожаем в XIX в. в Ирландии. В те времена картофель составлял заметную часть в рационе ирландцев, поэтому увеличение его стоимости привело к росту влияния эффекта дохода. Население реагировало на снижение жизненного уровня сокращением покупки мяса, считавшегося деликатесом, и увеличением потребления картофеля, неизменно входившего в повседневное меню среднего ирландца. Впрочем, утверждение о том, что именно рост цены на картофель вызвал повышение спроса на этот продукт, выглядит достаточно спорным.

Вне зависимости от правдоподобности этого исторического примера можно с уверенностью сказать, что «товары Гиффена» встречаются очень редко, так как теория потребительского выбора предполагает, что кривая спроса имеет восходящий характер. Случаи, подобные только что рассмотренному, настолько нетипичны, что мы считаем закон спроса таким же надежным, как и любой другой экономический закон.

Влияние заработной платы на предложение труда

В этой главе мы использовали теорию потребительского выбора для анализа ситуаций, связанных с распределением доходов потребителя между двумя товарами. Однако она оказывается полезной и для исследования проблем распределения времени между работой и отдыхом.

Обратимся, к примеру Салли, занимающейся разработкой программного обеспечения и самостоятельно продающей различным фирмам результаты своего труда. Допустим, что за вычетом времени на сон у девушки остается 100 часов

в неделю, которые она использует на работу и развлечения — катание на велосипеде или просмотр телепередач. Каждый час, проведенный за компьютером, позволяет Салли заработать \$50, которые она расходует на нужды потребления. Таким образом, ее часовая зарплата в \$50 определяет стоимость выбора между работой и досугом: каждый час рабочего времени приносит девушке дополнительные \$50 на расходы.

На рис. 21.13 представлена бюджетная линия Салли. Если она будет посвящать досугу 100 часов в неделю, ее потребление равно нулю. Если все это время девушка отдаст работе, ее потребление достигнет \$5 тыс. в неделю, но зато у нее не останется свободного времени. Если же продолжительность рабочей недели Салли будет равна 40 часам, ее потребление составит \$2 тыс., а на развлечения и отдых останется 60 часов.

На рис. 21.13 приведены кривые безразличия, отражающие выбор Салли между потреблением и досугом. Поскольку девушка всегда хотела бы больше отдыхать, соответственно, тратить на проведение досуга больше денег, она предпочитает, возможно более высоко расположенные кривые безразличия. При зарплате в \$50 в час Салли выберет сочетание потребления и досуга, отмеченное на графике точкой оптимума, которая принадлежит и линии ограничения бюджета, и наивысшей из доступных девушке кривой безразличия 12.

Что произойдет при росте зарплаты Салли с \$50 до \$60 в час? На рис. 21.14 показаны два варианта развития событий. В обоих случаях начальная линия ограничения бюджета, обозначенная на обоих левых графиках как B_0 сдвинется вправо и займет положение B_1 . Наклон бюджетной линии увеличится, отражая изменение сравнительной стоимости наших «товаров»: при повышении зарплаты Салли за каждый час времени, посвященный работе, получает больше Денег на потребление.

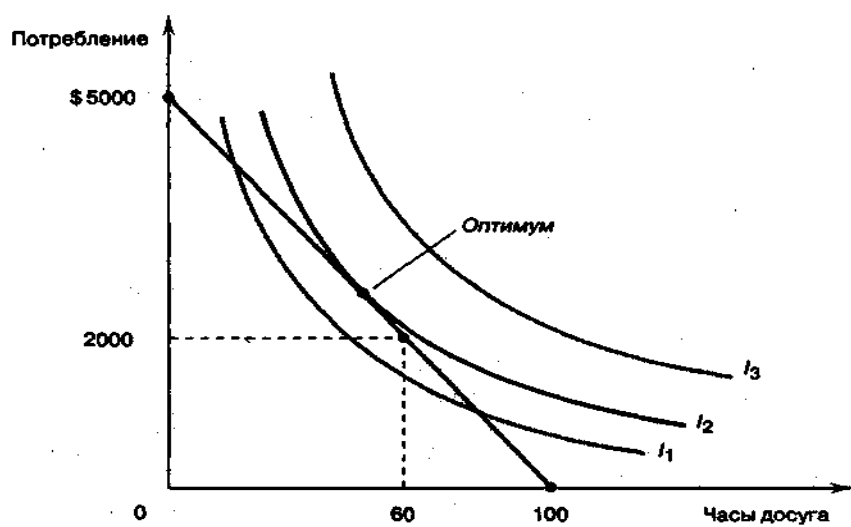
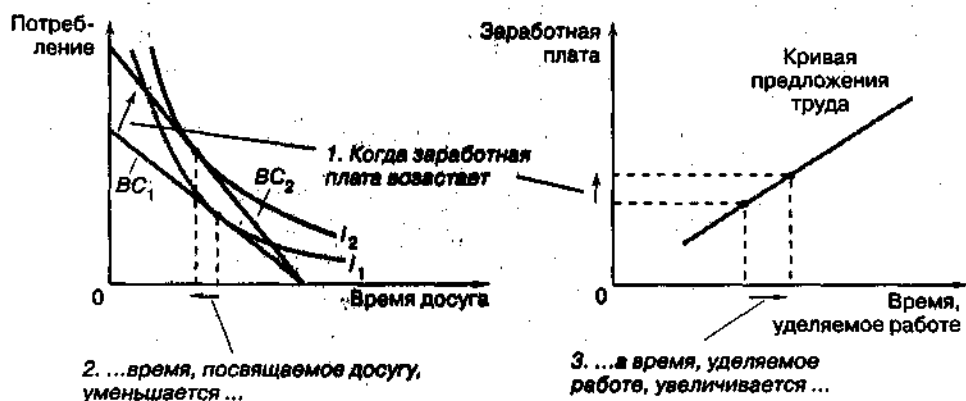


Рис. 21.13. Выбор между работой и досугом

(а) Для людей с такими предпочтениями...

...кривая предложения труда имеет восходящий характер



(б) Для людей с такими предпочтениями...

...кривая предложения труда имеет нисходящий характер

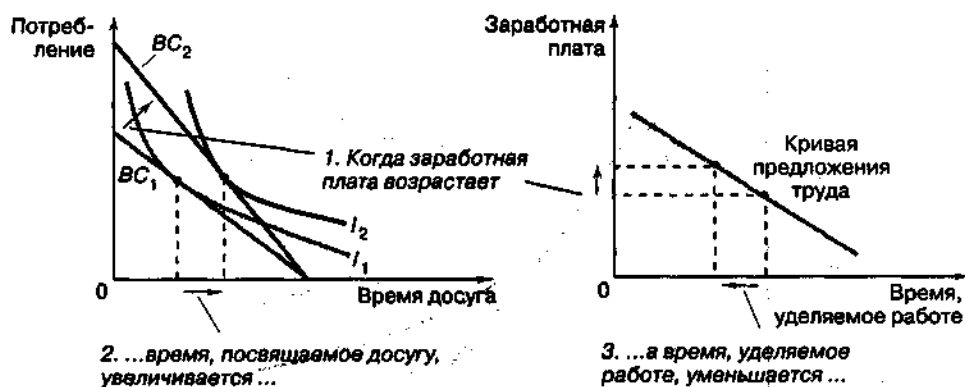


Рис. 21.14. Влияние роста заработной платы

Предпочтения Салли, отражаемые кривыми безразличия, определяют Тенденции изменения потребления и досуга, обусловленные ростом заработной платы. На обоих левых графиках отмечено увеличение потребления, однако на графике (а) роста зарплаты Салли приводит к тому, что она уделяет большую часть работе, а на графике (б), напротив, — отдыху.

Решения Салли о выборе в пользу досуга или потребления определяет часы, уделяемые работе, так как чем больше она развлекается, тем меньше времени остается для составления программ. На правых графиках рис. 21.14 представлены две различные кривые предложения рабочего времени, построенные с учетом возможных решений Салли. На графике (а) показано, что рост зарплаты побуждает ее к усердной работе и сокращению времени отдыха, в результате чего кривая предложения труда имеет восходящий характер. На графике (б) отражена иная ситуация, когда Салли предпочла работе увеличение часов досуга, поэтому кривая предложения труда имеет нисходящий характер.

Почему девушка сокращает время работы, если ее зарплата возрастает? Мы ответим на вопрос, если проанализируем влияние эффектов дохода и замещения, возникающих при увеличении заработной платы.

Влияние доходов на предложение труда: исторические тенденции, выигрыши в лотерее и догадка Э. Карнеги.

Предположение о том, что кривая предложения труда может иметь нисходящий характер, на первый взгляд выглядит как теоретическая выдумка, хотя на самом деле оно имеет под собой реальные обоснования. Экономический анализ показывает, что кривая предложения труда в долгосрочном периоде действительно имеет тенденцию к понижению. Сто лет назад большинство людей работали шесть дней в неделю, сегодня же нормой стала пятидневка. Одновременно сократилась продолжительность рабочей недели, а средняя зарплата рабочих (с поправкой на инфляцию) возросла.

Экономисты дают этому факту следующее объяснение. По их мнению, развитие передовых технологий привело к увеличению производительности труда и соответственно спросу на труд, что, в свою очередь, предопределило рост равновесной заработной платы. Увеличение заработной платы означает повышение материальных стимулов к труду, однако многие рабочие предпочли воспользоваться результатами экономического процветания в форме реализации возможностей для отдыха. Другими словами, при увеличении зарплаты влияние эффекта дохода оказалось сильнее влияния эффекта замещения.

Еще одно свидетельство в пользу того, что эффект дохода заметно влияет на предложение труда, дает нам изучение такой необычной группы населения, как лица, выигравшие крупные суммы в различных лотереях. Выигрыши значительно увеличивают их доходы, а значит, приводят к существенному сдвигу вправо линий ограничения бюджетов баловней судьбы. Но так как заработная плата таких людей не изменяется, наклон бюджетных линий остается постоянным, а значит, эффект замещения отсутствует. Поэтому при анализе поведения лиц, выигравших крупные суммы в лотереях, мы можем не рассматривать влияние эффекта замещения на предложение труда. Исследования, посвященные проблемам лотерейных выигрышей, позволили получить удивительные результаты. Оказывается, что среди лиц, выигравших свыше \$50 тыс., почти 25% любимцев Фортуны в течение последующего года вообще не работали, а еще 9% счастливцев были заняты на рабочем месте неполную неделю. Из тех же, кто выиграл свыше \$1 млн, 40% вообще перестали работать!». Итак, следствие крупных денежных выигрышей — существенное влияние эффекта дохода на предложение труда.

