

ОГЛАВЛЕНИЕ

Сокращения	7
Предисловие	9
ЧАСТЬ I. Микроэкономика	
Глава 1. Принятие экономических решений	15
Что такое экономика?	15
Для чего изучают экономику?	17
Метод в экономике	18
Использование графиков в экономике	21
Использование цифровых данных в экономике	24
Глава 2. Редкость и выбор	28
Неограниченные потребности?	28
Спрос на услуги здравоохранения	29
Альтернативные издержки	30
Распределение услуг здравоохранения	34
Глава 3. Рынки	39
Что такое рынок?	39
Роль прав собственности	40
Спрос на услуги здравоохранения	41
Предложение услуг здравоохранения	43
Рыночное равновесие	45
Значение рыночного равновесия	48
Глава 4. Рынки: некоторые дополнения	54
Изменения в вопросе и предложении услуг здравоохранения	54
Нарушение рыночного равновесия	57
Глава 5. Применение рыночного анализа	66
Спрос на воду	66
Экономика сбыта билетов	69
Экономика подержанных автомобилей	73
Глава 6. Эластичность спроса	78
Концепция эластичности спроса по цене	78
Эластичность спроса по цене и общий доход	79
Детерминанты эластичности спроса по цене	82
Применение эластичности спроса	83

Глава 7. Производство и издержки	91
Производственная функция и эффективность производства	91
Экономические издержки	93
Производство в краткосрочном и долгосрочном периодах.....	94
Издержки в краткосрочном периоде.....	95
Правило максимизации прибыли	100
Предложение в краткосрочном периоде	101
Издержки в долгосрочном периоде.....	104
Глава 8. Модель совершенной конкуренции	107
Допущения совершенной конкуренции.....	107
Принятие решений фирмой в условиях совершенной конкуренции в кратко срочном периоде	108
Краткосрочная кривая предложения в условиях совершенной конкуренции...	111
Совершенная конкуренция в долгосрочном периоде.....	112
Оценка совершенной конкуренции	115
Разнообразие и конкуренция	118
Глава 9. Несовершенная конкуренция	124
Допущения монополии	124
Барьеры для входа.....	125
Цена и объем производства в условиях монополии.....	125
Оценка монополистической модели	129
Олигополия и картели.....	131
Стальной картель	132
Глава 10. Несовершенная конкуренция в действии	138
Монополия и цена на компакт-диски	138
Является ли «Бритиш Телеком» слишком прибыльной компанией ?.....	143
Футбол, телевидение и монополия	147
Глава 11. Рынок труда	154
Спрос на труд на конкурентных рынках.....	154
Предложение труда на конкурентных рынках	156
Равновесный уровень заработной платы и занятость	156
Рынок труда и монополия.....	157
Минимальная заработная плата и занятость.....	158
Глава 12. Рыночная неудача	167
Рыночная неудача в сфере здравоохранения.....	167
Риски неопределенность	168
Несовершенная конкуренция	170
Внешние факторы.....	171
Справедливость и здравоохранение.....	172
Система здравоохранения в Великобритании: Национальная служба здравоохранения (НСЗ).....	173

ЧАСТЬ II. Макроэкономика

Глава 13. Сущность макроэкономики	181
Что такое макроэкономика?	181
Использование макроэкономических моделей.....	182
Модель кругооборота	182
Цели макроэкономической политики	183
Глава 14. Измерение экономики: национальный доход и уровень жизни	190
Измерение национального дохода	190
Уровень жизни	198
Глава 15. Измерение экономики: инфляция и безработица	201
Индекс розничных цен.....	201
Дефлятор ВВП	203
Измерение безработицы.....	204
Глава 16. Макроэкономика и история.....	209
Экономический цикл	209
Краткая история макроэкономической мысли	211
Глава 17. Модель совокупного спроса и совокупного предложения.....	216
Совокупный спрос	216
Совокупное предложение	221
Макроэкономическое равновесие	225
Влияние государственной политики.....	230
Экономический цикл и макроэкономическое равновесие.....	232
Глава 18. Более подробное описание совокупного предложения	236
Некоторые условия экономического роста	237
Экономика со стороны предложения в Великобритании и Соединенных Штатах Америки	239
Экономика со стороны предложения в Вануату	240
Экономическая реформа в Болгарии.....	241
Позиция Международного валютного фонда.....	242
Наклон кривой совокупного предложения.....	242
Глава 19. Более подробное описание совокупного спроса: кейнсианская модель.....	246
Упрощенная версия модели.....	246
Потребление	247
Сбережения	249
Инвестиции	252
Определение уровня национального дохода, объема производства и занятости	256
Мультипликатор	260

Включение государственного сектора в модель	266
Открытость экономики для внешней торговли	269
Взаимосвязь кейнсианской модели с моделями совокупного спроса и совокупного предложения	273
Глава 20. Фискальная политика	277
Имеет ли значение бюджетный дефицит?	277
Дискреционная фискальная политика	278
Фискальная политика и цены	281
Условия эффективности фискальной политики	282
Глава 21. Деньги (1)	287
Для чего нужны деньги?	287
Что такое деньги?	288
Узкие деньги и широкие деньги	290
Измерение денежной массы	290
Спрос на деньги	290
Процентные ставки	294
Процентная ставка и равновесие денежного рынка	296
Глава 22. Деньги (2)	302
Деньги, объем производства и цены: количественная теория денег	302
Как банки создают деньги	307
Финансовое дерегулирование в Великобритании	310
Роль Английского банка	310
Монетарная политика	311
Фискальная политика или монетарная политика?	315
Глава 23. Краткий обзор инфляции	319
Некоторые теории инфляции	319
Кривая Филлипса	320
Как можно снизить инфляцию?	324
Глава 24. Открытая экономика: международная торговля и валютный курс	328
Преимущества международной торговли	328
Оплата международной торговли	329
Валютные курсы	330
Валютные курсы и национальная экономика	333

СОКРАЩЕНИЯ

<i>AC</i>	средние издержки
<i>AD</i>	совокупный спрос
<i>AE</i>	совокупные расходы
<i>AFC</i>	средние фиксированные издержки
<i>AR</i>	средний доход
<i>AS</i>	совокупное предложение
<i>AVC</i>	средние переменные издержки
<i>C</i>	потребление
<i>CPI</i>	индекс потребительских цен
<i>CSO</i>	Центральное статистическое управление
<i>EU</i>	Европейский Союз
<i>G</i>	государственные расходы
<i>GATT</i>	Генеральное соглашение по тарифам и торговле
<i>GDP</i>	валовой внутренний продукт
<i>GNP</i>	валовой национальный продукт
<i>I</i>	инвестиции
<i>IMF</i>	Международный валютный фонд
<i>M</i>	импорт
<i>MO</i>	узкие деньги
<i>M4</i>	широкие деньги
<i>MC</i>	предельные издержки
<i>MC_L</i>	предельные издержки труда
<i>Md</i>	спрос на деньги
<i>MEB</i>	предельная внешняя выгода
<i>MPB</i>	предельная личная выгода
<i>MPC</i>	предельная склонность к потреблению
<i>MP_L</i>	предельный продукт труда
<i>MPM</i>	предельная склонность к импорту
<i>MPS</i>	предельная склонность к сбережению
<i>MPT</i>	предельная склонность к налогообложению
<i>MR</i>	предельный доход
<i>Ms</i>	предложение денег
<i>MSB</i>	предельная общественная выгода
<i>NHS</i>	Национальная служба здравоохранения

8 СОКРАЩЕНИЯ

<i>NNP</i>	чистый национальный продукт
<i>NRU</i>	естественный уровень безработицы
<i>Oftel</i>	Департамент телекоммуникаций
<i>ONS</i>	Департамент национальной статистики
<i>PED</i>	эластичность спроса по цене
<i>PES</i>	эластичность предложения по цене
<i>PPF</i>	граница производственных возможностей
<i>r</i>	процентная ставка
<i>RPI</i>	индекс розничных цен
<i>RPIX</i>	индекс розничных цен за вычетом процентов по ипотечному кредиту
<i>RR</i>	коэффициент резервов
<i>S</i>	сбережения
<i>T</i>	налоги
<i>TC</i>	общие издержки
<i>TFC</i>	общие постоянные издержки
<i>TR</i>	общий доход
<i>TVC</i>	общие переменные издержки
<i>V</i>	скорость обращения денег
<i>VAT</i>	налог на добавленную стоимость
<i>X</i>	экспорт
<i>X-M</i>	чистый экспорт
<i>Y</i>	доход, выпуск

ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономические проблемы имеют первостепенное значение для людей, государства и частного бизнеса. Многие из нас чувствуют себя беспомощными, столкнувшись с инфляцией или безработицей: мы ждем, что правительство «сделает что-нибудь». Эта книга знакомит студентов с некоторыми из ключевых понятий, используемых экономистами для анализа данных проблем. Экономические принципы могут также использоваться при изучении вопросов, касающихся размещения ресурсов здравоохранения, спроса на воду, прибылей, получаемых приватизированными коммунальными предприятиями, последствий государственной минимальной заработной платы и т.д. Книга, таким образом, даст студентам общее представление о том, как можно применять экономическую науку для анализа важных социально-экономических проблем.

Причины написания книги

Побудительным мотивом для написания этой книги была наша неудовлетворенность учебниками по основам экономики, написанными специально для студентов, которые получают степень по экономике (либо по индивидуальной программе присуждения степени бакалавра либо бакалавра и магистра). Для студента, специализирующегося в области экономики, эти книги просто необходимы. Но для тех, кто изучает этот курс по выбору в течение одного года, учебники содержат слишком много очень подробного материала и предполагают наличие предыдущих знаний по данному предмету. В последние несколько лет мы использовали модульную систему в преподавании вводных курсов по экономике для большого количества неспециалистов (многие из них -зрелые студенты). Как правило, эти люди имеют разнообразные интересы, и в большинстве случаев они раньше не изучали экономику. Наша аудитория варьировалась от студентов первого года обучения, которые специализируются в области искусства, гуманитарных наук и менеджмента, до студентов последнего года обучения, получающих степени по математике и инженерным специальностям. Мы полагаем, что людям, которые нуждаются в экономических знаниях, нужен текст, который бы предназначался специально для них.

Таким образом, мы написали эту книгу для студентов, которые не получают степень по экономике. Кроме того, она предназначена специально и для тех, кто раньше не изучал экономику. Это не означает, что она не подходит для людей, изучающих специальный курс. Книга включает в себя большинство принципов экономической науки, которые можно найти в основополагающих учебниках, однако они представлены в ней таким образом, что даже для многих студентов, специально изучающих экономику, этот предмет может оказаться намного сложнее, чем они рассчитывали сначала. Если студенты уже изучали экономику раньше, некоторые разделы книги будут им знакомы: книга будет способствовать закреплению и углублению понимания предмета этими студентами. И в этом случае какая-то часть материала подается иначе, чем в стандартных учебниках по основам экономики.

Когда мы преподаем введение в экономику неспециалистам, мы считаем, что лучше преподавать меньше, чем больше. Концентрируя внимание на тех понятиях, которые составляют базовый набор экономических инструментов, мы надеемся достичь большего с наименьшими усилиями. Именно по этой причине книга не рассматривает все

проблемы, которые обычно освещаются в учебниках по вводному курсу. Мы полагаем, что важнее рассмотреть некоторые ключевые идеи, но рассмотреть их глубоко: основы знаний теории спроса и предложения могут способствовать пониманию широкого круга экономических и социальных вопросов.

Книга также рассматривает многие понятия в контексте их практического применения и представляет многие темы по макроэкономике в их историческом развитии. Главы в данной книге несколько короче, чем в подобных учебниках. В конце каждой главы студентам будет представлен ряд ключевых идей и будет показано, каким образом эти концепции могут быть полезными для использования в практических целях.

Цели книги

Книга ставит перед собой три основные цели: 1) ознакомить студентов с некоторыми из основных понятий, используемых экономистами; 2) показать студентам, как можно применять экономические идеи для анализа социальных, политических и экономических проблем; 3) помочь студентам мыслить логически и развить их способность анализировать актуальные экономические проблемы. К концу изучения книги студенты смогут по достоинству оценить, что знание экономических принципов необходимо для понимания поведения потребителей, фирм, а также правительства.

Для кого предназначена книга

Книга идеально подходит для начинающих студентов, изучающих программу первой ступени по экономике, особенно если они не специализируются в области экономики. Она рассчитана также на студентов, специализирующихся в любой другой области, поскольку предполагается, что экономика ими раньше не изучалась. Книга подходит для студентов, изучающих общественные науки, бизнес и менеджмент, искусство, европейские дисциплины или науки. Она также может быть использована при чтении курсов на получение степеней магистра и бакалавра, переходных курсов для аспирантов, которые включают экономику. Для студентов, специализирующихся в области экономики, она может быть использована наряду с другими, особенно если они не изучали экономику раньше.

Структура и альтернативная схема книги

В книге одинаковое внимание уделено микроэкономике и макроэкономике (по 12 глав в каждом разделе), в отличие от других книг, которые имеют тенденцию уделять больше внимания либо той, либо другой части. Сначала мы рассматриваем концепции микроэкономики, чтобы макроэкономические концепции могли затем строиться на основных понятиях микроэкономики. Наш подход к обучению основам экономики состоит в том, чтобы раскрывать идеи постепенно. С этой целью мы изучаем этот курс в течение двух семестров по четыре раза в неделю (три лекции и одно семинарское занятие). С нашей точки зрения, затраченное время окупается, поскольку многие студенты, которые приступают к изучению модулей со страхом и беспокойством, завершают его, привыкнув к материалу, а у некоторых даже появляется потребность в его дальнейшем изучении. Этот подход последовательного изучения полностью соответ-

ствуем нашим целям и дает нам вполне достаточно времени для изложения идей и примеров во время лекции. На практике ряд лекций полностью посвящен отдельным проблемам, а понятия вводятся как часть конкретного примера. Например, материал, изложенный в главе 5, составляет три отдельные лекции и помогает закрепить в памяти студентов основные идеи и целесообразность анализа спроса и предложения. Наш опыт подтверждает, что студенты ценят такой подход.

Если наш подход неприемлем для преподавателя, мы предлагаем следующий, в зависимости от того, один или два семестра изучается предмет. Для курса экономики, рассчитанного на один семестр (по две лекции в неделю), преподаватели могут использовать главы 2-10 из раздела по микроэкономике, а также главы 13-15, 17-18 и 21-23 из раздела по макроэкономике. Если курс рассчитан на два семестра и если позволяет время, мы рекомендуем в точности следовать структуре книги.

Вспомогательные учебные материалы

Цель книги состоит в том, чтобы показать студентам, как можно применять экономические принципы на практике. Чтобы помочь в этом студентам, мы включили в книгу множество вспомогательных учебных материалов.

- Введение к главам. Каждая глава начинается с введения, в котором определена структура и поясняется основное содержание каждой главы. Во введении также напоминает студентам, о чем говорилось ранее, и уточняется, каким образом в новой главе будет представлен анализ последующего материала.
- Множество графиков и примеров. Каждая глава содержит многочисленные графики для закрепления знаний студентов. Чтобы понять ключевые идеи, студентам необходимо разбираться в графиках. Поэтому мы часто используем графики, скорее для того, чтобы выстроить «окончательную» картину, а не начинать с конечного результата. Наш практический опыт показывает, что многим студентам необходимо время для того, чтобы хорошо разобраться в визуальном представлении экономических идей. По нашему мнению, они лучше усваивают материал, уделяя особое внимание построению графиков.
- Подробные выводы из глав. Каждая глава заканчивается нумерованными выводами, которые напоминают студентам о наиболее важных, понятиях, с которыми они ознакомились. Это - полезный способ самопроверки в процессе дальнейшего изучения курса.
- Перечень основных понятий в конце каждой главы. Перечень позволяет студентам проверить усвоение ими новых терминов, которые были введены в оборот. Эти ключевые термины выделены черным жирным шрифтом в основной части главы.
- Вопросы в конце главы. В конце каждой главы есть ряд вопросов для повторения с целью проверки, насколько студенты усвоили ключевые понятия. Эти вопросы могут быть использованы после завершения изучения главы, а также при подготовке к экзаменам.
- Множество примеров, имеющих практическое значение. Мы хотим, чтобы студенты осознали практическую пользу экономических концепций, которые они изучают. Чтобы сделать предмет более интересным, необходимо использовать

его для понимания современных событий и политики. Поэтому книга содержит многочисленные примеры того, каким образом экономические идеи могут быть использованы для анализа социальных, политических и экономических проблем. Эти примеры взяты из специальных публикаций по экономике, а также из газетных статей.

- Дополнительная литература. Для изучения вводного курса по экономике могут быть использованы другие учебники. Некоторые из них предназначались для студентов, специализирующихся в области экономики, другие - исключительно для студентов, которые только приступают к изучению экономики, либо как часть курса, который включает некоторые экономические вопросы. Если вы хотите расширить круг источников и вы не изучали экономику раньше, вы можете ознакомиться с книгой:
- Mabry R.H. and Ulbrich H.H. *Economics*, 2-nd ed. Boston: Houghton-Mifflin, 1994.

Если вы уже немного изучали экономику, то вы можете использовать следующие

книги:

- Lipsey R.J. and Chrystal K.A. *Principles of Economics*, 9- th ed. Oxford: Oxford University Press, 1999.
- Sloman J. *Economics*, 3- rd ed. Hemel Hempstead : Prentice-Hall, 1997.

Признательность

Книга берет свое начало с двух курсов по основам экономики, которые мы преподавали студентам, не претендующим на получение степени по экономике. Мы благодарим всех студентов, которые терпеливо прослушали этот курс в течение последних нескольких лет, пока мы совершенствовались как содержание, так и уровень преподаваемого материала. Особенно мы благодарны тем из них, которые дали свои оценки. Не все сделали это из-за сдержанности, но мы все равно им благодарны.

