

## **Часть**

## **ВВЕДЕНИЕ**

### **Глава 1**

## **ДЕСЯТЬ ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

### ***В ЭТОЙ ГЛАВЕ ВЫ:***

\* Узнаете, что экономике изучает принципы распределения ограниченных ресурсов.

\* Рассмотрите несколько компромиссных решений, которые приходится принимать людям.

\* Узнаете значение выражения «альтернативные издержки».

\* Увидите, как принимаются учитывающие предельные изменения решения.

\* Обсудите, как ведут себя люди под воздействием различных стимулов.

\* Рассмотрите, почему обмен товарами или услугами между людьми или нациями приносит обоюдную пользу.

\* Обсудите, почему рынок является прекрасным, но отнюдь не совершенным способом размещения ресурсов.

\* Узнаете о факторах, определяющих некоторые тенденции развития экономики.

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

В домашнем хозяйстве мы сталкиваемся с необходимостью принятия множества решений. Кто из членов семьи будет выполнять определенные обязанности и что он получит взамен: кто будет готовить обед, кто будет стирать, кто получит лишнюю порцию мороженого в виде поощрения, кто выбирает для просмотра вечернюю телевизионную программу? Короче говоря, в

домашнем хозяйстве нам приходится распределять ограниченные ресурсы между членами семьи, принимая во внимание их способности, возможности и желания.

Как и домашнее хозяйство, общество сталкивается с необходимостью принятия огромного количества решений. Оно должно решить, какую работу необходимо выполнить, прежде всего, и кому будет поручено ее исполнение. Обществу и каждому из нас необходимы люди, которые будут выращивать хлеб, разводить домашних животных, шить одежду, разрабатывать программное обеспечение для компьютеров. Раз уж общество распределило людей (так же, как и землю, здания и машины) для выполнения различных работ, оно должно позаботиться и о разделении в определенных пропорциях произведенных товаров и услуг, решить, кто

будет по утрам намазывать на бутерброд красную икру, а кто будет довольствоваться остывшей картошкой, кто будет мчаться по автомагистрали на «Porsche», а кому придется мокнуть под дождем на автобусной остановке.

Значение управления ресурсами общества определяется их ограниченностью. **Ограниченность** означает, что имеющиеся в распоряжении общества ресурсы конечны, а значит, оно не имеет возможности производить все товары и услуги, которые желали бы иметь его члены. Так же как и домашнее хозяйство не способно предоставить каждому члену семьи все, что он или она желали бы, общество не в состоянии обеспечить каждому индивиду высокий уровень жизни, к которому он или она могут стремиться.

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

Обычно общественные ресурсы распределяются не неким одним планирующим центром, а с помощью совместных усилий миллионов домашних хозяйств и фирм. Таким образом, задача экономистов — изучение процесса принятия решений людьми: сколько они работают, сколько они покупают, что

они приобретают, как они делают сбережения и куда они вкладывают свои средства. Экономисты исследуют и взаимодействие индивидов и групп: как множество покупателей и продавцов определяют цену продукта и количество продаваемого товара. Наконец, экономисты анализируют факторы и тенденции, влияющие на экономику в целом: рост среднего дохода, долю населения, которое не может найти работу, и темпы роста цен.

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

### **Принятие решений людьми**

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

#### **Принцип 1. Человек выбирает**

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

Представим себе студентку, которая решает проблему распределения своего наиболее ценного ресурса — времени. Она может провести весь день за чтением учебника по экономике, или все свое время потратить на изучение психологии, или поровну распределить его на эти две науки. Посвятив один час какому-то

одному предмету учебной программы, она теряет шестьдесят минут, которые могла бы использовать для расширения знаний в другой области. И каждый час, который она тратит на учебу, девушка могла бы использовать для прогулки на велосипеде, просмотра телепередачи, послеобеденного отдыха или работы в кафе по соседству.

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

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

природы, доходы собственников компаний, наемных рабочих и потребителей снижаются.

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

Рассмотрим, например, политику, направленную на достижение справедливого распределения экономических благ. Цель таких государственных программ, как страхование от безработицы или система социальной помощи, — поддержка нуждающихся членов общества. С другой стороны, система подоходного налога предусматривает обязанность удачливых в финансовом плане индивидов передавать значительные средства на нужды государства. Однако мероприятия, направленные на достижение равенства членов общества, ведут к снижению эффективности. Перераспределение государством доходов от богатых к бедным обесценивает вознаграждение за упорный труд, в результате чего трудовые усилия людей начинают снижаться, они производят меньше товаров и услуг. Другими словами, если правительство старается разрезать экономический пирог на более равные куски, размеры пирога уменьшаются.