Похожие результаты были получены и по итогам исследования, посвященного влиянию получения наследства на изменение предложения труда, результаты которого были опубликованы в мае 1993 г. в «Quarterly Journal of Economics». Ученые установили, что лица, унаследовавшие более \$150 тыс., прекращают работу в четыре раза чаще, чем наследники сумм, не превышающих \$25 тыс. Данный результат вряд ли удивил бы Эндрю Карнеги, известнейшего американского предпринимателя XIX в. В свое время он предупреждал, что «родители, оставляющие своим сыновьям огромные богатства, "зарывают в землю" их талант и энергию и вынуждают вести жизнь, гораздо менее активную и полноценную, чем им в действительности по силам». Э. Карнеги оценивал влияние эффекта дохода на предложение труда как весьма существенное, а при анализе перспектив будущих поколений — как прискорбное. Сам Э. Карнеги пожертвовал на благотворительные цели огромные средства и завещал различным общественным фондам большую часть своего состояния.

Рассмотрим сначала действие эффекта замещения. Увеличение, почасовой оплаты труда Салли привело к возрастанию цены ее досуга относительно работы, поэтому у нее появляется стимул к упорному многочасовому труду. Другими словами, при повышении зарплаты эффект замещения побуждает Салли к увеличению числа рабочих часов, что, в свою очередь, определяет восходящий характер кривой предложения труда.

Обратимся к влиянию эффекта дохода. Рост суммы вознаграждения Салли обуславливает

возрастание ее, благосостояния, и она перемещается на новую кривую безразличия, расположенную выше исходной. Так как и досуг, и потребление — нормальные товары, Салли стремится к получению того и другого в больших количествах. Поэтому эффект дохода побуждает ее сократить время работы, что и отражает нисходящая кривая предложения труда.

В заключение отметим, что экономическая наука не может однозначно определить реакцию Салли на повышение зарплаты. Если эффект замены окажется сильнее эффекта дохода, дедушка будет проводить дни и ночи перед монитором компьютера. Если превалирующим окажется эффект дохода, Салли получит возможность развлекаться в свое удовольствие, лишь изредка включая компьютер. Соотношение эффектов дохода и замещения и определяет характер кривой предложения труда.

Влияние процентных ставок по вкладам на сбережения домашних хозяйств

Важная проблема, с которой сталкивается каждый человек, состоит в определении части его доходов, которую он собирается использовать на сегодняшние нужды, и сбережений на будущее. Чтобы понять, как принимаются, такие решения и как сумма сбережений зависит от процентной ставки по вкладам, мы можем воспользоваться теорией потребительского выбора.

Посмотрим, как решает эту задачу Сэм, рабочий, желающий обеспечить свою старость. Для упрощения ситуации условно разделим его жизнь на две части. В первой части молодой Сэм работает, во второй — умудренный опытом ветеран производства наслаждается покоем. Сумма заработка Сэма за годы работы — \$100 тыс.; он делит ее между текущим потреблением и накоплением. В старости Сэм собирается жить на свои сбережения, включая процентный доход.

Предположим, что процентная ставка равна 10%, то есть каждый заработанный Сэмом в молодости доллар превратится в \$1,10 в старости. Мы рассматриваем «потребление в молодости» и «потребление в старости» как два вида «товаров», между которыми Сэм должен сделать выбор. Процентная ставка определяет относительную цену этих «товаров».

На рис. 21.15 показана линия ограничения бюджета Сэма. Если он откажется от сбережений, его потребление в молодости составит \$100 тыс., а в старости \$0. Если Сэм будет откладывать весь свой доход, его потребление в молодости составит \$0, а после выхода «в отставку» — \$110 тыс. Приведенная бюджетная линия учитывает как крайние условия, так и все промежуточные возможности.

На рисунке приведены кривые безразличия, отражающие предпочтения Сэма в отношении его потребления в молодости и в старости. Поскольку он хотел бы всегда

потреблять больше, Сэм выбирает те кривые безразличия, которые расположены выше других. С учетом предпочтений Сэм выберет оптимальное сочетание потребления в каждом из периодов, которое будет определяться точкой, находящейся одновременно на линии ограничения бюджета и на кривой безразличия, расположенной, по возможности, выше остальных. Эта точка оптимума позволит ему направить на потребление \$50 тыс. в молодости и \$55 тыс. в старости.

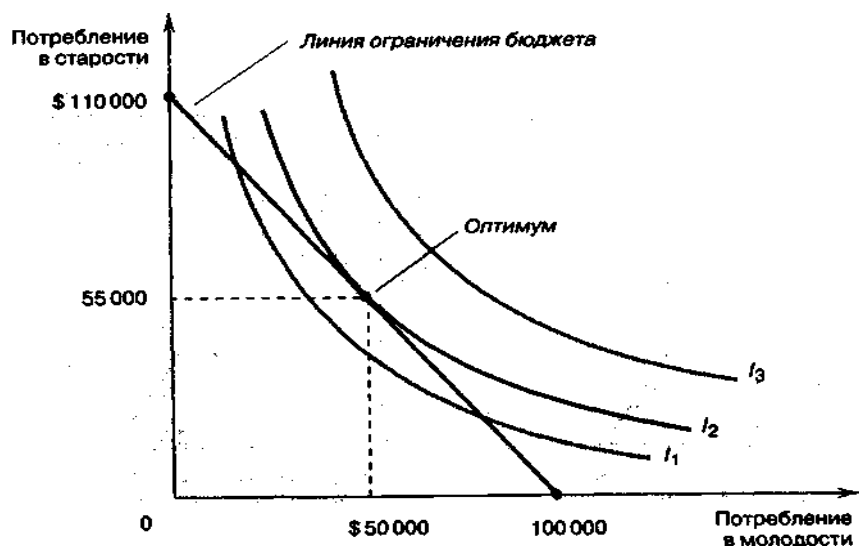


Рис. 21.15. Выбор между накоплением и потреблением

Что произойдет при росте процентной ставки с 10 до 20%? На рис. 21.16 представлены два варианта развития ситуации. В обоих случаях бюджетная линия сдвигается вправо, а ее наклон возрастает. Но при возросшей ставке процента потребление Сэма в старости на каждый доллар, сбереженный в молодости, увеличивается.

На графиках отражена реакция Сэма на увеличение процентной ставки в зависимости от его возможных предпочтений. В обоих случаях потребление в старости возрастает. Однако потреблению в молодости рост процентной ставки сказывается по-разному: график (а) отражает его увеличение, а график (б) — уменьшение.

Сбережения Сэма равны разности его доходов и расходов в молодости. На графике (а) показано, что при росте процентной ставки потребление в молодости сократилось, а значит,

сбережения выросли. На графике (б) отображена другая ситуация, когда потребление Сэма в молодости выросло, а сбережения уменьшились.

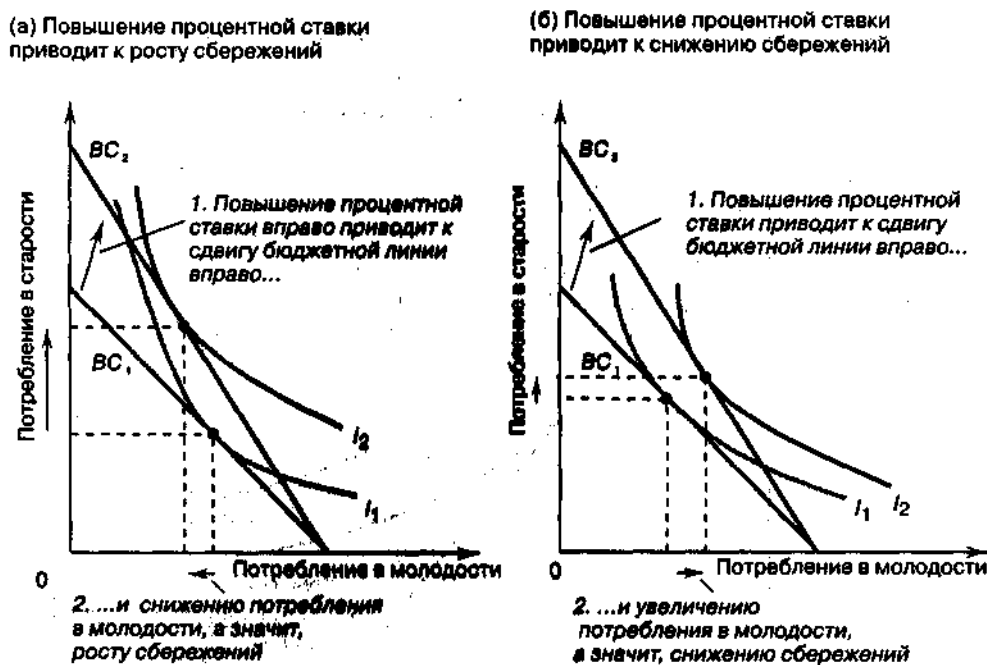


Рис. 21.16. Увеличение процентной ставки и сбережения

Этот случай на первый взгляд может показаться странным, потому что Сэм в ответ на рост доходности сбережений начинает откладывать на старость меньше, чем он делал это раньше. Однако такое поведение на самом деле не лишено логики. Мы сможем понять его, если рассмотрим, как сказывается рост процентной ставки на проявлении эффектов дохода и замещения.

Проанализируем влияние эффекта замещения. Когда процентная ставка увеличивается, потребление в старости становится менее дорогим по сравнению с потреблением в молодости. Следовательно, эффект замещения побуждает Сэма больше потреблять в старости и меньше —

в молодости. Другими словами, эффект замещения стимулирует рост сбережений.

Рассмотрим действие эффекта дохода. При увеличении процентной ставки возрастание материального благополучия Сэма отражается в переходе на новую кривую безразличия⁷², расположенную выше исходной кривой /г. Поскольку потребление и в старости и в молодости относится к нормальным товарам, Сэм будет стремиться к его повышению в оба периода своей жизни. Другими словами, эффект дохода стимулирует снижение сбережений.