Мы хотели бы также поблагодарить тех из наших коллег в Халле, которые вели вместе с нами семинарские занятия в последние несколько лет. Кроме того, мы благодарим Трейси Мейсона, работавшего в издательстве Оксфордского университета, за поддержку проекта на ранних стадиях его разработки, а на завершающем этапе - Брэндона Лэмбона, издателя Business and Economics, за его терпение, мужество и энтузиазм. Мы также хотели бы выразить слова благодарности Рут Маршалл из издательства Оксфордского университета за ее поддержку и профессионализм при подготовке рукописи к изданию и Т. В. Бартелу за его внимательное прочтение текста и за его многие стоящие и полезные предложения. Наконец, мы выражаем признательность Карлин Рамлоган и Эндрю Полфреман за их неустанную поддержку во время написания книги.

С.Д. и С.П.
Халл

Апрель 1998

ЧАСТЬ I
МИКРОЭКОНОМИКА

ГЛАВА 1.

ПРИНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ваше знакомство с предметом экономики начинается с попытки ответить на вопрос: «Что такое экономика?» Вы также узнаете, почему полезно знать экономику, и вы также поймете, каким образом профессиональные экономисты «делают» экономику - типы вопросов, которые они задают, и методы, которые они используют в поиске ответов на эти вопросы. Заключительная часть главы объясняет, почему графики и цифровые данные столь важны для изучения экономики.

Что такое экономика?

Экономика - это наука о выборе. Будучи студентами, вы должны делать выбор, учиться ли вам на один час больше или пойти в бар выпить что-нибудь; играть в футбол, смотреть телевизор или пойти в город и отдохнуть после обеда; заняться ли вам преподаванием, бухгалтерским делом либо работой на компьютере. Общим элементом всех этих решений является то, что каждый выбор предполагает издержки. Иначе говоря, выбирая что-либо, вы должны от чего-то еще отказаться. Посещение рано утром лекции по микроэкономике означает, что вы должны пожертвовать вашим сном. Делая выбор, экономисты допускают, что люди пытаются **максимизировать** выгоду, которую они получают от того, что они чем-либо жертвуют. Следовательно, когда вы поймете процесс принятия решений и затраты, которые им сопутствуют, вы приобретете некоторые полезные знания.

Но почему выбор необходим? Выбор нужно делать потому, что ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг, ограничены, в то время как их конкурирующие пользователи неограниченны. Время - это один из наших ограниченных ресурсов. В сутках только двадцать четыре часа, а люди не живут вечно. Сделав выбор в пользу того, чтобы пойти поесть, вы теряете время для какого-то другого вида деятельности. Другие ресурсы, такие, как земля и человеческий труд, также ограничены в сравнении с их возможными потребителями. В действительности ресурсов для производства всех домов, книг, продуктов питания, CD-плееров, одежды и всего того, что желают люди, недостаточно. Следовательно, именно редкость производственных ресурсов и делает выбор необходимым.

Итак, экономика - это наука о том, как делать выбор в условиях редкости. Другими словами, предметом ее изучения является то, как люди распределяют редкие ресурсы среди конкурирующих потребителей с целью максимального удовлетворения своих потребностей. Для лучшего понимания этого нам необходимо сделать ряд допущений о поведении индивидуумов при решении проблемы редкости и выбора. Эти допущения следующие:

Эгоистичное поведение. Суть его состоит в том, что индивидуумы знают свои предпочтения; они знают, что им нравится и что не нравится, и они действуют для того, чтобы удовлетворить эти предпочтения. Другими словами, люди, как правило, знают,

в чем состоит их личный интерес, и ведут себя соответственно. Экономистов не особенно интересует, откуда исходят эти вкусы и предпочтения; они принимают их как должное.

Максимизирующее поведение. Индивидуумы являются максималистами; это означает, что они хотят получить как можно большее удовлетворение от тех ограниченных ресурсов, которыми они располагают. Получение максимума удовлетворения (максимизирующее поведение) экономисты часто называют рациональным поведением.

Стимулируемое поведение. Экономисты считают, что люди реагируют на стимулы. Если предприниматель увеличит почасовую заработную плату, то люди будут работать более интенсивно при прочих равных условиях. Если цена на определенный товар увеличится, люди сделают выбор в пользу более дешевого альтернативного товара. Однако имейте в виду, что не все индивидуумы реагируют на один и тот же стимул одинаково или в одно и то же время. В экономике мы принимаем во внимание «среднего», или типичного, индивидуума, а не любого и каждого.

Предельное принятие решений. Люди делают выбор «с запасом». Редко человек стоит перед выбором: все или ничего. Люди не делают выбор учиться им или нет либо есть им или нет. Они принимают решение о том, заниматься ли им еще один час или поехать, выпить еще одну пинту пива или оставаться достаточно трезвым, чтобы доехать на машине домой. Предельное принятие решений предполагает решение о том, соответствуют ли выгоды, полученные от дополнительного количества блага, затратам на него. Как вы увидите, принятие предельных решений очень важно для экономики.

Альтернативные издержки

Когда люди принимают решение о том, как использовать редкие ресурсы, они делают это на основе альтернативных издержек. Альтернативные издержки использования любого товара или услуги - это стоимость последующей лучшей альтернативы, от которой отказались. Идею альтернативных издержек удобно рассмотреть с точки зрения решений потребителя. Например, каковы для вас альтернативные издержки приобретения нового CD-плеера за 400 ф. ст.? Ответ: то удовлетворение, которое вы могли бы получить, израсходовав эти деньги на другие цели, например на покупку нового фирменного велосипеда или нового комплекта одежды. Хотя мы измеряем альтернативные издержки физическими величинами, мы стремимся выразить их в денежных единицах, поскольку нам известны другие цены. Каждое редкое благо имеет альтернативные издержки, поскольку при производстве любого товара или услуги используются ресурсы, которые могли бы быть использованы для производства чего-либо еще. Например, человеческий труд можно использовать на фабрике или на земле либо в футбольной команде. Концепция альтернативных издержек будет рассмотрена далее в главе 2.

Что такое микроэкономика?

Микроэкономика занимается изучением индивидуальных решений и специфических рынков (микро означает маленький). Рынок обмена футболистами, цена кроссовок,

спрос на конторских служащих и влияние налогов на нефть на объем продаж нефти - все это предмет изучения микроэкономики. Экономисты, изучающие проблемы микроэкономики, отвечают на такие вопросы, как: «Повлияет ли упразднение налоговых льгот на выплату процентов по ипотечному кредиту на приобретение отдельными индивидуумами домов в собственность?», «Насколько увеличится цена на кофе, если холодная зима уничтожит половину урожая кофе в Бразилии?», «Дешевле построить дорожку аэропорта, используя труд огромного количества рабочих с лопатами или труд нескольких работников, применяющих самое современное оборудование?», «Сколько студентов примут решение не посещать университет, если гранты материальной помощи будут отменены?» Как вы можете убедиться, микроэкономика изучает очень специфические вопросы, затрагивающие индивидуальные рынки, фирмы и потребителей.

Для чего изучают экономику?

Независимо от того, является ли экономике составной частью вашего основного курса, либо это курс по выбору, существует множество веских оснований для изучения экономики в определенном объеме. Прежде всего она помогает вам понять рынок и экономическую систему. Как потребителю она помогает вам узнать влияние экономических событий на принятие вами решений о том, тратить, сберегать или занимать деньги. Если вам необходимо решить, покупать дом сейчас либо повременить с принятием решения, вам необходимо будет учесть прогнозы цен на дома, колебания процентных ставок и другие экономические факторы. Во-вторых, независимо от того, являетесь ли вы рабочим, предпринимателем либо владельцем фирмы, экономика вам нужна. Очень важно, чтобы вы понимали сигналы, посылаемые рынком, сущность цен и процесс принятия решений. Являетесь ли вы преподавателем, конкурирующим с другими преподавателями за место работы, или владельцем комиссионного магазина, который беспокоится об открытии нового Tesco & Safeway, вам необходимо знать влияние конкуренции на ваши доходы. Наконец, как обычный гражданин вы имеете возможность (путем голосования) влиять на принятие решений в государственном секторе экономики по вопросам налогообложения, расходов и займов. Для того чтобы принять разумное решение о том, сколько денег необходимо потратить на образование или здравоохранение, вам необходимо понять, что такое ценовые сигналы, альтернативные издержки и максимизирующее поведение.

Применяя на практике то, что вы изучаете в вашем курсе по экономике, вы обнаружите, что экономика влияет на принятие вами решений, хотя, вероятно, вы мыслили как экономист в течение долгого времени, не осознавая этого. В школе вы, по-видимому, меняли ваш ланч на конфеты и берегли свои футбольные этикетки для игры в шарики. Если бы вам предложили деньги за работу по дому, вы, вероятно, взвесили бы сумму заработанных денег и непривлекательность этой работы. Поступив таким образом, вы сделали бы экономический выбор. По мере того как вы становились старше, выбор вами решений усложнялся, но это были экономические решения, основанные на эгоистичном поведении, стимулах и альтернативных издержках. К тому времени, когда вы завершите изучение курса экономики, вы поймете, что длительное время вы вели себя как компетентный экономист.

Метод в экономике

Экономисты используют стандартный набор инструментов и метод анализа для ответа на практически все экономические вопросы. Инструменты, которые используют экономисты, - это модели, графики и данные. Метод, который они используют, основан на сочетании научного метода и технического исполнения и называется политическим анализом.

Предположим, что к экономисту обратились с просьбой решить проблему безработицы среди молодежи. Это сложный вопрос, который долгое время вызывал тревогу политических лидеров Великобритании. В чем отличие экономического подхода к решению этой проблемы от социологического, психологического или подхода рядового гражданина? Экономист решает эту проблему следующим образом: 1) формулирует проблему; 2) применяет экономическую модель; 3) использует эту модель для классификации решений; 4) выбирает и осуществляет решение (обычно окончательный выбор делают политические руководители).

Постановка проблемы. Хотя этот этап и представляется легким, нам следует убедиться, что мы не ставим проблему таким образом, чтобы предвидеть решение. Наша проблема состоит в том, как уменьшить слишком высокий уровень безработицы среди молодежи. Последствиями безработицы являются бедность, высокие социальные выплаты и высокий уровень преступности. Безработица также создает неиспользуемые ресурсы, рабочую силу. Эта рабочая сила могла бы быть использована для производства большего количества товаров и услуг с целью повышения уровня жизни.

Поскольку такая постановка проблемы является очень широкой, она помогает сконцентрировать внимание на более узком аспекте безработицы среди молодежи. Предположим, экономисту известно, что средний безработный молодой человек не имеет уровня квалификации, который пользуется спросом на рынке. Рабочих мест достаточно, но претенденты на них неквалифицированные: у них нет соответствующей образовательной и рабочей квалификации. Обратив внимание на данный, более узкий аспект проблемы, мы дали ей такое определение: поиск соответствующих побудительных стимулов, чтобы заставить молодых людей инвестировать в самих себя - оставаться в школе подольше и/или вложить средства в переобучение с целью увеличить перспективы получения работы. Экономическая наука обычно ставит проблемы путем определения стимулов.

Применение соответствующей экономической модели. Цель экономической модели - делать прогнозы, например такие: если происходит А (погода жаркая), то последует В (увеличится объем продаж мороженого). Цели использования модели должны быть краткими и упрощать реальность. Это означает, что аналитические модели профессиональных экономистов оставляют в стороне детали, которые запутывают общую картину и не добавляют ничего нового к пониманию сути проблемы. Экономисты используют множество аналитических моделей, хотя наиболее часто встречающейся в этой части книги является модель спроса и предложения (которую мы подробно рассмотрим ниже). Первоначально мы будем использовать упрощенный вариант модели спроса и предложения, чтобы определить побудительные стимулы и отсутствие их, что характерно для отдельного молодого человека. Давайте предположим, что для безработных характерно эгоистичное, максимизирующее поведение, они зна-

ют, чего они хотят и чего не хотят, и действуют в соответствии с мотивами своего поведения. Из этой модели логично сделать вывод, что любое потенциальное решение влечет за собой изменение мотивов, которыми они руководствуются. **Классификация решений.** На этой стадии экономист определяет все возможные способы получения желаемого результата (больше рабочих мест). В случае безработицы среди молодежи возможные решения влекут за собой изменения стимулов поведения людей с целью подготовить их к работе. Позитивные стимулы направлены на то, чтобы увеличить выгоды посвящения большего количества времени и приложения больших усилий на совершенствование профессиональных качеств, требуемых на рынке. Негативные стимулы нацелены на то, чтобы увеличить издержки, связанные с тем, что не прилагается больше времени и усилий для развития этих способностей.

Некоторые возможные решения, которые нацелены на формирование положительных стимулов: 1) гарантия получения работы после завершения программы обучения; 2) выплата студентам небольшой суммы денег во время прохождения курсов по профессиональной переподготовке; 3) предоставление более полной информации о преимуществах дальнейшей учебы в школе и профессионального обучения; 4) снижение издержек, связанных с уходом из школы в 16 лет, путем создания альтернативного курса обучения для студентов, желающих получить профессию.

Существует также несколько возможных решений, которые концентрируют внимание на отрицательных стимулах, увеличивая таким образом издержки, связанные с тем, что требующиеся на рынке способности и образование не приобретаются. Они включают в себя: увеличение школьного возраста, предоставление информации, которая заставит учащихся осознать издержки ухода из школы в 16 лет. Например, рассказ о более высоком уровне безработицы и меньшей заработной плате среди тех, кто не имеет квалификации без соответствующего образования, может побудить некоторых людей продолжить обучение в школе.

Оценка решений. На стадии оценки целесообразно рассмотреть некоторые из наиболее очевидных преимуществ и недостатков принятия различных решений. Именно на этой стадии работа экономиста начинает отчасти совпадать с работой политика, который дает оценку решениям.

Первое, что мы должны учесть, - это цена. Наименее дорогостоящее решение, возможно, дает людям наилучшую информацию, но оно может быть также наименее эффективным. Другие решения будут связаны с налогоплательщиками, каждый из которых платит разную цену за каждый процент сокращения уровня безработицы. Доход от налоговых поступлений, необходимых для поддержки этих программ, должен откуда-то поступать. Если мы выделяем средства на эти программы, то мы должны меньше тратить на другие общественно полезные товары и услуги. В конечном итоге расходы на социальные пособия и меры по предупреждению преступности уменьшатся, поскольку сократится безработица. В результате дальнейшее увеличение налогов будет менее желательным.

Давая оценку решениям, важно учитывать возможные побочные эффекты. Например, создание новых возможностей получения работы для людей более молодого возраста может увеличить безработицу среди работников старшего возраста (в том же городе). Введение программ профессионального обучения в школах может сослужить плохую службу более способным ученикам, если академические программы будут урезаны. Требование увеличить время обучения в школе наименее способных уча-

щихся может усложнить работу учителей. От этого либо пострадает качество обучения, либо станет труднее привлекать на работу достаточно хороших учителей. При политическом выборе эти побочные эффекты могут сыграть важную роль. **Выбор и осуществление решения.** На стадии оценки политик или политолог обычно опирается на аргументы экономиста. Но в реальной действительности многие экономисты также оказываются втянутыми в выбор и осуществление политических решений. Этот момент очень важен, поскольку он подчеркивает отличие между позитивной и нормативной экономикой. Позитивная экономика отвечает на реальные или пророческие вопросы типа «что это?» или «что если?», а не «что лучше?» или «что должно быть?»

Позитивное утверждение сообщает вам, что если происходит А, то вслед за ним произойдет В. Оно не рассуждает о том, является ли результат В желательным или важным. Например, утверждение: «Упразднение для футболистов вступительных взносов в клуб сделает игроков богаче» - это тезис позитивной экономики.

Нормативная экономика, напротив, предполагает оценочные суждения. «Увеличение расходов на образование лучше, чем увеличение расходов на социальное обеспечение» - пример утверждения нормативной экономики, так же как и утверждение: «В обществе должно быть более равное распределение дохода». Часто считают, что экономисты подобного рода утверждения отдают политикам, которых выбирают для того, чтобы они делали нормативные утверждения, основанные на анализе, предоставленном им экономистами.

Однако это не означает, что экономика - это наука, свободная от оценок. Например, выбор того, какие проблемы заслуживают внимания экономистов (редкие ресурсы), - это оценочное утверждение. Иногда выбор методов анализа либо способа, посредством которого классифицируются решения, будет отражать личные пристрастия отдельных экономистов. Даже если это верно, большинство экономистов делают сознательную попытку отделить свои личные оценки и предпочтения от профессионального анализа экономических проблем.

Нам также необходимо признать, что модели имеют ограничения. Модели крайне необходимы для концентрации внимания на ключевых аспектах отдельной проблемы, но они ограничены своими допущениями, неспособностью сохранять все остальные сопутствующие факторы постоянными и, как правило, важными различиями между результатами в краткосрочном и долгосрочном периодах. Мы рассмотрим каждое из этих ограничений по порядку.

Ограниченность экономических моделей

Для того чтобы модели можно было применять, нам необходимо упростить наши допущения; однако использование допущений может привести к ошибке. Например, в середине 70-х гг. многие экономисты ошибочно предсказывали, что более высокие цены на нефть резко сократят потребление нефти. Ошибка была допущена потому, что этот прогноз не предполагал роста населения и дохода. Когда вы встречаетесь с экономическими моделями, попытайтесь определить, какие делаются предположения.

При рассмотрении любого вопроса экономисты делают допущение, что в то время как они анализируют отдельную проблему, все остальные условия остаются постоянными. Допущение, что «все остается неизменным», называется *ceteris paribus*, что в

переводе с латинского означает «при прочих равных условиях». *Ceteris paribus*, возможно, самое важное допущение, сделанное экономистами. Например, предположим, что какой-то экономист хочет проанализировать влияние увеличения цены одной пинты пива на 10 пенсов на количество пинт пива, проданных в течение года. Чтобы сделать это, ему (ей) необходимо придерживаться допущения, что доход потребителей остается постоянным, а также не меняется их пристрастие к пиву и другим видам алкоголя. Он делает прогноз, что рост цены на пиво приведет к тому, что будет продано меньше пива, но этот прогноз может оказаться ошибочным, если все остальные факторы не остаются неизменными. Если доход потребителя одновременно удваивается либо если медики заявят, что потребление большого количества пива полезно для здоровья, потребление пива увеличится невзирая на рост цен.

