

Глава 18

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- * Проанализируете предъявляемый максимизирующими прибыль конкурентными фирмами спрос на труд.
- * Узнаете, почему равновесная заработная плата равна стоимости предельного продукта труда.
- * Рассмотрите, как компенсируются затраты других факторов производства — земли и капитала.
- * Рассмотрите, как изменение предложения одного фактора изменяет доходы, которые приносят все факторы производства.

Когда вы получите образование, размер вашего дохода в значительной степени будет определяться видом избранной вами деятельности. Если вы устроитесь на работу программистом, вы будете получать больше, чем работник заправочной станции. Данный факт воспринимается как должное, но мало кто способен объяснить сложившийся порядок вещей. Ни один закон не требует, чтобы программистам платили больше, чем работникам бензоколонок. Ни один из принципов этики не утверждает, что программисты «заслужили» высокую зарплату. Тогда что определяет уровень дохода различных профессиональных групп?

Ваш доход — всего лишь «мазок кистью» на огромной экономической панораме. В 1999 г. совокупный доход жителей США составил около \$8 трлн. Доход американцев складывается из различных поступлений: три четверти доходов получены в форме заработной платы и дополнительных льгот. Остальная часть — доходы землевладельцев и собственников капитала — владельцев оборудования, зданий и сооружений — в форме ренты, прибыли и процента. Что определяет размер дохода? Почему некоторые наемные работники в сравнении с коллегами получают более высокую заработную плату; некоторые землевладельцы получают больший доход в форме ренты, чем другие; некоторые собственники капитала — более высокую прибыль? Почему программисты зарабатывают больше, чем работники заправочных станций?"

Для того чтобы ответить на эти вопросы (как и на большинство других экономических вопросов), мы обратимся к анализу спроса и предложения. Спрос и предложение труда, земли и капитала определяют доходы наемных рабочих, землевладельцев и собственников капитала. Следовательно, для ответа на поставленные вопросы нам придется подробно проанализировать характер предоставляемых на этих рынках услуг.

Прежде всего, мы рассмотрим теоретическую основу анализа факторов производства. Вспомним, что под факторами производства мы понимаем ресурсы, используемые для производства товаров и услуг (глава 2). К важнейшим факторам относятся труд, земля и капитал. Когда фирма, занимающаяся

разработками программного обеспечения, создает новую компьютерную программу, она использует время программистов (труд)» физическое пространство, на котором расположено ее здание (землю), само здание и компьютерное оборудование (капитал). Аналогично, когда заправочная станция продает бензин, она использует время работников (труд), физическое пространство (землю), резервуары и насосы (капитал).

Хотя рынки факторов производства во многом похожи на рынки товаров, которые мы проанализировали в предыдущих главах, они обладают и одной отличительной особенностью: спрос на факторы производства является исходным спросом. То есть спрос фирмы на факторы производства исходит из решения об объеме выпуска третьего товара, который предполагается поставлять на некий рынок. Спрос на программистов неразрывно связан с планами предложения программного обеспечения, а спрос на работников автозаправочных станций — с предложением бензина.

В этой главе мы проанализируем детерминанты спроса; рассмотрим, как стремящаяся к максимизации прибыли конкурентная фирма принимает решение о необходимом ей объеме факторов производства. Мы начинаем наш анализ с изучения спроса на труд. Труд — важнейший фактор производства, так как рабочие получают большую часть совокупного дохода, создаваемого в американской экономике. Далее в этой главе мы увидим, что принципы действия рынка труда прямо используются на рынках других факторов производства.

Теоретическая основа рынков факторов производства, рассматриваемая в этой главе, в значительной степени объясняет распределение доходов наемных работников, землевладельцев и собственников капитала в американской экономике. В главе 19 мы более подробно рассмотрим конкретные пропорции заработков наемных работников, а в главе 20 — справедливость результатов процесса распределения доходов и роль государства в их изменении.

Спрос фирмы на труд

Рынки труда, как и другие рынки в экономике, управляются силами спроса и предложения. График (а) на рис. 18.1 показывает нам, как спрос и предложение яблок определяют их цену; график (б) на рис. 18.1 демонстрирует, как спрос и предложение труда сборщиков яблок определяют цену труда, или заработную плату, сельскохозяйственных рабочих.

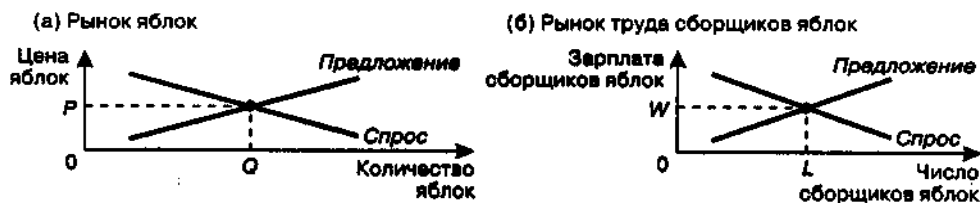


Рис. 18.1. Многосторонний опрос и предложение

Мы отмечали, что основное отличие рынков труда от большинства других рынков заключается в характере предъявляемого спроса: спрос на труд является исходным спросом. Большая часть предоставляемого труда — скорее ресурс для производства других товаров, нежели готовый к использованию потребителями продукт. Мы будем анализировать спрос на труд фирм, которые нанимают работников и используют их труд для производства товаров на продажу. Рассмотрение взаимосвязи выпуска товаров и спроса на труд позволит нам разобраться в механизме определения равновесной заработной платы.

Максимизирующая прибыль конкурентная фирма

Давайте рассмотрим процесс принятия решения о необходимом количестве труда обычной фирмой, к примеру, занимающейся выращиванием яблок. Фирма владеет яблоневым садом и каждую неделю должна принимать решение о найме определенного числа сборщиков яблок. После того как фирма исполняет его, ее работники, не покладая рук собирают столько яблок, сколько позволяет им их квалификация. Затем фирма продает фрукты и выплачивает заработную плату своим наемным работникам. Разность совокупной выручки и заработной платы образует прибыль фирмы.

В нашем анализе мы используем два допущения. Во-первых, мы предполагаем, что фирма является конкурентной как на рынке яблок (выступает продавцом), так и на рынке труда сборщиков яблок (выступает покупателем). Вспомним, что конкурентная фирма принимает цену своего товара такой, какая она есть (см. главу 14). Так как на рынке оперируют множество других фирм, продающих яблоки и нанимающих сборщиков яблок, одна компания оказывает незначительное влияние на цену яблок и на заработную плату рабочих. Фирма принимает цену и заработную плату такими, какими они сложились при данных рыночных условиях, и должна выработать решение о предложении яблок и числе своих работников.

Во-вторых, мы предполагаем, что фирма стремится к максимизации прибыли. Ее не интересует число сборщиков или количество яблок сами по себе. Фирма заинтересована исключительно в прибыли, равной совокупным денежным поступлениям от продажи яблок за вычетом издержек производства. Предложение фирмой яблок и спрос на труд работников исходят из основной ее цели — максимизации прибыли.

Производственная функция и предельный продукт труда

Принимая решение о найме рабочих, фирма должна рассмотреть, как число ее работников связано с объемом произведенного продукта. Другими словами, она должна проанализировать, как число сборщиков влияет на количество яблок, которые получит и поставит на рынок фирма. В табл. 18.1 приводится численный -пример. В Первом столбце указано число работников фирмы, во втором —

количество еженедельно собираемых яблок.

В-первых двух столбцах описывается способность фирмы производить продукцию. Для отображения зависимости между использованными в производстве ресурсами и объемом выпуска продукции экономисты используют термин производственная функция (см, главу 13). В нашем случае «ресурсами» являются сборщики яблок, а «продукте» — яблоки. Другие ресурсы — яблони, земля, грузовики, тракторы и т. д., мы рассматриваем как постоянные. Производственная функция показывает, что если фирма нанимает 1 работника, недельный объем продукции составит 100ц яблок. Если фирма пригласит 2 работников, они соберут за неделю 180ц. Графически производственная функция представлена на рис. 18.2; число работников отмечено на горизонтальной оси, а количество произведенного продукта — на вертикальной оси.

Таблица 18.1. Принятие конкурентной фирмой решения о необходимом числе работников

Т р у д (ч и с л о работнико в)	Пр о д у к т (центнеров в неделю)	П р е д е л ь н ы й п р о д у к т т р у д а	С т о и м о с т ь п р е д е л ь н о г о п р о д у к т а т р у д а	З а р а б о т н а я п л а т а (W)	П р е д е л ь н а я п р и б ы л ь
0	0	0	0	0	0
1	100	100	1000	500	500
2	180	80	800	500	300
3	240	60	600	500	100
4	280	40	400	500	-100
5	300	20	200	500	-300

Один из Десяти принципов экономике гласит, что рациональные люди мыслят в категориях маржинального анализа (глава. 1). Данное положение — ключ к пониманию процесса принятия фирмой решения о необходимом ей количестве труда. В третьем столбце табл. 18.1 представлен предельный (маржинальный) продукт труда, то есть увеличение количества произведенного товара на каждую дополнительную единицу труда. Когда фирма увеличивает число работников с 1 до 2, например, количество собранных яблок возрастает со 100 до 180ц. Следовательно, предельный продукт второго работника составляет 80ц.

Отметьте, что по мере увеличения числа нанимаемых работников маржинальный продукт труда уменьшается. Данное свойство называется убыванием предельного (маржинального) продукта (см. главу 13). Когда в саду работают несколько сборщиков, они собирают плоды с лучших яблонь. По мере того как число рабочих увеличивается, они вынуждены собирать яблоки с менее продуктивных деревьев. Следовательно, вклад каждого дополнительного рабочего в сбор урожая уменьшается. По

этой причине производственная функция на рис. 18.2 по мере увеличения числа работников становится все более пологой.

Стоимость предельного продукта и спрос на труд

Нашу максимизирующую прибыль фирму интересуют не столько яблоки, сколько количество полу-

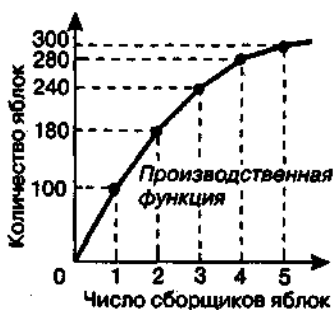


Рис. 18.2. Производственная функция

чаемых в обмен на них денег. Принимая решение о числе нанимаемых сборщиков, фирма оценивает, прежде всего прибыль, которую принесет рабочий. Так как прибыль исчисляется как разность совокупной выручки и совокупных издержек, прибыль, которую приносит дополнительный работник, рассчитывается как его вклад в совокупные денежные поступления за вычетом заработной платы.

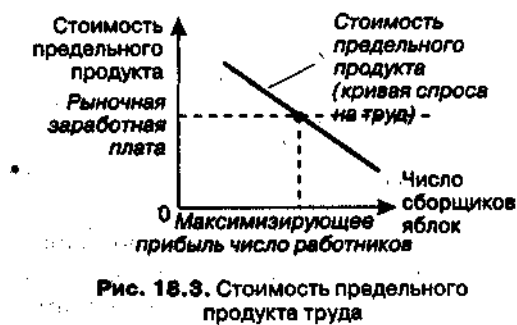
Чтобы найти размер вклада работника в общий доход фирмы, мы должны перевести маржинальный продукт труда (который измеряется в центнерах яблок) в стоимость предельного продукта (измеряемую в денежных единицах). Используем для этого цену яблок. Чтобы продолжить наш пример, предположим, что если центнер яблок продается по \$10, а первый дополнительный работник производит 80 ц яблок, его вклад в совокупную выручку составляет \$800.

Стоимость предельного (маржинального) продукта любого ресурса — это произведение маржинального продукта ресурса и рыночной цены товара. В четвертом столбце табл. 18.1 представлена стоимость предельного продукта труда в нашей фирме в том случае, когда цена яблок составляет \$10 за центнер. Так как для конкурентной фирмы рыночная цена — величина постоянная, стоимость маржинального продукта (как и сам предельный продукт) при увеличении числа рабочих уменьшается.

Рассмотрим, сколько работников наймет наша фирма. Предположим, что рыночная заработная

плата сборщиков яблок составляет \$500 в неделю. В этом случае первый работник, нанятый фирмой, приносит \$500 прибыли (доход \$1000 минус заработная плата \$500); второй работник — \$800 дополнительного дохода, или \$300 прибыли; третий работник — \$600 дополнительного дохода, или \$100 прибыли. Однако четвертый работник принесет только \$400 дохода. Так как заработная плата работника составляет \$500, прием четвертого сборщика означал бы уменьшение прибыли фирмы на \$100. Таким образом, фирма нанимает только трех сборщиков яблок.

Полезно рассмотреть принятие решения фирмой на графике. На рис. 18.3 представлена стоимость маржинального продукта. Кривая направлена вниз, потому что предельный продукт труда по мере увеличения числа работников убывает. На графике также изображена горизонтальная линия, отражающая рыночную заработную плату. У максимизирующей прибыль фирмы число наемных работников ограничивается точкой пересечения двух кривых. Ниже этого уровня занятости стоимость маржинального продукта превышает заработную плату, поэтому приглашение на работу еще одного сборщика увеличивает прибыль фирмы.



Над этим уровнем занятости стоимость предельного продукта меньше, чем заработная плата, поэтому предельный работник не приносит прибыли. Таким образом, конкурентная максимизирующая прибыль фирма нанимает работников до точки, в которой стоимость маржинального продукта труда равна заработной плате.

Проведенный нами анализ стратегии найма работников максимизирующей прибыль конкурентной фирмой позволяет предложить теорию спроса на труд. Вспомните, что кривая спроса фирмы на труд говорит нам о количестве труда, которое требуется фирме при каждой возможной заработной плате. Фирма останавливается на том количестве труда, при котором стоимость предельного продукта равна заработной плате (рис. 18.3). Следовательно, кривая стоимости предельного продукта является кривой спроса на труд максимизирующей прибыль конкурентной

Что вызывает смещение кривой спроса на труд?

Теперь мы знаем, что кривая спроса на труд отражает изменение величины стоимости маржинального продукта труда. Рассмотрим некоторые причины возможного сдвига этой кривой.

Цена продукции. Стоимость предельного продукта равняется произведению объема маржинального продукта на цену. Таким образом, когда цена товара изменяется, изменяется и стоимость предельного продукта, а также происходит смещение кривой спроса на труд. Например, увеличение цены яблок означает повышение стоимости маржинального продукта труда каждого сборщика фруктов и, следовательно, увеличивает спрос на труд со стороны фирм, поставляющих яблоки на рынок. Напротив, уменьшение цены яблок приводит к снижению стоимости предельного продукта и сокращению спроса на труд.

Технологические изменения. За период с 1968 по 1998 г. объем продукции, производимой средним американским рабочим за один час, увеличился на 57%. В основном этот рост был обусловлен техническим прогрессом, то есть усилиями ученых и инженеров по созданию более совершенных производственных технологий, что оказало значительное воздействие на рынок труда. Технологические инновации позволили добиться увеличения маржинального продукта труда что, в свою очередь, повлияло и на спрос на рабочую силу. В частности, именно техническим прогрессом объясняется постоянное увеличение занятости в США на фоне общего роста зарплат (несмотря на увеличение зарплат за последние тридцать лет на 62% (с учетом инфляции), число наемных работников возросло на 72%).

Предложение других факторов. Количество имеющегося в наличии фактора производства может повлиять на предельный продукт, обеспечиваемый другими факторами. Например, сокращение предложения лестниц приведет к уменьшению маржинального продукта труда сборщиков яблок и таким образом к изменению спроса на их услуги. Позднее в этой главе мы рассмотрим связь между факторами производства более подробно.

Проверьте себя. *Дайте определение предельному продукту труда и стоимости маржинального продукта труда. Опишите, как конкурентная максимизирующая прибыль фирма принимает решение о числе наемных работников.*

Предложение труда

После подробного анализа спроса на труд давайте перейдем к рассмотрению предложения труда. С формальной моделью предложения труда вы познакомитесь в главе 21, в которой представлена теория принятия решений домашними хозяйствами. Здесь же мы кратко познакомимся с теми решениями, которые влияют на положение кривой предложения труда.

Узелок на память

Спрос на ресурсы и предложение товара: две стороны одной медали

В главе 14 мы рассмотрели процесс принятия конкурентной максимизирующей прибыль фирмой решения об объеме выпуска продукции: она должна определить количество товара, при котором его цена равна предельным издержкам производства. Мы только что проанализировали, как конкурентная фирма принимает решение о количестве необходимого ей труда: она выбирает число наемных работников, при котором заработная плата равна стоимости маржинального продукта. Мы помним, что производственная функция показывает зависимость количества ресурсов и объема выпуска товара, поэтому вас вряд ли удивит тот факт, что решение фирмы о спросе на ресурсы тесно связано с ее решением о предложении товара. Фактически эти решения — две стороны одной медали.

Давайте рассмотрим, как связаны предельный продукт труда (MPL) и маржинальные издержки (MC). Предположим, что наем дополнительного работника обходится в \$500, а предельная стоимость центнера яблок составляет \$500/50, или \$10. Если W — заработная плата, а дополнительная единица труда производит MPL единиц товара, маржинальные издержки единицы товара составляют $MC = W/MPL$.

Анализ показывает, что уменьшение предельного продукта тесно связано с увеличением маржинальных издержек. Когда наш яблоневый сад переполнен работниками, каждый дополнительный работник собирает меньшее количество яблок (MPL уменьшается). Аналогично, когда фирма производит большое количество яблок, яблоневый сад уже переполнен работниками, поэтому издержки производства дополнительного центнера яблок возрастают (MC увеличивается).

Рассмотрим наши критерий максимизации прибыли. Ранее мы определили, что максимизирующая прибыль фирма выбирает такое количество труда, при котором стоимость предельного продукта () равна заработной плате (W). Мы можем записать это в виде формулы:

Если каждую часть уравнения мы разделим на MPL, то получим

Мы только что отметили, что соотношение W/MPL равно маржинальным издержкам MC. Следовательно, мы можем записать

$$P = MC$$

Данное равенство показывает, что цена товара фирмы равна предельным издержкам

производства единицы товара. Таким образом, конкурентная фирма нанимает работников до точки, в которой стоимость маржинального продукта равна заработной плате; она также увеличивает объем производства до точки, в которой цена равна предельным издержкам. Наш анализ спроса на труд в этой главе — взгляд на решение фирмы об объеме выпуска (см. главу 14) с другой стороны.

Выбор между возможностями работы и отдыха

Согласно одному из Десяти принципов экономике, каждый человек делает собственный выбор. Возможно, ни одна проблема выбора не является для индивида столь очевидной и настолько важной, как проблема выбора между трудом и отдыхом. Чем больше часов вы тратите на работу, тем меньше времени вы можете уделять просмотру телепередач, встречам с друзьями или своему хобби. Компромисс между трудом и отдыхом имеет важнейшее значение для определения положения кривой предложения труда.

В соответствии с еще одним из Десяти принципов экономической теории стоимость чего-либо соответствует цене того, от чего приходится отказываться ради получения желаемого. От чего вы отказываетесь ради получения лишнего часа отдыха? Вы отказываетесь от одного часа труда, то есть от суммы денег, равной величине вашей часовой зарплаты. Таким образом, если вознаграждение за ваш труд составляет \$15 в час, то альтернативные издержки вашего часового отдыха составят \$15. Если же ставка часовой оплаты труда вырастет до \$20, то соответствующим образом увеличатся и альтернативные издержки вашего часового отдыха.

Кривая предложения труда показывает, как/решения о компромиссном соотношении между трудом и отдыхом реагируют на изменение альтернативных издержек. Ее восходящий характер означает, что повышение зарплаты побуждает рабочего увеличивать время, которое он готов отдать труду. Поскольку общий ресурс времени рабочего ограничен, то чем больше он будет трудиться, тем меньше он будет отдыхать. Таким образом, рабочие реагируют на повышение альтернативных издержек отдыха увеличением времени, уделяемого работе.

Важно отметить, что кривая предложения труда не обязательно может иметь восходящий характер. Предположим, что вы стали зарабатывать не \$15, а \$20 в час. Альтернативные издержки отдыха увеличились, но зато вы стали теперь богаче, чем раньше. Вы можете решить, что, имея дополнительные средства, сможете позволить себе уделять больше времени досугу; в результате кривая предложения труда будет иметь нисходящий характер. В главе 21 мы рассмотрим эту ситуацию с точки зрения противоречивых последствий ваших решений о предложении труда (так называемых эффектов дохода и замены). Пока же мы будем игнорировать возможность нисходящего характера кривой предложения труда и будем считать, что она имеет восходящий характер.

Что приводит к сдвигу кривой предложения труда?

Смещение кривой предложения труда происходит при любом изменении времени, которое люди хотят уделять работе при данном уровне зарплаты. Давайте рассмотрим некоторые факторы, способные привести к сдвигам кривой.

Изменения вкусов. В 1950 г. в США 34% женщин либо работали, либо искали место применения своим способностям. В 1998 г. этот показатель вырос до 60%, что объясняется многими причинами, одна из которых — изменение вкусов женщин или, другими словами, их отношения к труду. Еще несколько десятков лет тому назад большинство американок занимались домашним хозяйством и воспитанием детей. Сегодня число детей в семье сократилось, и многие матери предпочитают идти работать. В результате происходит увеличение предложения труда.

Изменение альтернативных возможностей. Предложение на любом конкретном рынке труда зависит от возможностей, предоставляемых другими рынками рабочей силы. Если зарплата сборщиков груш внезапно вырастет, то некоторые специалисты по сбору яблок наверняка захотят переключиться на сбор груш. В результате предложение труда на рынке сборщиков яблок снизится.