Разумеется, конечный результат будет зависеть от суммарного воздействия обоих эффектов. Если при росте процентной ставки влияние эффекта дохода окажется сильнее воздействия эффекта замещения, Сэм будет увеличивать сбережения. Если же будет превалировать эффект замещения, Сэм уменьшит сбережения. Таким образом, теория потребительского выбора позволяет сделать вывод о том, что рост процентной ставки может способствовать как росту, так и снижению сбережений.

Хотя этот неоднозначный результат представляет определенный интерес для экономической теории, он вызывает разочарование с точки зрения экономической практики. Оказывается, ответ на важнейший вопрос о налоговой политике зависит, в частности, и от того, как население реагирует на изменения процентной ставки. Некоторые экономисты выступают за снижение налогообложения доходов, по вкладам утверждая, что такая политика приведет к увеличению средств, направляемых на накопление. Однако, по мнению других ученых, из-за влияния эффектов дохода и замещения такое изменение налоговой политики, возможно, вызовет не рост, а снижение сбережений. К сожалению, проведенные исследования не позволяют сделать однозначного вывода о влиянии процентной ставки на процесс накопления.

Выбор малоимущих: наличными деньгами или натурой?

Пол - малоимущий гражданин США. Правительство хотело бы оказать ему помощь. Оно может! предоставить ему либо \$1 тыс. наличными, либо специальные талоны для получения продуктов на ту же сумму. Попробуем сравнить эти варианты, используя теорию потребительского выбора.

Если правительство выплачивает пособие наличными, линия ограничения бюджета Пола сдвинется вправо, и он получает возможность направить дополнительные средства на потребление по своему усмотрению (рис. 21.17). В том случае, когда Пол получает талоны на продукты, новая бюджетная линия будет иметь более сложную форму. Она также сдвинется вправо, но на уровне потребления продовольственных товаров на сумму \$1 тыс. произойдет изменение ее наклона. Даже если Пол потратит все свои деньги на непродовольственные

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

товары, потребление продуктов все равно составит \$1 тыс.

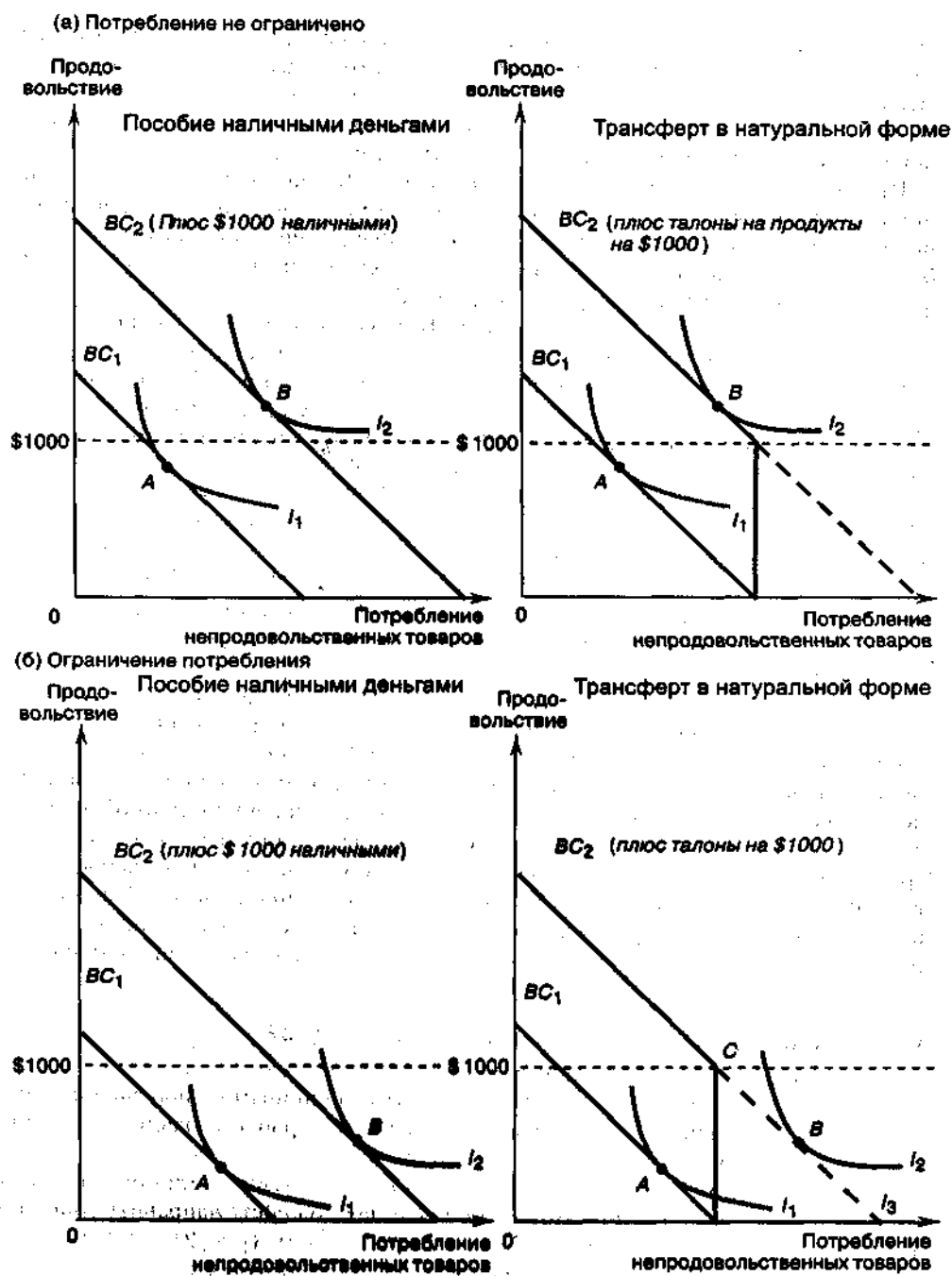


Рис. 21.17. Сравнение результатов получения пособий наличными деньгами и в натуральной форме

Сравним два способа выплаты пособия с учетом предпочтений Пола. На графиках (а) отражена ситуация, когда он использует на покупку продуктов не менее \$1 тыс. даже в случае получения пособия наличными. При таком условии можно считать, что ограничение, налагаемое на его расходы талонами на продовольственные товары, несущественно. В этом случае точка, определяющая потребление Пола, смещается из положения Л в положение В вне зависимости от вида пособия. То есть выбор Пола между потреблением продовольственных и непродовольственных товаров не зависит от формы выплаты пособия.

Второй вариант поведения Пола отражен на графиках (б). В этой ситуации он предпочитает расходовать на продукты менее \$1 тыс. и тратит больше денег на непродовольственные товары. Получение пособия наличными позволяет ему использовать деньги по собственному усмотрению, и Пол выбирает вариант потребления, определяемый точкой В. В случае трансферта в натуральной форме на его поведение влияет ограничение, обязывающее приобрести продукты на сумму не менее \$1 тыс. Оптимальное потребление в данном случае определяется точкой С, расположенной в месте изменения угла наклона линии ограничения бюджета. По сравнению с вариантом получения пособия наличными трансферт в натуральной форме принуждает Пола расходовать на продовольствие больше ресурсов, чем на другие товары. Пол довольствуется кривой безразличия, расположенной ниже, чем ему хотелось бы, следовательно, его материальное положение в сравнении с ситуацией, когда он получает денежный трансферт, относительно ухудшается.

Таким образом, теория потребительского выбора помогает нам сделать вывод о сравнительных достоинствах различных видов пособий малоимущим. Если пособие в натуральной форме принуждает его получателя расходовать на продукты больше ресурсов, чем он считает необходимым, бедняк предпочтет наличные. Если же выплата натурой не вынуждает реципиента приобретать больше продуктов, чем он считает нужным, оба варианта правительственной помощи одинаково воздействуют на его потребление и материальное благополучие.

Проверьте себя. *Объясните, каким образом увеличение доходов индивида может привести к снижению времени, уделяемого труду?*

Заключение: а как думают люди на самом деле?

Теория потребительского выбора анализирует процесс принятия решений индивидами. Мы убедились, что она имеет широкую область применения: объясняет выбор между пищей и «Pepsi», работой и досугом, сбережениями и потреблениями многими другими

альтернативами.

Однако она Может вызвать у вас определенный скептицизм. Ведь как-никак вы сами являетесь потребителем. Вы самостоятельно, без построения линий ограничения бюджета и кривых безразличия, решаете, какие товары вы приобретете сегодня в магазине. Но является ли ваше умение принимать подобные решения аргументом, доказывающим бесполезность нашей теории?

Разумеется, нет. Теория потребительского выбора отнюдь не предназначена для подробного описания процессов принятия решений потребителями. Она всего лишь модель, отражающая эти процессы. А как мы знаем из главы 2, от модели не требуется абсолютно точного отображения «оригинала».

Рассматривайте теорию потребительского выбора как описание процесса принятия решения покупателем. Ни один потребитель (за исключением, быть может, некоторых экономистов) не применяет в повседневной жизни все изложенные в ней методы оптимизации. Однако каждый из нас прекрасно осведомлен о том, что наш выбор ограничен нашими финансовыми ресурсами. Имея в виду это ограничение, мы стремимся достичь максимального удовлетворения наших потребностей. Теория потребительского выбора описывает эти не всегда однозначные психологические процессы таким образом, чтобы мы получили возможность провести их экономический анализ.

Чтобы узнать вкус пудинга, надо его попробовать. Чтобы лучше понять теорию, попытайтесь применить ее на практике. В Последнем разделе этой главы мы использовали теорию потребительского выбора для анализа четырех конкретных проблем. Когда в будущем ВЫ Познакомитесь с более сложными разделами экономики, вы неоднократно убедитесь; что она применима к решению многих других задач.

Выводы

* Линия бюджетного ограничения потребителя показывает возможные комбинации товаров, которые он может приобрести при заданном уровне своих доходов и существующих ценах. Наклон бюджетной линии равен относительной цене товаров. Кривые безразличия отражают предпочтения потребителя. Каждая из них определяет различные наборы товаров, в одинаковой мере удовлетворяющие его запросы. Чем выше расположена кривая безразличия, тем предпочтительнее для потребителя наборы товаров, которые она предоставляет. Каждая точка кривой безразличия имеет определенный угол наклона, равный предельной норме замещения - пропорции, в которой потребитель готов обменять один товар на другой.