В экономике широко распространено явление, когда прогнозы модели различаются в краткосрочном и долгосрочном периодах. В микроэкономике **краткосрочный период** означает период времени, в течение которого важные условия не могут быть изменены. Например, работники часто принимают краткосрочные решения, поскольку у них есть определенные обязательства, такие, как желание не менять место жительства до тех пор, пока их дети не закончат школу. Это может означать, что в краткосрочном периоде они согласятся на сокращение заработной платы, но как только их определенные обязательства будут выполнены, они отреагируют на это иначе в долгосрочном периоде. Продолжительность краткосрочного периода зависит от длительности определенного обязательства, которое люди берут на себя в данной ситуации. Для некоторых людей краткосрочный период длится неделю или месяц, в то время как для других он может длиться годами.

Долгосрочный период - это период времени, в течение которого что-то может измениться. У людей уходит много времени на то, чтобы отреагировать на стимулы и воспользоваться экономическими возможностями. Долгосрочный период не имеет особых временных рамок; это период времени, который достаточно продолжителен для того, чтобы завершить действия в ответ на изменение стимулов.

Использование графиков в экономике

Экономисты славятся способностями к построению **графиков** и ссылками на цифры. Иногда они делают это одновременно. Графики и статистика позволяют экономистам брать абстрактные идеи, касающиеся экономических отношений, и придавать им форму, которую они могут представить визуально и запомнить. Графики, которые вы увидите в этой книге, напоминают те, которые вас учили рисовать на школьных уроках математики. В конечном счете, используя графики, вы должны чувствовать себя увереннее. Подобно моделям, графики позволят нам избежать некоторых «запутанностей» и визуально выделять важные взаимосвязи. Экономисты используют графики, чтобы продемонстрировать принципы и теории, отражающие то, что происходит в реальной действительности.

Некоторые графики иллюстрируют изменения в определенных экономических **данных** за определенный период времени, например рост и спад в обрабатывающей промышленности или изменение стоимости жизни. Эти графики часто помещают в газетах или показывают в телевизионных программах новостей, чтобы помочь людям визуально представить, что происходит в экономике. Большинство графиков, с которыми вы встре-

титель в этой книге, не носят описательного характера. Это - аналитические графики, отражающие характерную модель взаимосвязи между двумя переменными.

Любой тип графика - это просто визуальное представление взаимосвязи между двумя переменными, которую можно записать в таблице. Рассмотрим взаимосвязь между рейтинговой оценкой теста по микроэкономике, проведенного в середине семестра, и количеством часов в неделю, отведенных на изучение микроэкономике. Гипотетические данные для восьми студентов могут выглядеть примерно так, как показано в таблице 1.1. Между оценкой и средним количеством часов существует положительная зависимость. Это означает, что рост одной величины влечет за собой увеличение другой. На рисунке 1.1 показано графическое изображение этих цифр. Основная мысль, представленная на этом графике, состоит в том, что более высокие оценки являются результатом большего количества часов обучения.

Таблица 1.1. Положительная зависимость

Процентное содержание	Среднее количество часов в
70	16
65	14
60	12
55	10
50	8
45	6
40	4
35	2

Часы, отведенные на изучение предмета, мы называем **независимой переменной**, поскольку она является причиной более высокой оценки. Рейтинговая оценка - **зависимая переменная**, поскольку (мы полагаем) она зависит от количества изучаемых часов, при этом присущие ей свойства и другие сопутствующие факторы остаются неизменными. Между рейтинговой оценкой и изучаемыми часами существует **положительная зависимость**, которая означает, что рост независимой переменной (изучаемых часов) вызывает увеличение зависимой переменной (рейтинговой оценки). Вы можете изобразить комбинации, представленные в таблице 1.1, точками на рисунке 1.1. Например, комбинация в 12 часов и оценка 60 отмечены точкой А. Проведенная слева направо под наклоном линия, которая проходит через точки, представляет собой визуальный вариант взаимосвязи между изучаемыми часами и рейтинговой оценкой.

Мы можем также показать **отрицательную зависимость**, используя так называемую «кривую спроса» (которую мы подробно рассмотрим в главе 3). Экономисты обнаружили, что цена любого товара оказывает самое важное единичное влияние на количество покупаемых потребителями товаров. В данном случае цена - независимая переменная. Потребители покупают меньшее количество товара по более высоким ценам, чем по более низким. Кривая спроса на рисунке 1.2 — изображение данных, представленных в таблице 1.2. На рисунке 1.2 показана отрицательная зависимость между

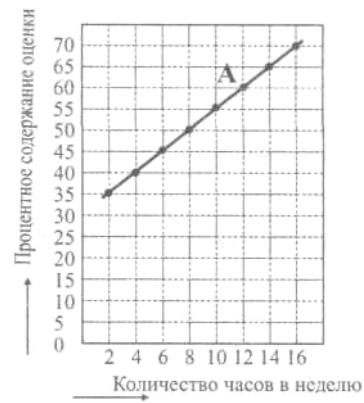


Рисунок 1.1. Положительная зависимость

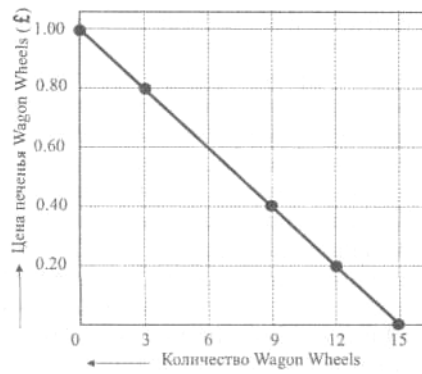


Рисунок 1.2. Отрицательная зависимость

Таблица 1.2. Отрицательная зависимость

Цена печенья Wagon Wheels (£)	Количество штук, покупаемое в неделю
1,00	0
0,80	3
0,60	6
0,40	9
0,20	12
0,00	15

ценой печенья Wagon Wheels и количеством покупателей, желающих его купить. По цене 1 ф.ст. за Wagon Wheel покупатель не приобретает Wagon Wheels. По цене 20 пенсов за Wagon Wheel покупатель приобретает 12 Wagon Wheels в неделю (см. точку *B*). Как вы можете видеть на графике, линии, проведенные под наклоном вниз слева направо, показывают отрицательную зависимость.

Использование цифровых данных в экономике¹

Экономисты также любят использовать цифры для описания того, что происходит. Вы можете обнаружить, что экономика и цифровые данные так же неотделимы друг от друга, как рыба и жареный картофель, Бил и Бен, Леннон и Маккартни, Бест и Чарлтон, а также Моркомб и Уайз. Разумеется, некоторым из вас хотелось бы, чтобы экономика и цифры не были так тесно связаны друг с другом. Часто студенты, изучающие экономику, спрашивают, для чего необходимо знать цифровые данные, если они изучают экономику. Чтобы ответить на этот вопрос, вообразим, что представлял бы собой мир без цифровых данных. Мы не смогли бы проследить, каким образом потребители реагируют на изменения цен или каким образом фирма реагирует на изменение спроса на ее продукцию.

Конечно, мы могли бы изучать микроэкономику, сидя и думая об экономических проблемах и изобретая теории индивидуального поведения. Однако мы обнаружили бы, что почти невозможно дать оценку тому, соответствуют ли наши теории реальности или что мы изучаем наиболее важные для нас проблемы. Говоря по существу, цифры - это связь экономиста с реальным миром. Цифры позволяют проверить результаты экономического анализа. Коротко говоря, невозможно эффективно изучать экономику, не используя цифровые данные.

Самой распространенной экономической величиной является цена. Цена измеряет издержки для производителя и стоимость для покупателя. Экономисты даже пришли к выводу, что цена дает ответ на стандартную арифметическую задачу, как сложить яблоки и апельсины. Эту проблему может легко решить любой экономист. Если три апельсина стоят по 25 пенсов за штуку, а пять яблок - по 20 пенсов за штуку, то общая цена всех фруктов равна 1,75 ф.ст. Но как нам сравнить одно яблоко и один апельсин? Если один апельсин стоит 25 пенсов (это то, что продавцы готовы взять за него, а покупатели готовы предложить), а яблоко стоит 20 пенсов, то один апельсин равен 1,25 яблока ($25/20$).

Единственная причина, по которой экономисты увлечены ценами, - это то, что цена действует как сигнал. Когда цена на что-либо растет, то она указывает нам, что этот товар - редкий и что покупатели должны искать замену его на другие, более дешевые товары. Она также посылает сигнал производителям о том, что им следует попытаться произвести большее количество данного товара. Одновременно цены подают сигналы рынка отдельным людям. Мы используем цены, чтобы посылать сигналы друг другу посредством рынка: цены, по которым мы будем продавать свои товары, арендовать свои квартиры либо покупать еще одну пару обуви. Но цена - не единственная цифра, которая привлекает экономистов. В микроэкономике количественные показатели (как мы увидим) также важны.

Цифры имеют отношение не только к статистике. Если верно то, что множество информации об обществе подается в форме цифр, то также верно, что она выражается во многих других различных формах. Например, информация подается в устной фор-

ме для описания экономических или политических событий в газетах или на телевидении. Устные отчеты являются данными: информация об экономике является свидетельством того, каким образом принимаются экономические решения. Когда вы читаете газету, обратите внимание на статьи, которые освещают экономические события, и попытайтесь использовать их для лучшего понимания вами экономической науки и хозяйства. Данные также подаются в форме графиков, как мы могли убедиться. Данные являются базой, с которой экономисты могут работать, и они представляют собой важнейший инструмент, который помогает в интерпретации цифр.

Выводы

1. Экономика - это наука о том, как индивидуумы размещают редкие ресурсы среди конкурирующих потребителей с целью максимального удовлетворения их потребностей. Любой выбор имеет альтернативные издержки в форме следующей наилучшей альтернативы, от которой отказались.
2. Выбор, который делают индивидуумы в ответ на редкость, направлены на максимальное удовлетворение потребностей. Люди удовлетворяют свой собственный интерес на основе присущих им вкусов и предпочтений, принимают решения «с запасом» и отвечают на экономические стимулы.
3. Микроэкономика изучает индивидуальные цены, рынки и выбор потребителей.
4. Подход экономистов к изучению проблемы состоит в постановке проблемы, применении экономических моделей, классификации решений и их оценке. Политики делают выбор и осуществляют решения.
5. Экономика скорее позитивная (свободная от оценок), чем нормативная наука (которая делает выводы в соответствии с желаемыми результатами).
6. Самый распространенный инструментарий экономистов - это графики и цифровые данные. Графики дают визуальное представление об экономических взаимосвязях. Основательное изучение экономики невозможно без цифровых данных.

Основные понятия

при прочих равных условиях	<i>ceteris paribus</i>
данные	data
зависимая переменная	dependent variable
экономическая модель	economic model
экономика	economics
графики	graphs
стимулы	incentives
независимая переменная	independent variable
долгосрочный период	long run
предельное принятие решений	marginal decision-making
максимизировать	maximize
микроэкономика	microeconomics

отрицательная зависимость	negative relationship
нормативная экономика	normative economics
альтернативные издержки	opportunity cost
политический анализ	policy analysis
позитивная экономика	positive economics
положительная зависимость	positive relationship
рациональное поведение	rational behaviour
краткосрочный период	short run

Вопросы для повторения

1. Экономiku часто называют наукой о выборе. Почему выбор необходим?
2. Простая экономическая модель сводится к утверждению, что если в 1999 г. будет меньше 18-летних выпускников, то в 1999 г. будет меньше поступающих в университеты. Где в этом допущении утверждение *ceteris paribus*?
3. Дэйси Каттер решила после университета выбрать профессию оператора полетов с жалованьем 15 тыс. ф. ст. в год плюс неограниченную возможность путешествовать. Ее отец просит объяснить принятое решение. Какими стимулами она руководствовалась? Что она максимизировала?
4. Каковы для вас альтернативные издержки изучения курса экономики?
5. Какие из нижеследующих утверждений являются позитивными, а какие нормативными?
 - (i) Правительству следует тратить больше денег на Национальную службу здравоохранения.
 - (ii) Возраст Вселенной всего лишь 10 000 лет.
 - (iii) Инопланетяне существуют и посетили Землю,
 - (iv) Распределение дохода в обществе должно быть более равным,
 - (v) Джордж Бест - величайший футболист всех времен.
6. Опираясь на следующую информацию, разместите данные на графике и обозначьте оси координат. Соединение точек должно составлять прямую линию.

Температура (градусов Цельсия)	Продажа мороженого (стаканчиков в день)
5	100
10	140
15	180
20	220
25	260
30	280
35	300

Является ли эта зависимость положительной или отрицательной? Какая величина является зависимой переменной? Какая величина является независимой переменной?

Примечание

1. Часть этого материала - адаптированный вариант статьи Питера Смита «Начинаем с данных». *Economic Review Data Supplement* (Sept. 1992), 1-2.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 1.
- Lipsey and Chrystal, главы 1 и 2.
- Sloman, глава 1.

ГЛАВА 2.

РЕДКОСТЬ И ВЫБОР

В главе 1 мы отмечали, что экономика - это наука о том, как люди делают выбор в мире редкости. Все, что имеет ценность, является редким - деньги, товары, время, способности человека, в то время как человеческие желания почти неограниченны. Поскольку ресурсы, необходимые для удовлетворения наших почти бесконечных потребностей в товарах и услугах, ограничены, то выбор - реальность жизни.

На уровне экономики в целом общество должно решать, что производить, как производить и для кого производить. Не каждое общество отвечает на эти вопросы одинаково. В большинстве западных стран экономические решения принимаются на основе законов рынка, в то время как в Китае и на Кубе значительна роль государства в принятии подобных решений. Отличие в акцентах отражает, главным образом, различные подходы в различных обществах, но любой механизм создан для того, чтобы решить проблему выбора ввиду редкости.

Неограниченные потребности?

В главе 1 мы описывали экономику как науку о принятии решений. Выбор необходим, поскольку мы живем в мире **редкости**. Редкость означает, что человеческие потребности беспредельны, а **ресурсы**, имеющиеся в распоряжении для удовлетворения этих потребностей, ограничены. Но правильно ли говорить о неограниченных человеческих потребностях? Вам может казаться, что в данный момент вам хочется иметь только несколько вещей, таких, как машина, новый CD-плеер, и аккуратно прибранную квартиру. Но предположим, что вы на следующей неделе выигрываете 10 млн ф. ст. в Национальную лотерею. Как индивидуум с эгоистическими интересами вы могли бы, конечно, купить машину, CD-плеер и аккуратно прибранную квартиру. Но хотели бы вы также провести дорогостоящий отпуск? Купить подарки для вашей семьи и друзей? Заплатить по закладной за семейный дом? Хотели бы вы сделать сбережения на огромную сумму денег и жить остаток вашей жизни на ежегодные проценты? Отдали бы вы какую-то сумму денег на благотворительность?

Итак, хотя вы можете утверждать, что перечень потребностей для большинства людей неограничен, похоже, что они могли бы составить обоснованно длинный список тех вещей, которые они желают. Большинство из этих списков включают (как и товары лучшего качества) товары и услуги всех видов, но они также могут включать некоторые потребности, которые не являются личными или эгоистичными. Например, некоторые люди могут захотеть оказать помощь другим людям или заняться благотворительностью. Мы можем далее продемонстрировать идею человеческих потребностей, сославшись на конкретный пример: спрос на услуги здравоохранения.

Спрос на услуги здравоохранения

Люди нуждаются в заботе о здоровье по одной простой причине: они хотят быть здоровыми. Желание оставаться здоровыми привело к постоянному росту спроса на медицинские услуги. Однако есть ряд особых причин, по которым произошло столь быстрое увеличение спроса на эти услуги во второй половине XX столетия в развитых странах.

Изменения возрастной структуры населения. В таких странах, как Великобритания, увеличивается удельный вес стареющего населения. В 1948 г. 10,7 % населения Великобритании было старше 65 лет; к 1990 г. эта цифра составила 15,6 %, а к 1995 г. достигла 16%. Такая же картина наблюдается в отношении изменений коэффициента поддержки (число людей трудоспособного возраста, поделенное на количество людей пенсионного возраста). Снижающийся коэффициент поддержки указывает на старение населения. В Великобритании в 1970 г. коэффициент поддержки был равен 3,7; к 1980 г. он снизился до 3,5, а к 1991 г. до 3,3. Предполагается, что к 2050 г. коэффициент поддержки будет равен 2,7. Ясно, что пожилые люди нуждаются в заботе о здоровье больше других возрастных групп. В 1995 г. около 43 % расходов Национальной службы здравоохранения (НСЗ) приходилось на лечение людей в возрасте 65 лет и старше, хотя они составляли только 16% общей численности населения Великобритании.

Рост реальных доходов. Увеличение реальных доходов населения привело к тому, что люди стали ожидать больше от системы здравоохранения. Многие не готовы к тому, чтобы преодолеть дискомфорт, связанный со многими болезнями, такими, как артрит. Чтобы не преодолевать боль, необходимо лечение, операции по замене коленных и бедренных суставов.

Усовершенствование медицинской технологии. Это сделало возможным увеличение масштабов лечения. Например, изобретение прибора почечного диализа в значительной степени предотвратило опасность смертельного исхода в случае отказа работы почек. Кроме того, происходило постоянное совершенствование новых и более эффективных лекарств (например, пенициллина), что означало, что ранее неизлечимые случаи заболеваний могут сейчас успешно излечиваться.

Понятие редкости относится не только к неограниченным потребностям, но также и к ограниченному снабжению ресурсами. Термином «ресурсы» обозначают все составные части или факторы производства, которые используют для производства товаров и услуг. Мы можем разделить ресурсы на 4 группы:

Земля. Это физические ресурсы планеты, включая запасы минерального сырья. Например, уголь, почва и деревья.

Труд. Включает человеческие ресурсы, т.е. людей, которые работают. Трудовые ресурсы включают учителей, врачей, ученых, санитарок, работников социальной сферы и футбольных менеджеров.