Иммиграция. Перемещения рабочей силы между внутренними регионами или между странами является очевидной и частой причиной изменения предложения труда. Например, иммиграция в США означает увеличение предложения на американском рынке труда и уменьшение предложения на рынках труда стран, где прежде жили эти люди. Многие политические дебаты по проблемам иммиграции посвящены ее влиянию на предложение рабочей силы и, следовательно, на равновесие на рынке труда.

Проверьте себя. *Кто имеет большие альтернативные издержки отдыха — сторожили нейрохирург? Может ли ваш ответ объяснить причины, по которым у врачей бывает такой длинный рабочий день?*

Равновесие на рынке труда

Рассмотрев решение о найме работников обычной стремящейся к максимизации прибыли конкурентной фирмой, давайте вернемся к рынку труда в целом, на котором компания выступает одним из многих покупателей.

Предельная производительность при рыночном равновесии

Мы выяснили два момента определения заработной платы на конкурентных рынках труда:

* Изменения заработной платы обеспечивают равновесие спроса и предложения труда.

* Заработная плата работников равна стоимости маржинального продукта труда.

Возможно, сочетание этих характеристик вызовет недоумение. Но понимание их взаимосвязи — важнейший шаг к определению величины заработной платы.

На рис. 18.4 представлено равновесие на рынке труда. Изменения заработной платы и количества труда приводят спрос и предложение в состояние равновесия. В этом случае каждая фирма покупает такое количество труда, которое приносит ей прибыль. То есть каждая фирма следует правилу максимизации прибыли: она нанимает дополнительных работников до тех пор, пока их заработная плата не сравняется со стоимостью предельного продукта. Следовательно, когда спрос и предложение на труд находятся в состоянии равновесия, заработная плата равна стоимости маржинального продукта труда.



Рис. 18.4. Равновесие на рынке труда

Мы приходим к важному выводу: любое событие, воздействующее на спрос и предложение труда, изменяет равновесную заработную плату и стоимость предельного продукта на одну и ту же величину, так как они должны быть всегда равны. Для того чтобы убедиться в справедливости данного утверждения, давайте рассмотрим некоторые события, которые приводят к сдвигу кривых.

Сдвиги кривой предложения труда

Предположим, что появление на рынке иностранных рабочих привело к увеличению числа работников, желающих принять участие в сборе урожая яблок. В этом случае предложение труда сдвигается вправо из положения S_1 в положение S_2 (рис. 18.5). При первоначальном уровне заработной платы W , новый объем предлагаемого труда превышает требуемое число работников. Избыток предложения труда оказывает давление на заработную плату сборщиков яблок, которая уменьшается, а падение заработной платы, в свою очередь, приводит к тому, что фирма получает возможность нанять большее число работников. По мере того как число работников в каждом яблоневом саду увеличивается, предельный продукт труда, равно как и стоимость предельного продукта, уменьшается. При новом равновесии и заработная плата, и стоимость предельного продукта труда меньше, чем они были до появления новых сборщиков.

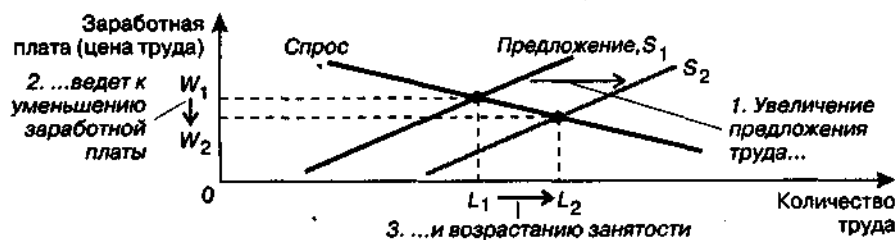


Рис. 18.5. Сдвиг предложения труда

Рассмотрим, как сдвиг предложения труда изменяет равновесие рынка труда на примере Израиля. В течение 1980-х гг. в строительстве и сельском хозяйстве Израиля работали многие тысячи палестинцев, жителей оккупированных Западного берега реки Иордан и сектора Газа. Политические беспорядки в оккупированных областях вынудили израильское правительство предпринять шаги, которые привели к уменьшению предложения труда. Был введен комендантский час, разрешения на работу стали проверяться более тщательно, жестко соблюдалось исполнение приказа о запрете палестинским рабочим оставаться на ночь на контролируемой израильскими территориями. Реальные экономические последствия предпринятых израильскими шагами подтвердили справедливость теории: число палестинцев, работающих в Израиле, уменьшилось наполовину, в то время как заработная плата тех, кто продолжал трудиться, увеличилась примерно на 50%. Уменьшение числа палестинских рабочих в Израиле привело к повышению стоимости маржинального продукта оставшихся работников.

Сдвиги кривой спроса на труд

Предположим, что рост спроса на яблок приводит к увеличению их цены. Возрастание цены не изменяет предельного продукта труда для каждого возможного числа работников, но стоимость предельного продукта увеличивается. При повышении цены яблок фирме целесообразно пригласить на работу большее число сборщиков. Как показано на рис. 18.6, когда кривая спроса на труд сдвигается вправо из положения Z, в положение D2, равновесная заработная плата возрастает с W_1 до W_2 , а равновесная занятость - с L_1 до L_2 . И вновь заработная плата и стоимость маржинального продукта труда изменяются одновременно.

Проведенный нами анализ показывает, что обычно процветание фирмы и работников отрасли — явления взаимосвязанные. Когда цена яблок увеличивается, производители яблок получают* высокую прибыль, а сборщики яблок — большую заработную плату. Данное правило хорошо известно работникам отраслей, цены на продукцию которых периодически изменяются. Рабочие нефтяной промышленности, например, прекрасно осведомлены о том, что уровень их заработной платы тесно

связан с мировыми ценами на сырую нефть.

Практикум

Производительность и заработная плата

Один из Десяти принципов экономики гласит, что наш уровень жизни зависит от нашей способности производить товары и услуги. Анализ рынка труда подтверждает его справедливость. В частности, исследование спроса на труд показывает, что заработная плата равна производительности, определяемой стоимостью предельного продукта труда. Иначе говоря, работники, имеющие высокую производительность труда, получают большую зарплату; рабочие, производительность труда которых ниже, получают меньшее вознаграждение.

Данное правило — ключ к пониманию постоянного повышения уровня жизни трудящихся. В табл. 18.2 представлены некоторые данные о росте производительности и динамике заработной платы (скорректированных к уровню инфляции) в США. С 1959 по 1997 г. производительность, определяемая количеством выпускаемых в час товаров, возрастала примерно на 1,8% в год; при данных темпах роста производительность удваивается каждые 40 лет. Темпы роста заработной платы в США за рассматриваемый период составили 1,7% в год.

Таблица 18.2. Рост производительности и заработной платы в США

Период времени	Рост производительности, %	Рост заработной платы, %
1959-1997	1,8	2,4
1959-1973	2,9	1,2
1973-1997	1,1	0,3

Источник: Economic Report of President 1999, table B-49, p. 384.

Из табл. 18.2 следует, что после 1973 г. темпы роста производительности в США сократились с 2,9 до 1,1% в год, что привело к снижению и темпов увеличения заработной платы на 1,9%. Это означает, что современные рабочие не имеют оснований рассчитывать на такой же быстрый рост уровня жизни, какой довелось пережить их родителям. Замедление темпов роста производительности на 1,8% может показаться незначительным, но в пересчете на несколько лет даже небольшое изменение темпов роста становится весьма ощутимым. Если бы производительность и заработная плата в США росли такими же темпами, что и до 1973 г., заработная плата современных рабочих была бы на 50% выше, чем в настоящее время.

В табл. 18.3 представлены некоторые данные о темпах роста производительности и заработной платы для различных стран. Хотя данные весьма приблизительны, тесная

связь между двумя переменными очевидна. В Южной Корее, Гонконге и Сингапуре рост

производительности труда опережал рост заработной платы. В Мексике, Аргентине и Иране темпы снижения заработной платы превосходили темпы уменьшения показателей прироста производительности США оказались где-то посередине: по международным стандартам рост производительности труда и рост заработной платы оказались на среднем уровне.*

Почему темпы роста производительности и заработной платы в разных странах настолько различны? Для полного ответа на этот вопрос потребуется анализ экономического роста в долгосрочном периоде, который лежит за пределами темы этой главы. Тем не менее мы кратко отметим три основных фактора производительности:

- * *Физический капитал.* Наличие большего количества оборудования в большем числе зданий.
- * *Человеческий капитал.* Высокий уровень образования работников.
- * *Технологические знания.* Доступность высоких технологий для работников.

Физический капитал, человеческий капитал и технологические знания — основной источник большинства различий в производительности, заработной плате и уровне жизни в разных странах.

Таблица 18.3. Рост производительности и заработной платы в некоторых странах мира

Страна	Рост производительности, Рост заработной платы, %	
%		
Южная Корея	8,5	7,9
Гонконг	5,5	4,9
Сингапур	5,3	5,0
Индонезия	4,0	4,4
Япония	3,6	2,0
Индия	3,1	3,4
Великобритания	2,4	2,4
США	1,7	0,5
Бразилия	0,4	-2,4
Мексика	-0,2	-3,0
Аргентина	-0,9	-1,3
Иран	-1,4	-7,9

Источник: *World Development Report 1994. Table 1, pp. 162-163, Table 7, pp. 174-175, Рост производительности здесь определяется как ежегодный уровень изменения валового национального продукта на душу населения с 1980 по 1992 г. Рост заработной платы определяется как ежегодное изменение заработной платы на одного работника в промышленности с 1980 по 1991 г.*

Анализ примеров помогает нам наглядно представить механизм установления величины

заработной платы на конкурентных рынках труда. Взаимодействия предложения труда и спроса на труд определяют величину равновесной заработной платы, а сдвиги кривых спроса или предложения труда приводят к ее изменениям. В то же время стремление к максимизации прибыли фирм, испытывающих нужду в работниках, гарантирует, что равновесная заработная плата всегда равняется стоимости предельного продукта труда.

Проверьте себя. Как иммиграция работников влияет на предложение труда, спрос труда, предельный продукт труда и равновесную заработную плату?

Другие факторы производства: земля и капитал

Мы рассмотрели процесс принятия фирмами решений о числе наемных работников и его воздействие на величину заработной платы. Однако решение о найме работников предполагает предварительное определение необходимого количества других факторов производства. Например, наша специализирующаяся на выращивании яблок фирма задолго до уборки урожая должна определить размеры своих садов и подготовить для сборщиков яблок соответствующее число лестниц-стремянков. К факторам производства фирмы мы относим труд, землю и капитал.

Значение терминов труд и земля очевидно; определение капитала несколько сложнее. Экономисты используют термин «капитал» по отношению к используемым в производстве оборудованию, зданиям и сооружениям. То есть капитал есть накопленные, произведенные в прошлом и используемые в настоящем для производства новых продуктов и услуг товары. Капитал нашей фирмы состоит из лестниц, используемых для сбора яблок, грузовиков, которые перевозят урожай, зданий, в которых хранятся яблоки, и собственно яблонь.

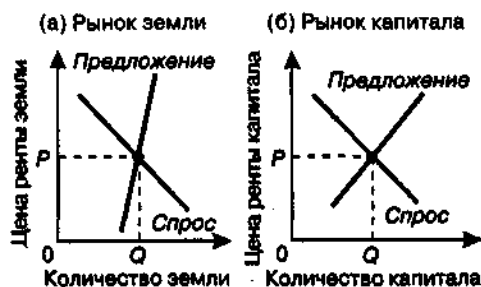


Рис. 18.7. Рынки земли и капитала

Равновесие на рынках земли и капитала

Чем определяется доход, который приносят владельцам факторов производства, используемые в процессе выпуска товаров земля и капитал? Прежде чем ответить на этот вопрос, необходимо провести границу между двумя ценами: ценой покупки и ценой ренты. Цена покупки земли или капитала —

денежная сумма, которую платит некий субъект, чтобы получить в собственность на неопределенное время конкретные факторы производства. Цена ренты — денежная сумма, которую платит некий субъект за использование факторов производства в течение оговоренного периода времени. Данное отличие имеет существенно важное значение, так как эти цены определяются несколькими отличающимися экономическими силами.

Определив понятия цены ренты и цены покупки, мы используем их в теории спроса и предложения на рынке труда, для рынков земли и капитала. Заработная плата, в конце концов, — цена ренты труда. Следовательно, большая часть того, что мы узнали об определении величины заработной платы, справедливо и для цены ренты земли и капитала. На рис. 18.7 цена ренты земли на графике (а) и цена ренты капитала на графике (б) определяются спросом и предложением. Более того, спрос на землю и капитал определяются так же, как спрос на труд. То есть когда фирма, выращивающая яблоки, принимает решение об аренде земли и лестниц, она следует той же логике, в соответствии с которой принимается решение о найме работников. И в том случае, когда фирма имеет дело с землей, и в том случае, когда речь идет о капитале, она увеличивает количество используемого фактора производства до тех пор, пока стоимость предельного продукта фактора не сравняется с ценой фактора. Таким образом, кривая спроса на каждый фактор производства отражает его маржинальную производительность.

Мы получаем возможность объяснить пропорции распределения дохода между наемными работниками, землевладельцами и собственниками капитала. Пока фирмы, использующие факторы производства, остаются конкурентными и максимизирующими прибыль, цена ренты каждого фактора равна стоимости его предельного продукта. Доход, который приносят труд, земля и капитал, равен стоимости их маржинальных вкладов в процесс производства.

Рассмотрим цену покупки земли и капитала. Цена ренты и цена покупки, очевидно, связаны: покупатели готовы заплатить большую сумму денег, чтобы приобрести участок земли или некий капитал, в том случае, если они гарантируют ценный вклад в рентный доход. А как мы только что увидели, равновесный рентный доход в любое время равен стоимости предельного продукта фактора производства. Следовательно, равновесная цена покупки земли или капитала зависит и от текущей стоимости их маржинального продукта, и от стоимости предельного продукта, которая, как ожидается, будет преобладать в будущем.

Связь между факторами производства

Итак, цена фактора производства — труда, земли или Капитала — равна стоимости предельного продукта этого фактора. Маржинальная стоимость продукта любого фактора, в свою очередь, зависит от доступного его количества. В силу убывающей доходности предлагающийся избыток фактор

характеризуется низким предельным продуктом, а соответственно и низкой ценой, а фактор, предложение которого ограничено, - высоким маржинальным продуктом и высокой ценой. В результате, когда предложение фактора сокращается, его равновесная цена возрастает.

Изменение предложения любого фактора воздействует и на рынки других факторов производства. В большинстве случаев факторы производства используются совместно, следовательно, производительность каждого фактора зависит от количества других факторов, необходимых для процесса изготовления продукции. В результате изменение предложения любого фактора означает перемены в доходности остальных. Предположим, что пронесшийся над садами ураган уничтожил множество использовавшихся для сбора яблок лестниц. Как это повлияет на доходность различных факторов производства? Очевидно, что предложение лестниц уменьшается, следовательно, равновесная цена ренты лестниц увеличивается. Те собственники, которым удалось сохранить основное средство труда садоводов, сдавая их в аренду фирмам, выращивающим яблоки, получают более высокие доходы.

Однако влияние этого события не ограничивается рынком лестниц. Так как количество доступных лестниц уменьшается, сокращается и предельный продукт рабочих занятых сбором яблок. Уменьшение предложения лестниц означает сокращение спроса на труд сборщиков яблок, что ведет к снижению равновесной заработной платы.

Итак, событие, которое изменяет предложение любого из факторов производства, может привести к изменению доходности всех факторов. Изменение дохода любого фактора можно определить с помощью анализа влияния события на стоимость его маржинального продукта.

Проверьте себя. *Что определяет доход землевладельцев и собственников капитала? Как увеличение предложения капитала повлияет на доходы тех, кто уже владеет капиталом? Как это повлияет на доходы работников?*

Узелок на память

Различные формы дохода на капитал

Когда мы говорили о доходе собственников капитала, мы предполагали, что капиталом владеют домашние хозяйства, которые передают его в пользование фирмам. Такое допущение упростило наш анализ величины вознаграждения, получаемого собственниками капитала. Однако в действительности собственниками капитала выступают использующие его в производстве фирмы. Следовательно, именно они получают доход на капитал, который, в конечном счете различными путями переходит от фирм к домашним хозяйствам. Некоторая его часть уплачивается в форме процента домашним хозяйствам, которые ссудили фирмы денежными средствами. Владельцы ценных бумаг и банковских депозитов получают процентный доход. Таким образом, когда вы получаете процент по банковскому вкладу, вы частично участвуете в доходе на капитал.

Кроме того, определенная часть дохода на капитал попадает в домашние хозяйства в форме дивидендов — денежных выплат фирмы держателям ее акций (индивидам, приобретшим долю собственности фирмы и, следовательно, имеющим право на получение части ее прибыли).

Естественно, что прибыль фирмы далеко не всегда полностью переходит к домашним хозяйствам в форме процента и дивидендов. Некоторая часть прибыли используется фирмой на приобретение дополнительного капитала, что выгодно не только предприятию, но и его акционерам. Так как стоимость капитала фирмы увеличивается, высоко оценивается и будущая прибыль компании, следовательно, возрастает и стоимость ее акций.

Эти детали интересны и важны, но они не влияют на наши выводы о доходе, получаемом собственниками капитала. Доход на капитал равен стоимости его маржинального продукта независимо от того, достается ли он домашним хозяйствам в форме процента и дивидендов или остается в фирме в форме нераспределенной прибыли.

Заключение

В главе 18 мы рассмотрели вознаграждение, которое получают собственники участвующих в процессе производства факторов — труда, земли и капитала. Рассматриваемая нами теория получила название неоклассической теории распределения. В соответствии с ней сумма денег, уплаченная за каждый фактор производства, определяется спросом и предложением на него. Спрос, в свою очередь, зависит от предельной производительности фактора. В состоянии равновесия каждый фактор производства приносит доход в размере своего маржинального вклада в выпуск товаров и услуг.

Неоклассическая теория распределения завоевала широкое признание. На ее основе мы продолжим более подробный анализ распределения доходов в экономике в следующих двух главах.

Однако вы уже сейчас имеете возможность ответить на вопрос, с поиска ответа на который мы начали эту главу: почему зарплата программистов превышает зарплату работников бензозаправочных станций? Да потому, что программисты производят товар, имеющий более высокую рыночную стоимость. Потребители готовы заплатить значительную сумму за хорошую компьютерную игру, но их оценка услуг работника заправочной станции гораздо ниже. Заработная плата этих работников отражает рыночные цены товаров, которые они производят. Если потребителям надоест часами просиживать перед мониторами компьютеров, и они будут проводить больше времени за рулем автомобиля, цены на эти товары изменятся, а значит, изменится и равновесная заработная плата программистов и работников бензоколонок.

Практикум

Экономика черной смерти

Охватившая Европу в XIV в. эпидемия бубонной чумы за несколько лет привела к смерти около

трети населения Старого Света. «Черная смерть» явила нам страшный естественный эксперимент по проверке теории рынков факторов производства. Рассмотрим влияние эпидемии на тех, кому повезло остаться в живых. Как вы думаете, что произошло с заработной платой работников и рентой землевладельцев?

Чтобы ответить на этот вопрос, давайте рассмотрим влияние сокращения населения на предельный продукт труда и маржинальный продукт земли. Уменьшение предложения труда ведет к увеличению предельного продукта труда и заработной платы. Так как в производстве труд и земля используются совместно, уменьшение предложения труда отражается на ситуации на рынке земли — основного фактора производства в средневековой Европе. Уменьшение числа работающих на земле крестьян означает, что дополнительно вовлекаемая в обработку единица земли приносит меньшее количество продукции. Другими словами, маржинальный продукт земли уменьшается. Таким образом, эпидемия чумы обусловила сокращение ренты землевладельцев.

Наши теоретические построения полностью подтверждаются историческими фактами. По окончании эпидемии чумы заработная плата работников возросла почти в два раза, а земельная рента сократилась более чем на 50%. «Черная смерть» привела к росту доходов крестьян и сокращению доходов землевладельцев.

Выводы

* В экономике доход распределяется на рынках факторов производства, важнейшими из которых являются труд, земля и капитал.

* Спрос на факторы производства определяется потребностями фирм, использующих их для выпуска товаров и предоставления услуг. Количество фактора, приобретаемого конкурентной максимизирующей прибыль фирмой, определяется точкой, в которой стоимость предельного продукта фактора равна его цене.

* Цена каждого фактора производства изменяется до тех пор, пока не установится равновесие спроса и предложения. Так как спрос на фактор производства отражает стоимость выпускаемого с его использованием маржинального продукта, то в состоянии рыночного равновесия цена каждого фактора равна его предельному вкладу в производство товаров и услуг.

* Совместное использование факторов производства определяет зависимость маржинального продукта любого фактора от соотношения остальных факторов. В результате изменение предложения одного фактора изменяет равновесный доход от всех факторов.

Основные понятия

Факторы производства	Производственная функция	Предельный продукт труда
Убывающий предельный	Стоимость предельного	Капитал продукт продукта

Вопросы

1. Объясните, как производственная функция фирмы связана с предельным продуктом труда, как маржинальный продукт труда фирмы связан со стоимостью предельного продукта как стоимость предельного продукта фирмы связана со спросом на труд.
2. Приведите два примера событий, которые могут привести к сдвигам спроса на труд.
3. Приведите два примера событий, способных вызвать сдвиги предложения труда.
4. Способны ли изменения в заработной плате привести к равновесию спроса на труд и его предложения, если она остается равной стоимости предельного продукта труда?
5. Если численность населения США в силу увеличения притока иммигрантов будет возрастать, как это отразится на величине платы за труд? Что произойдет с рентой, которую получают владельцы земли и капитала?