* Потребитель оптимизирует выбор путем поиска точки, принадлежащей одновременно и линии ограничения бюджета, и расположенной выше других доступной ему кривой безразличия. В этой точке наклон кривой безразличия (предельная норма замещения товаров) равен наклону бюджетной линии (относительной цене товаров).

* Влияние снижения цены товара на выбор потребителя может быть представлено как суммарный результат действия эффекта дохода и эффекта замещения. Эффект дохода — изменение потребления как результат того, что снижение цены товара приводит к росту благосостояния потребителя. Эффект замещения состоит в изменении потребления, вызванном тем, что снижение цены товара поощряет стремление потребителя увеличить приобретение относительно подешевевшего товара. Эффект дохода проявляется в переходе потребителя на новые кривые безразличия, расположенные выше исходной. Эффект замещения отражается в перемещении потребителя по кривой безразличия в точку, имеющую другой наклон.

* Теория потребительского выбора применима к решению различных задач. Она может объяснить, почему кривые спроса обычно имеют восходящий характер, почему рост заработной платы может либо увеличить, либо уменьшить предложение труда, почему повышение процентной ставки может вызвать либо рост, либо снижение накоплений и почему малоимущие предпочитают получать пособие наличными деньгами, а не в форме натуральных трансфертов.

Основные понятия

Линия ограничения бюджета

Кривая безразличия

Предельная норма замещения

Полная взаимодополняемость

Нормальный товар

Эффект дохода

Низшие товары «Товары Гиффена»

Эффект дохода

Нормальный товар

Вопросы

1. Доход потребителя равен \$3 тыс. стакан вина стоит \$3, а килограмм сыра — \$12. Нарисуйте линию ограничения бюджета потребителя и определите ее наклон.
2. Нарисуйте кривую безразличия потребителя, приобретающего только сыр и вино. Назовите и объясните четыре ее основных свойства.
3. Выберите произвольную точку на кривой безразличия и определите, чему равна предельная норма замещения. В чем смысл величины предельной нормы замещения?
4. Постройте на одном графике бюджетную линию и кривые безразличия. Укажите точку

оптимального выбора потребителя. Если стакан вина стоит \$3, а килограмм сыра — \$ 12, чему будет равна маржинальная норма замещения в точке оптимума?

5. Предположим, что доход потребителя, приобретающего только сыр и вино, возрос с \$3 до \$4 тыс. Покажите на графике, как изменится его потребление, если, сыр и вино — нормальные товары. Что произойдет, если сыр — низший товар?

6. Предположим, стоимость килограмма сыра выросла с \$12 до \$20, а стакан вина по-прежнему стоит \$3 доллара. Каким образом эффект дохода и эффект замещения повлияют на изменение потребления?

7. Может ли рост цены сыра вынудить потребителя приобретать его в больших количествах? Дайте свои объяснения.

8. Предположим, что человеку, покупающему только вино и сыр, выдаются продуктовые талоны на сумму в \$1 000 в дополнение к его зарплате \$1000. Однако продуктовые талоны не могут использоваться при покупке вина. Улучшится ли благосостояние этого человека, имеющего теперь доход в \$2000? Объясните свой ответ на словах и с использованием графиков.

Задания для самостоятельной работы

1. Дженнифер расходует всю свою зарплату на кофе и круассаны. Неурожай кофе в Бразилии привел к росту стоимости этого напитка в США.

а. Покажите, как неурожай кофе повлиял на положение линии ограничения бюджета Дженнифер.

б. Покажите, как неурожай кофе отразится на положении точки оптимума при условии, что эффект замещения оказывается на потреблении круассанов сильнее, чем эффект дохода.

в. Покажите, как неурожай кофе отразится на положении точки оптимума при условии, что эффект дохода сказывается на потреблении круассанов сильнее, чем эффект замещения.

2. Сравните следующие пары товаров:

- «Coca-Cola» и «Pepsi».
- Лыжи и лыжные крепления.

Для каких пар товаров, по вашему Мнению, кривые безразличия будут прямыми линиями, а для каких будут иметь резкий изгиб? Изменение сравнительной стоимости, каких двух товаров сильнее отразится на поведении потребителя?

3. Марио тратит всю свою зарплату на сыр и крекеры.

а. Могут ли сыр и крекеры быть для Марио низшими товарами? Приведите свои

объяснения.

б. Представьте, что для Марио сыр является нормальным товаром, а крекеры — низшим товаром. Если цена на сыр снизится, как изменится потребление крекеров? Что произойдет с потреблением сыра? Дайте свои объяснения.

4. Джим покупает только молоко и булочки.

а. В 1997 г., когда Джим заработал \$100 долларов, молоко стоило \$2 за литр, а дюжина булочек — \$4. Как выглядела линия ограничения его бюджета?

б. Представьте, что в 1998 г. доход Джима и цены молока и булочек возросли на 10%. Как изменится бюджетная линия? Как изменится положение точки оптимального потребления молока и булочек по сравнению с 1997 г.?

5. Проанализируйте ваши решения относительно времени, которое вы собираетесь посвятить работе.

а. Нарисуйте линии ограничения своего бюджета при условии, что вы не платите налог с доходов, и при условии, что ставка налогообложения дохода равна 15%.

б. Покажите, каким образом налог может повлиять на ваше решение увеличить, уменьшить или сохранить на прежнем уровне продолжительность рабочего времени.

6. Сара бодрствует: 100 часов в неделю. Покажите на графике линию бюджетного ограничения, если она будет зарабатывать \$6, \$8 и \$10 в час; Теперь нарисуйте кривые безразличия так, чтобы кривая предложения труда Сары имела восходящий характер, когда зарплата составляет от \$6 до \$8 в час, и нисходящий характер, когда почасовая ставка зарплаты составляет от \$8 до \$10.

7. Нарисуйте кривые безразличия для человека, решающего, сколько времени ему следует работать. Предположим, что его заработная плата возрастает.

Возможно ли, что при этом будет происходить снижение его потребления? Реальна ли такая ситуация? Приведите свои объяснения. (Подсказка: вспомните об эффекте дохода и эффекте замещения.)

8. Представьте, что вы зарабатываете \$30 тыс. в год и откладываете часть этой суммы на специальный счет при процентной ставке, равной 5%. Используя бюджетную линию и кривые безразличия, покажите, как изменится ваше потребление в следующих случаях (для упрощения ситуации налог на доход со сбережений можно не учитывать):

а. Ваш доход возрос до \$40 тыс.

б. Процентная ставка по вкладам увеличилась до 8%.

9. Как отмечалось в этой главе, мы можем условно разделить жизнь человека на два периода — молодости и старости. Предположим, что человек получает доходы только в молодости и откладывает часть денег на потребление в старости. Если процентная ставка по сбережениям снизится, то можете ли вы сказать, что произойдет с потреблением человека в молодости? Что произойдет с его потреблением в старости? Приведите объяснения.

10. Предположим, что некий штат ежегодно дает каждому находящемуся на его территории городу по \$5 млн в качестве безвозмездной помощи. Способ расходования этих средств может быть произвольным, но губернатор высказал пожелание, чтобы вся сумма в \$5 млн тратилась на образование. Вы можете проиллюстрировать влияние этого пожелания на расходы города на нужды образования, используя линию бюджетного ограничения и кривые безразличия. При этом двумя типами товаров являются затраты на образование и затраты на прочие нужды.

а. Нарисуйте линию бюджетного ограничения при данной образовательной политике, полагая, что единственным источником доходов города помимо помощи штата является налог на недвижимость, обеспечивающий поступление в городскую казну \$10 млн. На том же рисунке покажите линию бюджетного ограничения в случае реализации предложения губернатора.

б. Будет ли город тратить больше денег на образование в случае принятия предложения губернатора или при прежней политике финансирования? Объясните свой ответ.

в. Теперь давайте сравним два города — Янгсвил и Олдсвил — имеющие те же доходы и получающие аналогичную финансовую помощь. В Янгсвиле преобладает население школьного возраста, а в Олдсвиле — население средних лет. В каком городе принятие предложения губернатора с большей вероятностью приведет к росту расходов на образование?

11. Система выплат социальных пособий ориентирована на поддержку нуждающихся семей. Как правило, максимальный размер пособия выплачивается тогда, когда семья лишена всяких доходов. Затем, по мере появления заработков у ее членов, выплаты постепенно снижаются и наконец прекращаются вовсе. Подумайте о возможном влиянии этой системы на предложение труда со стороны таких семей.

а. На одном и том же графике нарисуйте линию ограничения бюджета семьи, получающей и не получающей пособие.

б. На этом же графике нарисуйте кривые безразличия и покажите, как система выплат пособий может уменьшить количество времени, в течение которого работают члены семьи.

Дайте объяснения с точки зрения влияния эффекта дохода и эффекта замещения.

в. Используя график, покажите, как система пособий влияет на материальное благополучие таких семей.

12. Предположим, что некто решает вопрос о распределении дохода между текущим потреблением и сбережениями на старость. Этот человек имеет свои особенные предпочтения: полезность его жизни зависит от возможности минимизации уровня потребления в молодости и в старости. Другими словами: Полезность = Минимум (потребление в молодости, потребление в старости).

а. Нарисуйте кривые безразличия для такого человека. (Подсказка: кривые безразличия показывают комбинации уровней потребления в различные периоды времени, в равной степени удовлетворяющие запросы потребителя.)

б. Нарисуйте линию ограничения бюджета и отметьте точку оптимума.

13. Предположим, что человек не платит налогов с первых \$10 000 своего дохода, а любой доход свыше \$10 000 облагается по ставке 15% (что соответствует упрощенному описанию системы взимания подоходного налога в США). Теперь предположим, что Конгресс рассматривает два варианта снижения налогового бремени: снижение ставки налогообложения и увеличение суммы дохода, не облагаемого налогом.

а. Как снижение ставки налогообложения повлияет на предложение труда человека, зарабатывающего \$30 000? Дайте объяснение с использованием понятий об эффекте дохода и эффекте замещения. В случае необходимости используйте графики.