Капитал. Этот вид ресурсов создается людьми с целью производства других товаров и услуг, например оптовый магазин, больница, компьютер, офисный стол, рентгеновский аппарат.

Предприятие. Эта группа имеет отношение к человеческим ресурсам, организующим другие факторы производства с целью производства товаров и услуг. Как прави-

ло, это делают люди, которых называют **предпринимателями** (например, Ричард Брансон, Анита Роддик, Бил Гейтс, Алан Шугер).

Мы рассмотрим, как эти факторы производства функционируют в сфере производства медицинских услуг. Разумеется, что допустимое количество этих четырех факторов ограничено; следовательно, должно быть какое-то максимальное количество услуг здравоохранения, которое может быть произведено в определенный отрезок времени.

Альтернативные издержки

Как упоминалось в главе 1, мы используем концепцию альтернативных издержек, чтобы решить, как использовать наши редкие ресурсы. Альтернативные издержки использования любых ресурсов, товаров или услуг - это стоимость следующей наилучшей альтернативы. Давайте рассмотрим пример, иллюстрирующий эту мысль. Рассмотрим альтернативные издержки для Джони, которая собирается поступать в университет Скегнесса. Родители Джони хотят знать «полную стоимость» ее трехлетнего обучения в Скегнессе. В статье ее возможных расходов они включают стоимость жилья, расходы на проезд, питание, книги, развлечения и другие расходы. Этот расчет очень хорош, если они хотели бы представить расходы Джони без ее карманных расходов. Однако они не включили всю стоимость посещения университета, в то время как другие расходы, которые были включены, не являются соответствующими альтернативными издержками. Одна очень важная статья расходов опущена. Посещая университет, Джони отказывается от того, что она могла бы заработать, если бы работала; это следующее наилучшее использование ее времени. Следовательно, ее родителям нужно было бы добавить к смете расходов потери ее заработка. Они также включили некоторые расходы, которые появятся независимо от того, будет она учиться в университете или нет. Например, деньги, которые она будет тратить на личные нужды (такие, как развлечения), - это статья расходов, которая будет существовать, чем бы она ни занималась и где бы она ни жила.

Граница производственных возможностей

Один из способов представить выбор, который стоит перед отдельными людьми и странами, - использовать **границу производственных возможностей (ГПВ)**. ГПВ показывает, каким образом имеющиеся в распоряжении ресурсы могут быть использованы для производства определенной комбинации двух товаров. ГПВ показывает максимальные количества этих двух товаров, которые могут быть произведены, когда все доступные ресурсы были использованы, включая новейшие производственные технологии. Таким образом ГПВ показывает различные возможности распределения редких ресурсов. Мы можем рассмотреть эту концепцию на примере здравоохранения.

Пример, который мы используем, основан на производстве услуг здравоохранения в пределах одной больницы, которая делает операции по замене бедра. Предположим, что в отделении, где делают замену бедра, работают 10 хирургов, и допустим, что количество хирургов, способных сделать операцию по замене бедра, - единственное, что влияет на качество операций. Допустим, что все хирурги будут заниматься операциями по замене бедра, тогда отделение сможет выполнять 80 операций в неделю. Если же все хирурги будут заняты на других операциях, то отделение сможет выполнять , 80 других операций в неделю.



Рисунок 2.1. Граница производственных возможностей
больничного отделения

На рисунке 2.1 показана *ГПВ* для больничного отделения. График изображает все максимально возможные комбинации операций, которые могут быть выполнены в отделении при условии соответствующего качества и производительности имеющихся в распоряжении факторов производства. Например, в точке *C* выполняется 40 операций каждого вида. В позиции *D* отделение не может выполнять такую комбинацию. Это происходит из-за того, что не хватает ресурсов для одновременного выполнения этой комбинации. Точка *A* показывает комбинацию, когда отделение больницы может работать лучше; в точке *F* больница не использует большую часть своих производственных ресурсов.

Что определяет форму *ГПВ*? Мы видим на рисунке 2.1, что *ГПВ* - прямая линия с углом наклона -1 . Это отражает тот факт, что когда мы отвлекаем одного хирурга на операции по замене бедра от других операций, мы получаем на 8 операций по замене бедра больше и на 8 других операций меньше. Между двумя возможностями существует взаимозависимость 1:1, поэтому в данном случае альтернативные издержки постоянные. Разумеется, этот анализ допускает, что все хирурги (и медсестры) одинаково профессиональны в проведении любой из всех операций, таким образом, увеличение операций по замене бедра с 40 до 60 (при условии сокращения других операций) не будет стоить дороже, чем увеличение их количества с 0 до 20.

Однако в действительности это не может произойти (соотношение вряд ли будет равно 1:1), поскольку хирурги специализируются в определенных областях медицины. Вначале самые профессиональные хирурги (и медсестры) будут сняты с других операций на операции по замене бедра, поэтому количество других, не проведенных операций, будет почти равно количеству дополнительных операций по замене бедра (см. выше). Но в какой-то момент больница будет нуждаться в том, чтобы перевести хирургов (и медсестер), которые не способны так легко переключаться с одного типа операций на другой, на операции на бедре. Это будет означать, что альтернативные издержки проведения большего

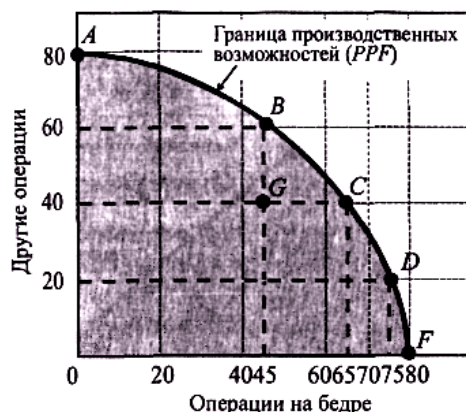


Рисунок 2.2. Граница производственных возможностей выпуклая закон возрастающих издержек

количества операций на бедре будут увеличиваться по мере того, как будет расти количество проведенных операций. Следовательно, *ППВ* обычно изображается выпуклой относительно начала координат (она выгибается наружу), как показано на рисунке 2.2.

В данном случае альтернативные издержки выполнения большего количества операций на бедре меняются, поскольку в больнице делают больше операций данного типа и меньше - других операций. Перемещение с точки *C* в точку *D* (с 65 до 75 операций по замене бедра) влечет за собой сокращение на 20 других операций. То же самое происходит, когда мы перемещаемся из точки *D* в точку *F* (с 70 до 85 операций). Таким образом, по мере увеличения количества операций по замене бедра альтернативные издержки других операций растут; т.е. при сокращении на одинаковое количество других операций (20) прирост количества операций по замене бедра меньше (5, а не 10). Говоря другими словами, при росте на одинаковое число операций по замене бедра отделение должно выполнять все большее количество других операций. Наклон кривой *ППВ* на рисунке 2.2 отражает **закон возрастающих издержек**. Он гласит, что альтернативные издержки производства дополнительной единицы какой-либо продукции возрастают по мере увеличения производства этой продукции. Когда мы двигаемся вдоль кривой сверху вниз с *A* до *F*, выполняя таким образом больше операций по замене бедра, мы жертвуем большим количеством других операций при том же росте количества операций по замене бедра. Точка *G* на рисунке 2.2 соответствует 45 операциям на бедре и 40 другим операциям. Разумеется, что такое сочетание возможно, поскольку в больнице достаточно ресурсов, чтобы осуществить их; но является ли это эффективной комбинацией? Понятие эффективности, используемое здесь, было введено итальянским экономистом Парето в начале XX столетия. Распределение ресурсов является «эффективным по Парето», если невозможно изменить это распределение с целью улучшить состояние одного, не ухудшив состояние другого. Мы можем четче представить эту идею, если мы вновь вернемся на точку *G*. Возможно перестроить ресурсы бо-

льницы (перевести больше хирургов и медсестер с одного вида деятельности на другой) с целью увеличить количество других операций, не сокращая количества операций по замене бедра. Это показано перемещением из точки G в точку B на рисунке 2.2 (смещение от 40 до 60 операций). Смещение из точки G в точку B , безусловно, в интересах общества, поскольку мы получаем дополнительно 20 других операций при таком же количестве операций на бедре. Это означает, что мы получаем больше медицинских услуг, используя наши редкие ресурсы. В этом смысле точка G не является эффективной.

На самом деле эффективной в смысле размещения ресурсов является точка B : мы получаем максимально возможную комбинацию операций при имеющихся в распоряжении ресурсах. Смещение из точки B в точку C дает нам большее количество операций на бедре, но это происходит за счет других 20 операций. Следовательно, перемещение из точки B в точку C влечет за собой альтернативные издержки (равные потере 20 других операций). Следовательно, все точки, которые лежат на линии $ГПВ$, являются (по определению) эффективными комбинациями (точки с A до F на рисунке 2.2), но движение от одного эффективного распределения к другому предполагает альтернативные издержки.

Единственными способами, с помощью которых общество может получить больший объем лечения, являются либо улучшение производительности факторов производства (труд врачей и медсестер должен быть более интенсивным, лучшее медицинское оборудование), с тем чтобы при использовании одинакового количества ресурсов производилось больше лечения, либо увеличение количества факторов производства. В предыдущем случае, если рост производительности труда хирургов, выполняющих операции по замене бедра, $ГПВ$ выходит за свои пределы. Это показано на рисунке 2.3.

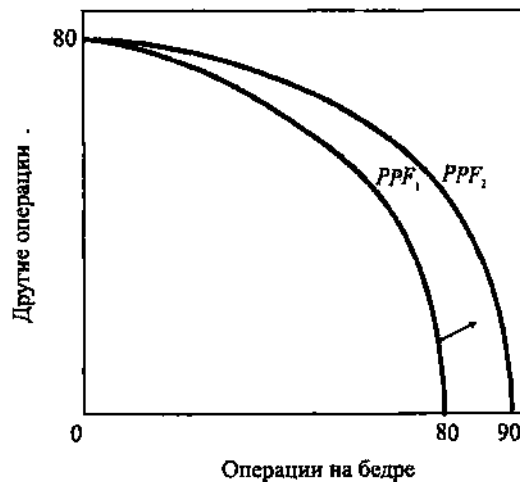


Рисунок 2.3. Граница производственных возможностей поворачивается вовне: рост производительности хирургов, выполняющих операции на бедре

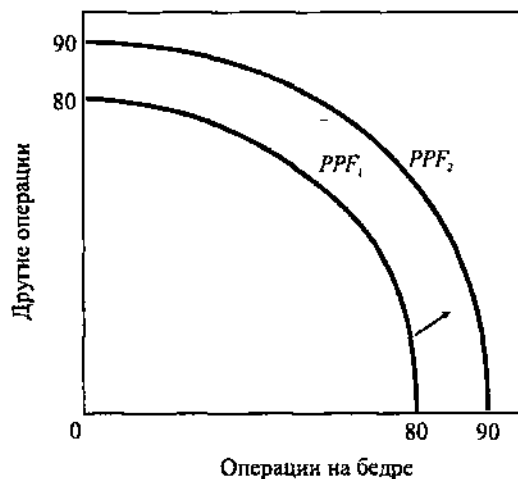


Рисунок 2.4. Граница производственных возможностей сдвигается вправо: большее число хирургов выполняют все виды операций

В данном случае возможно выполнить 90 операций по замене бедра либо 80 других операций. На рисунке 2.4 больше хирургов привлечены ко всем операциям, и таким образом ГПВ смещается вправо (в данном случае возможно произвести 90 операций по замене бедра или 90 других операций).

ГПВ, которые мы до сих пор рассматривали, относятся к выбору между двумя различными типами медицинских услуг. Но анализ ГПВ может быть также использован для иллюстрации взаимосвязности между медицинскими услугами и другими видами благ. Если это представить на рисунке 2.2, то нам нужно разместить услуги здравоохранения на вертикальной оси, а все остальные виды услуг - на горизонтальной. В этой ситуации общество вряд ли выберет либо точку *A* (только производство услуг здравоохранения), либо точку *F* (производство этих услуг отсутствует), но выбор любой точки между ними возможен. Вопрос состоит в том, какую из вероятных точек выберет общество.

Распределение услуг здравоохранения

Обществу приходится решать два основных вопроса: какую долю наших редких ресурсов мы отдадим на здравоохранение и какой тип лечения мы выберем? Для ответа на эти вопросы нам необходима система распределения (или принятия решения). Существует три возможности: свободный рынок, командная система, смешанная экономика.

В условиях рыночной экономики принимается решение о размещении ресурсов здравоохранения в соответствии с изменением покупательной способности потребителей. В основу командной модели будет положен принцип планирования размещения ресурсов здравоохранения в соответствии с какой-то заранее определенной потребностью. Смешанная система сочетает элементы свободного рынка с элементами

командной модели. Для того чтобы определить, какая из этих систем является наиболее приемлемой в каждом данном случае, нам необходимо оценить функционирование системы распределения.

Экономисты используют два основных критерия. Первый - это эффективность. Создает ли система эффективное размещение (то, которое расположено на линии *ГПВ*)? Если размещение является эффективным, это означает, что экономика производит именно то количество и тот тип медицинских услуг, которые необходимы обществу (в данном случае имеет место **распределительная эффективность, или эффективность по Парето**), хотя определенная точка на линии *ГПВ* отражает до некоторой степени предпочтения общества. Например, если бы общество предпочло операции по пересадке бедра другим операциям, то экономика достигла бы (эффективной) точки *C*, а не (эффективной) точки *B* на рисунке 2.2. Также, если экономика функционирует на линии *ГПВ*, то она производит медицинские услуги с минимально возможными издержками (имеет место **производственная эффективность**) В последующих главах книги мы представим экономический анализ рынков и в этой связи рассмотрим точный способ определения распределительной эффективности (глава 3) и способ оценки распределительной и производственной эффективности рынков (главы 7, 8 и 9).

Второй критерий, используемый экономистами, - **справедливость**. В данном случае нас интересует, справедлива ли система распределения. Это, разумеется, нормативный вопрос, поскольку решение зависит от оценочного суждения. Между тем это проблема очень важна для правительств многих стран, когда они рассматривают распределение медицинских услуг. Например, часто утверждалось, что идея социальной справедливости была важнейшей для лейбористского правительства, когда оно создало Национальную систему здравоохранения в Великобритании в 1948 г. Концепцию справедливости трудно анализировать, но для упрощения мы сделаем различие между горизонтальной и вертикальной справедливостью.

Горизонтальная справедливость связана с равным удовлетворением равнозначной потребности. Это означает, что, если система распределения медицинских услуг справедлива, она должна лечить людей с равными недугами одинаковым образом. **Вертикальная справедливость**, с другой стороны, показывает, что мы должны по-разному обращаться с различными индивидуумами. В системе здравоохранения мы можем видеть это в задаче неодинакового лечения разных болезней: те, кто имеет серьезные заболевания (заболевания сердца), получают больший уход, чем те, у кого относительно небольшие жалобы (грибковые заболевания на пальцах ног).

Что дает этот анализ для лучшего понимания проблем здравоохранения? Рассмотрим следующее сообщение газеты «*Guardian*» за 11 января 1997 г.:

«Правительство признало сегодня, что зимой в больницах находится беспрецедентное количество больных в тяжелом состоянии, поскольку, как предупреждали врачи, Национальная служба здравоохранения переживает тяжелейший за десятилетие финансовый кризис. Британская медицинская ассоциация (БМА) вчера опубликовала новый список вызывающих тревогу населенных пунктов по всей стране, где нехватка коек и денежных средств привела к отсрочке либо отмене операций, размещению пациентов в коридорах. В большинстве больниц прекратили проводить все повседневные хирургические операции, такие, как вправление бедра, чтобы освободить места для тяжелобольных, а многие органы здравоохранения и трасты стоят перед необходимостью перерасходования миллионов фунтов стер-

лингвов... Национальная ассоциация органов здравоохранения и трастов заявила, что Национальная служба здравоохранения нуждается в денежной помощи в объеме от 150 до 200 млн. ф. ст. для поддержки больниц в зимний период. БМА заявила, что...необходимость больниц делать 3 % сбережения означает, что многие услуги будут сокращены».

Проблемы, затронутые в сообщении, очевидно, связаны с ростом спроса на врачебные услуги, особенно в период зимних месяцев. Анализ *ГПВ* делает очевидным, что эта ситуация отражает одну из двух возможностей. Либо больницы будут функционировать на *ГПВ*, либо - внутри ее (например, точка *G* на рисунке 2.2). Если они работают на ее границе, то они должны делать выбор между двумя или более способами эффективного распределения ресурсов (в данном случае повседневная хирургия, замена бедра или операции тяжелобольных), либо необходимо выделить больше средств на медицинскую помощь (сдвинуть *ГПВ* вовне). Если они находятся внутри своей *ГПВ*, то нет необходимости выбирать между двумя эффективными возможностями, поскольку первоначальное размещение является неэффективным. Все, что нам нужно, - это передвинуть неэффективные возможности таким образом, чтобы получить большее количество как повседневной хирургии (замена бедра), так и операций тяжелобольных.

Хотя этот анализ является упрощенным, он касается происшедших дебатов о переменах в работе Национальной службы здравоохранения. Консервативные правительства во главе с М.Тэтчер и Дж.Мэйджором заявляли, что распределение средств было неэффективным (см. точку *G* на рисунке 2.2), то есть мы могли бы получить больше от находящихся в нашем распоряжении ресурсов. Нынешнее лейбористское правительство, будучи в оппозиции, заявляло, что проблема состояла (и состоит) в нехватке ресурсов; другими словами, поскольку больницы все еще функционируют на своей *ГПВ* (они являются эффективными), им необходимо больше ресурсов, чтобы сместить линию *ГПВ* вовне.