Задания для самостоятельной работы

1. Предположим, что фракция «Яблоком» Государственной думы РФ предлагает принять новый закон, направленный на снижение издержек медицинского обслуживания: всех россиян обязывают съедать по одному яблоку в день.
 - а. Как «яблочный» закон повлияет на спрос и равновесную цену яблок?
 - б. Как повлияет закон неопределенный продукт и стоимость предельного продукта сборщиков яблок?
 - в. Как принятие закона скажется на спросе на труд и равновесной заработной плате сборщиков яблок?
2. Генри Форд однажды сказал; 4Платит заработную плату отнюдь не работодатель — он только имеет дело с деньгами. Заработную плату платит товар». Объясните.
3. Покажите влияние каждого из следующих событий на рынки труда в компьютерной промышленности:
 - а. Госдума РФ приняла решение о финансировании закупки компьютеров для всех студентов России.
 - б. Увеличилось число студентов, специализирующихся в естественных и инженерных науках.
 - в. Развернулось строительство новых компьютерных производств.
4. Ваш предприимчивый дядя открывает бутербродную, в которой работают 7 человек. Работникам платят \$6 в час, а цена бутерброда — \$3. Если ваш дядя стремится максимизировать прибыль, какова стоимость предельного продукта последнего работника, которого он нанимает? Каков маржинальный продукт этого работника?
5. Предположим, что фирма нанимает работников двух типов — имеющих и не имеющих навыки

работы на компьютере, Предположим, появляются новые технологии, делающие использование компьютеров в фирме более выгодным. Что произведет с предельным Продуктом труда рабочих каждого из двух типов? Что произойдет с равновесной зарплатой? Объясните ответ, используя соответствующие графики.

6. Предположим, что заморозки во Флориде частично уничтожили будущий урожай апельсинов.

а. Объясните, что произойдет с ценой на апельсины и маргинальным продуктом труда сборщиков этих фруктов в результате наступления заморозков. Как изменится спрос на труд сборщиков апельсинов? Почему?

б. Предположим, что цена на апельсины удвоилась, а стоимость предельного продукта упала на 30%. Как изменится равновесная зарплата сборщиков апельсинов?

в. Предположим, что цена на апельсины выросла на 30%, а стоимость маргинального продукта упала на 50%. Что произойдет с равновесной зарплатой сборщиков апельсинов?

7. В 1980-х и 1990-х гг. в США наблюдался значительный приток капитала из других стран. Например, Toyota, BMW другие компании построили в США несколько заводов по выпуску автомобилей.

а. Используя график состояния рынка капитала в США, покажите влияние притока этих средств на стоимость использования заемного капитала и на потребность в нем.

б. Используя график состояния рынка труда США, покажите влияние притока капитала на среднюю зарплату американских рабочих.

8. Предположим, что труд — единственный ресурс, используемый фирмой в условиях совершенной конкуренции. Фирма может предложить работникам заработную плату в \$50 в день. Производственная функция фирмы характеризуется следующими данными:

Количество рабочих дней	Число единиц изготовленного товара
0	0
1	7
2	13
3	19
4	25
5	28
6	29

Цена единицы продукции — \$10. Начертите график спроса фирмы на труд. Какова должна быть рабочая неделя фирмы? Покажите эту точку на вашем графике.

9. В последние годы некоторые государственные деятели предлагали обязать фирмы предоставлять своим работникам дополнительные льготы. Например, в 1993 г. президент США Б. Клинтон предложил законодательно обязать фирмы предоставлять своим сотрудникам медицинскую страховку. Давайте рассмотрим влияние такого рода политики на рынок труда, а. Предположим, что закон обязывает фирмы отчислять по \$3 в фонд медицинского страхования за каждый час рабочего времени каждого из сотрудников. Как его принятие повлияет на предельную прибыль, обеспечиваемую фирме каждым ее работником? Как это закон повлияет на кривую спроса на труд? Проиллюстрируйте свой ответ графически, откладывая размер зарплаты по вертикальной оси.

б. Если не произойдет изменения предложения труда, то как это закон повлияет на занятость и заработную плату?

в. Почему при введении этого закона может произойти сдвиг кривой предложения труда? Будет ли это изменение предложения труда усиливать или ослаблять влияние закона на заработную плату и на занятость?

г. Как было показано в главе 6, зарплаты некоторых рабочих, в особенности неквалифицированных, поддерживаются выше равновесного уровня благодаря закону о минимальной заработной плате. Какой эффект окажет на этих рабочих закон о предоставлении дополнительных социальных льгот?

10. В этой главе предполагалось, что рынок труда является конкурентным. Но на некоторых рынках предложение труда определяется профессиональными союзами.

а. Объясните, в чем сходство профсоюза и фирмы-монополиста.

б. Цель фирмы-монополиста заключается в максимизации прибыли. В чем заключается цель профессиональных союзов?

в. Проведем аналогию между фирмами-монополистами и профессиональными союзами. Как вы считаете, является ли заработная плата, установленная профессиональными союзами, сравнимой с заработной платой в условиях конкурентного рынка? Как вы считаете, отличается ли уровень занятости в этих двух случаях?

г. Какие иные, отличные от целей фирмы-монополиста, задачи могут иметь профессиональные союзы?

Глава 19

ДОХОДЫ И ДИСКРИМИНАЦИЯ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

* Рассмотрите, как заработная плата компенсирует различия в условиях труда. » Познакомитесь с теорией человеческого капитала и теорией сигнала.

* Проанализируете причины того, что в некоторых видах деятельности «звезды» получают громадные доходы.

* Рассмотрите препятствия на пути количественной оценки дискриминации в заработной плате.

* Узнаете о роли рынка в естественном ослаблении дискриминации.

* Рассмотрите дискуссию о сравнительной ценности систем заработной платы.

В США средний годовой доход врача составляет \$200 000, полицейского — \$50 000 и фермера — \$20 000. Таков огромный разрыв в доходах, столь распространенный в американской экономике. Именно величина денежных доходов определяет ответ на вопрос о том, почему кто-то из американцев живет в особняке, имеет лимузин и отдыхает на Французской Ривьере, в то время как другие ютятся в маленьких квартирках, ездят на автобусе, а отпуск проводят на задних дворах своих домов.

В чем причина громадных различий в заработной плате? Ответ предлагает нам неоклассическая теория рынка труда (глава 18), в соответствии с которой уровень заработной платы определяется спросом на труд и его предложением. Спрос на труд, в свою очередь, отражает предельную производительность труда. Если рынок находится в состоянии равновесия, каждый рабочий получает эквивалент своего маржинального вклада в производство товаров и услуг.

Однако теория рынка труда — лишь исходный пункт, основа нашего исследования. А его цель — понимание причин наблюдаемых нами значительных различий в уровне заработной платы наемных работников. Поэтому нам придется выйти за рамки общей теории и рассмотреть детерминанты спроса и предложения t различных видов труда.

Некоторые детерминанты равновесной заработной платы

Каждый индивид обладает определенными способностями к труду, навыками, квалификацией, опытом. Виды работ значительно различаются и размером заработной платы, и другими денежными характеристиками. Ниже мы рассмотрим, как характеристики работников и работы влияют на предложение и спрос на труд, и равновесную заработную плату.



«С одной стороны, я понимаю, что мог бы подзаработать, если бы ушел из общественного сектора в частный бизнес, но, с другой стороны, я потеряю возможность отсека́ть головы.»

Выравнивающие различия в оплате труда

Когда индивид принимает решение об устройстве на работу, он учитывает не только величину заработной платы, но и множество других ее характеристик. Некоторые виды работ не требуют особых затрат физической или умственной энергии, приятны и безопасны; другие — сложны, навевают скуку или связаны с постоянным риском для жизни. Чем выше эти не денежные характеристики рабочего места, тем больше желающих занять его при каждой возможной заработной плате. Другими словами, предложение труда для легкой, приятной и безопасной работы выше, чем предложение труда для тяжелой, скучной и рискованной. В результате равновесная заработная плата «тепленькой» должности ниже, чем величина вознаграждения, получаемого на «не престижном» рабочем месте.

Представьте себе, что вы ищете работу на лето на пляже. Вам предлагают либо поработать контролером, либо заняться уборкой мусора. Контролеры прогуливаются весь день по пляжу, проверяя наличие у отдыхающих специальных пляжных пропусков. Уборщики мусора встают до рассвета, чтобы привести в порядок побережье и подготовить пляж к работе. Какую должность вы предпочтете? Большинство претендентов при условии равенства зарплаты предпочли бы контролировать пропуска отдыхающих. Поэтому, чтобы привлечь уборщиков мусора, городу приходится предлагать им более высокую заработную плату.

Для обозначения различий в заработной плате, возникающих из-за не денежных характеристик различных рабочих мест, экономисты используют термин **выравнивающие различия (компенсационный дифференциал)**. Выравнивающие различия широко распространены. Вот несколько примеров:

* Зарплата у шахтеров больше, чем у других рабочих с аналогичным уровнем образования. Более высокая заработная плата призвана компенсировать тяжелые условия труда, опасности, с которыми

связана подземная добыча угля, и вредные для здоровья условия производства.

* Работа в ночную смену оплачивается выше, чем выполнение тех же обязанностей днем. Высокая заработная плата должна возместить издержки индивидов связанные с трудностями работы ночью и необходимостью дневного, отдыха, поскольку большинство людей оценивают подобный образ жизни как нежелательный.

* В США профессора университетов получают в сравнении с юристами и врачами невысокие оклады, хотя их уровень образования весьма высок. Относительно низкая заработная плата профессоров компенсирует им огромное интеллектуальное и личное удовлетворение, которое они получают в процессе труда. (Действительно, преподавание экономической теории чрезвычайно интересное, захватывающее занятие. Удивительно, почему профессорам вообще платят деньги)

Человеческий капитал

Обычно термин «капитал» обозначает оборудование, здания и сооружения (трактор фермера, фабрика, учительская доска). Сущность капитала состоит в его самовоспроизводимости.

Однако существует и другой, менее осязаемый, чем физический, но не менее значимый в производстве тип капитала — **человеческий капитал** — инвестиции в людей, основная форма которых – образование. Как и другие типы капитала, образование представляет собой единовременные затраты ресурсов, предназначенные для увеличения производительности в будущем. Но в отличие от инвестиций в другие формы капитала вложения в образование связаны с конкретным индивидом. Данная взаимосвязь и делает капитал человеческим.

Неудивительно, что заработки работников, обладающих значительным человеческим капиталом, в среднем выше, чем заработная плата трудящихся, имеющих меньший капитал. В США, например, доходы работников с высшим образованием примерно вдвое превышают заработную плату рабочих со школьным образованием. Аналогичный разрыв в доходах, определяемый уровнем образования, характерен и для других стран. Более того, в менее развитых странах, в которых предложение образованных работников ограничено, разрыв в доходах может быть более существенным.

Почему высокий уровень образования ведет к увеличению заработной платы? С точки зрения спроса и предложения фирмы — покупатели труда — готовы платить высокую заработную плату образованным сотрудникам, так как предельный продукт последних выше. Работники — поставщики труда — согласятся на высокие издержки образования только в тех случаях, когда они ожидают соответствующего вознаграждения в будущем.

В сущности, разница в размерах заработной платы между высокообразованными и менее образованными работниками может рассматриваться как компенсирующий издержки образования дифференциал.

Практикум

Растущая стоимость профессионализма

«Богатые богатеют, бедные становятся беднее». Как и многие пословицы, эта гиперболизирует реальную ситуацию. Однако в последнее время она все больше соответствует реальности. Многие исследования подтверждают, что в США различия в доходах профессионалов и малоквалифицированных работников за последние два десятилетия существенно увеличились.

В табл. 19.1 представлено соотношение доходов обычного выпускника колледжа и работника, имеющего только школьное образование. Если в 1978 г. выпускники колледжей зарабатывали в среднем на 66% больше, чем выпускники средних школ, то в 1998 г. разрыв увеличился до 118%. Сегодня в США экономические стимулы к продолжению образования эффективны как никогда.

Почему разрыв в заработках увеличивается? Точный ответ неизвестен, но экономисты выдвинули две рабочие гипотезы. Обе предполагают, что спрос на квалифицированный труд со временем относительно увеличился. Сдвиг спроса привел к соответствующему изменению заработной платы, в свою очередь, обусловившему возрастание неравенства.

Первая гипотеза состоит в том, что развитие международной торговли привело к изменению относительного спроса на квалифицированный и малоквалифицированный труд. В последние годы объем торговли США с другими странами существенно вырос. Импорт возрос с 5% совокупного объема производства США в 1970 г., до 13% в 1998 г.; за соответствующий период экспорт увеличился с 6% общего объема производства до 11%. Так как предложение неквалифицированного труда во многих странах мира весьма значительно, США импортируют преимущественно товары, произведенные неквалифицированными рабочими, а экспортируют товары, основной вклад в создание которых внесли высокопрофессиональные специалисты. Таким образом, рост объема международной торговли приводит к увеличению внутреннего спроса на квалифицированный труд и снижению спроса на услуги неквалифицированных рабочих.

Вторая гипотеза заключается в том, что появление новых технологий привело к изменению относительного спроса на квалифицированный и неквалифицированный труд. Рассмотрим, например, последствия широкого распространения компьютеров. Увеличился спрос на квалифицированных работников, умеющих использовать электронную технику, и уменьшилась потребность в неквалифицированных рабочих, с обязанностями которых прекрасно справляются и электронно-вычислительные машины. В частности, многие компании широко используют электронные базы данных, что привело к возрастанию спроса на программистов и уменьшению потребности в неквалифицированных служащих типа работников архива фирмы.

Оценить адекватность рассмотренных нами гипотез затруднительно. Возможно, достоверны обе теории: возрастание разрыва в доходах связано и с увеличением объемов международной торговли, и с технологическими изменениями.

Таблица 19.1. Зависимость среднегодовых доходов от уровня образования

	1978	1998
Мужчины Только со школьным образованием	\$31847	\$28742
Выпускники колледжей	\$52761	\$62588
Превосходство в зарплате за счет образования, %	+66%	+118%
Женщины Только со школьным образованием	\$14 953	\$17898
Выпускницы колледжей	\$23 170	\$35431
Превосходство в зарплате за счет образования, %	+55%	+98%

Примечание: данные о зарплатах скорректированы с учетом инфляции и выражены с учетом покупательной способности доллара в 1998 г. Данные учитывают зарплаты работников не младше 18 лет.

Источник: U. S. Census Bureau.

Способности, усердие и случай

Почему игроки профессиональной высшей бейсбольной лиги получают более высокую в сравнении с игроками низших лиг заработную плату? В данном случае разрыв в доходах нельзя объяснить необходимостью компенсационных различий. Игра в высшей лиге доставляет ее участникам не меньшее удовольствие, чем игра во втором дивизионе. Для того чтобы заиграть на высшем уровне, спортсмену не требуется дополнительной учебы или громадного опыта выступлений. Игроки главной бейсбольной лиги имеют более высокие доходы просто потому, что они в большинстве своем наделены соответствующими природными способностями.

Последние существенно важны для работников всех специальностей. Различия в наследственности и воспитании определяют индивидуальные физические и умственные способности каждого индивида. Некоторые из нас сильны физически, другие имеют высокие показатели интеллектуального развития, кто-то общителен, кто-то замкнут в себе. Эти и многие другие индивидуальные характеристики детерминируют производительность работников и, следовательно, играют немаловажную роль в определении уровня заработной платы.

Еще один, тесно связанный с индивидуальными способностями человека момент — усердие. Кто-то из работников проявляет удивительное трудолюбие, другой — откровенно ленив. Вряд ли вы

удивитесь, обнаружив, что трудолюбивые работники отличаются производительностью и получают высокую заработную плату. Некоторые фирмы практикуют использование системы заработной платы, построенной на основе учета количества произведенной продукции. Заработки торговых агентов, к примеру, часто основываются на фиксированном проценте от достигнутого объема продаж. В других случаях усердная работа вознаграждается косвенно, в форме более высокой ежегодной заработной платы или премии.

Важную роль при определении размера заработной платы играет Его Величество Случай. Если человек закончил профессиональное училище и научился ремонтировать телевизоры с вакуумными лампами, а затем обнаружил, что его знания и навыки непригодны для ремонта телеприемников нового поколения, он будет получать меньшую по сравнению с другими людьми, учившимися то же количество лет, заработную плату. Доход таких специалистов зависит прежде всего от случая — феномена, признанного экономистами, но не вызывающего у них особого интереса.

Возможно ли оценить роль способностей, усердия и случая в определении размера заработной платы? Трудно сказать, так как количественная их оценка весьма проблематична. Однако косвенные данные свидетельствуют об их большом значении. Когда специалисты по экономике труда анализируют уровень доходов работников, они исследуют зависимость заработной платы от переменных, которые легко измерить, — количество лет обучения, опыт работы по специальности, возраст и характеристики рабочих задач. Хотя все эти переменные влияют на заработную плату работников именно так, как предсказывает теория, они определяют не более чем 50% различий в размерах заработной платы. Поскольку экономисты не могут объяснить огромную разницу в размерах заработной платы, остается предположить, что не принимаемые ими во внимание способности, усердие и случай играют весьма значительную роль.

Практикум

Преимущества красоты

Одно из индивидуальных различий людей — привлекательность внешности. Мел Гибсон, например, красивый мужчина, что привлекает к фильмам, в которых он снимется, повышенное внимание зрительской аудитории и прямо влияет на гонорары киноактера.

Насколько значимы экономические выгоды красоты? Ответить на этот вопрос попытались в своем исследовании специалисты по экономике труда Дэниэл Хэмермеш и Джефф Биддл. Его результаты были опубликованы в декабре 1994 г. в выпуске «American Economic Review». Д. Хэмермеш и Дж. Биддл проанализировали данные опросов жителей США и Канады, которые оценивали собственную физическую привлекательность. Затем исследователи рассмотрели зависимость размеров заработной платы респондентов от стандартных факторов — образования, опыта и — от физической

привлекательности.

Выяснилось, что красота высокооплачиваема. Доходы привлекательных людей на 5% выше заработной платы человека с обычной внешностью. Последние зарабатывают на 5-10% больше, чем индивиды, которые, как считается, выглядят менее привлекательно, чем обычный человек. Результаты опросов мужчин и женщин совпадают. Чем вызваны различия в заработной плате? Возможно несколько объяснений «премии за красоту».

Одно из них заключается в том, что красивая внешность сама по себе — показатель внутренней способности к достижению высокой производительности, а следовательно, и заработной платы. Некоторые из нас рождаются с чертами будущей кинозвезды, другие — нет. Привлекательная внешность полезна при любой работе с людьми или на зрительскую аудиторию — в кино и театре, торговле и обслуживании потребителей. В этом случае ценность для фирмы симпатичного сотрудника повышается и ее готовность увеличить зарплату «красавчика» отражает предпочтения потребителей.

Второе объяснение состоит в том, что красота — косвенный показатель других видов способностей. Привлекательность человека определяется не только его внешними данными. Огромную роль играют вкус в выборе одежды, прическа, манеры поведения и другие контролируемые индивидом характеристики внешнего образа. Возможно, человек, который успешно создает привлекательный образ, прежде всего умен и весьма преуспел и в решении других задач.

Третье объяснение состоит в том, что «премия за красоту» — один из видов дискриминации, которую мы вскоре будем рассматривать.

Альтернативный взгляд на образование: теория сигнала

Теория человеческого капитала утверждает, что более высокий уровень образования ведет к повышению производительности, а значит, и заработной платы работников. Данный теоретический подход получил широкое распространение, однако существует и альтернативная концепция, согласно которой достижения индивидов в области образования используются фирмами как один из критериев отбора сотрудников в соответствии с уровнем способностей. Ее сторонники утверждают, что диплом колледжа не есть свидетельство высокой производительности сотрудника, но только сигнал о его потенциальных возможностях. Так как способному человеку получить диплом колледжа или университета проще, чем бездарю, неудивительно, что среди их выпускников достаточно велико число талантливых людей. Следовательно, восприятие фирмой диплома как сигнала о способностях его обладателя является рациональным.

Применение теории сигнала к образованию во многом аналогично ее использованию в отношении рекламы (сама реклама не содержит реальной информации, а лишь сигнализирует потребителям о качестве товаров фирмы, обращая внимание на готовность затрачивать значительные

средства на рекламную кампанию (см. главу 17)). Подобным образом, применяя теорию сигнала к образованию, можно сказать, что школьное образование не влияет на производительность труда, а лишь сигнализирует о готовности рабочего потратить несколько лет на обучение в школе. В обоих примерах само действие ценится не за его внутренние достоинства, а за то, что готовность выполнить его сообщает наблюдателю дополнительную информацию.

Теория человеческого капитала и теория сигнала имеют определенное сходство и очевидные различия. Обе концепции объясняют, почему более образованные работники получают высокую заработную плату. В соответствии с теорией человеческого капитала образование ведет к повышению производительности работников; согласно теории сигнала, образование связано с природными способностями индивида. Однако рассматриваемые нами теории расходятся в отношении повышения квалификации сотрудников. В соответствии с концепцией человеческого капитала повышение образовательного уровня работников ведет к росту их производительности, а значит, и заработной платы. В соответствии с теорией сигнала уровень образования не влияет на производительность труда, следовательно, и на заработную плату.

Скорее всего, истина лежит где-то посередине. Выгоды образования, вероятно, проявляются в объединении эффекта повышения производительности (в соответствии с теорией человеческого капитала) и эффекта выявления возможностей повышения производительности (в соответствии с теорией сигнала). Вопрос об относительном соотношении этих эффектов остается открытым.