б. Как увеличение суммы, не облагаемой налогом, скажется на предложении труда того же индивида? Дайте объяснения, используя понятия о тех же эффектах.

14. Предположим, что некто решает вопрос о распределении дохода между текущим потреблением и сбережениями на старость. Этот человек имеет свои особые предпочтения: полезность его жизни зависит от возможности минимизации уровня потребления в молодости и в старости. Другими словами, Полезность = Минимум (потребление в молодости, потребление в старости).

а. Нарисуйте кривые безразличия для такого человека. (Подсказка: кривые безразличия показывают комбинации уровней потребления в различные периоды времени, в равной степени удовлетворяющие запросы потребителя).

б. Нарисуйте линию ограничения бюджета и отметьте точку оптимума.

в. Как изменится сумма средств, направляемых этим человеком на сбережения на

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

старость, в случае увеличения процентной ставки? Объясните свой ответ с помощью понятий об эффектах дохода и замещения.

ГЛОССАРИЙ

А

Абсолютное преимущество (*absolute advantage*) — сопоставление уровней производительности изготовителей товара. Абсолютным преимуществом обладает поставщик, использующий меньший объем вводимых ресурсов на единицу продукции.

Аккордный налог (*lump-sum tax*) — установление одинаковой суммы налога для каждого налогоплательщика — физического лица.

Альтернативные издержки (издержки упущенных возможностей) (*opportunity cost*) — нечто от чего приходится отказаться, чтобы получить желаемое.

Анализ «затраты-выгоды» (*cost-benefit analysis*) — исследование, в котором сравниваются издержки и выгоды общества, получаемые при предоставлении общественного блага.

Б

Безбилетник (*free rider*) — человек, который извлекает выгоду из пользования благом, но старается получить его бесплатно.

Безвозвратная потеря (*deadweight loss*) — сокращение в результате введения налога общего излишка.

Бюджетная линия (бюджетное ограничение, линия бюджетного ограничения) (*budget constraint*) — ограниченный набор товаров, который может позволить себе приобрести потребитель.

В

Валовой доход (*total revenue for a firm*) — сумма денег, вырученная фирмой в результате реализации произведенной продукции.

Вертикальная справедливость (*vertical equity*) — утверждение, что налогоплательщики, обладающие высокой способностью к уплате налогов, должны вносить большие суммы денег.

Взаимодополняющие товары (комплементарные, комплементы) (*complements*) — два товара, для которых увеличение цены на один приводит к снижению спроса на другой.

Взаимозаменяющие товары (субституты) (*substitutes*) — два товара, для которых увеличение цены одного ведет к возрастанию спроса на другой.

Власть над рынком (*market power*) — способность экономического субъекта (или небольшой группы субъектов) существенно влиять на рыночные цены.

Внешние эффекты (экстерналии) (*externality*) — влияние действий одного человека на благосостояние другого.

Выравнивающие различия (компенсационные различия, компенсационный дифференциал) (*compensating differentials*) — разница в размере заработной платы, призванная нивелировать неденежные характеристики различных видов работ.

Г

Горизонтальная справедливость (*horizontal equity*) — утверждение о том, что налогоплательщики с равными способностями к уплате налогов должны вносить одинаковые суммы денег.

Готовность заплатить (*willingness to pay*) — максимальная денежная сумма, с которой покупатель готов расстаться для приобретения товара.

Граница производственных возможностей (*production possibilities frontiers*) — график, на котором представлены различные комбинации результатов функционирования экономики при данных факторах производства и его технологии.

Д

Диаграмма кругооборота потоков (*circular-flow diagram*) — модель экономики, демонстрирующая опосредованные рынком потоки товаров, услуг и денег между домашними хозяйствами и фирмами.

«Дилемма узников» («дилемма заключенных») (*prisoners'dilemma*) — частный случай «игры» двух заключенных, иллюстрирующий сложность координации даже взаимовыгодных действий сторон.

Дискриминация (*discrimination*) — имеет место в тех случаях, когда рынок предлагает различные возможности индивидам, отличающимся только по расовой или этнической принадлежности, полу, возрасту, другим личным характеристикам.

Доминирующая стратегия (*dominant strategy*) — стратегия, являющаяся наилучшей для игрока вне зависимости от действий других участников игры.

Е

Естественная монополия (*natural monopoly*) — монополия, возникающая вследствие того, что единственная фирма обеспечивает рынок каким-либо товаром или услугой с меньшими издержками, чем это сделали бы две или более фирм.

Ж

Жизненный цикл (*life cycle*) — стереотипное изменение доходов в течение жизни

человека.

3

Забастовка (*strike*) — организованное профсоюзом прекращение работы на предприятии.

Закон предложения (*law of supply*) — утверждение о том, что при прочих равных условиях объем предложения товара возрастает при увеличении его цены.

Закон спроса (*law of demand*) — утверждение о том, что при прочих равных условиях рост цены товара означает уменьшение предъявляемого объема спроса.

Закон спроса и предложения (*law of supply and demand*) — утверждение о том, что цена любого товара изменяется, чтобы привести спрос и предложение товара в состояние равновесия.

Затраты, связанные с увеличением масштаба (отрицательный эффект масштаба) (*diseconomies of scale*) — увеличение средних совокупных издержек в долгосрочном периоде при возрастании объема производства.

И

Избыточное предложение (*excess supply*) — ситуация, когда объем предложения товара превышает объем спроса на него.

Издержки (*cost*) — стоимость всего, от чего приходится отказаться продавцу ради производства товара.

Издержки «меню» (*menu costs*) — издержки фирм, связанные с изменением цен на продукцию.

Издержки по заключению сделки (транзакционные издержки) (*transaction costs*) — издержки, которые несут стороны в процессе достижения и выполнения соглашения.

Издержки упущенных возможностей (альтернативные издержки) (*opportunity cost*) — нечто от чего приходится отказаться, чтобы получить желаемое.

Излишек производителя (*producer surplus*) — сумма, которую получает продавец за вычетом его издержек.

Импорт (*imports*) — товары и услуги, произведенные за границей и проданные на внутреннем рынке.

Импортная квота (*import quota*) — количественное ограничение на ввоз произведенных за границей товаров, которые продаются на внутреннем рынке.

Интернализация внешних эффектов (*internalizing an externality*) — воздействие на стимулы, побуждающее индивидов учитывать внешнее влияние результатов деятельности как

внутреннее.

Инфляция (*inflation*) — увеличение общего уровня цен в экономике.

Исключительность (*excludability*) — качество блага, состоящее в том, что индивиду можно помешать использовать его.

К

Капитал (*capital*) — оборудование, здания и сооружения, используемые для производства товаров и услуг.

Картель (*cartel*) — группа согласованно действующих на рынке фирм.

Конкурентный рынок (*competitive market*) — рынок, на котором много покупателей и продавцов, поэтому каждый из них оказывает незначительное воздействие на рыночную цену.

Кривая безразличия (*indifference curve*) — кривая, определяющая различные наборы товаров, в равной степени удовлетворяющие потребителя.

Кривая предложения (*supply curve*) — график, отражающий зависимость между ценой товара и объемом его предложения.

Кривая спроса (*demand curve*) — график зависимости между ценой товара и объемом спроса на товар.

Критерий максимина (*maximin criterion*) — утверждение о том, что правительство должно стремиться к максимизации благосостояния беднейшего члена общества.

Либерализм (*liberalism*) — политическая философия, в соответствии с которой правительство должно проводить политику, направленную на поддержание справедливости, степень которой оценивает беспристрастный наблюдатель.

Либертарианизм (доктрина свободы воли) (*libertarianism*) — политическая философия, в соответствии с которой основная обязанность государства — обеспечение наказания преступников и претворения в жизнь добровольных соглашений, но никак не перераспределение доходов граждан. '•

Линия бюджетного ограничения (бюджетная линия, бюджетное ограничение) (*budget constraint*) — ограниченный набор товаров, который может позволить себе приобрести потребитель.

М

Макроэкономика (макроэкономический анализ) (*macroeconomics*) — изучение экономики в целом, в том числе инфляции, безработицы и экономического роста.

Микроэкономика (микроэкономический анализ) (*microeconomics*) — изучение

процессов принятия решений домашними хозяйствами и фирмами и их взаимодействий на рынке.

Мировая цена (*world price*) — преобладающая на мировом рынке цена товара.

Монополистическая конкуренция (*monopolistic competitions*) — рыночная структура, в которой значительное число фирм поставляют сходную, но не идентичную продукцию.

Монополия (*monopoly*) — фирма, единственный поставщик продукта, не имеющего близких товаров-заменителей.

Н

Налог Лигу (*Pigovian tax*) — налог, вводимый с целью регулирования отрицательных экстерналий.

Неполноценный товар (*inferior good*) — товар, объем спроса, на который при прочих равных условиях возрастает при уменьшении доходов потребителей.

Несостоятельность рынка (несовершенство рынка, фиаско рынка) (*market failure*) — ситуация, в которой рынок не может самостоятельно справиться с эффективным распределением ресурсов.

Неудовлетворенный спрос (избыточный спрос) (*excess demand*) — ситуация, когда объем спроса превышает объем предложения.

Нормальный товар (*normal good*) — товар, объем спроса на который при прочих равных условиях возрастает при увеличении дохода.

Нормативные утверждения (*normative statements*) — положения, направленные на изменение существующего устройства мира.

О

Общественные (публичные) блага (*public goods*) — блага, не являющиеся ни исключительными, ни объектом соперничества.

Общие ресурсы (*common resources*) — блага, которые являются объектом соперничества, но не исключительны.

Объект соперничества (*rivalness*) — качество блага, состоящее в том, что при использовании его одним человеком возможность потребления его другим индивидом уменьшается.

Объем предложения (*quantity supplied*) — количество любых товаров или услуг, которое продавцы желают и имеют возможность продать.

Объем спроса (*quantity demanded*) — количество товара, которое покупатели желают и

могут приобрести.

Ограниченность (*scarcity*) — ограниченная природа ресурсов общества.

Олигополия (*oligopoly*) — рыночная структура, в которой несколько поставщиков предлагают сходную или идентичную продукцию.

Отрицательный подоходный налог (*negative income tax*) — налоговая система, основанная на поступлении платежей от домашних хозяйств с высокими доходами и трансфертных выплатах малоимущим семьям.