Выводы

1. Редкость - это фундаментальная экономическая проблема, которая возникает в связи с тем, что неограниченные потребности должны быть удовлетворены посредством ограниченных ресурсов.
2. Постоянно увеличивающееся количество населения пожилого возраста, рост реальных доходов, а также усовершенствование медицинской технологии - все это привело к увеличению спроса на услуги здравоохранения.
3. Ограниченные ресурсы или факторы производства - это земля, труд, капитал и предприятие.
4. Редкость означает необходимость делать выбор, каждый выбор имеет альтернативные издержки.
5. Граница производственных возможностей (*ГПВ*) - полезный инструмент экономического анализа, который показывает все возможные комбинации максимального производства двух благ, когда все доступные ресурсы и наилучшая технология используются полностью. *ГПВ* отражает экономические концепции выбора, альтернативных издержек, эффективности, закона возрастающих издержек.

6. Системы распределения ресурсов оцениваются в соответствии с критериями эффективности (распределительной и производственной) и справедливости (горизонтальной и вертикальной).
7. Система распределения является эффективной по Парето, если невозможно перераспределить ресурсы таким образом, чтобы положение одних улучшалось за счет ухудшения положения других.

Основные понятия

распределительная (Парето) эффективность	allocative (Pareto) efficiency
капитал	capital
предприятие	enterprise
предприниматель	entrepreneur
справедливость	equity
факторы производства	factors of production
горизонтальная справедливость	horizontal equity
труд	labour
земля	land
закон возрастающих издержек	law of increasing cost
альтернативные издержки	opportunity cost
производительная эффективность	productive efficiency
граница производственных возможностей (<i>ППВ</i>) (<i>PPF</i>)	production possibilities frontier
ресурсы	resources
редкость	scarcity
вертикальная справедливость	vertical equity

Вопросы для повторения

- Какие альтернативные издержки имеют для вас большее значение:
 - заказать сегодня кебаб на ужин;
 - изучать сегодня в течение часа экономику;
 - увеличить государственные расходы на Национальную службу здравоохранения в 2 раза;
 - выпустить один CD- плеер.
- В больнице Св. Фагена альтернативные издержки проведения одной операции на сердце равны четырем операциям по замене бедра. Если все ресурсы больницы будут задействованы для выполнения операций на сердце, больница сможет осуществлять 100 операций на сердце. Сколько операций по замене бедра она сможет выполнить? Если выполнено уже 50 операций, сколько операций по замене бедра может выполнить больница? Начертите *ППВ* больницы, изобразив различные комбинации операций на сердце и операций по замене бедра. Почему *ППВ* реальной больницы не будет иметь такой наклон?

3. На вашем графике к вопросу 2 изобразите следующие комбинации:

- 1) 60 операций на сердце и 100 операций по замене бедра;
- 2) 80 операций на сердце и 300 операций по замене бедра;
- 3) 20 операций на сердце и 320 операций по замене бедра.

Какие из этих комбинаций осуществимы, а какие эффективны?

4. Что, с вашей точки зрения, является наиболее важным - лечить всех пациентов с болезнью почек одинаково либо выделить больше средств на лечение болезни почек, чем на пластическую хирургию? Считаете ли вы, что богатые люди должны вносить больше средств на здравоохранение, чем бедные?

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 2.
- Lipsey and Chrystal, глава 1.
- Sloman, глава 1.

ГЛАВА 3

РЫНКИ

Ранее мы уже отмечали, что товары и услуги редкие. Ввиду проблемы редкости их необходимо нормировать среди конкурирующих пользователей. Товары и услуги могут быть нормированы различными способами, например медицинские услуги могут распределяться среди потребителей на основе их обслуживания по принципу «первым пришел - первым и обслужили», или могут быть проданы с аукциона лицу, предложившему наивысшую цену, или даже предоставлены только людям с голубыми глазами и смуглой кожей. На рынках используется именно метод продажи с аукциона. Это означает, что люди, готовые предложить самую высокую цену, показывают, что они больше других готовы жертвовать некоторыми другими благами ради приобретения медицинских услуг.

В этой главе мы по-прежнему будем использовать примеры из системы здравоохранения, для того чтобы понять, каким образом механизм цен нормирует редкие товары и услуги. Мы уделим особое внимание тому, что экономисты вкладывают в понятие рынок, и покажем, почему четко определенные права собственности столь важны для эффективного функционирования рынков. В главе также будет рассмотрено, каким образом силы предложения и спроса устанавливают «нормальные» цены на рынках. В заключение мы покажем, как равновесие спроса и предложения на рынке увеличивает общее количество благ, получаемых покупателями и продавцами.

Что такое рынок?

Один из способов решения проблемы редкости в здравоохранении - дать возможность людям купить медицинские услуги, которые они желают. Нечто подобное наблюдается в области пластической хирургии. Мужчины могут сделать подтяжку лица за 2500 ф. ст., коррекция носа стоит свыше 2000 ф. ст., а коррекция век - около 3000 ф. ст. Такие виды лечения (и многие другие) доступны, если вы желаете и можете заплатить за них. Медицинские услуги подобного рода продаются точно так же, как любой потребительский товар. Люди покупают лечение потому, что они получают от этого удовлетворение, такое же, как от покупки нового автомобиля или нового телевизора. Рынок пластической хирургии показывает, что продажа и покупка медицинских услуг возможна. Для того чтобы понять, каким образом рынок медицинских услуг может функционировать в качестве системы распределения ресурсов, нам необходимо сделать теоретический анализ того, как работают рынки.

Идея рынка для многих людей связана с представлениями о прилавках в центре города, где продают все - от фруктов и овощей до модельных джинсов. Но в экономике термин **рынок** имеет гораздо более широкое значение. Он используется для описания любого процесса обмена между покупателями и продавцами. Формально можно дать определение рынка как любого ряда соглашений, который позволяет покупателям и продавцам общаться друг с другом и таким образом налаживать обмен товарами, услу-

гами или ресурсами. Существуют рынки для покупки и продажи домов (рынок жилья), покупки и продажи акций (фондовая биржа), покупки и продажи футболистов (рынок обмена игроками). Свободный рынок - это рынок, где такой обмен происходит без какого-либо государственного вмешательства. Информация является важнейшей составной частью любого рынка; как покупателям, так и продавцам необходим доступ к достаточному объему информации, если им предстоит принять рациональные решения. Покупатель дома, вероятно, должен изучить планировку, прежде чем решиться на покупку, а футбольный менеджер должен поближе познакомиться с игроком, до того как он примет решение о его покупке.

Одна из наиболее характерных черт экономики свободного рынка состоит в том, что никто не отдает распоряжения или директивы. Напротив, рынки функционируют следующим образом: 1) они распределяют ресурсы для производства различных товаров и услуг; 2) они определяют, какой набор ресурсов использовать; 3) они распределяют товары и услуги среди домашних хозяйств. Как писал Адам Смит в своей книге *«Богатство народов»* (1776), именно невидимая рука интереса действует как управляющая сила на рынке. Эта сила - эгоистичное, максимизирующее поведение людей, которые руководствуются своими мотивами. Эти мотивы проявляются в виде изменений цен, заработной платы и прибылей. Однако для того, чтобы рынки функционировали эффективно, необходимо четко определить права собственности.

Роль прав собственности¹

Права собственности определяют собственность на товары, услуги и ресурсы и устанавливают ограничения на их передачу или использование. Но почему права собственности необходимы для должного функционирования рынков? Не достаточно ли просто представлять себе, что товары физически продаются или находятся во владении? Кроме того, когда вы покупаете машину, продавец передает владение физическим объектом, называемым машиной, вам в обмен на то, что вы передаете деньги продавцу. Но это не полная картина сделки. Приобретая владение машиной, вы также приобретаете ряд прав собственности, вы берете на себя ряд видов ответственности за машину и в то же самое время вы имеете право на компенсацию в случае повреждения машины. Понятие собственности является более сложным, чем понятие простого владения. Это утверждение очень важно, поскольку именно идея собственности применима во всех случаях торговли. Как правило, мы не продаем все наши права собственности. Например, когда мы берем напрокат видеомэгнитофон из магазина электротоваров, магазин продает некоторые из своих прав на товар (право записывать и проигрывать диски), но не все (право продажи видеомэгнитофона).

Действительно, очень трудно рассматривать проблему собственности, не касаясь прав собственности. Ваша собственность на любой конкретный предмет содержит целый ряд различных прав, каждое из которых может быть продано отдельно. Там, где существует система прав собственности, можно заключать огромное количество сделок (видеопрокат), которые, однако не могли бы осуществляться, если бы была ограничена торговля товарами и услугами, которыми бы просто владели. Это одно из главных преимуществ системы прав собственности.

Возможно ли вести торговлю без прав собственности? Представьте простое общество, в котором отсутствуют права собственности. В таком обществе никто не может ничем владеть, хотя люди могут пользоваться вещами. Например, если вы сорвете грушу, вы пользуетесь этой грушей, но вы не владеете ею, поскольку у вас нет никаких прав собственности на эту грушу. Если кто-либо другой возьмет эту грушу у вас, то он будет пользоваться ею, и у вас не будет никакого основания, чтобы потребовать ее вернуть. В таком обществе при условии, что имущество, находящееся в пользовании, может быть защищено законом, торговля может происходить на основе пользования, но не на основе владения. Другими словами, чтобы сохранить то, чем вы пользуетесь, вам нужно уметь бороться с любым, кто попытается отобрать грушу. В таком случае, любой, кто захочет получить право владения грушей, имеет три варианта выбора: найти свою собственную грушу, вести борьбу с вами за эту грушу либо обменять что-либо, чем он пользуется, на грушу. Но очевидно, что торговля, основанная на простом владении, и угроза борьбы являются совершенно неэффективными, поскольку редкие ресурсы (труд) потрачены зря. Вместо того чтобы всем тратить свое время и силы, защищая свое имущество, можно было бы сделать что-либо полезное.

Даже если права собственности являются важными, не совсем понятно, почему люди должны уважать права собственности. До тех пор, пока другие люди не защищают свою собственность, поскольку они считают, что вы будете уважать их собственность, для вас будет легче (дешевле) захватить их имущество. Один из способов обоснования уважения прав собственности - предположить существование всеобщего чувства морального долга; другой способ - допустить существование такого органа, который следит за соблюдением прав собственности; третий состоит в том, чтобы все признали взаимные выгоды уважения прав собственности и поэтому не нарушали бы такие права. В последнем случае нет необходимости ни в непризнанном чувстве нравственности, ни в наличии какого-либо органа принуждения.

В тех случаях, когда необходим орган принуждения, расходы по защите прав собственности переходят от отдельного человека к этому органу (часть системы управления, например). Расходы по содержанию и укреплению системы прав собственности являются недостатками такой системы. Многие расходы на содержание законодательной системы, полиции, системы уголовной юстиции связаны с гарантией определенной степени охраны прав собственности. Если мы посмотрим на это с данной точки зрения, то поймем, что институт частной собственности - это дорогостоящий институт, но он позволяет огромному количеству рынков функционировать с более низкими издержками.

Спрос на услуги здравоохранения

Прежде чем перейти к рассмотрению спроса на услуги здравоохранения, нам необходимо задать вопрос: кто покупатели, а кто продавцы на рынке этих услуг? Мы все хотим быть здоровыми и поэтому нам всем нужно быть готовыми в случае необходимости купить медицинское лечение для того, чтобы вылечить болезнь. Это предполагает, что все мы - потенциальные покупатели (или потребители) медицинских услуг. Если быть более точными, в любой отрезок времени покупатели - это те, кто болеет или же-

дает получить профилактическое лечение (вакцинацию), или те, кто хочет сохранить свое здоровье. Продавцами на рынке медицинских услуг являются люди, способные обеспечить врачебные услуги и услуги по уходу: врачи, медсестры, дантисты и физиотерапевты.

Для того чтобы продемонстрировать концепцию рынка, рассмотрим в качестве примера остеопатию. До 1993 г. любой врач в Великобритании мог начать практику в области остеопатии. Специалисты в области остеопатии не входили в Национальную службу здравоохранения, продавая свои услуги непосредственно потребителям. Они работали либо в небольших медицинских учреждениях, либо как частные врачи, и все они продавали практически одинаковые услуги. Это означало, что рынок остеопатии полностью соответствовал экономическому определению рынка. С 1993 г. рынок остеопатии стал субъектом более жесткого государственного регулирования, поэтому в настоящее время он меньше напоминает свободный рынок.

Анализ поведения покупателей

Какие факторы определяют, сколько остеопатических услуг люди желают купить в определенный момент времени? Самый важный фактор - цена лечения. *Ceteris pari-bus*, чем дороже будет стоить лечение остеопатии, тем меньше мы будем готовы купить его и наоборот. Это поведение представляет собой **закон спроса**. Закон спроса гласит, что при более высоких ценах покупательский спрос уменьшается, а при более низких ценах растет при условии, что все остальные факторы остаются неизменными. Почему так происходит?

Когда цена на лечение остеопатии возрастает, происходят две вещи. Во-первых, относительные цены меняются, и, во-вторых, меняется наш реальный доход. Мы учитываем оба эти изменения, когда реагируем на рост цен. Изменение относительных цен означает, что остеопатия теперь стоит дороже по сравнению с другими товарами и услугами. Как нам поступить в таком случае? Поскольку мы пытаемся получить как можно больше удовлетворения от нашего потребления товаров и услуг (мы максималисты), мы реагируем на тот факт, что товар теперь относительно более дорогой, сделав выбор в пользу того, чтобы купить его меньше (это называется **эффектом замещения** вследствие изменения цены).

Рост цен на лечение остеопатии также сокращает наш реальный доход. Это означает, что мы теперь можем купить меньше, чем раньше, на наш денежный доход. Например, если ваш денежный доход - 100 ф. ст., а стоимость лечения составляет 10 ф. ст., то вы можете купить 10 сеансов. Но если цена лечения возрастет до 20 ф. ст., а ваш денежный доход не изменится, вы теперь можете купить только 5 сеансов. Наша реакция на изменение нашего реального дохода зависит от природы товара или услуги. Остеопатия, как и большинство товаров, является **нормальным товаром**. Это означает, что рост дохода ведет к росту спроса и наоборот. Таким образом, падение нашего реального дохода приведет к сокращению количества лечения, которое мы собираемся купить (это называется **эффектом дохода** вследствие изменения цены). Когда вы видите, как люди живут со своими болезнями вместо того, чтобы купить лечение по возросшей цене, вы являетесь свидетелями действия закона спроса.

Цена	Величина спроса
£0	20
6	16
12	12
18	8
24	4
30	0



Рисунок 3.1. Спрос на лечение остеопатии

Предсказуемая взаимосвязь между ценой и величиной спроса позволяет нам дать определение спроса. **Спрос** - это количество товаров или услуг, которое покупатели желают и способны купить по любой возможной цене в течение определенного периода времени. **Кривая спроса** на рисунке 3.1 показывает эту зависимость графически. Кривая представляет спрос Рональде на остеопатию. По цене 24 фунта за лечение он покупает 4 сеанса лечения в месяц. По более низкой цене 6 фунтов он покупает 16 сеансов лечения в месяц. Мы видим, что спрос Рональде увеличивается по мере снижения цен и падает по мере их роста (это происходит в соответствии с законом спроса). Заметим, что изменение цены ведет к *движению вдоль* кривой спроса.

Необходимо также делать различие между индивидуальным и рыночным спросом. **Рыночный спрос** на товар или услугу - это просто сумма величин спроса всех потребителей на рынке по любой приемлемой цене. На рисунке 3.2 показана рыночная кривая спроса на остеопатию, полученная путем сложения двух индивидуальных кривых спроса по горизонтали (рынок из двух человек). Далее показана сумма величины спроса каждого из покупателей по разным ценам. Например, по цене 12 ф. ст. спрос Рональдо составляет 12 сеансов лечения, а Зико - 6, в итоге общий рыночный спрос составляет 18 сеансов лечения в месяц. Если бы цена лечения составляла 24 ф.ст., то величины спроса составили бы 4 и 2 соответственно, и общий спрос на рынке составил бы 6 сеансов лечения в месяц. Часть (c) рисунка 3.2 - это сумма частей (a) и (b).

Предложение услуг здравоохранения

Спрос - это всего лишь одна часть рассказа о том, как устанавливаются рыночные цены. Второй составной частью этого повествования является то, каким образом величина предложения лечения остеопатии соотносится с ценой. Предположим, что про-

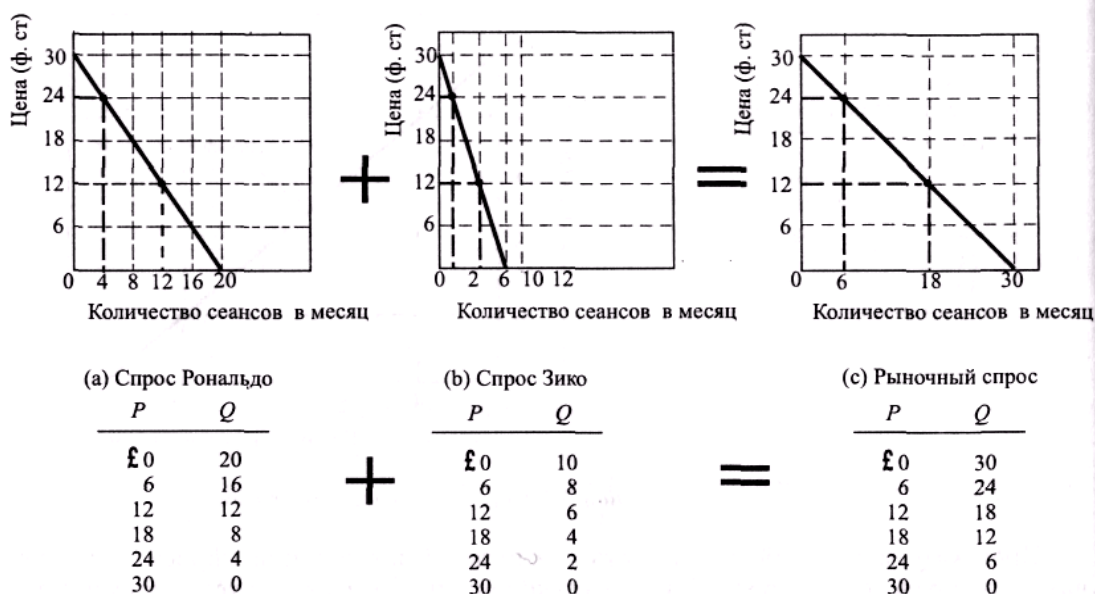


Рисунок 3.2. Рыночный спрос на лечение остеопатии

давцы лечения (врачи-остеопаты) хотят максимизировать свои **прибыли**. Мы обсудим идею прибыли более подробно в последующих главах, но сейчас просто посмотрим на нее с другой стороны. Остеопаты зарабатывают деньги (доход), продавая свои услуги (решая общие проблемы). Из этого дохода им необходимо заплатить за ресурсы (или факторы производства), которые они используют для производства лечения (издержки). Например, в издержки включаются оплата дохода с собственности, оплата штата сотрудников и стоимость нового оборудования. Прибыль - это всего лишь превышение дохода над расходами.