Феномен «суперзвезды»

Большинство актеров театра и кино не могут похвастаться высокими заработками и частенько вынуждены подрабатывать официантами. С другой стороны, в 1997 г. доходы актера Робина Уильямса составили \$23 млн. Точно так же подавляющее большинство увлекающихся баскетболом людей играют в него совершенно бесплатно, а центровой команды НБА Л. А. Lakers Шакил О Нил получает годовую заработную плату \$17 млн. Робин Уильямс и Шакил О Нил — «суперзвезды» в своих областях деятельности; их огромная популярность находит отражение в астрономических доходах.

.Почему же Р. Уильямс и Ш. О Нил зарабатывают огромные деньги? Нет ничего удивительного в различии в доходах представителей одной профессии. Хорошие плотники зарабатывают больше, чем посредственные, зарплата квалифицированного слесаря выше, чем заработок начинающего. Способности и трудолюбие индивидов различны, что отражается и на величине их доходов. Однако ни один слесарь или плотник не зарабатывает миллионы долларов. Чем объясняется разница в зарплате лучших актеров или спортсменов и плотников или слесарей?

Рассмотрим специфические черты рынков, на которых предлагают свои услуги Р. Уильямс и Ш. О. Нил. Суперзвезды «зажигаются» на специфических рынках:

* каждый потребитель желает получить товар, предложенный лучшим производителем;

* товар произведен с помощью технологии, благодаря которой лучший производитель может поставлять его каждому потребителю по низкой стоимости.

Если Робин Уильямс пользуется заслуженной репутацией лучшего комика США, его новый фильм пожелают посмотреть огромное число зрителей, которые вряд ли воспримут как равноценное предложение о замене фильма с участием звезды экрана двумя кинокартинами с неизвестным актером в главной роли. Более того, насладиться комедией с Р. Уильямсом имеет возможность каждый, кто приобретет видеокассету. Тиражирование кинофильма позволяет звезде предоставлять услуги миллионам людей одновременно. Аналогичным образом телевизионная трансляция игры баскетбольной команды Lakers позволяет миллионам болельщиков наслаждаться выдающимся мастерством Шакила О'Нила.

Теперь нам понятно, почему плотники и слесари не имеют возможности выдвинуть своих «суперзвезд». При прочих равных условиях каждый предпочтет нанять на работу лучшего плотника, но плотник, в отличие от киноактера, предоставляет услуги ограниченному числу потребителей. Хотя лучший плотник в сравнении с обычным получает более высокую заработную плату, просто плотник пока неплохо зарабатывает на жизнь.

Практикум

Человеческий капитал, природные способности и обязательное школьное образование

Ведет ли прилежное посещение школы к повышению производительности, а значит, и заработной платы ее выпускников или всё дело в том, что способные ученики обычно полностью проходят курс обучения? Ответ на этот вопрос в борьбе имеет большое значение, как для оценки различных теорий образования, так и для разработки альтернативной его политики.

Если бы экономисты, имея возможность провести контролируемые эксперименты, они без труда ответили бы на этот вопрос. Они выбрали бы ряд предметов и разделили бы школьников на группы в зависимости от заданного числа посещений уроков. Сравнивая школьные успехи и различия в последующей заработной плате разных групп, они получили бы возможность сделать вывод о влиянии образования на производительность. Случайная выборка школьников гарантировала бы, что различия в заработной плате не связаны с природными способностями работников.

Хотя подобные эксперименты могут показаться слишком сложными, однако современное законодательство США обеспечивает их проведение естественным образом. Закон требует посещения школы всеми детьми, однако его реализация в штатах имеет определенные особенности. Некоторые штаты устанавливают обязательное обучение для школьников до 16 лет, другие предписывают посещать школу до 17 или 18 лет. Более того, со временем законодательство

изменяется. За период с 1970 по 1980 г., например, в штате Вайоминг возраст окончания школы подростками был снижен с 17 до 16 лет, в то время как в штате Вашингтон он увеличился с 16 до 18 лет. Такие изменения позволяют экономистам получить данные, с помощью которых они оценивают значение обязательного школьного образования.

Влияние закона об обязательном образовании различно даже в пределах одного штата. Ученики начинают посещать школу в разном возрасте в зависимости от месяца года, в котором они родились. Они имеют право прекратить учебу по достижении определенного возраста; заканчивать учебный год не обязательно. Имеющиеся различия позволяют исследователям проанализировать влияние обязательного школьного образования на заработную плату.

В статье, опубликованной в ноябре 1991 г. в «Quarterly Journal of Economics», специалисты по экономике труда Джошуа Энгрист и Алан Крюгер опубликовали результаты проведенного в «естественных» условиях эксперимента по изучению зависимости между посещением школы и заработной платой. Так как продолжительность обязательного образования ученика зависит от сроков его проживания в штате и месяца рождения, а не от природных способностей, ученые получили возможность рассмотреть влияние образования на повышение производительности труда в чистом виде, вне зависимости от способностей учащихся. Исследование Дж. Энгриста и А. Крюгера показало, что ученики, проводившие в школе большее количество лет, впоследствии получали значительно более высокую заработную плату. Полученные результаты указывают на то, что образование, как и предполагает теория человеческого капитала, ведет к увеличению производительности труда.

Однако такого рода исследования не отвечают на вопрос о целесообразности обязательного школьного образования. Для политических оценок требуется более полный анализ затрат и выгод. Необходимо сравнить выгоды от посещения школы с альтернативными издержками — с заработной платой, которую получил бы подросток, оставивший школу. Кроме того, требование об обязательном образовании может сопровождаться внешними эффектами. С одной стороны, обязательное образование, возможно, ведет к снижению уровня преступлений, так как молодые люди, бросившие школу, подвергаются повышенному риску оказаться вовлеченными в противозаконную деятельность. С другой стороны, ученики, которые остаются в школе только потому, что у них нет иного выхода, могут мешать учебе других школьников.

Зарплаты, превышающие равновесный уровень: законы о минимальной заработной плате, профсоюзы и эффективная оплата труда

Большинство исследований различий в зарплате среди рабочих основываются на использовании

моделей равновесия рынка труда, предполагающих, что зарплаты 1 корректируются таким образом, чтобы обеспечить равновесие спроса и предложения. Однако такое предположение не всегда оказывается справедливым. Для некоторых рабочих зарплаты устанавливаются выше уровня, при котором спрос и предложение уравнивают друг друга. Давайте рассмотрим три основные причины такого явления.

Первая причина заключается в использовании законов о минимальной зарплате (см. главу 6). Большинство рабочих не попадают под их действие, поскольку их равновесные зарплаты превышают установленный законом минимум. Однако для некоторых низкоквалифицированных работников законы о минимальной зарплате повышают доходы выше уровня, который соответствовал бы их доходам при отсутствии регулирования рынка.

Вторая причина превышения зарплатами их равновесного уровня заключается в наличии власти над рынком труда у профсоюзов. Профсоюз представляет собой ассоциацию наемных работников, ведущую переговоры с работодателями об уровнях зарплат и условиях труда. Тред-юнионы часто добиваются превышения текущими зарплатами того уровня, который существовал бы без их вмешательства в деятельность рынка, возможно потому, что могут парализовать работу фирмы путем организации забастовки. Результаты исследований говорят о том, что разница в зарплатах рабочих, объединенных в профсоюзы и не участвующих в этом движении, составляет от 10 до 20%.

Третья причина объясняется с помощью теории эффективной зарплаты, в соответствии с которой для фирмы может оказаться выгодным платить высокие зарплаты, поскольку это способствует увеличению производительности труда рабочих. В частности, высокая зарплата позволяет добиться снижения текучести кадров, увеличения степени усердия работников и привлекать на работу более квалифицированных специалистов. Если эта теория является верной, то тогда в некоторых фирмах заработная плата работников может превышать обычный средний уровень.

Зарплаты, превышающие равновесный уровень — действием каких бы факторов они ни были обусловлены, — оказывают на рынок труда одно и то же воздействие. Повышение зарплаты относительно равновесного уровня увеличивает предложение труда и сокращает спрос на него. В результате возникает излишек рабочей силы, или, другими словами, безработица. Изучение безработицы и государственной политики ее сокращения относится к сфере макроэкономики и поэтому выходит за рамки целей этой главы. Однако было бы ошибкой полностью игнорировать эту проблему при анализе заработной платы. Хотя большинство различий в зарплатах может быть понято с использованием предположения о равновесии рынка труда, все же в некоторых случаях денежное вознаграждение, превышающее равновесный уровень, требует к себе особого внимания.

Проверьте себя. *Дайте определение выравнивающих различий и приведите пример. Назовите*

две причины, по которым образованные работники зарабатывают больше, чем их менее «ученые» коллеги.

Экономическая теория дискриминации

Еще один источник различий в заработной плате — дискриминация. Дискриминация имеет место в тех случаях, когда рынок предлагает индивидам, отличающимся только расовой или этнической принадлежностью, полом, возрастом, другими личными характеристиками, различные возможности. Дискриминация отражает предубежденность некоторых людей против определенных общественных групп.

Хотя обсуждение дискриминации вызывает бурю эмоций, экономисты стремятся проявить максимум объективности и отделить мифы от реальности.

Количественное определение дискриминации на рынке труда

В какой степени дискриминация на рынке труда влияет на заработную плату различных групп работников? Это важный вопрос, но ответить на него непросто.

Может показаться естественным оценить размер дискриминации с помощью сравнения средней заработной платы различных групп населения. Например, в последние годы средняя заработная плата афроамериканцев была примерно на 20% ниже, чем средняя заработная плата белых работников. Средняя заработная плата женщины — на 30% меньше, чем аналогичное денежное вознаграждение за труд мужчины. Эти различия в заработной плате иногда представляются в политических дискуссиях как доказательство того, что многие работодатели осуществляют дискриминацию по отношению к черным и женщинам.

Недостатки данного подхода очевидны. Даже на свободном от дискриминации рынке труда индивиды получают разную заработную плату. Работники обладают различным человеческим капиталом, они избирают самые разнообразные профессии. Различия в заработной плате, которые мы наблюдаем, в значительной степени относятся к факторам, определяющим равновесную заработную плату, о которой мы говорили выше. Аналогично различия в заработной плате социальных групп — белых и черных, мужчин и женщин — вряд ли могут служить доказательством дискриминации одной из них.

Рассмотрим, например, роль человеческого капитала. Примерно 80% белых мужчин имеют свидетельства об окончании школы, 25% — дипломы колледжей. Напротив, только у 67% черных мужчин есть аттестаты об окончании школы, и только 12% имеют дипломы колледжей. Таким образом, по крайней мере некоторые отличия в заработной плате белых и черных могут быть связаны с различиями в достижениях в области образования. Аналогично среди белых работников дипломами колледжей могут похвастаться 25% мужчин и только 19% женщин, что указывает на то, что некоторые

отличия в заработной плате белых мужчин и женщин связаны с индивидуальными достижениями в области образования.

В действительности при объяснении различий в заработной плате значение человеческого капитала, вероятно, еще более велико, чем следует из приведенных нами цифр. В течение многих лет общественные школы в районах, где проживает преимущественно черное население, предоставляли образование более низкого качества (что определяется на основе оценки расходов, размеров класса и т. д.), чем школы в районах с преимущественно белым населением. Точно так же в течение многих лет школьные преподаватели не рекомендовали девушкам естественнонаучные и математические курсы, хотя, возможно, эти предметы обладали гораздо большей рыночной ценностью, чем гуманитарные знания. Если бы мы имели возможность оценить не только количество, но и качество образования, .. вполне вероятно, что различия в человеческом капитале рассматриваемых нами групп оказались бы еще более значительными.

Различия в заработной плате связаны и с величиной человеческого капитала в форме опыта работы. В частности, женщины в среднем обладают меньшим опытом общественно полезного труда, чем мужчины. Одна из причин заключается в том, что в последние несколько десятилетий присутствие женщин в составе рабочей силы увеличилось, вследствие чего сегодня средняя работающая женщина моложе, чем средний работающий мужчина. Кроме того, большинству женщин приходится делать перерыв, карьере в связи с рождением детей. Поэтому практический опыт средней работающей женщины меньше, чем опыт среднего работающего мужчины.

Еще один источник различий в заработной плате — выравнивающие различия. Некоторые аналитики считают, что женщины в среднем работают в более комфортных условиях, что в какой-то степени объясняет различия в заработной плате. Например, женщины чаще работают Секретарями, а мужчины — водителями грузовиков. Относительная заработная плата секретарей и водителей грузовиков частично зависит от условий работы. Так как количественная оценка неденежных сторон профессии весьма затруднительна, мы не имеем возможности учесть и практическое значение компенсационных дифференциалов.

В итоге изучение различий в заработной плате социальных групп не позволяет прийти к определенным выводам о значении дискриминации на американском рынке труда. Большинство экономистов полагают, что некоторые из наблюдаемых различий в заработной плате связаны с дискриминацией, однако оценки ее значения варьируются в весьма широком диапазоне. Единственный вывод, который разделяют большинство экономистов, отрицателен: так как различия в средней заработной плате различных групп населения частично отражают различия в человеческом капитале и характеристиках работы, сами по себе они ничего не говорят о развитии дискриминации на рынке

труда.

Конечно, различия в человеческом капитале различных групп работников могут отражать дискриминацию. Например, исторически черные ученики посещали худшие школы, что, возможно, отражает предубежденность по отношению к афроамериканцам городских и школьных советов. Но этот вид дискриминации имеет место задолго до того, как индивид попадает на рынок труда. В этом случае «заболевание» носит политический характер, хотя его основные симптомы — экономические.

Дискриминация со стороны работодателей

Давайте перейдем от количественных оценке к анализу экономических движущих сил дискриминации на рынках труда. Кто несет ответственность за то, что даже с учетом человеческого Капитала и характеристик рабочего места размер заработной платы некой общественной группы уступает доходам представителей других социальных слоев?

Ответ далеко не очевиден. Казалось бы, естественно возложить основную вину за дискриминационные различия в заработной плате на работодателей. В конце концов, именно они принимают решения о найме, которые определяют спрос на труд и заработную плату. Если некоторые группы работников получают меньшую, чем они заслуживают, заработную плату/кто же еще, если не работодатели, несет за это ответственность? Но многие экономисты скептически относятся к такому логическому построению. Они полагают, что рыночная экономика в условиях конкуренции вырабатывает естественное противоядие» дискриминации, проявляемой работодателями, - стремление к прибыли.

Представьте себе экономику, в которой работники дифференцируются по цвету волос. Блондины и брюнеты обладают одинаковой квалификацией, опытом и отношением к своим обязанностям, но работодатели предпочитают не иметь дела со светловолосыми работниками. Следовательно, спрос на труд блондинов относительно низок и светловолосые работники получают меньшую в сравнении с брюнетами заработную плату.

Сколько просуществует такое различие в заработной плате? в подобного рода экономике рецепт победы в конкурентной борьбе очевиден — достаточно нанять на работу только блондинов, которым фирма будет платить меньшую заработную плату. Таким образом, она будет иметь меньшие в сравнении с «фирмами-анти-блонд» издержки. Со временем на рынке число «светлых», пользующихся преимуществом низких издержек фирм будет увеличиваться. «Темные» фирмы имеют более высокие издержки и, следовательно, проигрывают в соперничестве с конкурентами и уходят из бизнеса. В конце концов, процветание «светлых» фирм и уход в тень «темных» приведет к увеличению спроса на труд блондинов и падению спроса на брюнетов. В конечном итоге различия в заработной плате, определяемые цветом волос работников, исчезнут.

Проще говоря, в конкуренции выигрывают те владельцы компаний, которых волнуют только деньги, а не цвет волос, кожи, пол или возраст работников. Следовательно, конкурентные рынки обладают «иммунитетом» против проявляемой работодателями дискриминации.

Практикум

Дискриминация в трамваях и погоня за прибылью

В начале XX в. во многих южных городах США трамваи были разделены по расовому признаку. Белые пассажиры сидели в начале трамвая, а черные — в конце. Как вы думаете, что явилось причиной такой дискриминационной практики? И как фирмы-владельцы трамваев относились к такой практике?

В 1986 г. в статье в «Journal of Economic History» экономист и историк Дженифер Робэк попыталась ответить на эти вопросы. Она обнаружила, что разделение трамваев по расовому признаку было осуществлено в соответствии с требованиями местного законодательства, до принятия которого дискриминация по цвету, кожи была довольно редким явлением. Гораздо более распространенным было разделение курящих и некурящих пассажиров.

Более того, фирмы, владеющие трамваями, часто выступали против новых законов. Предоставление отдельных мест для представителей разных рас повышало издержки фирм и уменьшало их прибыль. Один менеджер трамвайной фирмы обращался с жалобой в городской совет, потому что в соответствии с требованиями закона о разделении по расовому признаку «компания приходится возить пустое пространство». Вот как Дж. Робэк описывала ситуацию в одном из южных городов:

Политику разделения по расовому признаку инициировала отнюдь не трамвайная компания, менеджеры которой выступали против новых законов. Ввести места для черных и белых ее вынудил» законодательный орган штата, общественная агитация и угроза ареста президента трамвайной компании... Ничто не указывает на то, что сопротивление менеджеров было связано с верой в гражданские права или расовую справедливость. Основной мотив был экономическим — разделение стоило слишком дорого... Руководители компании могли любить или не любить черных, но они не хотели использовать честно заработанную прибыль на то, чтобы поддерживать предубеждения против черных.

История южных трамваев иллюстрирует общее правило: владельцы компаний обычно более заинтересованы в получении прибыли, чем в дискриминации определенных групп населения. Если фирма практикует дискриминацию, причина нарушения прав Граждан укрывается не в компании, а где-то еще в нашем случае трамвайные компании разделяли белых и черных, потому что так

требовало дискриминационное законодательство южных штатов.

Дискриминация со стороны потребителей и правительства

Хотя мотив извлечения прибыли — весьма эффективное оружие в борьбе за устранение дискриминационных различий в заработной плате, его возможности ограничены. Мы рассмотрим два основных ограничения: предпочтения потребителей и политику правительства.

Обратимся еще раз к проблеме блондинов и брюнетов. Предположим, что владельцы ресторанов, нанимая официантов, проявляют дискриминацию по отношению к блондинам. Ресторан, в котором работают светловолосые официанты, имеет право на существование только в том случае, если в нем будут установлены низкие цены. Если потребителей заботит только качество и цена блюд, фирмы, дискриминирующие блондинов, вскоре покинут бизнес, а различия в заработной плате исчезнут.

С другой стороны, вполне вероятна следующая ситуация — потребители предпочитают, чтобы их обслуживали официанты-брюнеты. Если это дискриминационное предпочтение устойчиво, успех ресторанов с официантами-блондинами отнюдь не гарантирован, несмотря на низкие расходы на заработную плату. То есть если потребители обладают дискриминационными предпочтениями, рынок в условиях конкуренции совместим с дискриминационными различиями в заработной плате. В экономике с такого типа дискриминацией могут сосуществовать два типа ресторанов. «Светлые» рестораны нанимают блондинов, имеют низкие издержки и предлагают низкие цены. «Темные» рестораны нанимают брюнетов, несут высокие издержки и устанавливают соответствующие цены. Потребители, которых не волнует цвет волос официантов, предпочитают низкие цены в ресторанах «Блонди». Нетерпимые потребители становятся завсегдатаями ресторанов «Дарки», где они могут потешить неприязнь к светловолосым согражданам за свои собственные денежки.

Другой способ закрепления дискриминации на рынках в условиях конкуренции — государственная политика. Если, например, правительство принимает закон, предписывающий, что блондины могут приниматься на работу в рестораны только на должности мойщиков посуды, но никак не официантов, различие в заработной плате будет существовать и на конкурентном рынке. Разделение трамваев по расовому признаку — один из примеров закрепленной правительством дискриминации. Не так давно избавилась от апартеида Южно-Африканская Республика, правительство которой запрещало черным гражданам определенные виды работ, что угнетало нормальные уравнивающие силы свободных конкурентных рынков.

Подведем итог: в условиях конкуренции рынки обладают естественным «лекарством» против дискриминации, проявляемой работодателями. Действия фирм, озабоченных исключительно погоней за прибылью, приводят к устранению дискриминационных различий в заработной плате. Последние существуют на рынках в условиях конкуренции, только когда потребители готовы заплатить за свои

предрасудки из собственного кармана или в случае дискриминационной политики государства.

Практикум

Дискриминация в спорте

Мы убедились в том, что распознать практику дискриминации весьма непросто. Чтобы определить, проявляется ли дискриминационное отношение к одной из групп работников, исследователь должен скорректировать различия в производительности между ее представителями и другими работниками. Однако количественно определить вклад определенного сотрудника в производство товаров и услуг в большинстве фирм весьма затруднительно.

Проще всего решить поставленную задачу в спортивных командах, в которых принято множество объективных показателей производительности. В хоккее, например, в каждом матче, подсчитывается количество отбитых вратарем шайб, бросков по воротам нападающих и защитников, количество силовых приемов, забитых игроками голов, результативных передач.

Изучение спортивных команд показывает, что в них достаточно широко распространена расовая дискриминация, большая часть вины за которую ложится на потребителей. В исследовании, опубликованном в «Journal of Labor Economics» в 1988 г., рассматривалась заработная плата баскетболистов. Его результаты показали, что черные игроки зарабатывали на 20% меньше, чем белые игроки со сравнимыми способностями. Исследование также открыло, что игры команд с относительно большим числом белых спортсменов собирают и более крупные зрительские аудитории. Одно из объяснений заключается в том, что дискриминационное отношение потребителей приводит к тому, что черные игроки в сравнении с белыми приносят владельцам команд меньшую прибыль. В условиях такого отношения со стороны потребителей дискриминационные различия в заработной плате могут сохраняться, даже если владельцев команд интересует только прибыль.

Когда-то аналогичная ситуация имела место и в бейсболе. Исследование, в котором анализировались данные конца 1960-х гг., показало, что черные игроки зарабатывали меньше, чем сравнимые с ними белые спортсмены. Более того, игры черных бейсболистов посещало меньше болельщиков, хотя черные бейсболисты показывали лучшие в сравнении с белыми результаты игры. Тем не менее изучение более поздних данных о размерах заработной платы в бейсболе не обнаружило доказательств дискриминационных различий в заработной плате.