Признание того, что человек делает выбор не сам по себе, подсказывает нам, какое решение он примет или должен принять. Студентка не имеет права пренебрегать занятиями психологией только потому, что это позволит ей глубоко познать экономику. Общество не откажется от мер по защите окружающей среды только потому, что необходимость затрат на их осуществление может привести к снижению уровня материальных доходов его

членов. Нельзя также игнорировать бедность только потому, что помощь общества негативно влияет на стимулы к труду. Признание необходимости выбора существенно важно потому, что, если мы осознаем его последствия, мы получаем возможность принять правильное решение.

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

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

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

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

Еще одна проблема оценки издержек заключается в том, что во внимание не принимается большая часть затрат, связанных с поступлением в колледж, — время студента. Если он в течение года посещает лекции, часами сидит в

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

библиотеке и ночами корпит над курсовыми работами, молодой человек не имеет возможности работать. Для большинства студентов деньги в форме заработной платы, которых они лишаются при поступлении в колледж, — основная часть издержек образования.

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

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

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

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

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



Звезда университетского баскетбола Коби Брайант решил, несмотря на высокие оценки, оставить колледж и перейти в одну из команд профессиональной Национальной баскетбольной ассоциации. В соответствии с контрактом он получает около \$10 млн. в течение четырех лет.

Однако если авиакомпания рассмотрит этот вопрос с точки зрения предельных изменений, она получит возможность увеличить объем получаемой прибыли. Предположим, что в самолете остаются 10 свободных мест, а у стойки регистрации ждет пассажир, который может заплатить за билет \$300. Должна ли авиакомпания продать ему билет? Просто обязана. Если в самолете остались свободные места, издержки на полет еще одного пассажира будут весьма незначительны, И хотя средние издержки полета пассажира составляют \$500, величина маржинальных издержек перевозки дополнительного клиента не превышает стоимости съеденного им пакетика орехов и выпитой банки содовой. Пока пассажир платит за билет сумму, превышающую предельные издержки, продажа билета приносит компании прибыль.

Как показывают эти примеры, учитывающие предельные изменения

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

#### **Принцип 4. Человек реагирует на стимулы**

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

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

Когда политики оказываются не в состоянии правильно оценить влияние своих решений на воздействующие на поведение людей стимулы, они рискуют получить совсем не те результаты, к которым изначально стремились. Вспомним хотя бы программу внедрения в США автомобильных ремней безопасности. В 1950-е гг. они не пользовались популярностью, а сегодня ремни безопасности имеет каждый автомобиль. Почему? В конце 1960-х гг.

пристальное внимание общественности привлекла книга Ральфа Нэйдера «Небезопасно при любой скорости», в которой рассматривались проблемы автомобильного движения в Америке. Реакция на нее конгресса США выразилась в принятии специальных законов, требующих от производителей автомобилей использования различных элементов, повышающих безопасность пассажиров, включая специальные ремни, которые вошли в стандартные комплекты оборудования всех новых моделей.

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

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

Теперь рассмотрим, как закон об использовании ремней безопасности изменил оценку издержек и благ рационального водителя. Ремни безопасности снижают издержки аварии, поскольку вероятность ранения или смерти

уменьшается, равно как уменьшаются и выгоды от медленной и осторожной езды. Человек реагирует на ремни безопасности так, как будто они улучшают условия вождения — повышением скорости и лихой манерой вождения. Таким образом, конечный результат закона об использовании ремней безопасности — увеличение количества аварий.

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

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

Анализ С. Пельцмана — только один пример общего принципа реакции людей на стимулы. Многие стимулы, которые изучают экономисты, гораздо более очевидны, чем в нашем случае с законом о ремнях безопасности. Например, никого не удивляет, что европейцы предпочитают менее мощные автомобили, потому что в Европе установлены более высокие налоги на бензин,

чем в США. Но, как показывает пример с ремнями безопасности, последствия принятия социальных программ далеко не однозначны. Анализируя любую программу, необходимо рассматривать не только ее прямое влияние, но и косвенное, которое проявляется через стимулирование. Если программа изменяет существующую систему стимулов, она воздействует и на поведение людей.