П

Переменные издержки (*variable costs*) — издержки, изменяющиеся в соответствии с объемом выпуска продукции.

Позитивные утверждения (*positive statements*) — положения, направленные на описание мира как такового.

«Пол» (нижний предел) цены (*price floor*) — официальный минимум цены, по которой может быть продан товар.

Полезность (*utility*) — показатель счастья или удовлетворенности.

Полная взаимодополняемость (комплементарность) товаров (совершенные дополнители, совершенные комплементы) (*perfect complements*) — свойство двух товаров, выражающееся в том, что их кривые безразличия образованы двумя отрезками прямых, расположенными под прямым углом.

Полная взаимозаменяемость товаров (совершенные заменители, совершенные субституты) (*perfect substitutes*) — свойство двух товаров, выражающееся в том, что их кривые безразличия представляет собой прямую линию.

Постоянная отдача от масштаба (*constant returns to scale*) — ситуация когда средние совокупные издержки в долгосрочном периоде остаются неизменными вне зависимости от объема производства.

Постоянные издержки (*fixed costs*) — издержки, величина которых при изменении объема выпуска остается постоянной.

Постоянный доход (*permanent income*) — обычный доход индивида.

«Потолок» (верхний предел) цены (*price ceiling*) — официальный максимум цены, по которой может быть продан товар.

Потребительский излишек (*consumer surplus*) — разность между ценой, которую покупатель готов заплатить за товар, и суммой, полученной за него продавцом.

Потребление (*consumption*) — расходы домашних хозяйств на оплату всех товаров и услуг; за исключением средств, направляемых на приобретение нового жилья.

Предельная (маржинальная) норма замещения (*marginal rate of substitution*) — пропорция, в которой потребитель готов заменить одно благо другим.

Предельная (маржинальная) ставка налога (*marginal tax rate*) — добавочные налоги с каждого дополнительного единичного приращения дохода.

Предельные (маржинальные) издержки (*marginal cost*) — приращение совокупных издержек при производстве дополнительной единицы продукции.

Предельные (маржинальные) изменения (*marginal changes*) — небольшие изменения, вносимые в план действий.

Предельный (маржинальный) доход (*marginal revenue*) — изменение валового дохода в результате продажи дополнительной единицы продукции.;

Предельный (маржинальный) продукт (*marginal product*) — прирост объема производства, обусловленный использованием дополнительной единицы ресурса.

Предельный (маржинальный) продукт труда (*marginal product of labor*) — увеличение объема выпуска товара на каждую дополнительную единицу труда.

Прибыль (*profit*) — разность валового дохода и совокупных издержек.

Принцип получаемых выгод (*benefits principle*) — идея, состоящая в том, что люди должны платить налоги в соответствии с выгодой, которую они получают от использования предоставляемых правительством благ.

Принцип способности заплатить налог (*ability-to-pay principle*) — идея о том, размер налога должен определяться в зависимости от способности индивида нести налоговое бремя.

Природные ресурсы (*natural resources*) — компоненты окружающей среды — земля, вода, запасы полезных ископаемых, используемые для производства товаров и услуг.

Прогрессивное налогообложение (*progressive tax*) — система, в которой индивиды, получающие высокий доход, отдают в форме налога большую в сравнении с малообеспеченными налогоплательщиками его часть.

Производительность (*productivity*) — количество товаров и услуг, произведенных за каждый час рабочего времени.

Производственная функция (*production function*) — зависимость между количеством ресурса, применяемого для производства некоторого блага, и объемом его выпуска.

Пропорциональное налогообложение (*proportional tax*) — система, при которой

индивиду, получающие и высокие, и низкие доходы, должны отдавать в форме налога одинаковую часть дохода.

Профсоюз (*union*) - организация трудящихся, ведущая переговоры с работодателями по вопросам заработной платы и условий труда.

P

Рабочая сила (*labor force*) — общее число работников, включающее в себя как занятых, так и безработных.

Равновесие (*equilibrium*) — ситуация, в которой уравниваются спрос и предложение.

Равновесие Нэша (*Nash equilibrium*) - ситуация, когда каждый субъект экономики во взаимодействии с остальными участниками выбирает оптимальный вариант стратегии при условии, что остальные придерживаются определенной стратегии.

Равновесная цена (цена равновесия) (*equilibrium price*) — цена, уравнивающая спрос и предложение.

Равновесный объем (*equilibrium quantity*) — объем предложения и объем спроса в условиях, когда цена уравнивает спрос и предложение.

Расписание предложения (*supply schedule*) — таблица, в которой отражена зависимость между ценой на товар и его предлагаемым количеством.

Расписание спроса (*demand schedule*) — таблица, отражающая зависимость между ценой товара и требуемым его количеством.

Распределение налогового бремени (*tax incidence*) — изучение вопроса о том, кто несет основную тяжесть налогов.

Регрессивное налогообложение (*regressive tax*) — система, при которой индивиду, получающие высокий доход, отдают в форме налога меньшую его часть в сравнении с налогоплательщиками с низким доходом.

Рынок (*market*) — группа покупателей и продавцов определенного товара или услуги.

Рыночная экономика (*market economy*) — экономика, в которой ресурсы размещаются на основе децентрализованных решений, принимаемых множеством фирм и домашних хозяйств в процессе их взаимодействия на рынке товаров и услуг.

C

Сговор (*collusion*) — соглашение действующих на рынке фирм об объемах производимой продукции или ее цене.

Совокупная выручка (*total revenue in a market*) — денежная сумма, уплаченная покупателями и полученная продавцами товара, рассчитываемая как произведение цены товара и количества проданного товара.

Совокупные издержки (*total cost*) — сумма денег, направляемых фирмой на приобретение производственных ресурсов.

Сопоставимая ценность (*comparable worth*) — доктрина, в соответствии с которой работы, считающиеся сравнимыми, должны оплачиваться одинаково.

Социальное страхование (*welfare*) — правительственные программы, направленные на повышение доходов нуждающихся граждан.

Справедливость (равенство) (*equity*) — беспристрастное распределение экономических благ между членами общества.

Сравнительное преимущество (*comparative advantage*) — сопоставление альтернативных издержек производителей товара. Поставщик, обладающий самыми низкими альтернативными издержками производства товара, имеет сравнительное преимущество перед другими изготовителями.

Средние переменные издержки (*average variable cost*) — отношение переменных издержек к объему выпуска.

Средние постоянные издержки (*average fixed cost*) — отношение постоянных издержек к объему выпуска.

Средние совокупные издержки (*average total cost*) — отношение совокупных издержек к объему выпуска.

Средний доход (*average revenue*) — валовой доход, отнесенный к объему реализованной продукции.

Средняя ставка налога (*average tax rate*) — общая сумма уплаченного налога, разделенная на общую сумму дохода.

Стоимость предельного (маржинального) продукта (*value of the marginal product*) — произведение маржинального продукта и цены товара.

T

Таможенный тариф (*tariff*) — налог на товары, произведенные за границей и продаваемые внутри страны. ,

Теорема Коуза (*Coase theorem*) — утверждение о том, что если частные стороны имеют возможность прийти к соглашению, не неся дополнительных издержек по распределению

ресурсов, они в состоянии решить и проблему внешних эффектов.

Теория игр (*game theory*) — теория, изучающая стратегическое поведение людей.

Товарные деньги (*commodity money*) — деньги, обладающие внутренней ценностью.

«Товары Гиффена» (*Giffen good*) — товары, рост цены на которые сопровождается одновременным увеличением спроса.

Трагедия общинных земель (*tragedy of the commons*) — притча, которая показывает, почему общие ресурсы используются интенсивнее, чем это желательно с точки зрения общества в целом.

Трансакционные издержки (издержки по заключению сделки) (*transaction costs*) — издержки, которые несут стороны в процессе достижения и выполнения соглашения.

Трансферты в натуральной форме (*in-kind transfers*) — правительственная помощь беднейшим слоям населения, предоставляемая в форме товаров и услуг.

У

Убывание предельного (маржинального) продукта (*diminishing marginal product*) — свойство, согласно которому при возрастании количества применяемого ресурса предельный продукт убывает.

Уровень бедности (*poverty rate*) — выраженная в процентах доля населения, семейный доход которой находится ниже некоего абсолютного уровня — черты бедности.

Утилитаризм (*utilitarianism*) — политическая философия, в соответствии с которой государство должно стремиться к максимизации совокупной полезности для каждого члена общества.

Ф

Факторы производства (*factors of production*) — ресурсы, используемые для производства товаров и услуг.

Ц

Цена равновесия (равновесная цена) (*equilibrium price*) — цена, уравнивающая спрос на товар и его предложение.

Ценовая дискриминация (*price discrimination*) — практика бизнеса, когда один и тот же товар продается разным покупателям по различным ценам.

Ч

Частные блага (*private goods*) — исключительные блага, являющиеся объектом соперничества.

Человеческий капитал (*human capital*) — накопленные инвестиции в образование и обучение людей в процессе работы.

Черта бедности (*poverty line*) — абсолютный уровень дохода, ежегодно устанавливаемый федеральным правительством для различных по составу семей.

Э

Экономика благосостояния (*welfare economics*) — изучение воздействия распределения ресурсов на экономическое процветание.

Экономикс (экономическая теория, экономика) (*economics*) - наука, изучающая механизм управления ограниченными ресурсами общества.

Экономия, обусловленная масштабом (*economies of scale*) — сокращение сред них совокупных издержек в долгосрочном периоде при возрастании объема производства.

Экспорт (*exports*) — товары и услуги, произведенные в данной стране и продаваемые за границей.

Эластичность (*elasticity*) — показатель, отражающий изменение в объеме: спроса и предложения при изменении одной из него детерминант.

Эластичность предложения по цене (*price elasticity of supply*) – показатели, отражающие изменение объема предложения при изменении цены. Рассчитывается как отношение объема предложения, выраженного в процентах, к изменению цены, выраженному в процентах.

Эластичность спроса по доходу (*income elasticity of demand*) — показатель, отражающий изменение объема спроса на товар при изменении доходов потребителей, рассчитанный как отношение изменения объема спроса, выраженного в процентах, к изменению дохода, выраженному в процентах.