Другое исследование, опубликованное в «Quarterly Journal of Economics» в 1990 г., было посвящено изучению рыночных цен на старые бейсбольные карточки игроков и подтвердило существовавшую в то время дискриминацию. Карты черных игроков продавались на 10% дешевле,

чем карты сравнимых с ними белых игроков. Карты черных, подающих мяч, продавались на 13% дешевле, чем карты сравнимых белых. Полученные результаты предполагают существование потребительской дискриминации среди болельщиков бейсбола.

Дискуссия о сопоставимой ценности

Насколько обоснованно положение, когда инженер получает более высокую зарплату, чем библиотекарь? Данный вопрос — центральный в обсуждении сопоставимой ценности, доктрины, в соответствии с которой работы, считающиеся сравнимыми, должны оплачиваться одинаково.

Ее сторонники доктрины указывают на то, что традиционно мужские профессии оплачиваются выше, чем традиционно женские. Они расценивают данную практику как одну из форм дискриминации женщин/Даже если женщины будут получать равную с мужчинами зарплату за определенную работу, разрыв в вознаграждении между ними будет сохраняться до тех пор, пока различаются доходы специалистов сопоставимых специальностей. Сторонники сопоставимой ценности предлагают классифицировать различные виды работ по нескольким объективным критериям — необходимому уровню образования, опыту, ответственности, условиям труда. И тогда библиотекарь с дипломом колледжа, десятилетним опытом работы при 40-часовой рабочей неделе будет получать столько же, сколько дипломированный инженер с десятилетним стажем и равной по времени рабочей неделей.

Большинство экономистов критически воспринимают подобные предложения. Они утверждают, что в условиях конкуренции наиболее эффективным механизмом установления заработной платы является рынок. Оценить факторы, которые определяют заработную плату всех видов труда, невозможно. Более того, тот факт, что традиционно женские профессии в сравнении с традиционно мужскими относительно мало оплачиваемы, сам по себе не является свидетельством дискриминации. Женщины уделяют большее внимание воспитанию детей. Следовательно, они, что наиболее вероятно, предпочитают профессии, предлагающие гибкий график труда и другие условия, совместимые с воспитанием детей. В некоторой степени разрыв в заработной плате мужчин и женщин является компенсационным дифференциалом.

Экономисты также указывают, что реализация предложений сторонников доктрины сопоставимой ценности сопровождалась бы экстерналиями. Допустим, что законодатели предпишут увеличить заработную плату в традиционно женских профессиях. Такая политика приведет к возникновению эффектов, сходных с последствиями установления минимального уровня оплаты труда (см. главу 6). В частности, «насильственное» повышение уровня заработной платы выше равновесного приведет к росту предложения и снижению спроса на труд представителей данных профессий, следовательно, уровень безработицы в традиционно женских профессиях повысится. Таким образом,

закон о сопоставимой ценности профессий окажет неблагоприятное воздействие на некоторых представителей групп, которым стремится помочь государство.

Проверьте себя. В чем заключаются трудности подтверждения дискриминации представителей различных общественных групп? Объясните, как Действия максимизирующих прибыль фирм ведут к устранению дискриминационных различий в заработной плате. В чем причины существования дискриминационных различий в заработной плате?

Новости

Мужчины, женщины и заработная плата

Почему средняя женщина зарабатывает меньше, чем средний мужчина? В предлагаемой вашему вниманию статье профессор экономической теории Джун О'Нейлл предлагает возможные ответы на этот вопрос. Сегодня Дж. О'Нейлл занимает влиятельную должность руководителя Бюджетного комитета конгресса США.

Уменьшение разрыва в оплате труда Джун О'Нейлл

«Пятьдесят девять центов» — популярное американское выражение, отражающее тот упрямый факт, что в период после Второй мировой войны заработная плата женщин составляла примерно 60% денежного вознаграждения за труд мужчин. Несмотря на возрастающую долю женщин, работающих вне дома, разрыв между полами в 1960-1970-е гг. отнюдь не уменьшился, несмотря на рост влияния феминистских движений, законодательство о занятости и жесткие действия правительства.

Однако во времена президента Р. Рейгана разрыв в заработной плате представителей различных полов стал быстро сокращаться. По некоторым показателям отношение заработной платы женщин к вознаграждению мужчин увеличилось примерно до 80%, и даже эта цифра, я считаю, преувеличивает разрыв в вознаграждении мужчин и женщин, обладающих аналогичной профессиональной квалификацией и подготовкой. Почему произошло значительно сокращение относительных различий в размере заработной платы?

Ответ меньше всего связан с политикой образования или протестами феминисток. Хотя основные навыки приобретаются в школе, именно на рынке труда развиваются специфические умения работников, которые и детерминируют более высокую заработную плату. В течение трех десятилетий после Второй мировой войны рынок труда был захлестнут «волной» женщин, желающих найти работу. Но многие из них длительное время занимались только детьми, что привело к снижению общего уровня квалификации быстро растущей группы работающих женщин. В этом и заключалась основная причина сохранения разницы в оплате труда работников разного пола

в послевоенные годы.

Современные работающие женщины, в частности те из них, кому меньше сорока лет, намного ближе к мужчинам по уровню квалификации и опыту работы, чем их матери. Отложенное замужество, сокращение числа детей в семье и тенденция выхода на работу матерей с маленькими детьми привели к тому, что опыт работы женщин мало уступает рабочему стажу мужчин. (Сегодня работают около 60% замужних женщин с детьми до шести лет; в 1960 г. их доля составляла только 19%.)

А опыт работы, приобретенный молодыми женщинами, вероятно, окажет значительное влияние на их заработную плату в будущем. Обычно основные инвестиции, определяющие дальнейшую карьеру, делаются в юном возрасте: учеба в школе, выбор изучаемых предметов, другая профессиональная подготовка. В прошлом женщины реже, чем мужчины, инвестировали средства в длительную подготовку, так как считалось, что затраты вряд ли окупятся. Даже в конце 1960-х гг. менее 30% молодых женщин рассчитывали, что они будут продолжать работу в возрасте 35 лет, хотя, когда они достигли указанного возраста, более 70% опрошенных продолжали карьеру. Недооценка своих возможностей в будущем определенно повлияла на их раннюю подготовку к карьере (или ее отсутствие). Данные более позднего опроса показывают значительные изменения в ожиданиях. Преобладающее большинство молодых женщин намерены продолжать работу и в возрасте 35 лет.

Изменения ожиданий, связанных с работой, отражается в увеличении числа женщин, поступающих в высшие учебные заведения. Если в 1960 г. в США женщины получили 35% дипломов бакалавров, то в 1980-е гг. — больше половины. В 1968 г. доля женщин — дипломированных медиков составила 8%, магистров делового администрирования (МВД) — 3% и юристов — 4%, в 1986г. — 31,31 и 39% соответственно. Новейшие тенденции в образовании, вероятно, способствовали увеличению опыта работы и внесли определенный вклад в продолжающийся рост относительного уровня заработной платы американок...

Несмотря на достижения последних десятилетий, в среднем женщины пока зарабатывают меньше, чем мужчины. Почасовая заработная плата женщин в возрасте от 25 до 34 лет в 1992 г. в США составляла 74% заработной платы мужчин, что на 62% больше уровня 1979 г. В других возрастах, когда квалификация женщин повышается более значительно, соотношение составляет 87%.

Экономист Барбара Бергман и другие относят разрыв в заработной плате к «широко распространенной жестокой продолжающейся дискриминации со стороны работодателей и

коллег-мужчин». Но дискриминацию невозможно определить количественно. Данные об опыте работы женщин, об ожиданиях относительно продолжения карьеры, о природе инвестиций в человеческий капитал труднодоступны, а поскольку мы говорим об основных источниках квалификационных различий между мужчинами и женщинами, у исследователей есть масса поводов для различных объяснений и разногласий.

Если сравнения заработной платы мужчин и женщин ограничиваются похожим опытом и жизненными ситуациями, определяемые различия в заработной плате обычно достаточно невелики. Например, среди группы населения от 27 до 33 лет, не имеющей детей, заработная плата женщин составляет 98% заработной платы мужчин...

Да, пока заработная плата американцев и американок различна. Но я считаю, что она в значительной степени связана с приоритетами, которые мужчины и женщины отдают работе и семейным обязанностям. До тех пор, пока в семье они будут играть различные роли, будет существовать мужская и женская работа, а значит, и различия в заработной плате. Новые технологии уменьшили бремя домашней работы, но на женщинах лежит основная ответственность за детей, плохо совместимая с общественно полезным трудом.

Источник: «The Wall Street Journal», Friday, October 7, 1994, p. A10.

Заключение

На рынках в условиях конкуренции работники получают заработную плату, равную стоимости их предельного вклада в производство товаров и услуг. Последняя, однако, формируется под воздействием различных факторов. Фирмы устанавливают более высокую заработную плату талантливым, старательным, опытным и образованным работникам в силу высокой эффективности их труда. Фирмы могут снизить зарплату сотрудникам, по отношению к которым проявляется дискриминация со стороны потребителей, так как вклад таких работников в прибыль фирмы сокращается;

Теория рынка труда, которую мы развили в последних двух главах, объясняет, почему некоторые работники получают более высокую заработную плату. Однако мы не затрагивали вопросов о равномерности распределения доходов, его справедливости и желательности. Мы постараемся ответить на них в главе 20.

Выводы

* Зарплата работников различается по многим причинам. Различия в ней в определенной степени компенсируют особенности процесса труда. При прочих равных условиях сложная работа в тяжелых условиях оплачивается выше, чем легкая и приятная.

* Работники, обладающие высоким человеческим капиталом, получают более высокую заработную плату. Норма возврата (прибыль на) накопленного человеческого капитала весьма высока

и в последние десятилетия только возрастает.

* Хотя годы обучения, опыт и характеристики труда влияют на заработную плату в полном соответствии с теорией, существуют значительные различия в доходах, которые не удается объяснить с помощью экономических показателей. Они в значительной степени зависят от природных способностей и трудолюбия индивидов, а также случая.

* Некоторые экономисты полагают, что образованные работники получают более высокую заработную плату не потому, что образование способствует повышению производительности труда, а потому, что одаренные природой работники используют свои дипломы и аттестаты как способ подачи сигнала работодателям о своих талантах. Однако эта теория не позволяет объяснить тот факт, что повышение образовательного уровня всех работников приводит к увеличению общего уровня заработной платы.

* Некоторые различия в заработной Плате связаны с дискриминацией по цвету кожи, полу или другим признакам. Оценить обоснованность обвинений в дискриминации весьма затруднительно, так как приходится учитывать различия в человеческом капитале и характеристиках работы представителей различных специально-этнических групп.

Рынки в условиях конкуренции ограничивают воздействие дискриминации на заработную плату. Если заработная плата группы работников ниже, чем денежное вознаграждение за Труд другой группы, по причинам, не связанным с маржинальной производительностью, фирмы, интересующиеся исключительно прибылью в сравнении с дискриминационными фирмами более прибыльны. Следовательно, стремление к максимизации прибыли ведет к уменьшению дискриминационных различий в заработной плате. На конкурентных рынках дискриминация существует в тех случаях, если ее оплачивают потребители или поддерживает государство.

Новости

Новые аргументы в поддержку концепции сопоставимой ценности

В течение последних лет идея о сопоставимой ценности — нередко связываемая с равенством зарплат — вновь приобрела большое политическое значение.

Женщины и профсоюзы требуют равной зарплаты за равный труд

Мэри Леонард

Никто не отрицает того, что мужчины и женщины должны получать равную зарплату за равный труд. Однако именно сейчас мы вновь наблюдаем общенациональные усилия президента, профсоюзов и женских организаций по выравниванию влияния фактора пола на оплату различных, но сопоставимых работ.

На сегодняшнем рабочем заседании сенатор-демократ от штата Айова Том Харкинс,

проявлявший наибольшую среди всех законодателей активность в этом вопросе, встретится с руководителем аппарата президента и с другими официальными лицами с целью обсуждения путей поддержки Белым домом его прошлогоднего законопроекта. Вчера же AFL-CIO (Американская федерация труда и Конгресс производственных профсоюзов — АФТ-КПП) начали общенациональную кампанию за принятие сходных законопроектов в 24 штатах, включая и Массачусетс.

Что же происходит на самом деле? Идея о возможности определения сравнимых зарплат для профессий, традиционно считавшихся либо мужскими, либо женскими, существует много лет и воспринимается некоторыми экономистами как довольно неуклюжая и даже глупая. Они не без основания задают вопрос о том, кто сможет правильно установить экономическую ценность труда клепальщика и сиделки, определить сравнительную зарплату летчика-испытателя и библиотекаря, уравнивать зарплату автомеханика и секретаря?

Многие рассматривают установление равенства зарплат как единственное средство для решения проблемы дискриминации в доходах представительниц слабого пола — проблемы, о которой постоянно говорят даже женщины, имеющие научные степени, занимающие высокие посты в корпорациях или просто отдающие детей в детские сады и устраивающиеся на высокооплачиваемые должности.

«В течение долгого времени женщины вели борьбу за равноправие, в то время как политики хранили молчание, — утверждает Карен Нуссбаум, руководитель отдела проблем работающих женщин при АФТ-КПП, — равенство зарплат поможет устранить давно существовавшую несправедливость».

Диана Фурхтгот-Рот из American Enterprise Institute указывает на существование многих причин различий зарплат мужчин и женщин — например, высокая должностная ответственность, повышенные риски некоторых работ или существование рыночного спроса на некоторые специфические трудовые навыки, — которые не имеют никакого отношения к дискриминации и не должны устраняться за счет беспорядочного применения законов о равной оплате труда. Она считает, что когда вы сравниваете мужчин и женщин равной квалификации, выполняющих одинаковую работу, то оказывается, что женщины зарабатывают 95% того, что получают в форме денежного вознаграждения мужчины.

«Идея о сопоставимой ценности вновь становится актуальной, — говорит Д. Фурхтгот-Рот, — и я считаю, что это произошло благодаря усилиям феминисток, которые поддержали Б. Клинтона в истории с М. Левински и требуют за это политических дивидендов. Я не вижу среди республиканцев ни одного человека, готового поддержать эти предложения».

Основные понятия

Выравнивающие различия

Человеческий капитал

Дискриминация

Сопоставимая ценность

Профсоюз

Забастовка

Эффективная зарплата

Вопросы

1. Почему шахтеры получают большую в сравнении с другими работниками, имеющими аналогичный уровень образования, заработную плату?
2. В каком смысле образование — один из видов капитала?
3. Может ли образование привести к повышению заработной платы работника без увеличения его производительности?
4. Какие условия способствуют появлению «экономических суперзвезд»? Можно ли ожидать появления таких суперзвезд в стоматологии? В музыке? Объясните свой ответ,
5. Назовите три причины, по которым зарплата рабочего может превышать уровень зарплат, обеспечивающий равновесие между спросом и предложением на рынке труда.
6. С какими трудностями связано определение различных форм дискриминации в оплате труда?
7. Устраняет или обостряет рыночная конкуренция дискриминацию по расовому признаку?
8. Приведите пример дискриминации и конкурентном рынке.

Задания для самостоятельной работы

1. Студенты колледжей иногда работают летом в качестве практикантов в частных фирмах или государственных учреждениях. На многих из этих должностей платят либо небольшую зарплату, либо вообще ничего.
 - а. Каковы альтернативные издержки получения такой работы?
 - б. Объясните, почему студенты идут на такую работу.
 - в. Если бы через много лет вам пришлось сравнивать доходы тех, кто работал практикантом, и тех, кто был занят летом на работах с более высокой зарплатой, то какие различия вы могли бы при этом обнаружить?
2. Мы упоминали, что закон о минимальном размере оплаты труда искажает рынок низкооплачиваемого труда (глава 6). В качестве альтернативы некоторые экономисты предлагают введение двухступенчатой системы минимальной оплаты труда, когда взрослые рабочие получают обычный ее размер, а подростки — меньший. Назовите две причины, по которым введение единого размера минимальной оплаты труда может исказить рынок труда подростков больше, чем рынок труда взрослых.

3. Согласно положениям экономики труда, опытные работники получают большую в сравнении с новичками с таким же уровнем образования заработную плату. Почему? Результаты некоторых исследований показывают, что опыт «пребывания в должности» оказывает положительное влияние на размер заработной платы. Объясните.

4. В некоторых колледжах и университетах профессора экономической теории получают более высокую заработную плату, чем их коллеги в некоторых других областях.

а. Чем может объясняться данная практика?

б. Ряд колледжей и университетов проводят политику равной оплаты профессорского состава. В других профессор экономической теории имеет меньшую учебную нагрузку. Какую роль играют различия в нагрузке?

5. Сара работает у Стива, которого она ненавидит за его снобизм. Однако когда девушка рассматривает предлагаемые ей должности в других фирмах, то обнаруживает, что они обеспечат ей зарплату, на \$10 000 уступающую текущей. Следует ли Саре поменять место работы? Проанализируйте возникшую ситуацию с экономической точки зрения.

6. Предположим, что у вас появились две следующие возможности: (1) учиться четыре года в лучшем университете, но не получить диплома и (2) получить диплом этого университета, не проходя обучения в нем. Какой вариант, на ваш взгляд, обеспечил бы вам более высокую зарплату в будущем? Как ваш ответ будет связан с результатами нашего обсуждения оценки образования с точки зрения теорий сигнала и человеческого капитала?

7. Изобретение звукозаписывающих устройств позволило музыкантам расширить предложение исполняемой ими музыки по низкой стоимости. Как, по вашему мнению, это событие повлияло на доходы лучших музыкантов? Как вы считаете, повлияло ли оно на доходы средних музыкантов?

8. Алан управляет фирмой, предоставляющей консультационные услуги в области экономики. Он нанимает преимущественно женщин-экономистов, потому что «они будут работать за меньшую сумму, чем мужчины, так как возможности выбора работы женщинами ограничены». Как вы относитесь к решению предпринимателя? Если бы большинство работодателей рассуждали так же, как Алан, как это повлияло бы на уровень заработной платы мужчин и женщин?

9. В этой главе рассказывалось о том, что дискриминация со стороны потребителей в спорте оказывает влияние на ДОВОДЫ спортсменов. Заметьте, что это становится возможным, так как болельщики хорошо знают игроков, и в том числе их расовую принадлежность. Почему такая осведомленность имеет значение для возникновения дискриминации? Дайте примеры отраслей, в которых подобная дискриминация влияет либо не влияет на уровень зарплат.

10. Предположим, что все девушки должны были бы становиться секретаршами, медсестрами и

учителями, а все юноши могли бы свободно выбирать эти три профессии наряду со многими другими.

а. Нарисуйте график, описывающий поведение рынка труда секретарш, медсестер и учителей. Нарисуйте этот же график для рынка труда всех других специальностей. На каком рынке уровень зарплат будет выше? У кого средняя зарплата окажется более высокой — у мужчин или у женщин?

б. Предположим, что теперь общество стало поощрять и юношей, и девушек выбирать любую привлекательную для них профессию. Как это изменение скажется со временем на состоянии двух рынков труда, рассмотренных в прим. (а)? Как оно повлияет на зарплаты мужчин и женщин?

11. Экономист Джун О'Нейл утверждает, что «до тех пор, пока роли супругов в семье не сблизятся, женщины вряд ли смогут занимать то же положение на рынке труда, что и мужчины, и иметь одинаковые с ними зарплаты». Что, на ваш взгляд, она понимала ПОД выражением «положение на рынке труда»? Как это положение влияет на уровень заработной платы?

12. В этой главе рассматривалась дискриминация работников наемного труда со стороны работодателей, потребителей и государства. Проанализируем дискриминацию со стороны самих рабочих. Предположим, что рабочие-брюнеты не хотят работать с рабочими-блондинами. Считаете ли вы, что такая дискриминация может объяснить низкий уровень зарплат рабочих-блондинов? Если бы такое различие в зарплатах действительно существовало, то, как повели бы себя предприниматели, стремящиеся к максимизации прибыли? Если бы таких предпринимателей стало достаточно много, какие изменения в экономике могли бы произойти с течением времени?

Глава 20 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:

- * Рассмотрите степень экономического неравенства в обществе.
- * Проанализируете некоторые проблемы, которые возникают при количественном определении экономического неравенства.
- * Познакомитесь с теоретическими основами политики перераспределения доходов.
- * Рассмотрите государственную политику поддержки беднейших слоев населения.

«Единственное отличие между богатыми и другими людьми, — сказала однажды Мэри Колам Эрнесту Хемингуэю, — состоит в том, что у богатых больше денег». Может быть, и так. Но это утверждение оставляет без внятных ответов множество вопросов. Разрыв между бедными и богатыми — важная и интересная тема исследования для всех — для живущих в комфорте богатых, стремящихся покончить с нищетой бедных и озабоченного своими проблемами среднего класса.

В предыдущих двух главах вы получили представление о том, почему уровень доходов индивидов существенно различается. Заработная плата человека зависит от предложения и спроса на его труд, которые, в свою очередь, определяются природными способностями индивида, человеческим капиталом, компенсационным дифференциалом, дискриминацией и т. д. Так как в экономике США заработная плата составляет три четверти совокупных доходов населения, факторы, детерминирующие ее уровень, в значительной степени ответственны и за пропорции распределения совокупных доходов среди членов общества. Другими словами, именно они делают кого-то богатым, кого-то — просто обеспеченным человеком, кого-то — отбрасывают за черту бедности.