Поскольку остеопаты стремятся увеличить свои прибыли, все они хотят продать больше лечения по более высоким ценам. Поэтому существует положительная предсказуемая зависимость между ценой и величиной предложения. Формально **предложение** определяют как количество товара или услуги, которое покупатели желают и способны купить по приемлемой цене в течение определенного периода времени. Эта положительная зависимость показана графически кривой предложения на рисунке 3.3. **Кривая предложения** отражает закон предложения. **Закон предложения** гласит, что количество, предложенное на продажу, положительно соотносится с ценой; т.е. большие количества предлагаются на продажу по более высоким ценам и меньшие - по более низким ценам, если все остальные факторы остаются неизменными. Если цена меняется, происходит *движение вдоль* кривой предложения. Мы можем видеть

Цена	Величина предложения
0	0
6	0
12	6
18	12
24	18
30	24



Рисунок 3.3. Предложение лечения остеопатии

это на рисунке 3.3, где показано предложение лечения Спайни Норманом по любой возможной цене. По цене 12 ф. ст. он предлагает 6 сеансов лечения в месяц. Он готов предложить 18 сеансов лечения по более высокой цене 24 ф.ст.. Количество услуг, предложенных Спайни Норманом, увеличивается по мере роста цен и уменьшается по мере их падения (в соответствии с законом предложения).

Как и в случае со спросом, целесообразно провести различие между индивидуальным и рыночным предложением. **Рыночное предложение** - это горизонтальная сумма индивидуальных кривых предложения остеопатов. На рисунке 3.4 показана кривая рыночного предложения, полученная путем суммирования предложения двух остеопатов, Спайни Нормана и Динсдейла Пираны по любой цене. Например, по цене 12 ф. ст. за лечение Спайни Норман готов предложить 6 сеансов лечения, а Динсдейл Пирана - 4 сеанса лечения. Следовательно, по этой цене рыночное предложение составляет 10 сеансов в месяц. Если бы цена возросла до 24 ф. ст., то количество предложенных сеансов в месяц составило бы соответственно 18 и 8, общее рыночное предложение - 26 сеансов. Часть (c) рисунка 3.4 представляет собой сумму частей (a) и (b).

Рыночное равновесие

Сейчас мы можем совместить две стороны рынка для того, чтобы получить картину рынка медицинских услуг по лечению остеопатии. Она показана на рисунке 3.5. Обратите внимание, что существует только одна цена, по которой количество сеансов лечения, которое люди хотят купить, совпадает с тем количеством, которое остеопаты хотят продать. Она называется **равновесной ценой** и расположена в точке пересечения кривой предложения S_{market} и кривой спроса D_{market} . **Равновесие** означает состояние покоя, когда отсутствует давление перемен. На рисунке 3.5 равновесная цена P_e составляет 5 ф.ст., а равновесное количество Q_e — 15 сеансов. И покупатели и продавцы испытывают неудовлетворенность любой другой ценой и действуют с целью ее изменения.



Рисунок 3.4. Рыночное предложение лечения остеопатии

Нам необходимо более подробно рассмотреть установление равновесной цены и количества. Регулирование рынка и установление равновесия можно показать на примере. Таблица 3.1 содержит информацию из наших предыдущих примеров, используя графики рыночного спроса и рыночного предложения, полученные ранее. Именно при равновесной цене, равной 15 ф.ст., величина предложения (15) равна величине спроса (15). При равновесной цене говорят, что рынок пришел в состояние равновесия. По

Рыночные спрос и предложения

P	Q _D	Q _S
£0	30	0
6	24	2
12	18	10
15	15	15
18	12	18
24	6	26
30	0	34



Рисунок 3.5. Рынок лечения остеопатии: рынок находится в состоянии равновесия в P_e и Q_e

Таблица 3.1. Равновесие на рынке остеопатии

Цена (£) ф.ст.	Величина спроса в месяц	Величина предложения в месяц	Временный дефицит (-) или излишек (+)
0	30	0	-30
6	24	2	-22
12	18	10	-8
15	15	15	0
18	12	18	+6
24	6	26	+20
30	0	34	+34

цене ниже равновесной, например 6 ф.ст., величина спроса потребителей на сеансы лечения больше, чем остеопаты способны и готовы предложить, следовательно, создается временный дефицит в 22 сеанса лечения в месяц (спрос составляет 24 сеанса, а предложение - только 2). В такой ситуации покупатели набавляют цену, чтобы попытаться получить немного больше сеансов лечения, независимо от того, возможно ли это. По мере повышения цен некоторые покупатели выбывают с рынка, а некоторые остеопаты увеличивают свое предложение. Цены растут до 15 ф.ст. - равновесной цены, при которой временный дефицит исчезает. По этой более высокой цене покупатели хотят купить меньше сеансов лечения (15 вместо 24), а остеопаты предлагают больше (15 вместо 2). Таким образом, действия как покупателей, так и продавцов направлены на то, чтобы устранить временный дефицит и установить равновесную величину, для того чтобы рынок мог прийти в состояние равновесия.

По ценам выше равновесного уровня количество сеансов лечения, которое остеопаты хотят предложить, превышает то количество, которое покупатели могут купить на рынке. Следовательно, создается временный излишек. И снова проблема время от времени снимается покупателями (потребителями) и продавцами (остеопатами), которые преследуют свои собственные интересы. По цене 24 ф.ст. за одно лечение остеопаты хотят продавать 26 сеансов лечения каждый месяц, но потребители купят только 6. Временный излишек равен разнице между величиной предложения и величиной спроса, или 20 сеансам лечения в месяц. Остеопаты будут делать все возможное, чтобы снизить цену, которая вынудит их предлагать меньше, а потребителей покупать больше. Действия двух сторон рынка устраняют временный излишек, поскольку цена падает, устанавливая в итоге равновесную цену в 15 ф.ст. и равновесное количество в 15 сеансов лечения в месяц.

Рисунок 3.5 соответствует примеру, данному в таблице 3.1, и показывает рынок в состоянии равновесия. Как отмечалось выше, равновесная цена и количество показаны пересечением кривых спроса и предложения. Это пересечение происходит при одинаковых показателях равновесной цены и количества, как показано в таблице 3.1: 15 ф.ст. за одно лечение и 15 сеансов лечения в месяц. На большинстве рынков равновесие редко достигается на длительное время, поскольку кривые спроса и предложения склонны менять свои позиции по различным причинам (как мы увидим в главе 4).

Но и в этом случае данная модель спроса и предложения важна для понимания того, как происходит взаимное приспособление цены и величин спроса и предложения на рынке и как они двигаются к своим равновесным объемам в каждый данный момент.

Значение рыночного равновесия

На рисунке 3.5 показано, что равновесная цена (15 ф. ст.) определяется силами спроса и предложения. Мы можем использовать этот рисунок для того, чтобы немного лучше понять концепцию **распределительной эффективности** (введенную нами в главе 2 в контексте изучения границы производственных возможностей). Когда рынок находится в состоянии равновесия, цена определяет, какие покупатели и продавцы участвуют в игре на рынке. Любой, кто назначит цену за одно лечение сверх рыночной цены, купит лечение, в то время как тот, кто даст цену ниже рыночной цены, не купит лечение. В этом смысле кривая спроса представляет собой готовность потребителей платить (это «кривая готовности платить»). Точно так же те остеопаты, издержки которых ниже рыночной цены, сделают выбор в пользу предложения лечения, а те, издержки которых выше рыночной цены, вообще не предложат лечения. Таким образом, кривая предложения представляет собой минимальную предложенную остеопатами (или производителями) цену. Следовательно, в состоянии равновесия (когда предложение равно спросу) цена, назначенная предельным покупателем, т.е. покупателем, который ; готов заплатить за дополнительные издержки, связанные с производством лечения, равнозначна дополнительной издержкам предложения товара. В этом смысле равновесная цена - это «справедливая» цена, поскольку те люди, которые хотели бы, чтобы цена была ниже и хотели бы купить больше, чем Q_e , не готовы оплатить дополнительную стоимость издержек.

Кроме того, для каждого определенного количества лечения, если стоимость для покупателей (готовность платить) превышает стоимость для остеопатов (минимальная цена предложения), происходит рост стоимости чистого национального продукта. На рисунке 3.6 показан этот важнейший результат. При количестве 6 лечений в месяц стоимость для покупателей (обозначена точкой *A* на кривой спроса) превышает стоимость для остеопатов (обозначена точкой *B* на кривой предложения). Фактически, когда количество лечений в месяц превышает 15, стоимость производства для покупателей выше, чем стоимость для остеопатов, следовательно, в пределах затененной области рост количества лечений увеличивает чистую стоимость производства. С другой стороны, при количестве 21 сеанс лечения в месяц стоимость для покупателей (точка *C* на кривой спроса) меньше, чем издержки для остеопатов (точка *E* на кривой предложения). Следовательно, производство, превышающее равновесное количество, уменьшит чистую стоимость. Таким образом, равновесное количество - это такое количество, которое максимизирует стоимость чистого национального продукта. Следовательно, при равновесии на свободном рынке мы имеем эффективное распределение ресурсов (или распределительную эффективность).

Рассмотреть проблему эффективности рыночного равновесия можно и другим способом - в рамках излишка потребителя и излишка производителя. Поскольку кривая спроса измеряет готовность людей платить, она позволяет нам судить о той цене, которую они дают за то, что покупают. Любое превышение этой цены над тем, что покупате-

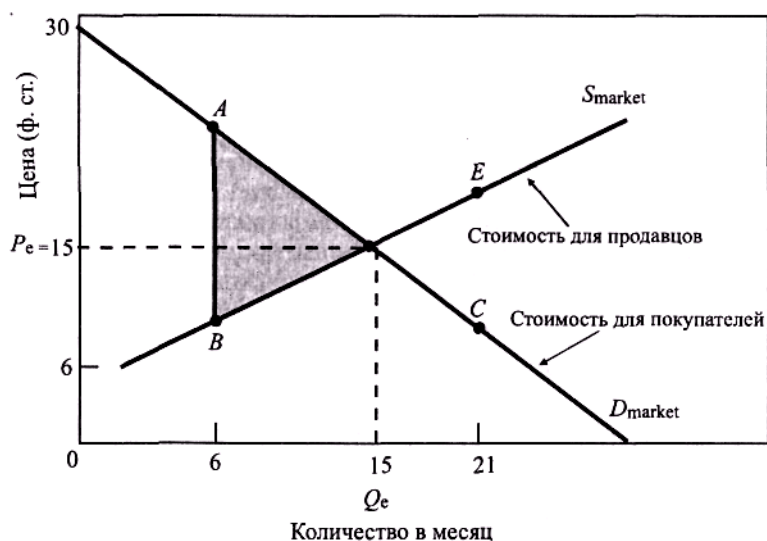


Рисунок 3.6. Эффективность равновесной величины

ли реально платят, называется излишком или выигрышем потребителя. Таким образом, **излишек потребителя** - это разница между суммой, уплачиваемой потребителем, и максимальной суммой, которую он готов заплатить. Она может быть определена путем нахождения площади ниже кривой спроса и выше цены. Поскольку кривая предложения представляет собой минимальную цену, предложенную производителями, мы можем сделать предположение о размере прибыли, которую покупатели получают на рынке. Если количество денег, полученное от продажи товара, превышает минимум того количества, которое продавцы готовы получить за товар, то имеет место излишек, или выигрыш, производителя. Таким образом, **излишек производителя** - это разница между суммой, которую продавцы получают за свои товары, и минимальной суммой, которую они готовы получить. Она может быть определена путем нахождения площади ниже цены и выше кривой спроса. Эти понятия изображены на рисунке 3.7.

Один из способов измерения общественной пользы действия свободного рынка - суммировать излишек потребителя и производителя. Эта величина называется **общей суммой прибыли (чистой стоимостью)** на рынке. Это - общая стоимость товаров для покупателей минус издержки для продавцов, поставляющих эти товары. В условиях свободного рынка производится «правильное» количество товаров в том смысле, что общая прибыль (сумма излишка производителя и потребителя) максимизируется. На рисунке 3.7 показано, что если количество меньше равновесного уровня (например, на Q_1), то общая сумма прибыли не достигает максимального уровня. Она может быть увеличена прибавлением площади треугольника ABC , когда общий объем производства достигает равновесного уровня (Q_e). Производство продукции, превышающее равновесный уровень, уменьшит общую сумму прибыли. Только на равновесном уровне стоимость чистого национального продукта (общая прибыль) является максимальной, следовательно, мы имеем эффективное распределение ресурсов.

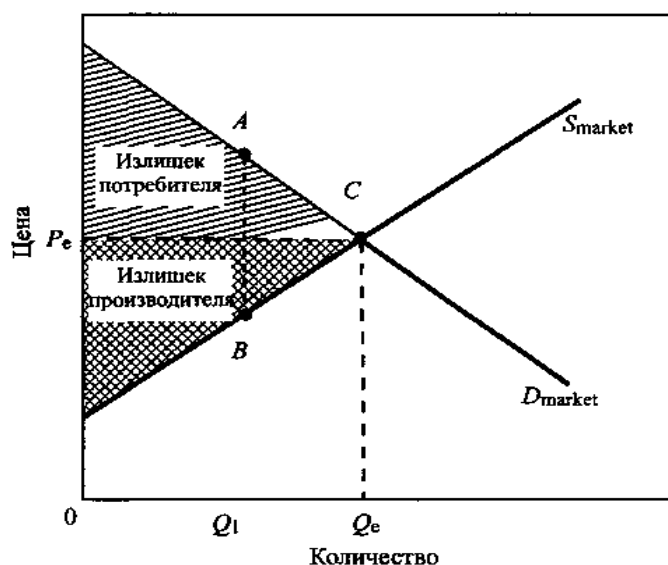


Рисунок 3.7. Излишек потребителя и производителя в условиях рыночного равновесия

Выводы

1. Рынок отражает любой ряд соглашений, который позволяет покупателям и продавцам договариваться между собой и таким образом налаживать обмен товарами, услугами или ресурсами.
2. Права собственности определяют собственность на товары, услуги и ресурсы и устанавливают границы их передачи и использования. Центральный орган (правительство) гарантирует рамки прав собственности и их соблюдение, что позволяет рыночной системе функционировать.
3. Эффект замещения вследствие изменения цены - это стимул для потребителя для замены определенного товара на другие товары, когда цена на товар падает, или для замены других товаров, когда цена на них растет, поскольку альтернативные издержки товара меняются с изменением цены на него. Эффект дохода означает, что более низкая цена позволяет потребителям купить больше товара ввиду дополнительной покупательной способности их дохода в результате падения цены. Рост цен снижает располагаемый доход, поэтому величина спроса падает.
4. Цены на рынке устанавливаются действием сил спроса и предложения. Рыночные цены отражают относительную редкость товаров, служат в качестве механизма рacionamento и являются сигналами для управления производством и обменом.
5. Спрос - это график, показывающий те количества благ, которые потребители хотят и готовы купить за любую возможную цену в течение определенного периода времени. Кривые спроса имеют наклон вниз вправо благодаря действию закона спроса. Он гласит, что при более высоких ценах покупатели требуют меньшее количество товаров, в

то время как при более низких ценах они требуют большее количество, если все остальные условия остаются неизменными.

6. Предложение - это график, показывающий количества, которые производители желают и готовы продать за любую возможную цену за определенный период времени. Кривые предложения имеют наклон вверх вправо вследствие действия закона предложения. Он гласит, что количество благ, предложенное для продажи, положительно соотносится с ценой; большие количества предлагаются на продажу по более высоким ценам и меньшие количества предлагаются по более низким ценам, *ceteris paribus*.

7. Равновесие существует при такой цене, когда величина спроса равна величине предложения. Не существует сил, способных изменить цену или количество. Это показано графически пересечением кривой спроса и кривой предложения.

8. Если рыночная цена выше (ниже) равновесной цены, существует временный излишек (дефицит). Действия покупателей и продавцов, преследующих свои личные интересы, направлены на то, чтобы восстановить равновесие.

9. Излишек потребителя - это разница между той суммой, которую потребители были бы готовы заплатить за товар, и той, которую они реально заплатили. Его можно определить путем нахождения области ниже кривой спроса и выше цены. Излишек производителя - это сумма, которую покупатели получают за свои товары за вычетом минимальной суммы, которую они готовы получить. Его можно определить путем нахождения площади ниже цены и выше кривой предложения.

10. Равновесие предложения и спроса максимизирует общую прибыль (сумму излишка потребителя и производителя) на рынке. Распределение ресурсов, которое максимизирует общую сумму прибыли, является эффективным.

Основные понятия

распределительная эффективность	allocative efficiency
излишек потребителя	consumer surplus
спрос	demand
кривая спроса	demand curve
равновесие	equilibrium
равновесная цена	equilibrium price
эффект дохода	income effect
закон спроса	law of demand
закон предложения	law of supply
рынок	market
рыночный спрос	market demand
рыночное предложение	market supply
чистая стоимость	net valuation
нормальный товар	normal good
излишек производителя	producer surplus
прибыль	profits
права собственности	property rights

эффект замещения	substitution effect
предложение	supply
кривая предложения	supply curve
общая прибыль	total surplus

Вопросы для повторения

1. Какими правами собственности обладает домовладелец? Какие ограничения накладывает государство на права собственности домовладельца?
2. Представьте себе город, в котором отсутствуют бесплатные медицинские услуги. Информация, данная ниже, показывает предполагаемую схему спроса на услуги врачей.