Эластичность спроса по цене (*price elasticity of demand*) — показатель, измеряющий, как изменится объем спроса при изменении цены товара. Рассчитывается) как отношение изменения объема спроса, выраженного в процентах, к изменению цены, выраженному в процентах.

Эффект дохода (*income effect*) — изменение объемов потребления как результат изменения цен, вынуждающее потребителя переходить на более высокую более низкую кривую безразличия.

Эффект замещения (*substitution effect*) - изменение объемов потребления результат изменения цен, вынуждающее потребителя перемещаться по данной кривой безразличия в

точку с новым значением предельной нормы замещения

Эффективность (*efficiency*) — использование обществом ограниченных ресурсов с максимальным результатом, то есть качество распределения ресурсов, направленного на максимизацию общего излишка, получаемого всеми членами общества

Эффективный масштаб (*efficient scale*) — объем производства, при которого достигаются минимальные средние совокупные издержки.

С

Ceteris paribus — выражение, которое в переводе с латинского означает «при прочих равных условиях» и используется для напоминания о том, что все переменные, за исключением тех, которые в данный момент анализируются, принимаются за константы.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Учебник Н. Грегори Н. Г. Мэнкью «Принципы микроэкономики» (второе издание) является базовым учебным курсом микроэкономики. При переводе первого издания ему был дан интересный и важный подзаголовок — «Учебник XXI века». И, на мой взгляд, этот подзаголовок не только имеет символическое значение, но и объясняет, зачем потребовалось второе издание, если после первого прошло не так уж много времени (издание в США — 1998, издание в России — в 1999). Учебник, претендующий на завоевание позиций в XXI веке, позволяет рассмотреть насущный для российского опыта преподавания экономической теории вопрос — о судьбе и путях развития отечественной экономической науки и, прежде всего, о том, вольется ли наша экономическая наука в единую мировую (называемую у нас сегодня западной) науку или будет изыскивать собственные пути.

Вариантом ответа на этот вопрос являются получившие распространение в наших университетах попытки параллельно преподавать западные учебные курсы экономической теории, обобщенно называемые «экономике», и традиционный для нашего образования курс политической экономии, очищенный от догм советского периода, рассматривая их как две ветви экономической науки. Причем, одной из них, «экономике», зачастую приписывается вульгарность, примитивность, умозрительность выводов, а в целом — несостоятельность в применении к российской практике. А другой, политической экономии, — теоретическая глубина, способность раскрыть сущность хозяйственных процессов и т. п. Упрек, который делается сегодня в адрес базовых западных курсов экономической теории, заключается в их якобы упрощенности, абстрактности, неспособности описывать реальные хозяйственные процессы.

Такое неприязненное отношение к «экономике» заставляет задуматься о распространенном у нас сегодня названии этим термином западных учебных курсов экономической теории. Проблема наименования (номинации) вещей и явлений всегда сложна и является ареной борьбы заинтересованных участников. Так случилось и с термином «экономике». Ведь если принять его наиболее точный (или наименее неточный) перевод с английского языка и говорить не «экономике», а «экономическая теория», то сопоставление западной экономической теории и политической экономии приобретает иную окраску.

Книга Н. Г. Мэнкью имеет в названии термин «экономике», что стало условием ее русского издания. Поэтому мы намеренно, хотя бы в комментарии, стремимся обратить внимание на сложные коллизии, возникшие в процессе перевода названия книги, за которым

скрывается далеко не очевидный смысл. Пусть читатель в тех случаях, где сопоставляются, а тем более противопоставляются «политическая экономия» и «экономике», поэкспериментирует и поменяет термин «экономике» на термин «экономическая теория».

Вернемся теперь к вопросу о том, совместимы ли западная экономическая теория, получившая у нас название «экономике», и «политическая экономия (часто рассматриваемая как альтернатива «экономике»)». Часто этот вопрос несет в себе изначальную предпосылку о том, что предлагаемое «экономике» изучение рынка не подходит к российским условиям.

Прежде всего, примем во внимание следующее: когда сегодня отечественные представители политической экономии критикуют «экономике», они, как правило, подразумевают под «экономике» неоклассическую теорию (а чтобы было понятно и менее искушенному читателю — теорию предельной полезности, маржинализм). Но надо вспомнить, что неоклассическая теория подвергается критике уже на протяжении многих десятилетий, и именно из этой критики выросла современная западная экономическая наука. Да и ныне ее развитие в значительной мере происходит за счет критики неоклассической теории. И в этом смысле отечественная критика «экономике» выглядит наивно.

Наконец, выделим основное в отношениях неоклассической теории в ее связи с «экономике». Неоклассическая теория образует основание и специфический научный язык (понятийный аппарат) современной экономической науки. Именно это обстоятельство подчеркивается в учебнике Н. Г. Мэнкью. Изложение материала в нем не противопоставляет неоклассическую тематику и тематику современных теорий, а соединяет их органично как содержание и способ изложения (язык) теории.

Дискурс — борьба за власть в научном пространстве

Чтобы более точно оценить значение учебника Н. Г. Мэнкью в контексте спора о преподавании экономической науки, обратимся к еще одному понятию современной теории познания. Речь пойдет о понятии дискурса. Дискурс в данном случае понимается как язык научного общения с большим объемом так называемой «за текстовой» информации или, как часто выражаются, неявного знания, посредством которого понятиям и терминам присваиваются общие смыслы и оценки.

Однако для дискурса в собственном смысле важна не только и не столько индивидуальная технология познания, заключенная в концепции «неявного знания», важно общение познающих субъектов, в ходе которого они достигают соглашения с тем, чтобы вести диалог, использовать термины и понятия, вводить новые предпосылки, делать выводы. Важен

сам диалог, обеспечивающий не только явный, но и неявный (подразумеваемый) смысл терминов и понятий, а сопутствует ли этому дополнение, развитие, критика или даже отрицание этих терминов и понятий — значения не имеет.

Возможность поддержания общего смысла терминов в рамках диалога, — границы дискурса, — определяются научной парадигмой и ее потенциалом, которые в ходе развития науки образуют научный и/или мировоззренческий контекст. Оказывается, любой термин, высказывание, идея или теоретическое направление обретают свой полный смысл только в рамках принятого дискурса. Естественно, что в контексте собственной, «родной», системы знаний происходит отчуждение «чужой» системы, смысл «иных» теорий «без перевода» не воспринимается.

Дискурс — это пространство, в котором доминирует та или иная система ценностей. Формирование и поддержание дискурса представляет собой активный процесс, в котором доминирует та или иная система ценностей. Формирование и поддержание дискурса представляет собой активный процесс, в котором с помощью использования символов воспроизводится система ценностей. В этом смысле дискурс является активным средством получения и поддержания так называемой символической власти.

До неоклассического периода собственно экономический дискурс экономической науки еще не сложился. Экономическая теория, а точнее — политическая экономия, «мыслила» в рамках общегуманитарного дискурса, сформированного идеями Просвещения. Его важнейшие признаки и универсальные смыслы явно или неявно на позитивной или критической (марксизм) рефлексивной ноте образовывали несущие элементы экономической науки, объединяли ее в единое целое, а вместе с этим инкорпорировали в общегуманитарное знание. Важнейшими мыслительными принципами были идеи прогресса (в марксистском варианте — историзма), пафос гуманизма, ориентация науки на истину, глубокая внутренняя взаимосвязь позитивного и нормативного аспектов анализа.

Современная (по всей видимости, следует добавить — западная) экономическая наука представляет собой «мир теорий». Свойства этого мира — нередуцируемое ни к какому, единству методологическое разнообразие, междисциплинарное, неопределенность объекта (достаточно вспомнить идеи экономического империализма Г. Беккера и сопоставить круг проблем современной теории фирмы, микро- и макроэкономики, теории прав собственности, теории общественного выбора и многих других), толерантность к разным идеям. Перечисленные свойства делают невозможным объединение этого «мира теорий» в одну

систему.

Единственное, что позволяет осмыслить общность этого «мира теорий», — общее прошлое, каковым является неоклассическая теория. Неоклассическая теория является для современной экономической науки источником общего языка, объединяющего многообразие ее теорий в общий мир. Именно неоклассическая теория образовала тот понятийный аппарат, который стал общим для современной экономической науки. При этом неоклассический язык объединяет разные теории не только, а зачастую не столько своими явными, сколько неявными смыслами. «Неявные» смыслы современной экономической науки — это ушедшие на периферию научного сознания термины и понятия предельного анализа, теории субъективной полезности, теории равновесия Вальраса, Парето-оптимальности и др.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что современная западная экономическая теория, называемая у нас «экономике», и политическая экономия (как ее альтернатива) — это два разных культурно-исторических пространства, каждое из которых имеет свой собственный язык. Это два разных дискурса. Их участники могут взаимодействовать только с помощью перевода и принципиально не могут образовать органического научного единства.

Фальсифицируемость как критерий истинности

Что же и как преподавать в российских вузах? Ответ в данном случае зависит от того), как будет сбалансирован преподаваемый материал: по научным направлениям или по учебным курсам. В отношении классической экономической теории и «экономике» проблема решается, прежде всего, благодаря взаимодействию двух структурообразующих направлений преподавания: экономической теории и истории экономической мысли. Это разделение играет важнейшую роль в установлении общего культурного единства в многоязыковом теоретическом пространстве, формируя определенную субординацию из актуальных и исторических теоретических ценностей. Для этого она использует свои собственные методы анализа и изложения материала.

С точки зрения сказанного, классическая экономическая теория должна преподаваться в рамках истории экономической мысли. Мне, безусловно, возразят: «Позвольте, но ведь классическая и неоклассическая теории — две ветви современной экономической науки!» Причем возразят, сопоставив не классическую и неоклассическую экономические теории, а «политическую экономию» и «экономике».

Сразу же следует признать, что, аналогично отправке человека на пенсию, передача тем, идей, разделов (а тем более теоретических направлений) в «буфер» истории экономической

мысли — процесс непростой и не решается однозначно. Для нас важен наиболее общий и формальный критерий, позволяющий разделить теоретические направления на актуальные и «исторические». Таким критерием может служить принцип фальсифицируемое™, который, в частности, означает, что научные идеи или научные направления сохраняют свой актуальный теоретический потенциал, пока фальсифицируются или, проще говоря, пока могут быть подвергнуты критике, так как критика служит исходной точкой возникновения новых идей. Сразу же отметим, что, на наш взгляд, классическая теория таким потенциалом не обладает, а неоклассика обладает. Поэтому и место их в системе преподаваемых дисциплин должно быть разным: у одной — в истории науки, у другой — в теории науки.