В этой главе мы обсудим механизм распределения доходов. Данная тема затрагивает некоторые фундаментальные вопросы о роли экономической политики. Один из Десяти принципов экономической науки гласит, что правительство иногда имеет возможность повысить эффективность функционирования рынка. Особая роль принадлежит государству в распределении доходов. «Невидимая рука» рынка обеспечивает эффективную аллокацию ресурсов, но отнюдь не гарантирует справедливости полученных результатов. Многие (но не все) экономисты полагают, что участие правительства в перераспределении доходов позволяет добиться большей справедливости. Однако в этом случае государству приходится учитывать воздействие другого Принципа экономики: человек выбирает. Реализация политики, направленной на более справедливое распределение доходов, искажает стимулы к труду, изменяет поведение людей, и эффективность использования ресурсов снижается.

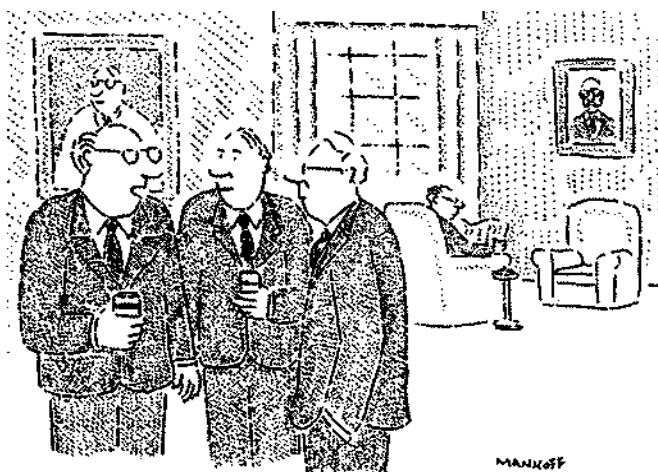
Наше обсуждение распределения доходов пройдет через три этапа. Во-первых, мы оценим степень неравенства в обществе. Во-вторых, мы рассмотрим некоторые точки зрения ученых на роль

государства в изменении пропорций распределения дохода. В-третьих, мы обсудим различные методы поддержки беднейших слоев населения государством.

Количественное определение неравенства

Мы начинаем наше изучение распределения доходов с постановки четырех вопросов:

- * Насколько велико общественное неравенство?
- * Сколько людей живут в бедности?
- * Какие проблемы возникают при количественном определении неравенства?
- * Как часто люди переходят из группы с одним уровнем дохода в другую? Эти вопросы являются естественной исходной точкой для обсуждения возможных вариантов государственной политики распределения доходов.



«Пока я имею с ними дело, пусть принимают любые законы о минимальной зарплате. Но только до тех пор, пока не встанет вопрос о получении максимальной.»

Неравенство в доходах в США

Известно несколько способов описания распределения доходов в экономике. Один из них — расчет количества и на основе полученных данных соотношения семей (выраженное в процентах), получающих определенные доходы (табл. 20.1). Чтобы проанализировать различия в доходах во времени или по странам, экономисты находят более целесообразным представлять данные о доходах так, как это сделано в табл. 20.2. Рассмотрим следующий мысленный эксперимент. Представьте, что мы распределили все семьи в экономике в соответствии с их годовым доходом. Затем делим их на пять равных групп (квинтилей): нижняя пятая, вторая пятая, средняя пятая, четвертая пятая и верхняя пятая части и рассчитываем долю совокупного дохода каждой группы семей (табл. 20.2).

Таблица 20.1. Распределение доходов в США в 1998 г.

Годовой доход семьи	Доля семей, %
Менее \$15 000	11,7
\$15000-\$24999	12,3
\$25 000-\$34 999	12,7
\$35 000-\$49 999	16,8
\$50 000-\$74 999	21,5
\$75 000-\$99 999	11,5
\$100 000 и выше	13,3

Источник: U. S. Bureau of the Census.

Полученные нами данные позволяют оценить равномерность распределения совокупного дохода в экономике. В случае равномерного распределения доходов каждый квинтиль семей получал бы одну пятую (20%) дохода. Если бы доход концентрировался у нескольких самых богатых семей, верхняя пятая часть получала бы 100%, а остальные - 0% дохода. Распределение доходов в реальной экономике находится между двумя крайностями. Из табл. 20.2 следует, что в 1998 г. нижний квинтиль американских семей получал 4,2% всего дохода, а верхняя пятая часть — 47,3%. Другими словами, хотя в верхнюю и нижнюю группы входит одинаковое число семей, верхний квинтиль получает доход, почти в десять раз превышающий заработка нижней пятой части семей.

В последнем столбце табл. 20.2 показана доля совокупного дохода, полученного очень богатыми семьями. В 1998 г. на долю 5% самых богатых семей США пришлось 20,7% совокупного дохода, что превышает совокупный доход самых бедных 40% семей.

В табл. 20.2 представлены данные о распределении семейных доходов в США начиная с 1935 г. На первый взгляд распределение доходов представляется неизменным во времени: за последние несколько десятилетий нижний квинтиль семей получал от 4 до 5% дохода, в то время как верхняя пятая часть семей — от 40 до 50% дохода. Однако анализ приведенных в таблице данных открывает некоторые тенденции изменения степени неравенства. С 1935 по 1970 г. распределение постепенно становилось более равномерным. Доля в совокупных доходах нижней пятой части американских семей выросла с 4,1 до 5,5%, а доля верхнего квинтиля семей упала с 51,7 до 40,9%. Однако в 1970-1998 гг. доля нижнего квинтиля семей сократилась с 5,5 до 4,2%, а доля верхней пятой части возросла с 40,9 до 47,3%.

Таблица 20.2. Уровень неравенства доходов в США

Нижний квинтиль, %	Год	Второй квинтиль, %	Средний квинтиль, %	Четвертый квинтиль, %	Верхний квинтиль семей, %	5% самых богатых
1998	4,2	9,9	15,7	23,4	47,0	20,7

1994	4,2	10,	15,	23, 46,9	20,1
	0	7	3		
1990	4,6	10,	16,	23, 44,3	17,4
	8	6	8		
1980	5,2	11,	17,	24, 41,5	15,3
	5	5	3		
1970	5,5	12,	17,	23, 40,9	15,6
	2	6	8		
1960	4,8	12,	17,	24, 41,3	15,9
	2	8	0		
1950	4,5	12,	17,	23, 42,7	17,3
	0	4	4		
1935	4,1	9,2	14,	20, 51,7	26,5
		1	9		

Источник: U. S. Bureau of the Census.

В главе 19 мы обсуждали некоторые причины возрастания неравенства в доходах. Увеличение объемов торговли со слаборазвитыми странами с низкой заработной платой и изменения технологии привели к снижению спроса на неквалифицированный труд и увеличению потребности в квалифицированных работниках в самих США. В результате заработная плата неквалифицированных рабочих по сравнению с заработной платой высокопрофессиональных специалистов снизилась, что выразилось в изменениях в относительных размерах доходов и увеличении неравенства семей.

Уровень бедности

В экономическом анализе широко используется такой показатель распределения доходов, как **уровень бедности**, под которым понимается выраженная в процентах доля населения, чьи семейные доходы находятся ниже некой абсолютной величины, так называемой **черты бедности**. В США последняя устанавливается федеральным правительством и равна утроенной стоимости продовольственной корзины, ежегодно корректируемой в соответствии с изменениями в уровне цен. Абсолютный уровень бедности варьируется в зависимости от размеров семьи.

Чтобы представить информацию, которую мы можем получить из анализа показателей уровня бедности, рассмотрим данные за 1998 г., когда обычная семья получала доход в размере \$47 469, а черта бедности для семьи из четырех человек составляла \$16 660. За чертой уровня бедности находилось 12,7% населения США.

На рис. 20.1 представлены данные об уровнях бедности в США начиная с 1959 г. Уровень бедности сократился с 22,4% в 1959 г. до 11,1% в 1973 г. Такая динамика объясняется тем, что за рассматриваемый период средние доходы американцев (скорректированные к уровню инфляции) выросли более чем на 50%. Поскольку черта бедности скорее абсолютный, нежели относительный показатель, по мере того как вследствие экономического роста изменялись пропорции распределения доходов над чертой бедности поднимались все больше семей. Как сказал Джон Ф. Кеннеди,

вздымающаяся волна поднимает все находящиеся в море лодки.

Но экономическая волна начала 1970-х гг. опрокинула некоторые семейные лодки. Несмотря на продолжающийся (хотя и несколько более медленный) рост величины средних доходов, уровень бедности не только не уменьшился, а несколько вырос. Отсутствие прогресса в сокращении доли беднейших семей в последние годы тесно связано с растущим неравенством (табл. 20.2). Хотя экономический рост привел к повышению доходов средней семьи, увеличивающийся разрыв в доходах не позволил беднейшим семьям получить хотя бы «кусочек» растущего экономического «пирога».

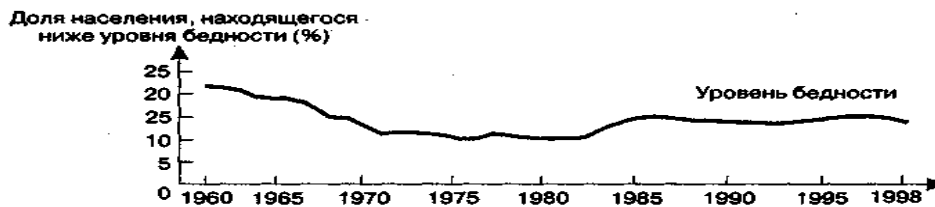


Рис. 20.1. Уровень бедности в США

Практикум

Феминистское движение и распределение доходов

В последние несколько десятилетий роль женщин в экономике значительно изменилась. Доля работающих женщин выросла с примерно 32% в 1950-х гг. до примерно 54% в 1990-х гг., их заработная плата стала важным фактором семейных доходов.

Феминистское движение, обеспечившее равный доступ мужчин и женщин к образованию и работе, привело к возрастанию разрыва в доходах семей. Причина заключается в том, что увеличение доли женщин в рядах рабочей силы было неравномерным. В частности, феминистское движение оказало большое влияние на женщин из домашних хозяйств с высоким доходом. Доля работающих женщин в домашних хозяйствах с низким доходом была весьма высока, и в 1950-х гг., и их поведение почти не изменилось.

В сущности, феминистское движение изменило поведение спутниц жизни мужчин, получающих высокий доход. В 1950-х гг. жены мужчин — руководителей фирм или частнопрактикующих врачей чаще всего вели домашнее хозяйство и воспитывали детей. Сегодня их супруги — ведущие менеджеры фирм или занимаются врачебной практикой. В результате богатые домашние хозяйства становятся еще богаче, что увеличивает неравенство в распределении семейных доходов.

Итак, на распределение доходов воздействуют как социальные, так и экономические факторы. Более того, упрощенный взгляд на то, что «неравенство доходов — это плохо», ошибочен. Растущие возможности самореализации женщин определенно полезны для общества, даже если одним из

следствий становится возрастание неравенства семейных доходов. Оценка любого изменения в распределении доходов должна соотноситься с его причинами.

Как выглядят пропорции распределения доходов в США по сравнению с другими гранами мира? Вопрос интересный, но достоверным ли будет полученный ответ? Принципы сбора информации о доходах в разных странах различны: в некоторых собирают (энные о личных доходах, в то время как в других — о семейных, что приводит к несопоставимости данных. Мы никогда не можем быть уверены в том, отражают ли они действительные различия в экономиках или всего лишь в способах сбора информации.

Держа в уме возможность ошибок, рассмотрим табл. 20.3, в которой сравнивается распределение доходов в США и шести других странах мира, которые ранжированы по степени равномерности распределения доходов. Список возглавляет Япония, в которой доходы квинтиля самых богатых семей превышают доходы беднейшей пятой части «селения всего в четыре раза. Внизу списка — Бразилия — самая богатая пятая часть «селения получает доход, более чем в 30 раз превышающий заработки беднейшего квинтиля населения. Неравенство в доходах весьма значительно во всех странах, но его степень различна.

США попадают в середину списка. Беднейший квинтиль населения США получает 1,7% совокупного дохода (в Японии — 8,7%, в Бразилии — всего 2,1%). Распределение доходов в США соответствует пропорциям распределения доходов в Великобритании — сходство экономических систем двух стран отражается и в показателях распределения дохода.

Таблица 20.3. Степень неравенства доходов в различных странах мира

Страна	Нижний квинтиль, %	Второй квинтиль, %	Средний квинтиль, %	Четвертый квинтиль, %	Верхний квинтиль, %
Германия	9,0	13,5	17,5	22,9	37,1
Канада	7,5	12,9	17,2	23,0	39,3
Россия	7,4	12,6	17,7	24,2	38,2
Англия	7,1	12,8	17,2	23,1	39,8
Китай	5,5	9,8	14,9	22,3	47,5
США	4,8	10,5	16,0	23,5	45,2
Чили	3,5	6,6	10,9	18,1	61,0
Бразилия	2,5	5,7	9,9	17,7	64,2

Источник: World Development Report, 1998/1999, pp. 198-199.

Бедность — экономическая болезнь, которая влияет на все социально-этнические группы населения США, однако степень ее воздействия различается. В табл. 20.4 представлены уровни бедности нескольких общественных групп, анализ которых > позволяет нам сделать следующие выводы:

* Бедность связана с расой. Ряды малообеспеченных граждан состоят в основном из черных и испаноговорящих американцев.

* Бедность связана с возрастом. Средняя бедняцкая семья в сравнении со средней семьей имеет больше детей и меньше пожилых родственников.

* Бедность связана с составом семьи. В два раза чаще, чем в среднем, среди беднейших семей встречаются семьи, главы которых — одинокие женщины.

Таблица 20.4. Беднейшие группы населения США

Группа %	Доля бедных, %
Все население	12,7
Белые	8,2
Афроамериканцы	26,1
Испаноговорящие	25,6
Выходцы из стран Азии и Океании	12,5
Дети (до 18 лет)	18,9
Пожилые (старше 64 лет)	10,5
Одинокие женщины	33,1

Источник: U. S. Bureau of Census. Данные за 1998 г.

Полученные нами результаты на протяжении многих лет характеризуют американское общество. Более того, мы наблюдаем определенный куммулятивный эффект: более половины детей в возглавляемых женщинами домашних хозяйствах черного и испаноговорящего населения США живут в бедности.

Проблемы количественного определения степени неравенства

Хотя данные по распределению доходов и уровню бедности позволяют нам составить некоторое представление о степени неравенства в обществе, задача интерпретации полученных результатов является далеко не такой простой, как это может показаться на первый взгляд. Данные основаны на

информации о годовых доходах американских домашних хозяйств. Однако людей интересует не столько сам доход, сколько связанные с ним возможности обеспечения приемлемого образа жизни. По различным причинам данные о распределении доходов и уровню бедности не позволяют нам получить полную картину степени неравенства в уровне жизни. Ниже мы рассмотрим эти причины.

Трансферты в натуральной форме. Показатели распределения доходов и уровень бедности основываются на денежном доходе семьи. Однако различные правительственные программы помощи бедным предоставляют нуждающимся товары и услуги в натуральной форме: талоны на питание, талоны на проживание и медицинское обслуживание. Государственные пособия беднейшим семьям, предоставляемые скорее в форме товаров и услуг, называются трансфертами в натуральной форме, которые не учитываются стандартными показателями степени неравенства.

Так как трансферты в натуральной форме получают преимущественно беднейшие члены общества, они значительно влияют на показатели уровня бедности. По данным Бюро переписей населения США, если бы трансферты в натуральной форме включались в доход по их рыночной стоимости, количество живущих в бедности семей в сравнении с официальными данными уменьшилось бы на 10%.

Учет трансфертов в натуральной форме усложняет оценку изменений уровня бедности. По мере развития общественной политики, направленной на помощь малоимущим, соотношение вспомоществований в стоимостной и натуральной формах изменяется. Следовательно, некоторые колебания в уровне бедности отражают скорее изменение форм государственной поддержки беднейших слоев

населения, нежели истинную степень относительного ухудшения их экономического положения.

Экономический жизненный цикл. На протяжении жизни индивида его доходы изменяются достаточно предсказуемо. Молодой работник, особенно школьник, получает весьма низкий доход. По мере того как юноша превращается в зрелого мужчину, набирается опыта, его доходы растут и достигают пика примерно в возрасте 50 лет, а затем резко, когда индивид уходит на пенсию, примерно в возрасте 65 лет, снижаются. Такое стереотипное изменение доходов индивида называется жизненным циклом.

Так как люди имеют возможность компенсировать изменения жизненного цикла дохода посредством займов или сбережений, уровень жизни в любом году в большей степени зависит от доходов, полученных в течение всей жизни, чем в течение года. Молодые люди часто занимают средства (получение образования, покупка дома), а затем, когда их доходы возрастают, расплачиваются по кредитам. Наиболее высокий уровень сбережений — у людей среднего возраста. Поскольку индивиды имеют возможность накапливать в ожидании старости определенные средства, уменьшение

доходов в пенсионном возрасте не означает аналогичного ухудшения их уровня жизни.

Экономический жизненный цикл затрудняет оценку истинного неравенства в уровне жизни. Для получения достоверных результатов уместно рассматривать распределение доходов, полученных индивидом в течение жизни, а не его годовых доходов. К сожалению, такие данные о доходах американцев недоступны. Тем не менее, когда мы рассматриваем любую информацию о неравенстве доходов, не забывайте, о каком этапе жизненного цикла индивидов идет речь. Доход, полученный в течение жизни, распределяется более равномерно, чем годовой доход. Временный и постоянный доход. Доходы в течение жизни людей изменяются не только в связи с этапами жизненного цикла, но и под воздействием различных случайных или временных событий. Так, заморозки в штате Флорида могут погубить урожай апельсинов и доходы садоводов временно снизятся. В то же время сокращение предложения приведет к повышению цен на апельсины и доходы калифорнийских садоводов временно возрастут.

Так же как индивиды имеют возможность занять или одолжить кому-то деньги для того, чтобы смягчить изменения жизненного цикла дохода, они могут заимствовать или ссудить кому-то денежные средства, чтобы сгладить временные изменения в доходе. Если под влиянием погодных условий доходы калифорнийских садоводов увеличились, кто-то из них растратит «свалившиеся с неба деньги», а кто-то — отложит их на «черный день». Флоридские садоводы, доходы которых временно сокращаются, вынуждены использовать свои сбережения или прибегнуть к банковским ссудам. В той степени, в которой семья сберегает и занимает средства, чтобы компенсировать временные изменения дохода, колебания доходов не влияют на уровень жизни. Способность семьи приобретать товары и услуги в значительной степени зависит от уровня постоянного дохода (обычного или среднего дохода).

Объективная оценка уровня жизни предполагает анализ распределения постоянного, а не годового дохода. Так как постоянный доход исключает временные изменения дохода, он распределяется более равномерно, чем текущий доход.

Новости

Определение уровня бедности

Сколько людей живет за чертой бедности? Поиску ответа на этот вопрос посвящается данная статья.

Разработка новых методов определения уровня бедности

Луис Учитель

Бюро переписей населения приступило к пересмотру представлений об уровне бедности в США. Теперь оно собирается применить новую формулу оценки, которая позволит отнести к категории бедных еще несколько миллионов американских семей.

По сути новый подход Бюро заключается в увеличении порогового значения доходов с \$19 500 для семьи из четырех человек вместо нынешнего порога в \$16 600. В результате 46 млн американцев, или 17% всего населения страны, будут отнесены к категории людей, находящихся за чертой бедности (вместо прежнего показателя в 12,7%, который был самым низким за последнее десятилетие).

Определение черты бедности всегда имело в определенной мере субъективный характер. Существующая формула для ее расчета была разработана в 1965 г. по требованию президента Линдона Джонсона с целью совершенствования результатов оценки начатой им «войны с бедностью» и в течение последних десятилетий лишь незначительно корректировалась с учетом темпов инфляции.

«Научных методов определения нового уровня бедности не существует, — утверждает Ребекка Бланк, декан факультета социальной политики Мичиганского университета. — Все, что мы имеем, — это результаты опросов, проведенных для выяснения того, что необходимо сделать для обеспечения людям социально приемлемого уровня жизни».

Согласно результатам опросов, по мнению рядового американца, уровень бедности определяется годовым доходом в \$20 000, который позволяет ему вести «достойный образ жизни» и не испытывать серьезных материальных проблем.

Однако повышение порога бедности означает увеличение государственных расходов на социальные пособия малоимущим, в частности на продуктовые талоны. Это неминуемо приведет к сокращению профицита государственного бюджета, к чему не стремятся ни республиканцы, ни демократы.

Неудивительно, что Белый дом, который должен давать добро на использование новой формулы определения уровня бедности, проявляет в этом вопросе повышенную осторожность. «Нам необходимо поработать над этой проблемой по крайней мере еще два года», — заявил представитель нынешней администрации, давая понять, что решить эту проблему придется уже следующему президенту.

Источник: «The New York Times», October 18, 1999, pp. A1, A14.

Экономическая мобильность

Когда мы слышим рассуждения о «богатых» и «бедных», нам иногда кажется, что разговор идет о каких-то устойчивых образованиях. В действительности это не всегда так. Экономика США отличается достаточно высокой экономической мобильностью, когда индивиды переходят из группы с одним уровнем доходов в другую. Движение вверх по лестнице доходов может быть обусловлено удачей или

упорным трудом, а движение вниз — неблагоприятными изменениями в конъюнктуре или простой человеческой ленью. Мобильность отражает и временные, и постоянные изменения в доходах.

Высокий уровень экономической мобильности означает, что многие из тех, кто находится ниже черты бедности, «попали» туда временно. Проблема бедности в долгосрочном периоде актуальна для ограниченного круга семей: около 25% семей попадают за черту бедности на год, задерживаются на восемь лет и более — меньше 3% семей. Очевидно, что «временные» и «постоянные» бедняки сталкиваются с различного рода проблемами; следовательно, государственная политика борьбы с бедностью должна учитывать специфику этих групп населения.