Цена консультации(£)	Величина спроса на консультации в месяц
0	600
5	400
10	150
15	100
20	90

- 1) Нарисуйте кривую спроса на услуги врачей, используя данную информацию.
 - 2) Если цена одной консультации составляет 5 ф.ст., то какова общая сумма денег, которую люди заплатят за консультации?
 - 3) Если цена консультации возрастет с 10 ф.ст. до 20 ф.ст, то как изменится величина спроса?
3. Представьте себе город, в котором отсутствуют бесплатные медицинские услуги. Информация, представленная ниже, показывает график гипотетического предложения врачебных услуг.

Цена консультации(£)	Величина спроса на консультации в месяц
0	0
5	40
10	80
15	100
20	150

- 1) Нарисуйте кривую предложения услуг врачей, используя данную информацию.
 - 2) Если цена консультации возросла с 5 ф.ст. до 15 ф.ст, как изменится количество консультаций, которое врачи готовы предложить?
4. Используйте ваши ответы для пункта 1) 2 и 3 вопросов и нарисуйте график рынка врачебных услуг.
- 1) Каковы равновесная цена и количество?
 - 2) Какой доход получают врачи?
5. Дайте определение понятий *спрос*, *предложение* и *рыночное равновесие*.

6. Предположим, что равновесная цена одной пары гольфов с ликрой составляет 4 ф.ст., а равновесное количество на рынке — 1500 пар. Продавцы говорят вам, что они могли бы продать 2000 пар гольфов, если они сократят цену до 3 ф.ст. за пару, однако по цене 3 ф.ст. они готовы предложить только 1000 пар. Сделав допущение, что и кривая предложения, и кривая спроса - прямые линии, нарисуйте ситуацию на рынке, которая описана в приведенной информации.

7. С помощью графика спроса и предложения покажите излишек потребителя и излишек производителя, когда рынок находится в равновесии. Насколько эффективен этот результат?

Примечание

1. Адаптированный отрывок из статьи Алана Хамлина «Частная собственность». *Economic Review*, 11.1. (Sept. 1993), 7-9.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 4.
- Lipsey and Chrystal, глава 3.
- Sloman, глава 2.

ГЛАВА 4

РЫНКИ: НЕКОТОРЫЕ ДОПОЛНЕНИЯ

В главе 3 мы показали, каким образом спрос и предложение на рынке лечения остеопатии устанавливают равновесные цены и количества. Такие же принципы спроса и предложения действуют на всех рынках. Мы также говорили о том, что равновесие на рынках часто является временным, поскольку кривые спроса и предложения меняют свое положение.

Мы также расширим анализ, применив модель спроса и предложения к концепции нарушения рыночного равновесия. Что произойдет, если рыночные цены не смогут приспособиться к смещению кривых вверх или вниз? Почему рынки иногда характеризуются постоянными дефицитами или излишками? Эти эффекты показаны на примерах установления контроля за уровнем цен на рынке частного жилья, сдаваемого в аренду (контроль за квартплатой), и на сельскохозяйственном рынке ЕС (на примере Общей сельскохозяйственной политики ЕС).

Изменения в спросе и предложении услуг здравоохранения

Цена является главным фактором, влияющим на количество приобретаемых потребителями услуг по лечению остеопатии и на количество данных услуг, производимых остеопатами. Но это не единственный фактор. Кривые спроса и предложения отражают соотношение между ценой и величиной спроса и ценой и величиной предложения при неизменности всех остальных факторов (*ceteris paribus*). Какие еще факторы влияют на расположение кривых спроса и предложения? Что произойдет с каждой из этих кривых, если не все условия останутся неизменными?

Рыночный спрос

Изменения ряда факторов могут вызвать увеличение или уменьшение спроса *независимо* от цены. Эти факторы включают доход, предпочтения и цену других товаров и называются **детерминантами спроса**. Поскольку остеопатия - нормальный товар, рост дохода означает, что мы купим больше лечения при любой цене; если доход падает, мы купим меньше за любую цену. Если предпочтения меняются в пользу (не в пользу) остеопатии, мы купим больше (меньше) за любую цену. Наконец, цены на схожие услуги будут влиять на наш спрос на остеопатию. Ярким примером является цена на физиотерапевтические услуги, которые являются во многих случаях альтернативным лечением, назначаемым остеопатами. Например, если цена на физиотерапевтические процедуры будет падать, то некоторые люди, вероятно, будут переключаться с остеопатических услуг на физиотерапевтические, и поэтому спрос на остеопатию будет сокращаться.

Независимо от того, какие изменения будут происходить - в доходе, предпочтениях или в цене на схожие товар или услугу, - кривая спроса сместится, как показано на рисунке 4.1. Первоначальная кривая спроса - D_0 . Если доход увеличится, либо пред-

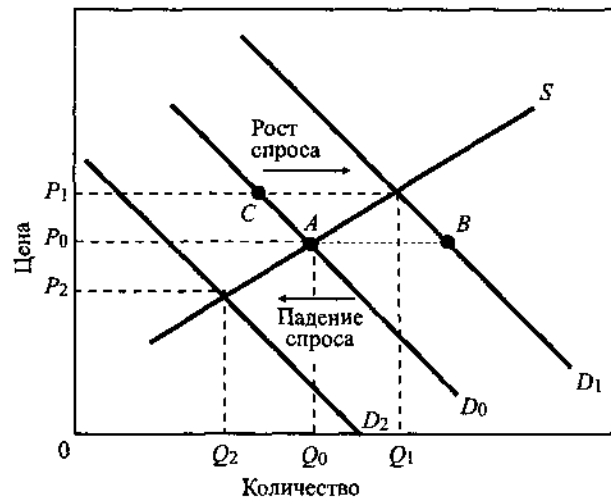


Рисунок 4.1. Смещение кривых рыночного спроса на лечение остеопатии

почтения изменятся в пользу остеопатии, либо цена на физиотерапию возрастет, кривая спроса сместится в точку D_1 . Смещение кривой спроса вправо представляет собой увеличение спроса. Спрос будет падать (кривая спроса переместится с D_0 на D_2), если доход будет падать, либо предпочтения изменятся не в пользу остеопатии, либо если цена на физиотерапевтические услуги упадет.

Изменения в спросе и величины спроса

Различия между изменениями в спросе и изменениями величины спроса являются одним из самых важных аспектов анализа спроса. Спрос — это график различных комбинаций цены и величины спроса. Так, **изменения в спросе** означают, что все величины спроса на графике меняются для каждой цены; то есть кривая спроса *смещается* таким образом, что различные величины спроса соответствуют каждой возможной цене. Это изменение в спросе должно происходить вследствие изменений в одном или более факторов, указанных в описании рисунка 4.1. Таким образом, на рисунке 4.1 сдвиг кривой спроса (с D_0 на D_1 , либо с D_0 на D_2) показывает изменение в спросе. Чтобы проиллюстрировать эту мысль, мы помещаем цену P_0 и точку A на оригинальной кривой спроса D_0 . Когда кривая спроса смещается на D_1 , мы двигаемся в точку B при неизменной цене P_0 . Перемещение с A на B означает рост спроса; при цене P_0 спрос больше в точке B , чем в точке A . Когда кривая спроса смещается вправо, происходит увеличение спроса при любой возможной цене. Таким образом, изменение в спросе приводит к тому, что кривая спроса меняет свое положение.

Изменение величины спроса происходит только тогда, когда цена товара (в случае с остеопатией) меняется. Изменение величины спроса влечет за собой *движение вдоль*

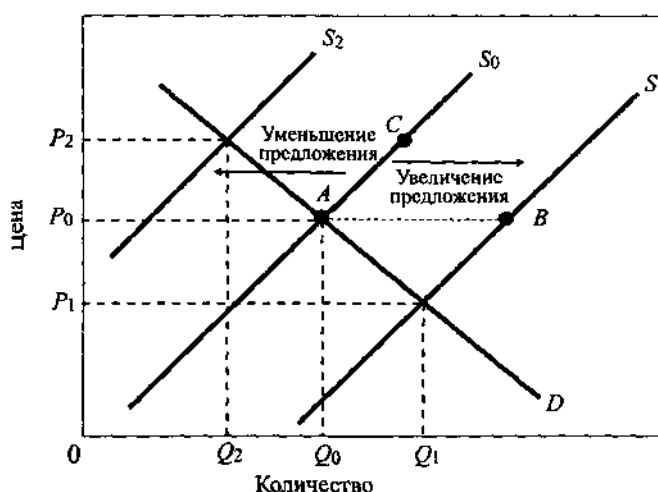


Рисунок 4.2. Смещение кривых рыночного предложения лечения остеопатии

той же кривой спроса с одной комбинации цена - количество на другую (как мы видели в главе 3). Это движение всегда является результатом изменения цены. На рисунке 4.1 увеличение цены с P_0 до P_1 влечет за собой изменение величины спроса: уменьшение величины спроса на кривой спроса D_0 показано перемещением из точки A в точку C . Заметьте, что кривая спроса после изменения цены остается точно такой же, как и до изменения цены; изменяется лишь величина спроса, а не сам спрос.

Рыночное предложение

Цена оказывает первостепенное влияние на величину предложения, как и на величину спроса. Кривая предложения показывает взаимосвязь между ценой и величиной предложения при условии, что все остальные влияющие факторы остаются неизменными.

К другим факторам, которые влияют на величину предложения лечения остеопатии, помимо цены, относятся количество продавцов услуг остеопатии и цены на факторы производства. Эти другие воздействующие факторы называются **детерминантами предложения**.

Количество остеопатов, предлагающих услуги на рынке, воздействует на рыночное предложение. Это происходит потому, что рыночное предложение - это сумма кривых предложения отдельных остеопатов. Если на рынок входит дополнительное число остеопатов, большее количество данных услуг становится доступным по каждой возможной цене, смещая кривую предложения вправо. Равным образом предложение падает, когда количество остеопатов сокращается, смещая кривую предложения влево. Мы можем видеть это на рисунке 4.2. Увеличение предложения представлено смещением кривой предложения с S_0 на S_1 , а сокращение предложения - смещением кривой предложения с S_0 на S_2 .

Когда происходит рост цен на факторы производства (такие, как земля или труд), предложение остеопатических услуг уменьшается; то есть общий график предложения смещается влево (с S_0 на S_2 на рисунке 4.2). Таким образом, если заработная плата медсестер увеличится или если произойдет рост земельной ренты, предложение услуг уменьшится при любой данной цене. Если, с другой стороны, заработная плата медсестер упадет либо если уменьшится земельная рента, предложение сеансов лечения увеличится, и кривая предложения переместится вправо (с S_0 на S_1 на рисунке 4.2). Таким образом, если количество остеопатов на рынке увеличивается или цены на факторы производства падают, то предложение лечебных услуг увеличивается, и кривая предложения смещается вправо. Если количество остеопатов сократится либо цены на факторы производства возрастут, то предложение сеансов лечения уменьшится, и кривая предложения сместится влево.

Изменения в предложении и величины предложения

По аналогии с примером, касающемся спроса, очень важно определить различие между изменениями в предложении и изменениями величины предложения. **Изменение в предложении** происходит в результате изменения в одном из факторов, что приводит к изменению общего графика величин предложения при любой цене. Это показано сдвигом кривой предложения. На рисунке 4.2 изменения в предложении показаны *смещениями* с S_0 на S_1 и с S_0 на S_2 . При цене P_0 на кривой предложения S_0 предложение остеопатии находится в точке A . При той же цене P_0 и новой кривой предложения S_1 предложение находится на точке B . Таким образом, при той же цене P_0 предложение больше, чем раньше.

Изменение величины предложения всегда отражается *движением вдоль* данной кривой предложения и является результатом изменения цены на товар или услугу. Например, если происходит рост рыночной цены на услуги по лечению остеопатии, большее количество услуг будет предложено по более высокой цене, но сама кривая предложения не сместится. На рисунке 4.2 показано, что если цена увеличивается с P_0 до P_2 , мы перемещаемся из точки A в точку C вдоль первоначальной кривой предложения S_0 . Изменение цены не меняет положение кривой предложения; изменения цен приводят к движению вверх и вниз вдоль кривой спроса.

Ознакомившись с основами анализа спроса и предложения, мы можем изучить модель спроса и предложения более подробно и применить этот анализ для множества разнообразных интересующих нас экономических проблем.

Нарушение рыночного равновесия

Выше мы рассмотрели, каким образом силы спроса и предложения устанавливают равновесные цены и величины спроса и предложения на рынке. Мы также убедились в том, что рынки являются саморегулируемыми в том смысле, что когда на рынках наблюдаются временные дефициты или излишки, начинают действовать рыночные силы с целью скорректировать ситуацию и восстановить равновесие. Но это еще не полная картина; некоторые рынки не достигают равновесия даже тогда, когда у сил спроса и предложения достаточно времени, чтобы приспособиться. Блокирование механизма ценового регулирования часто происходит из-за принятия законов или дру-

гих действий правительства. Блокирование ценового механизма иногда может быть желательным или оправданным, но всегда приводит к **нарушению рыночного равновесия**. Какова бы ни была причина государственного вмешательства, нарушение рыночного равновесия всегда принимает форму либо постоянного дефицита, либо постоянного излишка.

Постоянные дефициты

Если рыночная цена ниже равновесного уровня и не допускают ее роста до уровня равновесной цены, рыночные силы не могут ликвидировать излишек величины спроса. Этот излишек величины спроса называется **постоянным дефицитом**. Предположим, что был принят закон, который снизил максимальную цену на остеопатические услуги до 10 ф.ст. Данный закон вводит **потолок цен** или установленную законом максимальную цену. Каков будет результат установления потолка цен в 10 ф.ст.? На рисунке 4.3 показано, что потолок цен в 10 ф.ст. создаст излишек величины спроса, равный 8 сеансам лечения в месяц (величина спроса составляет 18 сеансов, а величина предложения - только 10). Если бы цену можно было увеличить, количество сеансов лечения, требуемых потребителями, уменьшилось бы, поскольку цена бы возросла и количество предлагаемых остеопатами услуг увеличилось бы, устраняя временный дефицит. На графике, как только цена превышает 10 ф.ст., мы перемещаемся по кривой предложения вверх вправо (увеличивая величину предложения) и по кривой спроса вверх влево (сокращая величину спроса) до тех пор, пока не достигнем точки, в которой две кривые пересекутся.

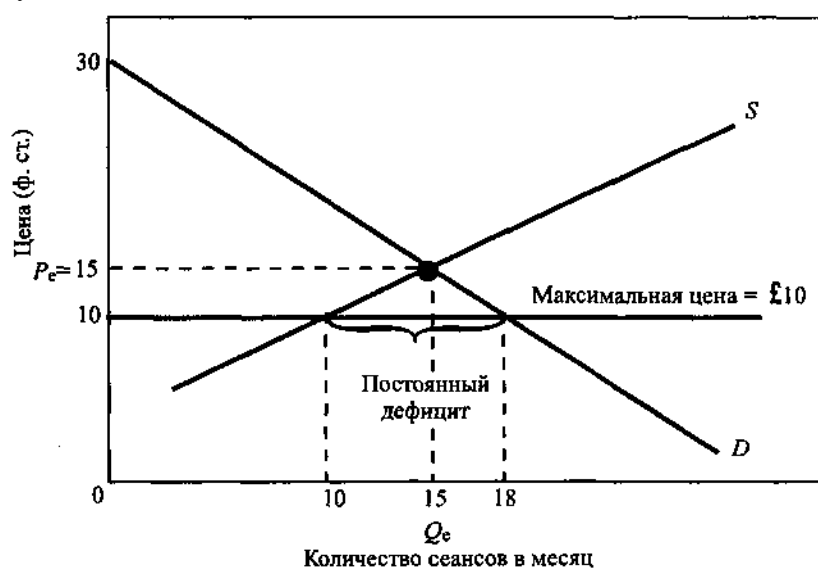


Рисунок 4.3. Нарушение рыночного равновесия: дефицит сеансов лечения остеопатии

Однако решение правительства делает незаконным увеличение остеопатами цен свыше установленного уровня. В результате рынок не может достичь равновесия. Постоянный дефицит, составляющий 8 сеансов лечения, будет сохраняться до тех пор, пока не будет изменено законодательство, и до тех пор, пока законная максимальная цена не будет увеличена до или выше равновесного уровня, либо пока кривые спроса и предложения не переместятся под воздействием других факторов. Например, падение потребительских доходов может сместить кривую спроса достаточно далеко влево, до пересечения кривой предложения в точке, когда цена равна 10 ф.ст. В случае, если бы это произошло, дефицит был бы преодолен. Заметьте, что потолок цен эффективен только тогда, когда он устанавливается ниже равновесной цены.

Хотя этот пример является гипотетическим, потолок цен, который имеет результатом постоянный дефицит, все еще существует. Хорошим примером этого является государственный **контроль за квартплатой** на рынке жилья частного сектора. В Великобритании он был введен в качестве временной меры в 1915 г. и существует до сих пор в очень ограниченной форме. Регулирование арендной платы государством в других странах было введено еще в XIX в. и продолжает играть значительную роль на рынках жилья. Эта мера была призвана помочь жильцам с низкими доходами, которые не могли позволить себе платить за квартиру по рыночной цене. Но ввиду того, что существует постоянный дефицит жилья, аренда которого контролируется государством, домовладельцы могут ущемлять квартиросъемщиков. Нередко квартиросъемщику необходимо «иметь с кем-либо знакомство» для того, чтобы получить жилье, оплата которого регулируется государством, либо он может дать взятку (фактически превышающую оплату за жилье) для того, чтобы получить ее вне очереди. Кроме того, поскольку увеличение квартплаты является незаконным со стороны домовладельцев (хотя многие так и поступают), у них нет стимула, чтобы следить за износом квартир и делать капитальный ремонт жилья. В результате большая часть сектора жилья, сдача в аренду которого регулируется государством, с течением времени разрушается.