Прежде чем прокомментировать сделанный вывод, отметим, что «отправка» классической теории в раздел истории науки не означает ее «депаспортизацию» и даже ее деактуализацию. «Там» она продолжает работать, но лучше, эффективнее. Как известно, важнейшие идеи классической теории стали частью неоклассической, растворившись в ней (погрузились в основание, как сказал бы философ), а ее термины вошли в состав нового языка, обретя там соответствующие оттенки и неявные смыслы.

И, наконец, в отношении применения принципа фальсифицируемости. Подобно тому как возникающая материя остывает, превращаясь в твердые, «опредмеченные» структуры, любая теория, возникая как совокупность «высокотемпературных» идей, со временем также остывает. Процесс остывания — это процесс ее кристаллизации, в ходе которого она становится базисом, основанием новых теорий. Пока температура высокая, процесс творения новых теорий идет, теория обладает научным статусом, она еще не в «истории». Если температура низкая и теорию уже «можно трогать руками», она попадает в историю науки, задача которой придавать ей актуальный смысл «своими методами».

В 1966 г. Ф. Махлуп, подводя итоги дискуссии вокруг маргиналистской теории фирмы 30-60 гг., подчеркнул роль критики для актуального существования научной теории: «Если следовать философии науки, которая не делит теории на "ложные" и "истинные", а классифицирует их как "отброшенные" и "еще открытые для критики", то единственной победой, на которую может претендовать маргинализм, можно считать то, что он еще открыт для критики».

Неоклассическая теория на протяжении всего XX века служит тем живым материалом, живой почвой, в которой рождаются современные отрасли знаний. Плодотворная критика неоклассической теории позволила появиться ряду новых теоретических направлений.

Осознанно или неосознанно, эти направления возникали как ее альтернативы. Отечественному читателю уже хорошо знакома книга О. Уильямсона, которая представляет одно из современных, институциональных направлений экономической теории. Некоторые экономисты оценивают эту книгу как альтернативу неоклассической теории. Интересно отметить, однако, что сам автор «альтернативы» весьма толерантен по отношению ко многим постулатам неоклассической теории и постоянно как бы извиняется и успокаивает читателя, говоря о том, что он не покушается на «святыни», на сакральные смыслы своих предшественников. Вот характерный фрагмент такого рода извинений: «Вопреки распространённому мнению принятие гипотезы ограниченной рациональности скорее расширяет, нежели сужает круг проблем, к которому может быть с пользой применен экономический образ мышления».

Представляется, что словосочетание «экономический образ мышления» из объяснения О. Уильямсона ведьма емко передает то неявное, «молчащее» знание, которое складывается как системное достояние неоклассической науки. Этот заложенный неоклассикой «экономический образ мышления» делает различные современные теории представителями одного «мира теорий». Наверное, у представителей этого «мира» формально разные определения содержания этого понятия, но, тем не менее, они сохраняют в своем сознании некое «сакральное» единство в отношении к нему.

Что же с точки зрения принципа фальсификации в XX веке дала классическая теория? Кейнсианскую критику. (Да, это вклад классической теории, с одной, однако, оговоркой, что критика Сэя — это вместе с тем и критика неоклассики.) Можно также назвать какие-то неомарксистские идеи, которые, однако, не прижились на российской научной почве. В советское время они не прижились из-за идеологических препятствий, а в настоящее время — за ненужностью. На Западе получила развитие вытекающая из переосмысления идей Рикардо радикальная политическая экономия, которая мало известна у нас неспециалистам и не преподается в учебных заведениях в качестве самостоятельной дисциплины. Однако переведенная недавно книга Х. Г. Курца позволит непредвзятому отечественному читателю убедиться в том, что и теории, отстаивающие сегодня ортодоксальные классические (т. е. политэкономические) идеи излагаются в терминах неоклассического экономического языка.

Но вклад классической теории в целом невелик. Все «съела» (критически ассимилировала) неоклассическая теория. И сегодня классическая теория реально критикуется как часть неоклассической теории. Например, обсуждая в теории благосостояния функцию

полезности, обязательно вспомнят и (классическую) бентамовскую функцию, которая, безусловно, работает сегодня как теоретическая идея, поскольку именно на ее критике возводится здание современных знаний.

Неоклассический язык — дискурс экономической науки

Критика неоклассики — основа современной теории. Новые теоретические направления возникали в форме той или иной антитезы неоклассике (принцип фальсифицируемости), реализуя тем самым ее научный потенциал и воспроизводя в более широком теоретическом пространстве исходные смыслы применяемых в неоклассике терминов. Следует констатировать тот факт, что период критики неоклассики уже завершился и осуществляемые у нас сегодня попытки критиковать «экономике» — это не что иное, как наивная и уже теперь вторичная, а, следовательно, и бесперспективная работа. Другое дело, как сегодня в рамках «экономике» соединить неоклассические и современные теоретические идеи. Вот проблема, ступенью решения которой и является учебник Н. Г. Мэнкью.

Участие в современной экономической науке предполагает знание современных экономических теорий, что невозможно без принятия неоклассики в качестве их основы и языка. Станет ли этот язык мертвым, превратится ли в «латынь»? В перспективе — безусловно. Но пока в «латынь» превратилась политическая экономия, определяемая в качестве альтернативы «экономике». Начинать преподавание экономических дисциплин с политической экономии, означает почти то же самое, что сначала обучить ребенка древнему языку, а затем современному. Результатом будет неременная задержка в развитии. Сегодня преподавание следует начинать с неоклассической теории, понимая при этом, что она не заключает в себе и с собой части современной экономической науки, но образует культурную основу и язык этой науки.

Для подтверждения сделанного вывода обратимся еще раз к высказыванию Ф. Махлупа: «Если главной целью нападения было заставить отказаться от маржинализма или свергнуть его, а главной целью обороны — повернуть вспять разрушительные силы и защитить господство маржинализма раз и навсегда, то будьте уверены, что война 1946 г. закончилась вничью. Взгляните на учебники, и вы увидите, что маржинализм продолжает преобладать в изучении микроэкономической теории... Но посмотрите на журналы и монографии, и вы обнаружите, что о работе над альтернативными подходами к теории фирмы регулярно сообщается с намеком, что некая лучшая теория может, в конце концов, заменить собой маржинализм»¹.

Почему нужны западные учебники

Думается, что сформулированная Ф. Махлупом дихотомия актуальной науки и ее преподавания сохраняет свою силу и сегодня. Вариантом ее преодоления и является учебник Н. Г. Мэнкью. Наверное, существуют серьезные основания для изменения системы преподавания экономических наук, и вполне понятно стремление отказаться от механического перенесения западной образовательной системы на отечественную почву. Однако учебник Н. Г. Мэнкью еще раз подтверждает, что сделать это можно, не отвергая неоклассического наследия, а творчески и органично используя его язык для обобщения современных экономических знаний.

В настоящее время «мир» учебных пособий по экономической теории в России достаточно велик. Наряду с западными выходят российские учебники, причем весьма квалифицированные. Почему же до сих пор нужны западные учебники, как они сосуществуют с российскими?

Когда я рекомендую студентам учебники западных авторов, то каждый раз подчеркиваю, какими преимуществами перед нашими они обладают. Попробую охарактеризовать эти преимущества.

Первое преимущество западных учебников, — и это в полной мере относится к учебнику Н. Г. Мэнкью, — определяется сочетанием в учебном пособии «сказки» и «были». Когда неоклассика возникла, то казалась чрезвычайно умозрительной, в своем роде «сказкой». Многие ее положения (теория спроса, теория предложения) выглядели оторванными от практики, но со временем (хотя после Маршалла в этих теориях изменений не произошло) приобрели конкретный, содержательный статус, стали «былью». В отечественных (прежде всего микроэкономических) учебниках, как правило, отсутствуют практические примеры. Экономическая теория как бы замыкается на формальном, книжном варианте, реальная практика становится для нее только «похожим миром».

Во время подготовки послесловия — словно специально для пояснения этого недостатка наших учебников — у меня в руках оказался опубликованный доклад А. Сена, сделанный им по случаю вручения Нобелевской премии в 1998 г. В своем докладе он ставит вопрос о соотношении формальных и неформальных методов рассуждений, подчеркивая, что чрезвычайно важно не противопоставлять, а совмещать эти методы — они комплементарны¹. В учебнике Н. Г. Мэнкью, мне кажется, исповедуется именно этот принцип. Каждый раз при рассмотрении теоретических положений, автор апеллирует к практическим примерам и

фактам.

В дополнение к этому учебник Н. Г. Мэнкью можно отнести к «неспешным» курсам, в которых материал излагается очень подробно. Учебник имеет праздничное оформление, о чем свидетельствует использование различных шрифтов, иллюстраций, подзаголовков: практикум, новости, выводы, вопросы.

Еще одно преимущество западных учебников (и в том числе учебника Н. Г. Мэнкью) определяется тем, что на их основе мы в буквальном смысле учимся рыночной экономике, и, конечно же, они все еще являются для нас образцом. Тем более что экономическая теория на Западе постоянно развивается и меняется на основе громадного опыта, накопленного там.

В этой связи хотелось бы обратить внимание на то, что в западных учебниках изложение неоклассических идей дается в непосредственной связи с развивающими их критическими направлениями (прежде всего — с неинституциональными). В учебнике Н. Г. Мэнкью — это, например, глава, посвященная спросу и предложению, в которой не только рассматривается традиционная проблема излишка потребителя и производителя, но и ставится вопрос о несовершенстве рынка. В отечественных же учебниках упор, как правило, делается на изложение неоклассики, в то время как современные теории, ее развивающие, излагаются отдельно.

Другими словами, западные учебники прекрасно иллюстрируют, как должно развиваться сотрудничество между экономической наукой и ее преподаванием. Отечественные же учебники, постепенно осваивающие эти образцы, способны стать комплементарными этому процессу.

Д. э. н., профессор Цветаев В.М.