Другой способ оценки экономической мобильности — устойчивый экономический успех, «зная» которого передается из поколения в поколение. Экономисты, изучавшие этот вопрос, обнаружили существенную мобильность в группах с высоким доходом. Если отец зарабатывает на 20% больше среднего дохода своего поколения, наиболее вероятно, что его сын будет получать доход, превышающий заработка сверстников всего на 8%. Зависимость между уровнем доходов деда и доходами внука практически отсутствует. Наиболее адекватно описывает ситуацию старая поговорка о том, что между одним родившимся в рубашке баловнем судьбы и следующим счастливецом проходит три поколения.

Одно из следствий высокой экономической мобильности — огромное число миллионеров, которые обрели состояние исключительно благодаря личным усилиям (не меньшее число наследников «пустили по ветру» свои состояния). По оценкам 1996 г., чистая стоимость (активы минус задолженность) 2,7 млн домашних хозяйств США (2,7% населения) превышает \$1 млн. Примерно четверо из каждых пяти миллионеров сделали свое состояние «своими руками», либо в собственном бизнесе, либо поднявшись по корпоративной лестнице, и только один из них относится к категории счастливых наследников.

Проверьте себя. *Что определяет уровень бедности? Опишите проблемы, возникающие при расчете черты бедности?*

Политическая философия перераспределения доходов

Мы рассмотрели распределение доходов в экономике и обсудили некоторые проблемы, возникающие при количественном определении неравенства. Но как должно реагировать правительство на разрывы в доходах различных общественных групп?

Данный вопрос относится не только к экономической теории. Предварительно необходимо ответить на вопрос о необходимости равномерного распределения доходов. Взгляды общества на этот вопрос — в значительной степени предмет политической философии. Так как дискуссиям о роли государства в перераспределении доходов принадлежит центральное место в обсуждении вопросов

экономической политики, мы переходим от экономике к философии.

Утилитаризм

Выдающееся место в политической философии принадлежит **утилитаризму** и его основателям — английским ученым Иеремии Бентаму (1748-1832) и Джону Стюарту Миллю (1806-1873). В значительной степени цель утилитаризма состоит в применении логики индивидуального принятия решений к вопросам морали и общественной политики.

Исходная точка утилитаризма — понятие **полезности**, то есть уровня счастья или удовлетворенности конкретного индивида. Полезность — показатель благосостояния и в соответствии с теорией утилитаризма — конечная цель всех общественных и частных действий. Цель правительства, по мнению утилитаристов, заключается в максимизации суммы полезности для каждого члена общества.

Утилитарный принцип перераспределения доходов основан на предположении об убывающей предельной полезности. Кажется разумным, что дополнительный доллар дохода бедняка обеспечивает ему большую дополнительную полезность, чем дополнительный доллар — богатому человеку. Другими словами, в мере увеличения доходов индивида прирост благосостояния, которое приносит ему дополнительный доллар, убывает. Данное предположение вместе с утилитарной целью максимизации полезности подразумевает, что правительство должно стремиться к повышению степени равномерности распределения доходов.

Логика утилитаристов достаточно проста. Представьте, что индивиды Петр и Павел равны во всем, за исключением того, что первый зарабатывает \$80 тыс., а второй — \$20 тыс. в год. В этом случае перераспределение одного доллара от Петра к Павлу означает уменьшение полезности первого и увеличение полезности второго, но в связи с убыванием предельной полезности для Петра полезность сокращается в меньшей степени, чем она возрастает для Павла. Таким образом, перераспределение доходов ведет к росту совокупной полезности и приближению к цели утилитаристов.

Может показаться, что утилитаристы призывают к уравнительному перераспределению доходов. Однако рассмотренный нами пример — частный случай с фиксированной суммой дохода — \$100 тыс. Утилитаристы отрицают полное равенство доходов, так как принимают один из Десяти принципов экономики: человек реагирует на стимулы (глава 1).

Перераспределение доходов в пользу Павла подразумевает проведение соответствующей государственной политики (в США — федеральный подоходный налог и система социального страхования). Однако налоги искажают стимулы и приводят к безвозвратным потерям (главы 8, 12). Если правительство вводит прогрессивное налогообложение с целью изъятия дополнительных доходов Петра и направляет их Павлу в форме трансфертов, стимулы к труду наших героев ослабевают,

следовательно, снижаются как совокупный доход, так и совокупная полезность. Государство, руководствующееся утилитаристскими ценностями, должно постоянно поддерживать баланс выгод равенства членов общества и потерь, связанных с искажением стимулов. Чтобы максимизировать совокупную полезность, правительство вынуждено прекратить попытки дальнейшего выравнивания доходов в обществе. Представьте себе, что государство, гражданами которого являются Петр и Павел, расположено в пустыне. В оазисе Петра имеется прекрасный источник воды, в то время как Павел испытывает дефицит водных ресурсов. Если бы правительство обладало возможностью перераспределить воду из одного оазиса в другой без всяких издержек, ему удалось бы максимизировать ее совокупную полезность, уравнив количество воды в оазисах. Но предположим, что в «руках» правительства дырявое ведро. Если государство пытается помочь Павлу, часть воды по дороге неизбежно теряется. Действия органов власти будут определяться степенью жажды Павла и возможностью хоть как-то использовать ведро. Однако даже утилитаристское правительство вряд ли будет стремиться к обеспечению полного равенства граждан, располагая только дырявым ведром.

Либерализм

Другое направление философской мысли, избравшей предметом исследования вопросы равенства членов общества, называется **либерализмом** наиболее полно его положения представлены в книге философа Джона Роулса «Теория справедливости», опубликованной в 1971 г. и быстро завоевавшей репутацию классической работы по политической философии.

Дж. Роулс начинает с того, что институты общества, законы и политика должны быть справедливы. Затем он задает естественный вопрос: как мы, члены общества, можем прийти к согласию относительно понятия справедливости? Может показаться, что точка зрения каждого человека в обществе неизбежно основана на его индивидуальных характеристиках — талантлив он или нет, старателен или ленив, образован или невежествен, рожден в богатой или бедной семье. Можем ли мы объективно оценить справедливость общества?

Чтобы ответить на этот вопрос, Дж. Роулс предлагает следующий мысленный эксперимент. Представьте себе, что еще до нашего рождения мы собрались для разработки правил, которые будут управлять обществом. В этот момент мы ничего не знаем об образе жизни, который каждый из нас будет вести. По словам Дж. Роулса, мы находимся в «исходном пункте» позади «завесы незнания». Именно здесь мы получаем возможность выработать справедливые правила и проанализировать их влияние на каждого человека. «Так как все мы собрались в одном месте и никто не имеет возможности предвидеть свое будущее, результатом соглашения или сделки явятся справедливые принципы». Построенные на данном принципе общественная политика и институты позволяют нам объективно оценить степень справедливости политики.

Затем Дж. Роулс рассматривает общественную политику, которая могла быть выработана за «завесой незнания». В частности, он анализирует оценку справедливости системы распределения человеком, не имеющим представления о том, попадет ли он в реальной жизни на вершину «пирамиды» доходов, в середину или в ее основание. Дж. Роулс утверждает, что такого человека прежде всего интересовала бы возможность оказаться внизу пирамиды распределения дохода. Следовательно, при разработке социальной политики мы должны преследовать интересы повышения благосостояния беднейшего члена общества. То есть стремиться не к максимизации совокупной полезности (утилитаристы), а к увеличению минимальной полезности. Правило Дж. Роулса называется **критерием максимина**.

Так как критерий максимина обращает внимание на состояние беднейшего из бедных, он оправдывает общественную политику, направленную на повышение степени равенства распределения дохода. Тем не менее следование критерию максимина не означает уравнительного распределения доходов. Если правительство будет стремиться к полному равенству в доходах, исчезнут стимулы к труду и совокупный доход общества существенно сократится, а положение наихудшего индивида ухудшится в еще большей степени. Таким образом, критерий максимина предполагает неравенство в доходах, так как эти различия стимулируют индивидов к труду и, следовательно, возможности общества помочь бедным повышаются. Однако так как в центре философии Дж. Роулса — самые бедные члены общества, она призывает к большему перераспределению доходов, чем утилитаризм.-

Новости

Роулсовский миллиардер

Состояние инвестора Уоррена Баффета, оцениваемое в \$36 млрд, делает его одним из самых богатых людей на земле. В следующей статье показано, как сам У. Баффет объясняет свою жизненную философию студентам Вашингтонского университета. В частности, он отвечает на вопрос о важности «возврата средств обществу».

Ответ Баффета

Я знаю, что в данном случае свыше 99% [моего состояния] вернется к обществу просто потому, что общество относится к нам исключительно благожелательно.

Я счастлив. Я не слишком тороплюсь, но я знаю, что процветаю в могущественной капиталистической экономике, обеспечивающей возможности работы в разных сферах деятельности.

Давайте рассмотрим ситуацию с другой точки зрения. Представим, что за 24 часа до вашего появления на свет перед вами появился добрый джинн и сказал: «Ты выглядишь как будущий победитель и вызываешь во мне доверие. Поэтому я собираюсь позволить тебе установить

собственные правила для общества, в котором ты родишься. Ты сможешь устанавливать экономические, социальные и любые иные порядки на всем протяжении твоей жизни и жизни твоих детей».

На это вы, возможно, ответите: «Прекрасно, но какова же плата за такую возможность?»

И тогда джинн говорит: «Плата будет заключаться в том, что ты не будешь знать, предстоит ли тебе родиться бедным или богатым, черным или белым мужчиной или женщиной, здоровым или инвалидом, умным или идиотом». Таким образом, вам предстоит вынуть свой шар из корзины, в которой находится 5,8 млрд с виду одинаковых шаров (каждый шар соответствует судьбе одного человека из общего населения Земли, равного 5,8 млрд). Вы будете участвовать в особой лотерее. Это событие будет самым важным в вашей жизни, но вы не сможете на него повлиять. Оно определит гораздо больше, чем просто ваши будущие школьные отметки или что-нибудь в этом роде.

Итак, какие же правила вы хотели бы ввести? Я не собираюсь называть их вам сам, и их не назовет никто другой: вам предстоит определить их самостоятельно. Однако эти правила повлияют на то, как вы будете думать и действовать в своей жизни.

Вы хотели бы иметь систему, которая производила бы все больше и больше товаров и услуг. В мире много людей, и вы хотите, чтобы они все жили хорошо и чтобы ваши дети жили лучше, чем вы сами, а ваши внуки — лучше ваших детей. Вы попытались бы создать систему, в которой такие люди, как Билл Гейтс, Энди Гроув и Джек Уэлч (руководители корпораций Microsoft, Intel и General Electric), работали бы еще долго после того, как у них уже не будет необходимости работать ради материальных благ. Вы хотели бы сделать так, чтобы самые талантливые люди работали больше чем по 12 часов в день. Таким образом, в вашей системе эти люди имели бы стимулы для производства товаров и услуг.

Но вам также необходимо будет подумать и о тех, кому не повезло вытащить счастливый номер. Если ваша система будет производить достаточно товаров и услуг, то вы сможете позаботиться и о таких людях. Ведь вы не хотите, чтобы люди опасались остаться без помощи и куска хлеба в старости или просто боялись выходить из дома ночью. Вы хотите, чтобы в вашей системе люди были избавлены от многих страхов.

Поэтому вы попытаетесь создать соответствующие порядки, полагая, что будете иметь товары и услуги для решения многих проблем. Вы захотите обеспечить равенство исходных возможностей — а именно создать хорошую систему школьного образования, — чтобы предоставить каждому человеку одинаковые возможности реализовать свои способности.

Соответствующим образом будет действовать и ваша налоговая система. А вопрос о том, что делать с заработанными деньгами, — это уже другой вопрос. Обдумывая его, каждый придет к своим собственным решениям. Я предложил вам просто пофантазировать вместе со мной.

Источник: «Fortune», July 20, 1998, pp. 62-64.

Взгляды Дж. Роулса являются дискуссионными; но мысленный эксперимент, который он предлагает, весьма привлекателен. В частности, он позволяет нам рассмотреть перераспределение доходов как форму социального страхования. То есть с точки зрения «исходного места позади завесы незнания» перераспределение доходов весьма напоминает политику страхования. Владельцы недвижимости страхуют ее от пожара, чтобы защитить себя от риска возгорания строений. Аналогично, когда мы, как общество, выбираем политику налогообложения богатых в пользу бедных, мы пытаемся застраховаться от возможности нищеты. Поскольку человек не приемлет высокую степень риска, мы должны быть счастливы, что родились в обществе, которое обеспечивает нам такое страхование.

Не совсем понятно, почему рациональный человек позади «завесы незнания», чтобы последовать критерию максимина, должен искренне питать отвращение к риску? В действительности, так как индивид, который в данный момент находится в «исходном пункте», должен в конце концов оказаться на одной из ступеней лестницы распределения доходов, разрабатывая общественную политику, он может одинаково относиться ко всем возможным результатам. В этом случае наилучшей является политика максимизации средней полезности членов общества, в результате чего определение справедливости становится скорее утилитаристским, а не либеральным.

Либертарианизм

Третья точка зрения на справедливость получила название **либертарианизма**. Утилитаризм и либерализм рассматривают совокупный доход общества как делимый ресурс, свободно перераспределяемый прекраснодушным плановиком для достижения некой социальной цели. Напротив, либертарианцы утверждают, что доходы получает не общество, а исключительно его члены. В соответствии с теорией свободы воли государство не имеет права отнимать нечто у свободных индивидов в пользу других людей, даже ради достижения определенного уровня справедливости распределения доходов.

Например, философ Роберт Нозик в известной работе «Анархия, государство и утопия» (1974) пишет:

Мы не дети, которым кто-то дал по порции пирога, а теперь заставляет отрезать от нее кусочки в пользу тех, кто оказался обделен. Не существует центрального распределения, человека или группы, наделенных полномочиями контроля над всеми ресурсами и совместно решающих, как они будут размещены. Все, что получает каждый индивид, он получает от других в обмен на что-то

или в качестве подарка. В свободном обществе разные люди контролируют различные источники ресурсов, а новые холдинги возникают за пределами свободного обмена и действий людей.

В то время как утилитаристы и либералы пытаются оценить желательный для общества уровень справедливости, Р. Нозик отрицает возможность самой постановки такого вопроса.

Либертарианская альтернатива оценки экономических результатов — оценка процесса их достижения. Если доход получен несправедливым образом — например, путем кражи законной собственности, — правительство имеет право и обязано наказать преступника. Но до тех пор, пока процесс, определяющий распределение дохода, справедлив, справедлив и его результат вне зависимости от пропорций распределения.

Р. Нозик критикует либерализм Дж. Роулса, проводя аналогию между распределением доходов и выставлением оценок студентам в колледже. Предположим, вас попросили оценить справедливость оценок по курсу экономике. Вы представите себя позади «завесы незнания» и выберете распределение оценок, ничего не зная о талантах и усилиях каждого студента? Или вы предпочтете гарантировать справедливость процесса выставления оценок студентам независимо от их равенства или неравенства? По крайней мере, в случае с оценками акцент либертарианцев на процесс «распределения» трудно подвергнуть сомнению.

Сторонники свободы воли делают вывод, что равенство возможностей первично по отношению к равенству доходов. Они полагают, что государство должно обеспечивать реализацию личных прав граждан, гарантировать равенство возможностей в использовании талантов и достижении успеха. Как только правила игры установлены, правительство не имеет оснований изменять результаты распределения доходов.

Проверьте себя. *Пэм зарабатывает больше, чем Полин. Некто предлагает обложить доходы Пэм налогом, чтобы пополнить доход Полин. Как оценили бы это предложение утилитаристы, либералы и либертарианцы?*

Программы борьбы с бедностью

Итак, в политической философии (и в практической политике) существуют различные концепции оценки роли правительства в распределении доходов. В то же время большинство членов общества полагают, что государство должно хотя бы попытаться помочь поддержать наиболее нуждающихся граждан. Как гласит популярное выражение, правительство должно обеспечить «безопасный чистый доход» и не позволить некоторым гражданам «упасть» слишком низко.

Бедность — одна из самых сложных политических проблем. Малоимущим семьям не понаслышке известно, что такое отсутствие собственного дома, зависимость от наркотиков, болезни, насилие, беременность в подростковом возрасте, неграмотность, безработица, недостаток образования. Члены

семей бедняков гораздо чаще, чем их более обеспеченные сограждане, совершают преступления и становятся их жертвами. Разделить причины и следствия бедности непросто, но очевидно, что она связана с различными экономическими и социальными болезнями.

Предположим, что вы - член правительства, ваша цель — уменьшение числа живущих в бедности людей. Как вы собираетесь достичь ее? Мы рассмотрим некоторые варианты решений. Каждое из них помогает некоторым индивидам покончить с бедностью, но ни одно из них не совершенно, а определить, какое из них лучшее, непросто.

Законодательство о минимальном размере оплаты труда

Законодательство, устанавливающее минимальную зарплату, — повод для непрекращающихся дискуссий. Его сторонники рассматривают определение нижнего предела денежного вознаграждения за труд как способ помощи работающим бедным, не требующий непосредственного вмешательства правительства. Критики считают, что закон о минимальном размере оплаты труда наносит ущерб, прежде всего беднякам, права которых он вроде бы призван гарантировать.

Экономическая роль закона о минимальной зарплате проясняется, как только мы используем в нашем анализе инструменты спроса и предложения (см. главу 6). Его введение означает увеличение заработной платы работников с низким уровнем квалификации и опыта выше равновесного уровня спроса и предложения. Следовательно, издержки фирм повышаются, а количество труда, которое требуется компаниям, уменьшается, вследствие чего возрастает уровень безработицы среди групп людей, которых непосредственно затрагивает рассматриваемый нами закон. Те, кто имеют работу, выигрывают, получая более высокую заработную плату, индивиды, которые могли бы получить работу при более низкой заработной плате, но оказались «за воротами» фирм, несут убытки.

Соотношение этих эффектов определяется прежде всего эластичностью спроса на труд. Сторонники высокого минимального размера оплаты труда утверждают, что спрос на неквалифицированный труд относительно неэластичен, поэтому высокий минимальный размер оплаты труда незначительно уменьшает занятость. Критики установления нижнего предела зарплаты утверждают, что спрос на труд эластичен, особенно в долгосрочном периоде, когда фирмы имеют возможность изменить число работников и объем производства. Они отмечают, что многие работники, получающие минимальную заработную плату, — подростки, выходцы из среднего класса, поэтому политика установления нижнего предела оплаты труда как политика, направленная на оказание помощи беднейшим слоям населения, неэффективна.

Социальное страхование

Один из способов повышения уровня жизни беднейших граждан — прямое пополнение их доходов государством, для чего используется система социального страхования. Социальное

страхование — широкий термин, который включает различные правительственные программы: в частности, в США существует программа помощи семьям с детьми (AFDC). Типичная семья, получающая помощь по программе AFDC, — семья без отца, с неработающей матерью. (Принятый в 1996 г. закон о реформе социального страхования инициировал значительные изменения в программе AFDC.) Другая программа социального страхования (SSL) направлена на предоставление помощи больным или нетрудоспособным малообеспеченным гражданам. Отметим, что участниками этих программ являются далеко не все американцы, имеющие низкие доходы. Получатели помощи должны обладать некими дополнительными в сравнении с другими бедняками «нуждами», связанными с воспитанием маленьких детей или нетрудоспособностью.

Новости

Должно ли государство помогать бедным регионам?

Многие программы борьбы с бедностью нацелены на помощь бедным регионам. Экономист Эдвард Глезер выдвигает аргументы против такого «географического» подхода.

Помогайте бедным людям, а не бедным территориям

Эдвард Глезер

Состоявшаяся в начале этого лета поездка президента Б. Клинтона по шести городам ознаменовала возобновление внимания власти к проблеме бедности. Но поскольку деятельность президента в этом направлении оценивается всеми нами, кто озабочен существованием островков бедности в океане американского благополучия, нам следует признать, что его предложения являются в корне ошибочными. Они действительно способны помочь некоторым нуждающимся, но в целом новая программа рискует повторить все самые серьезные ошибки программы президента Л. Джонсона.

Намерения президента вызывают озабоченность в первую очередь потому, что они нарушают главное правило направленной на борьбу с бедностью в городах экономической политики: программа должна быть ориентирована на конкретного человека, а не территорию.

Экономисты не перестают говорить об ошибочности территориальных программ. Они недвусмысленно отдают предпочтение методам помощи конкретным людям, основанным на предоставлении пособий, компенсационных выплат и льгот с учетом особенностей положения того или иного нуждающегося человека.

В то же время методы помощи территориям в виде предоставления средств или иных видов государственной поддержки носят обезличенный характер. Примерами такой политики являются программы строительства недорогого жилья и создания новых промышленных зон.

Основной недостаток территориальных программ заключается в том, что они создают

стимулы для заключения бедных в пределах своего рода гетто. За счет поддержки региона, а не конкретных проживающих в нем людей эти программы создают для малоимущих дополнительные стимулы для того, чтобы оставаться в неблагополучных зонах. Действительно, результаты последних исследований указывают на то, что политика строительства в этих регионах дешевого жилья и перевода в них значительных государственных средств способствует усилению концентрации бедных в неблагополучных городах.

Трудно заметить какую-то логику в искусственном стремлении ограничить миграцию малоимущих и добиться их сосредоточения в зонах с низким уровнем производительности труда. Возможность переезда из регионов с неэффективной экономикой и высоким уровнем безработицы в более благополучные места является одной из причин сравнительно высокого уровня занятости в США. Кроме того, возможность выбраться из подобных гетто позволила многим афроамериканцам избежать социальных издержек проживания в городских трущобах, в результате чего снизилась острота проблемы расовой сегрегации.