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

### **Взаимодействия людей**

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

### **Принцип 5. Торговля во благо каждого**

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

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

Чтобы понять, почему это действительно так, рассмотрим, как влияет торговля на вашу семью. Когда ваш брат или сестра ищут работу, он или она конкурируют с членами других семей. Семьи соперничают между собой и в тех

случаях, когда они приобретают различные товары, потому что каждая стремится купить продукт по самой низкой цене.

Но что выиграет ваша семья, если в попытке избежать конкуренции она изолирует себя от всех остальных «ячеек общества»? Как вы посмотрите на то, что отец будет заниматься выращиванием пшеницы и разведением скота, мама будет готовить пищу, сестра будет шить одежду для всей семьи, вас назначат ответственным за изготовление инструментов, а все вместе вы будете участвовать в строительстве дома? Очевидно, что, имея возможность обмениваться продуктами и услугами с другими, выигрывает вся ваша семья. Обмен товарами позволяет каждому человеку специализироваться на том, что он или она делают лучше всего, ведение ли это фермерского хозяйства, шитье или строительство домов. Участвуя в процессе торговли, человек получает возможность приобрести большее количество товаров и услуг по более низким ценам.

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

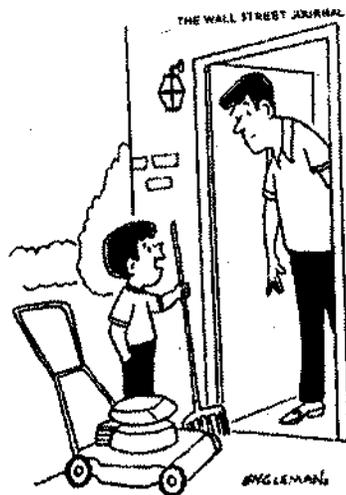
### **Принцип 6. Обычно рынок представляет собой прекрасный способ организации экономической деятельности**

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

экономическую деятельность таким образом, что приведет к процветанию страны в целом.

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

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



«Всего за пять долларов в неделю ты можешь получить возможность вместо того, чтобы бегать за газоконосилкой, смотреть бейсбол»

В своей книге «Богатство народов» в 1776 г. великий шотландец Адам Смит сформулировал знаменитое положение экономической теории: домашние хозяйства и фирмы, взаимодействуя на рынке, как будто направляются «невидимой рукой», которая приводит их к желаемому рыночному результату. Одна из целей книги состояла в том, чтобы проанализировать механизм действия «невидимой руки» рынка. Изучая экономическую теорию, вы узнаете, что основным инструментом управления экономической деятельностью посредством «невидимой руки» являются рыночные цены. Цена отражает как ценность товаров для общества, так и общественные издержки их производства. Так как домашние хозяйства и фирмы, принимая решения о покупках и продажах, ориентируются, прежде всего, на цены, они, сами того не зная, оценивают социальные блага и издержки своих действий. Полученный в итоге результат во многих случаях приносит максимальную пользу обществу в целом.

**Узелок на память**

## **Адам Смит и «невидимая рука» рынка**

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

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

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

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

Таким образом, А. Смит утверждает, что действующие в экономике лица стремятся к удовлетворению своих собственных интересов и что «невидимая рука»

рынка направляет их усилия на повышение благосостояния общества в целом.

Многие идеи А. Смита по-прежнему сохраняют основополагающее значение для современной экономической теории. Знакомство с последующими главами этой книги позволит нам выразить выводы ученого более точно и оценить силы и слабости «невидимой руки».

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

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

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

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

Один из примеров несостоятельности рынка — экстерналии, или внешние эффекты (положительные или отрицательные), под которыми понимается влияние действий одного человека на благосостояние другого. Классическим примером отрицательных экстерналии является загрязнение окружающей среды. Если химический завод откажется брать на себя издержки по очистке выбрасываемых в атмосферу вредных веществ, он нанесет огромный ущерб природной среде. В данном случае государство имеет возможность улучшить экономическое благосостояние общества с помощью законодательства, регулирующего отношения в области экологии. Пример положительных внешних эффектов — генерирование знаний. Когда ученый делает важное открытие, он создает важный ресурс, которым могут воспользоваться и другие люди. В этом случае государство способно повысить экономическое благосостояние общества за счет финансирования науки, что оно фактически и делает.

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

эффективность.

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

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

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

### **Функционирование экономики в целом**

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

функционированию экономики в целом.

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

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

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

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

Фундаментальная взаимосвязь между производительностью и уровнем жизни представляется очевидной, но в ней скрыт глубокий смысл. Если производительность является основным фактором, определяющим уровень жизни, то все другие объяснения имеют второстепенное значение.