Недостатком территориальных программ является и то, что значительная часть предусмотренных ими выгод достается владельцам собственности в получающих поддержку регионах, а не их действительно нуждающимся жителям. Например, если государство обеспечивает налоговые льготы фирмам, осуществляющим инвестирование в неблагополучные территории, стоимость недвижимости в них повышается и ее собственники увеличивают арендные ставки. В результате ожидаемые выгоды от предлагаемых льгот сводятся к нулю вследствие повышения рентных платежей.

Однако если территориальные программы страдают такими очевидными недостатками, то в чем же причина их популярности? Какой-нибудь завзятый циник мог бы сказать, что она заключается в стремлении обитателей роскошных особняков в предместьях ограничить район проживания бедняков пределами отведенного для них гетто. Более разумное же объяснение состоит в том, что в нашей стране имеются региональные политики, лоббирующие выгодные им территориальные программы.

Альтернативным вариантом такой ошибочной политики бедным могла бы стать программа предоставления налоговых льгот фирмам, принимающим на работу обитателей неблагополучных районов. Такой вид помощи имел бы наименее негативные последствия для самих малоимущих.

Источник: «The Wall Street Journal», August 12, 1999, p. 22.

Критика программ социального страхования состоит в том, что они создают стимулы к получению государственной поддержки. Например, они побуждают отцов семейств к реальному или

фиктивному уходу, так как многие семьи получают финансовую поддержку только в тех случаях, когда отец детей живет отдельно. Они ведут к увеличению числа случаев рождения детей вне браков, так как помощь одинокой женщине предоставляется только в тех случаях, когда у нее есть дети. Критики программ социального страхования утверждают, что такого рода политика лишь обостряет проблемы, которые она призвана решать.

Насколько серьезны проблемы системы социального страхования? Никто точно не знает. Сторонники системы социального страхования указывают на то, что бедная одинокая мать, живущая на государственное пособие, вряд ли может рассматриваться как образец для подражания. Более того, анализ показывает, что уменьшение количества семей с двумя родителями вряд ли связано с системой социального страхования, как иногда заявляют ее критики. С начала 1970-х гг. пособия по социальному страхованию в США (скорректированные к уровню инфляции) уменьшились, хотя доля детей, живущих в семье с единственным родителем, возросла.

Отрицательный подоходный налог

Какую бы систему сбора налогов ни выбрало правительство, она воздействует на распределение доходов, особенно в случае прогрессивного подоходного налога, когда семьи с высокими доходами отдают правительству в виде налогов больший процент заработков в сравнении с малообеспеченными семьями. Равенство между группами населения, получающими различные доходы, — важный критерий создания налоговой системы государства (см. главу 12).

Многие экономисты выступают за перераспределение доходов в пользу бедных с помощью отрицательного подоходного налога, когда богатые семьи платят налоги на основе дохода, а малоимущие семьи получают правительственную субсидию, то есть «платят» отрицательный налог.

Предположим, что правительство для расчета налоговых обязательств семьи использовало следующую формулу:

$$\text{Подлежащий уплате налог} = 1/3 \text{ дохода} - \$10 \text{ тыс.}$$

В этом случае семья, доходы которой составили \$60 тыс., заплатила бы в качестве налогов \$ 10 тыс., хозяйство с доходами в \$90 тыс. — \$20 тыс. Семья с доходами в \$30 тыс. освобождается от уплаты налогов, а хозяйство, члены которого получили за год лишь \$15 тыс., «платит» отрицательный налог, равный \$5 тыс. То есть правительство перечисляет ему дополнительные \$5 тыс.

Система отрицательного подоходного налога позволяет семьям бедняков получать финансовую помощь без предоставления каких-либо справок о бедственном положении. Единственным основанием для получения индивидом помощи со стороны общества является низкий доход. В зависимости от точки зрения дан-

нал особенность может быть как преимуществом, так и недостатком. С одной стороны,

отрицательный подоходный налог не будет влиять на число детей, рожденных вне брака, или на статистику разводов (в отличие от современной системы социального страхования, по мнению ее критиков). С другой стороны, отрицательный подоходный налог субсидирует лентяев, которые, по мнению некоторых экономистов и политиков, не заслуживают помощи правительства.

Отрицательный подоходный налог напоминает налоговый кредит на заработанный доход, позволяющий работающим членам бедных семей получать возмещение подоходного налога, превышающее уплаченные в течение года налоги. Некоторые экономисты считают, что поскольку налоговый кредит на заработанный доход относится только к работающим бедным, он стимулирует его получателей к труду в отличие от других программ по борьбе с бедностью. Однако налоговый кредит не применим в случаях безработицы, болезни или нетрудоспособности представителей беднейших слоев населения.

Трансфертные платежи в натуральной форме

Еще один способ оказания помощи малоимущим — прямое предоставление определенных товаров и услуг. Например, благотворительные организации обеспечивают нуждающихся продуктами питания, кровом и игрушками на Рождество. Правительство выдает бедным семьям талоны на питание, которые используются для покупки продуктов в магазинах; обеспечивает медицинское обслуживание с помощью специальных программ. Сравнима ли эффективность трансфертов в натуральной форме и прямых денежных платежей? Однозначного ответа на этот вопрос не существует.

Сторонники трансфертов в натуральной форме утверждают, что они гарантируют получение бедными семьями самого необходимого. Именно в беднейших семьях широко распространено употребление алкоголя и наркотиков. Предоставляя малоимущим продукты питания и кров, общество может быть более уверенным, что оно способствует ограничению подобных пагубных привычек. Именно по этой причине трансферты в натуральной форме более популярны, чем денежные выплаты.

Сторонники денежных платежей утверждают, что трансферты в натуральной форме неэффективны и неэтичны. Правительство не знает, в каких товарах и услугах более всего нуждаются бедняки. Многие малообеспеченные граждане — обычные люди, которым просто не повезло, но они имеют право самостоятельно выбрать путь к повышению уровня жизни.

Программы борьбы с бедностью и стимулы к труду

Многие программы, нацеленные на помощь малообеспеченным гражданам, скорее побуждают не к стремлению выбраться из бедности собственными силами, а к «проседанию» общественной помощи. Рассмотрим следующий пример. Предположим, что доход в размере \$15 тыс. позволяет семье вести нормальный образ жизни. Допустим, что правительство гарантирует его каждой семье. Сколько бы ни получала семья, правительство возмещает разницу между ее доходом и суммой в \$15 тыс. Как вы

думаете, каковы будут последствия такой политики?

Ее влияние на стимулы к труду очевидно: любой индивид, имеющий возможность заработать меньше \$15 тыс., утрачивает мотивы к поискам более выгодной работы. Каждый дополнительно заработанный им доллар приведет к соответствующему уменьшению правительственного пособия, то есть государство облагает налогом 100% дополнительного дохода. Эффективная предельная ставка налога в 100% приводит к значительным безвозвратным потерям.

Неблагоприятные воздействия высокоэффективной ставки налога продолжаются в течение длительного времени. Человек, не имеющий стимулов к труду, теряет профессиональные навыки. Кроме того, слоняющиеся без дела родители — отрицательный пример для детей, что неблагоприятно сказывается на их способности найти и сохранить работу в будущем.

Хотя программы борьбы с бедностью, о которых мы говорили, носят гипотетический характер, они не так уж далеки от действительности, как это может показаться на первый взгляд. На оказание поддержки неимущим гражданам ориентированы программы социального страхования, медицинской помощи, талоны на питание, налоговый кредит на заработанный доход, — и все они «привязаны» к семейному доходу, с увеличением которого государственная поддержка прекращается. Когда все эти программы суммируются, эффективные предельные ставки налога резко возрастают, иногда они превышают 100%. Поэтому в случае увеличения доходов семьи получатели пособий несут прямые убытки. Пытаясь помочь бедным, правительство отвращает их семьи от работы. По словам критиков программ по борьбе с бедностью, они формируют негативное отношение к труду и «культуру бедности».

Может показаться, что решение проблемы очевидно — последовательное уменьшение размеров пособий по бедности по мере увеличения семейных доходов. Например, если малоимущая семья теряет 30 центов пособия на каждый заработанный собственными усилиями доллар, эффективная маргинальная ставка «налога» составляет 30%. Она, безусловно, в некоторой степени уменьшает стремление к труду, но не устраняет его полностью.

Проблема заключается в том, что такое решение в значительной степени повышает стоимость программ по борьбе с бедностью. Если по мере роста доходов бедной семьи размеры пособий постепенно сокращаются, семья, только что поднявшаяся над чертой бедности, должна получать достаточно существенное вспомоществование. Чем больше пособий различных размеров, чем больше семей должны их получать, тем выше стоимость государственных программ. Таким образом, политики сталкиваются с выбором между высокими эффективными предельными ставками налога на малообеспеченных граждан и дорогими для законопослушных налогоплательщиков программами уменьшения бедности.

В 1996 г. контролируемый республиканцами конгресс США принял направленный на решение этой проблемы закон о реформе социального страхования, ограничивающий срок, в течение которого американец имеет право на пособие. Сторонники закона утверждают, что он приведет к снижению неблагоприятных эффектов, связанных с постоянным получением денежной помощи со стороны государства. Критики же заявляют, что он слишком суров по отношению к самым обездоленным членам общества и что произошедшее в конце 1990-х гг. снижение числа людей, живущих за чертой бедности, произошло в основном благодаря общему подъему экономики, а не государственным социальным программам.

Проверьте себя. *Перечислите три программы помощи бедным и обсудите плюсы и минусы каждой из них.*

Заключение

История дискуссий о справедливости распределения доходов насчитывает многие тысячелетия. Древнегреческий философ Платон считал, что в идеальном обществе доход самого богатого человека превышает доход самого бедного человека не более чем в четыре раза. Хотя количественное определение справедливости связано с немалыми трудностями, очевидно, что его степень в американском обществе не соответствует идеалу Платона.

Один из Десяти принципов экономической науки гласит, что правительство иногда имеет возможность улучшить результаты функционирования рынка. Однако вопрос о применении данного принципа к распределению доходов вызывает разногласия. Философы и политики расходятся в оценке желательного неравенства и роли государства в изменении пропорций распределения доходов.

Другой Принцип экономике утверждает, что человек делает выбор. Политика наказания добившихся успеха людей и вознаграждения неудачников негативно воздействует на стремление человека к преуспеванию. Таким образом, политики сталкиваются с необходимостью выбора между справедливостью и эффективностью. Чем более справедливо делится пирог, тем меньше становятся его порции. С этим правилом распределения дохода согласны почти все участники дискуссии.

Новости

Реформа системы социального страхования

В 1996 г. в США была проведена кардинальная реформа системы социального страхования, ограничившая, в частности, срок получения пособий. В предлагаемой вашему вниманию статье экономист Гари Бекер оценивает последствия изменений социальной политики.

Отгадайте, что это такое? — Реформа социального страхования в действии

Гари Бекер

Закон о реформе системы социального страхования 1996 г. является одним из самых

революционных с момента создания этой системы (1930-е гг.). Вопреки предсказаниям многих скептиков закон оказался чрезвычайно эффективным и способствовал укреплению американской экономики на протяжении нескольких последних лет.

Успех предыдущих реформ, проведенных некоторыми штатами, способствовал совместным усилиям республиканского конгресса и президента Б. Клинтона по изменению существовавшего в то время порядка выплаты пособия с целью заставить их получателей активнее искать работу. Закон 1996 г. ограничивает срок получения пособия семьей двумя годами подряд и устанавливает предельный суммарный срок получения пособия матерями пятью годами.

С начала 1960-х гг. происходил непрерывный рост числа получателей пособий, достигшего максимума в 1993 г., когда государственную помощь получали около 4 млн американских семей, причем в одном лишь Нью-Йорке на государственные пособия жили около 1 млн человек (в 1960 г. их число не превышало 250 000).

В конце 1980-х гг. Висконсин, Массачусетс, Нью-Джерси и несколько других штатов решили, что эта тенденция приобретает недопустимые масштабы и нуждается в ограничении. В них были приняты законы, по которым женщинам, получавшим пособие, обзаведение новыми детьми стало экономически невыгодным. Более важным оказалось то, что эти штаты отказались от представления о том, что женщина с детьми не может работать, и попытались убедить матерей искать работу для того, чтобы обеспечивать материальную поддержку своим семьям.

В итоге эти штаты смогли сократить число получателей социальной помощи и улучшить ситуацию в семьях с одним родителем.

Недавняя тщательная оценка результатов реформ в Массачусетсе, выполненная экономистами Энн Хилл и Томасом Мэйном из Городского университета Нью-Йорка, позволила сделать вывод не только о значительном сокращении числа семей, получавших пособие, но и о повышении заинтересованности молодых матерей в получении диплома о среднем образовании и улучшении своих экономических знаний.

Меры, способствовавшие успеху реформ в Массачусетсе и других штатах, могли бы быть использованы и в государственном масштабе, однако пересмотр федеральной политики в

сфере социальной помощи вызвал негативную реакцию многих интеллектуалов. После принятия Закона 1996 г. некоторые члены президентского совета при Б. Клинтоне подали в отставку, поскольку считали, что он подрывает систему социального страхования. Они утверждали, что многие женщины, лишенные пособия, окажутся без крыши над головой и средств к существованию в силу отсутствия у них привычки и навыков работы.

Однако этот закон оказался крайне эффективным в плане сокращения числа получателей пособий. Большинство матерей, лишенных государственной помощи, смогли найти работу, позволившую им содержать себя и своих детей.

Действительно, значительное сокращение — более чем на 40% — числа получающих пособие матерей-одиночек по сравнению с достигнутым в 1993 г. пиковым значением отчасти объяснялось происходившим на протяжении последних семи лет общим подъемом американской экономики. Однако основная доля этого снижения была отмечена в течении двух лет после принятия закона 1996 г. Изучение опыта штата Массачусетс свидетельствует о правильности подхода к организации социальной помощи, так как авторы исследования смогли установить, что начиная с 1995 г. третья часть общего снижения числа получателей пособия оказалась обусловленной действием новых законов, а не общим экономическим подъемом.

Федеральный закон учитывает, что число нуждающихся в помощи государства резко увеличивается в периоды экономических кризисов. По этой причине срок получения пособия составляет два года, а матери с детьми-иждивенцами могут получать пособие в общем в течение пяти лет. Закон также учитывает и то, что некоторые женщины не могут работать по медицинским причинам. В то же время закон делает для здоровых женщин невыгодным нахождение на пособие в те периоды, когда общее состояние экономики позволяет им легко найти работу.

Наконец, закон предусматривает, что многие матери, имеющие низкую квалификацию, не смогут заработать достаточно средств для обеспечения достойного уровня жизни своих семей. Поэтому дети работающих матерей-одиночек продолжают получать продуктовые талоны и бесплатную медицинскую помощь, а сами матери получают скидки при уплате подоходного налога.

Важнейшим (но с трудом поддающимся количественной оценке) следствием закона стало чувство самоуважения, приобретаемое людьми, которые начинают содержать свои семьи собственным трудом. Матери, регулярно получающие пособия, приучают своих детей к мысли о том, что жизнь за государственный счет является вполне нормальной. В таких условиях трудно рассчитывать на то, что эти дети будут стараться хорошо учиться в школе и получать профессиональные навыки.

Реформа системы социальной помощи оказалась чрезвычайно успешной с точки зрения стимулирования матерей-одиночек к поиску работы. Новый подход основывается на представлении о том, что когда взрослые ощущают свою личную ответственность за судьбы детей и получают эффективные стимулы для повышения уровня жизни за счет собственных трудовых усилий, ситуация в большинстве семей действительно улучшается.

Выводы

* Статистика свидетельствует о значительном разрыве в доходах населения США. Доходы квинтиля самых богатых семей примерно в десять раз превышают доходы самой бедной пятой части семей.

* Трансферты в натуральной форме, экономический Жизненный цикл, временный доход и экономическая мобильность затрудняют оценку степени общественного неравенства в распределении дохода за какой-либо один год. Учет этих факторов позволяет сделать вывод о более равномерном распределении экономического благосостояния.

* Политическая философия не выработала единого подхода к роли правительства в изменении пропорции распределения доходов. Утилитаристы (Дж. С. Милль) считают, что распределение доходов должно максимизировать совокупную полезность, либералы (Дж. Роулс) придерживаются той точки зрения, что правительство должно проводить политику, направленную на поддержание справедливости, степень которой оценивает беспристрастный наблюдатель, либертарианцы (такие, как Р. Нозик) призывают государство гарантировать справедливость процесса распределения доходов, но не его результатов. ,

* Правительство США реализует различные программы, направленные на оказание помощи беднейшим слоям населения, — закон о минимальном размере оплаты труда, социальное страхование, отрицательный подоходный налог и трансферты в натуральной форме. Хотя каждая из программ позволяет некоторым неимущим гражданам вырваться из «костлявых рук» бедности, все они сопряжены с отрицательными побочными эффектами. Так как по мере роста доходов беднейших семей финансовая помощь правительства уменьшается, малообеспеченные люди сталкиваются с чрезвычайно высокими эффективными предельными ставками налога, которые играют роль антистимулов к упорной работе.

Вопросы

1. Во сколько раз отличаются доходы 20% самых богатых и 20% самых бедных американцев?
2. Как неравенство доходов в США выглядит на фоне неравенства доходов в других странах мира?
3. Какие группы населения с наибольшей вероятностью оказываются за чертой бедности?
4. Почему временный доход и экономический жизненный цикл осложняют оценку доходов населения?
5. Как утилитарист, либерал и сторонник свободы воли определяют желаемый уровень неравенства в доходах?

6. В чем заключаются положительные и отрицательные стороны трансфертов в натуральной форме?

7. Объясните, как программы борьбы с бедностью могут стимулировать получателей пособий к поиску работы.

Задания для самостоятельной работы

1. Данные табл. 20.2 говорят о том, что неравенство доходов в США за последние 20 лет усилилось. Некоторые факторы, способствовавшие этому явлению, обсуждались в главе 19. Назовите их.

2. В табл. 20.4 показано, что доля детей в семьях, находящихся за чертой бедности, вдвое превышает долю пожилых людей. Каким образом распределение средств между различными государственными программами социальной помощи способствует возникновению подобного феномена? (Подсказка: см. главу 12.)

3. Экономисты часто считают изменение жизненного цикла дохода одной из форм временного изменения дохода в течение жизни людей или постоянным доходом. Как ваш текущий доход сравним в этом смысле с вашим постоянным доходом? Думаете ли вы, что текущий доход в точности отражает ваш уровень жизни?

4. В этой главе рассматривался фактор экономической мобильности.

а. Какие методы могло бы использовать государство для повышения экономической мобильности людей одного поколения?

б. Какие методы могло бы использовать государство для повышения экономической мобильности людей нескольких поколений?

в. Как, по вашему мнению, следовало бы сократить финансирование программ выплаты пособий с целью увеличения финансирования программ повышения экономической мобильности населения? Каковы плюсы и минусы такого перераспределения средств?

5. Рассмотрим два сообщества. В одном из них десять семей получают доход в размере \$100 каждая и десять семей получают доход в размере \$20 каждая. В другом сообществе десять семей получают доход \$200 каждая и десять семей получают доход в размере \$22 каждая.

а. В каком сообществе распределение доходов более справедливо?

б. Какое распределение доходов предпочел бы Дж. Роулс? Объясните.

в. Какое распределение доходов предпочитаете вы? Объясните.

6. В этой главе при объяснении ограничений перераспределения доходов используется аналогия с «дырявым ведром». Какие элементы американской системы перераспределения доходов создают «дыры в ведре»?

7. Предположим, что в обществе из десяти людей существуют два варианта распределения дохода. При первом девять человек получают доход в размере \$30 тыс., а один — \$10 тыс. При втором все десять человек получают доход в размере \$25 тыс.

а. Если бы в обществе доходы распределялись по первому варианту» какой бы аргумент приводили утилитаристы в защиту перераспределения доходов?

б. Какое распределение доходов посчитал бы справедливым Дж. Роулс? Объясните.

в. Какое распределение доходов посчитал бы справедливым Р. Нозик? Объясните.

8. Предположим, что налоговое обязательство семьи рассчитывается как половина ее доходов за вычетом \$10 тыс. Некоторые семьи будут платить налоги правительству, другие — получать денежную компенсацию.

а. Рассмотрим семьи с доходами до налогообложения в размере \$0, \$ 10 тыс., \$20 тыс., \$30 тыс. и \$40 тыс. Составьте таблицу, показывающую доход семьи до налогообложения, налоги, уплаченные правительству, или правительственную компенсацию, и доход каждой семьи после уплаты налога.

б. Какова предельная ставка налога при такой системе? Какова максимальная сумма дохода, при котором семья получает деньги от правительства?

в. Предположим, что шкала налогов изменяется и в соответствии с ней налоговое обязательство каждой семьи равно одной четверти, дохода за вычетом \$10 тыс. Какова предельная ставка налога при этой новой системе? Какова максимальная сумма дохода, При которой семья получает деньги от правительства?

г. Каковы основные недостатки каждой налоговой шкалы?

9. Джон и Джереми — утилитаристы. Джон полагает, что предложение труда весьма эластично, в то время как Джереми оценивает его как неэластичное. Как вы думаете, отличаются ли их взгляды на перераспределение дохода?

10. Рассмотрим каждое из следующих утверждений. Согласны вы с ними или нет?

а. У каждого из родителей есть право упорно работать и делать сбережения, чтобы обеспечить детям лучшую жизнь.

б. Неудачи родителей не должны сказываться на детях.

Основные понятия

Трансферты в натуральной
форме

Уровень бедности

Отрицательный подоходный
налог

Экономический жизненный цикл

Черта бедности

Социальное страхование

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

Постоянный доход

Утилитаризм

Полезность

Либертарианизм

Либерализм