Соблазнительно, например, приписать повышение уровня жизни американцев за последние сто лет усилиям профсоюзов или действию закона о минимальной оплате труда. Однако главной причиной материального благополучия американских рабочих была и остается их высокая производительность труда. Некоторые американские комментаторы объясняют замедление в последние годы роста доходов населения возросшей конкуренцией со стороны Японии и других стран. На самом деле всему виной снижение темпов роста производительности труда в самих США.

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

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

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

Поскольку сокращение инвестиций сегодня означает снижение производительности завтра, бюджетный дефицит негативно воздействует на темпы роста доходов населения.



«Да, когда вы брали товар с полки, он стоил 68 центов, но сейчас его цена повысилась до 74!»

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

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

Хотя США никогда не переживали подобных тяжелых периодов, временами инфляция превращается для американцев в серьезную

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

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

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

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

В наши дни ее справедливость подвергается сомнению, но большинство экономистов соглашаются с утверждением о зависимости между показателями

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

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

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

Однако что такое временное увеличение, ведь безработица может расти и в течение нескольких лет? Анализ кривой Филлипса, таким образом, имеет решающее значение для понимания развития национальной экономики. Изменяя объем государственных расходов, ставки налогов и количество денег в обращении, политики получают возможность в краткосрочной перспективе влиять на уровень роста цен и число не имеющих работы людей. По причине чрезвычайной важности этих инструментов денежно-кредитной (монетарной) и финансово-бюджетной (фискальной) политики для осуществления регулирования экономики их применение по-прежнему вызывает непрекращающиеся дискуссии в обществе.

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

**Таблица 1.1. Десять принципов экономике**

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

## **Заключение**

Вы получили представление о предмете экономике. В следующих главах мы рассмотрим множество специфических вопросов о взаимоотношениях людей, рынках и экономике в целом. Чтобы разобраться с ними, потребуется некоторое усилие с вашей стороны, но эта задача вполне вам по плечу. Мы будем постоянно возвращаться к десяти принципам экономической теории, о которых рассказали в этой главе (**см. также табл. 1.1**).

### **Выводы**

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

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

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

### **Основные понятия**

Ограниченность	Экономика	Эффективность
Справедливость	Альтернативные издержки	
Предельные изменения	Рыночная экономика	
Несостоятельность рынка	Экстерналии	
Власть над рынком	Производительность	

Инфляция

Кривая Филлипа

### **Вопросы**

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

### **Задания для самостоятельной работы**

1. Опишите выбор, с которым сталкиваются:
  - а. Семья, анализирующая целесообразность приобретения нового автомобиля.
  - б. Депутат парламента, рассматривающий вопрос об увеличении расходов на содержание заповедников.
  - в. Президент компании, изучающий проблему открытия нового производства.
  - г. Ассистент профессора, решающий, сколько времени ему следует готовиться к лекции.
2. Вам необходимо принять решение о проведении отпуска. Большая часть

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

связанных с ним издержек (билеты на самолет, проживание в гостинице, упущенная заработная плата) измеряется в денежных единицах, а его выгоды носят преимущественно психологический характер. Возможно ли сравнение издержек и выгод?

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

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

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

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

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

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

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

7. Система социального обеспечения предоставляет материальную помощь людям старше 65 лет. Если человек начинает работать, а значит, получает дополнительный доход, то сумма предоставляемой помощи сокращается.

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

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

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

а. Как это изменение повлияет на стимулирование людей к поиску работы?

б. В какой мере это изменение представляет собой компромисс между достижением справедливости и эффективности?

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

10. Предположим, что Россия вернулась к централизованному управлению экономикой, а вы стали председателем Госплана. Среди миллионов решений, которые вам необходимо принять, есть следующее: каковы плановые объемы производства компакт-дисков на будущий год, диски каких певцов будут выпускаться, и кто будет их получать.

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

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

компакт-дисков или магнитофонов?

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

а. Регулирование цен на трансляции кабельного телевидения.

б. Предоставление малообеспеченным людям талонов на питание.

в. Запрещение курения в общественных местах

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

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

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

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

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

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

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

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

денежных властей на:

а. Общее количество денежных средств, направляемых на приобретение товаров и услуг.

б. Количество приобретаемых товаров и услуг, если цены не отреагировали на это изменение.

в. Цены товаров и услуг, если их можно изменить.

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