Большинство экономистов выступает против законодательства, которое вводит потолок цен, поскольку такое законодательство препятствует разному функционированию ценового механизма. В случае дефицита жилья принцип государственного регулирования не увеличит количество квартир. Он лишь изменит способ распределения дефицитного жилья среди конкурирующих потребителей. Вместо распределения, основанного на ценовом принципе, метод распределения может базироваться на принципе «первого первым и обслуживают». Те, кто действительно платит за аренду жилья цену меньше равновесного уровня, оказываются в выигрыше. Остальные же группы населения проигрывают вследствие контроля за арендой. Для того чтобы понять, кто проигрывает и кто выигрывает, рассмотрим потолок цен на аренду жилья, показанный на рисунке 4.4.

При отсутствии контроля за квартплатой равновесная цена будет равна P_e , а равновесное количество квартир будет равно Q_e . При контролируемой цене P_c предлагается и снимается количество квартир, равное Q_1 . Следовательно, количество квартир с Q_1 до Q_e теряется из-за государственного контроля, и люди, которые снимут эти квартиры, окажутся в невыгодном положении. Кроме того, отрезок с Q_e до Q_2 - это дополнительное количество квартир (сверх равновесного), которое люди хотят получить по искусственно заниженной, контролируемой цене. Заметьте также, что при количестве

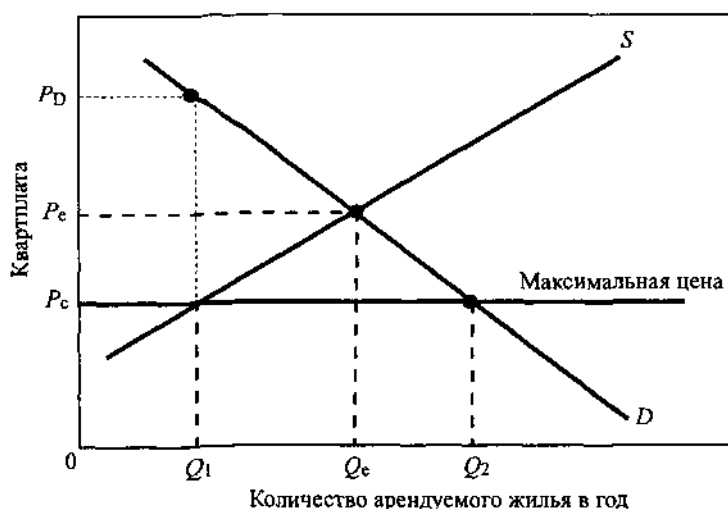


Рисунок 4.4. Государственный контроль за арендной платой: постоянный дефицит жилья

квартир, равном Q_1 некоторые люди готовы заплатить домовладельцам квартплату, равную P_D (носит название от кривой спроса), чтобы сохранить за собой жилье, аренда которого контролируется государством. Это представляет собой своеобразную «взятку за получение квартиры».

Таким образом, ввиду того, что контроль за квартплатой препятствует системе цен выполнять свою функцию нормирования, количества жилья, доступного по контролируемой цене, недостаточно для удовлетворения спроса. Существует постоянный дефицит жилья, поскольку квартплату нельзя резко повысить, чтобы рынок пришел в состояние равновесия. Представленный анализ помогает разяснить причину, по которой предыдущее правительство консерваторов не снижало этот специфический потолок цен. Отношение нынешнего лейбористского правительства к регулированию квартплаты отличается незначительно. В целом допускается, чтобы уровень квартплаты соответствовал уровню, регулируемому рынком. Если это окажет отрицательное влияние на группы людей с низкими доходами на рынке жилья, то необходимо разработать альтернативные программы, которые бы обеспечили достаточное количество доступного по цене жилья. Итак, что можно сделать?

В приведенных далее выдержках из газеты *Guardian* предполагается, что решение проблемы состоит в строительстве нового жилья; на примере рынка жилья дается хороший пример реальной экономики.

«Существует веская причина для беспокойства состоянием жилищного рынка... Мы строим недостаточно новых домов, и поэтому если спрос увеличится опять...то это может вызвать еще один взлет ценовой инфляции. Вместо того чтобы использовать субсидии на строительство дешевых, доступных по цене домов с целью продажи или сдачи в аренду, правительство расходует 8,6 млн ф.ст. (и эта сумма быстро увели-

чивается) на поддержку доходов тех, кто не может заплатить квартплату, которая является завышенной, при этом дефицит жилья вызван тем, что новые дома не строятся. Домовладельцы и получающие субсидии квартиросъемщики заинтересованы в более высокой квартирной плате при условии, что она покрывается налогоплательщиком. Почему большую часть этих денег нельзя использовать на строительство более доступных по цене домов, в частности для низкооплачиваемых групп населения? (21 августа 1995 г.).

Общее количество нового жилья, сданного в эксплуатацию в прошлом году, -199 000 - на 21 % меньше уровня 1988 г. и на 43 % меньше уровня 1954 г. - периода экономического подъема при правительстве Макмиллана. Людей, которые хотят иметь дом, достаточно. В авторитетном докладе для Фонда Джозефа Роунтри... дается прогноз, что в течение двух десятилетий до 2011 г. ежегодный спрос на продажу или сдачу в аренду новых жилых домов составит 250 000 в одной только Англии. Это намного превышает нынешний уровень жилищного строительства ... Но откуда появятся новые дома? Жилищные ассоциации ... делают хорошее дело, но они еще не осознали значимость проблемы. Количество частного жилья почти достигло точки насыщения рынка ... Все это указывает на необходимость восстановления жилищного фонда, принадлежащего муниципалитетам... Местные органы власти должны использовать прибыль от продажи их недвижимости на строительство доступных по цене домов. Государственная политика использования субсидий не на кирпичи и известковый раствор, а на пособия людям является сегодня неэффективной. Плата за жилье настолько увеличилась, что любое дальнейшее ее повышение будет компенсироваться путем увеличения жилищных субсидий и других льгот ... (30 октября 1995)».

Постоянные излишки

Правительства могут быть вынуждены не только удерживать цены на определенные товары на их равновесном уровне, но и устанавливать минимальный уровень цен. **Минимальный уровень цен** - это установленная законом минимальная цена с целью поддержки определенных групп или фирм. Минимальный уровень цен препятствует падению цен до их рыночного (или равновесного) уровня. Таким образом, эффективный минимальный уровень цен создает постоянный излишек или хронический избыток величины предложения. Для того чтобы минимальный уровень цен имел какой-либо эффект, он должен быть установлен выше уровня равновесной цены. Хорошим примером минимального уровня цен является Общая сельскохозяйственная политика (ОСХП) Европейского Союза. Простой иллюстрацией применения Общей сельскохозяйственной политики является рисунок 4.5.

На рисунке 4.5 показан рынок зерновых. Без государственного вмешательства свободная рыночная цена за тонну составляет 15 ф.ст., а равновесное количество зерна равно 15 т. Но когда минимальная цена устанавливается на уровне, превышающем 15 ф.ст. за тонну зерна при рыночной цене 20 ф.ст. за тонну, то это создает излишек на рынке, равный 20 т (спрос составляет 6 т, а предложение - 26 т). В условиях свободного рынка действие механизма рыночного регулирования приведет к устранению излишка. Цена упадет до равновесного уровня. Более низкая цена увеличит величину спроса на продукцию (мы передвигаемся по кривой спроса вниз вправо) и уменьшит величину предложения продукции (мы передвигаемся по кривой предложения вниз).

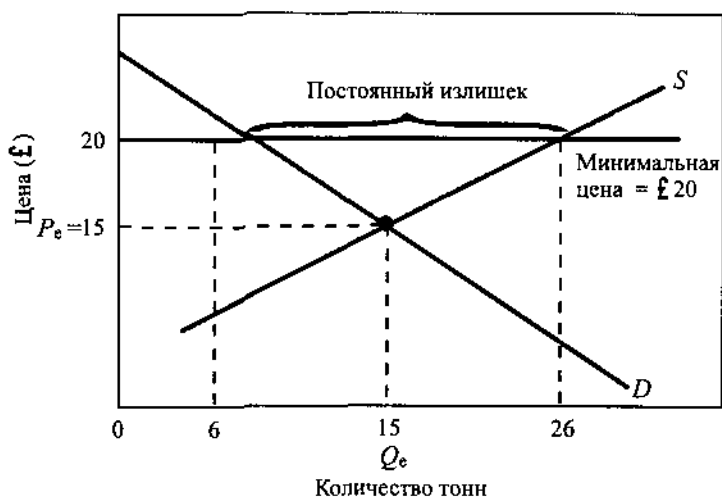


Рисунок 4.5. Нарушение рыночного равновесия:
излишек зерновых

влево), пока равновесная цена не установится на первоначальном уровне, равном 15 ф.ст. Но в результате Общей сельскохозяйственной политики этого не произойдет. Для того чтобы установилось равновесие, нам нужно либо изменить политику, либо переместить кривую спроса или кривую предложения.

В результате ОСХП устанавливаются минимальные цены на многие сельскохозяйственные продукты, включая молоко и зерно. Эти минимальные цены должны помочь (перераспределяя доходы) бедным фермерам. Но сельскохозяйственная политика сохраняет слишком высокие цены для потребителей, и в результате появляются излишки продукции (винные озера, масляные горы и т.д.), что вызывает озабоченность Европейского Союза. Во многих случаях эти излишки продукции покупаются Европейским Союзом (всеми налогоплательщиками) с целью распределения в качестве школьных завтраков, сохраняются про запас или распределяются среди нуждающихся людей в странах, которые не входят в Европейский Союз (становятся предметом экспорта ЕС). Таким образом, максимальный уровень цен, как и минимальный уровень цен, препятствует выполнению ценой ее функции нормирования. Во всех случаях, когда цене не позволяют свободно приспособиться к условиям рынка, редкие товары будут распределены среди конкурирующих потребителей иными способами.

Выводы

1. Изменения в детерминантах спроса - доходах и предпочтениях потребителей, ценах на схожие товары - вызывают смещение кривых спроса. Смещение кривой спроса представляет собой изменение в спросе. Движение вдоль кривой спроса вызвано изменением цены и указывает на изменение величины спроса.

2. Изменения в детерминантах предложения - количестве производителей и ценах на факторы производства - вызывают смещение кривых предложения. Смещение кривой предложения представляет собой изменение в предложении. Движение вдоль кривой предложения вызвано изменением цены и указывает на изменение величины предложения.

3. Постоянные дефициты или постоянные излишки означают, что имеет место нарушение рыночного равновесия. Максимальный установленный уровень цен (потолок цен), например контроль за квартплатой, имеет следствием постоянный дефицит; цены не могут быть резко повышены с целью устранить излишек спроса. Минимальный уровень цен (например, ОСХП) создает постоянные излишки; для того чтобы устранить излишек предложения, проводится политика, которая не допускает резкого снижения цен.

Основные понятия

изменение в спросе	change in demand
изменение величины спроса	change in quantity demanded
изменение величины предложения	change in quantity supplied
изменение в предложении	change in supply
Общая сельскохозяйственная политика (ОСХП)	Common Agricultural Policy (CAP)
детерминанты спроса	determinants of demand
детерминанты предложения	determinants of supply
нарушение рыночного равновесия	market disequilibrium
постоянный дефицит	persistent shortage
постоянный излишек	persistent surplus
минимальный уровень цен	price floor
максимальный уровень цен	price ceiling
контроль за квартирной платой	rent controls

Вопросы для повторения

1. Представьте себе город, в котором отсутствует бесплатная медицинская помощь. В информации, представленной ниже, дана схема спроса и предложения на врачебные услуги. На основе данной информации нарисуйте график рыночного спроса и предложения на врачебные услуги.

Цена консультаций (£)	Величина спроса на консультации в месяц	Величина предложения консультаций в месяц
0	600	0
5	400	40
10	150	80
15	100	100
20	90	150

1) Снижение издержек приводит к тому, что предложение увеличивается на 70 консультаций в месяц при любой цене. Покажите это на вашем графике.

2) Каковы новая равновесная цена и количество?

3) Опишите, каким образом рынок достигает нового состояния равновесия.

4) Вследствие роста дохода спрос увеличивается на 70 консультаций в месяц при любой цене. Покажите это на том же графике.

5) Каковы новая равновесная цена и количество?

6) Покажите, каким образом рынок достигает своего нового состояния равновесия.

2. «На этой неделе парикмахеры в Лестере увеличили цены на обычные стрижки на 1 ф.ст. в неделю, и спрос сразу же упал». Что неверно в этом утверждении?

3. Приведенный ниже отрывок взят из газеты *Guardian* от 26 марта 1996 г.:

«Цена на птицу подскочила на 12% в течение уик-энда и ожидается, что она поднимется примерно на столько же, поскольку паника, распространяемая BSE, наносит ущерб продаже говядины ... В этот период во всех крупных супермаркетах наблюдалось снижение объема продаж говядины, по утверждению специалистов в этой отрасли, на 30-50 %, и большинство магазинов платили компенсацию покупателям, которые купили мясо до того, как стало известно о риске его потребления для здоровья людей».

С помощью графика спроса и предложения покажите краткосрочный эффект паники на рынках говядины и птицы. Почему можно ожидать, что в долгосрочном периоде цены на говядину и птицу вернутся на первоначальный уровень?

4. Приведенный ниже отрывок взят из газеты *Guardian* от 6 июня 1991 г.:

«Стремясь быть привлекательными и иметь хорошую внешность, все больше молодых людей обращаются за помощью к специалистам в области пластической хирургии для улучшения природных данных. Пластическая хирургия завоевывает популярность среди молодежи. В клинике Поунтни средний возраст пациентов, обратившихся по поводу коррекции носа (ринопластики), сократился до 22 лет, в 1985 г. он составлял 31 год. Средний возраст пациентов на операцию по коррекции ушной раковины составляет 21 год. В Великобритании это не приобрело таких масштабов, как в Америке, где в прошлом году было сделано 640 000 операций и где в телепрограммах *Beverly Hills 90210* утверждалось: «Вам не разрешат кончить Калифорнийскую высшую школу, прежде чем вы не пройдете курс липосомотерапии ягодиц». Двадцатилетняя молодая женщина, ожидающая очереди на операцию по увеличению объема груди в клинике Вестхемпстеда, на вопрос, почему она собирается делать это именно сейчас, ответила: «Потому что у меня появились деньги. Мой муж только что получил большую квартальную премию».

1) Почему растет спрос молодых людей на пластические операции?

2) Как, по вашему мнению, изменится цена на пластическую хирургию, если спрос возрастет?

3) Нарисуйте простой график спроса и предложения для анализа этой информации. Как, на ваш взгляд, отреагируют на рост спроса те, кто предоставляет услуги?

4) Теория маркетинга предполагает, что потребители способны принимать рациональные решения о покупке. Считаете ли вы, что это относится и к пластической хирургии?

5. В течение зимы 1777-1778 гг. Законодательное собрание штата Пенсильвания ввело контроль за ценами на те товары (например, зерно), которые были необходимы для армии Джорджа Вашингтона. Суть этой политики состояла в том, чтобы сократить расходы на содержание армии. С помощью анализа спроса и предложения объясните,

почему регулирование цен привело к вымиранию армии Вашингтона. (Контроль над ценами был упразднен по решению Континентального Конгресса 4 июня 1778 г.). б. Разъясните с помощью графика, почему на рынке появится излишнее количество зерна в случае, если Европейский Союз установит цены на зерновые выше равновесного уровня.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 4.
- Lipsey and Chrystal, глава 3.
- Sloman, глава 2.

ГЛАВА 5

ПРИМЕНЕНИЕ РЫНОЧНОГО АНАЛИЗА

В 3-й и 4-й главах мы определили основы модели спроса и предложения и показали, как ее можно использовать для изучения концепции нарушения рыночного равновесия. В частности, мы рассмотрели, каким образом государственное вмешательство в рыночную экономику препятствует рациональному распределению редких благ среди конкурирующих потребителей с помощью механизма цен. В этой главе мы расширим анализ спроса и предложения и покажем, как эту модель можно применять для решения ряда практических проблем, стоящих перед потребителями, бизнесом и правительством; а именно: удовлетворение спроса на воду, продажа билетов и рынок подержанных автомобилей.

Спрос на воду¹

После приватизации в 1989 г. индустрии водоснабжения в Великобритании воду домашним хозяйствам стали поставлять частные компании водоснабжения. Деятельность этих компаний находилась под постоянным надзором контрольного органа, называемого OFWAT, который занимался главным образом платой за пользование водой. Но это не является специальным предметом нашего исследования; нас интересует спрос на воду и каким образом мы можем в данном случае применить экономические категории, которые мы рассматривали выше.

Мы уже видели, что экономика - это наука о распределении редких ресурсов. Большинство из нас, вероятно, считает, что вода не является редкостью, особенно когда вы думаете о том, как часто идут дожди в Великобритании. Следует запомнить, однако, что то, что экономисты вкладывают в понятие редкости, не означает просто материальный излишек либо недостаток какого-то блага. Редкость определяется в соответствии с человеческими потребностями. Людям нужна вода, пригодная для питья, вода, которую они могут использовать для стирки своей одежды, мойки машины и для того, чтобы (хотя бы иногда) умыться. Таким образом, когда мы ведем речь о воде, мы имеем в виду воду в том виде, которая удовлетворяет человеческие потребности. Поскольку такая вода является редкой (она не является доступной в неограниченных количествах относительно потребностей людей), то она является объектом внимания экономистов. Можно задать много вопросов по поводу того способа, каким вода доставляется потребителям и распределяется среди них. Например, будет ли потребность в воде по-прежнему обеспечиваться частными компаниями либо это должны делать государственные компании (как это было до приватизации)? Какая цена является справедливой или эффективной? Должна ли вода быть доступной для каждого как право? Как мы можем гарантировать, что вода безопасна для питья?

На все эти вопросы можно дать ответ, используя микроэкономику, в частности концепцию спроса. Например, нас интересует, что утверждает теория спроса о последствиях замены платы за пользование водой на основе тарифов на оплату, основанную

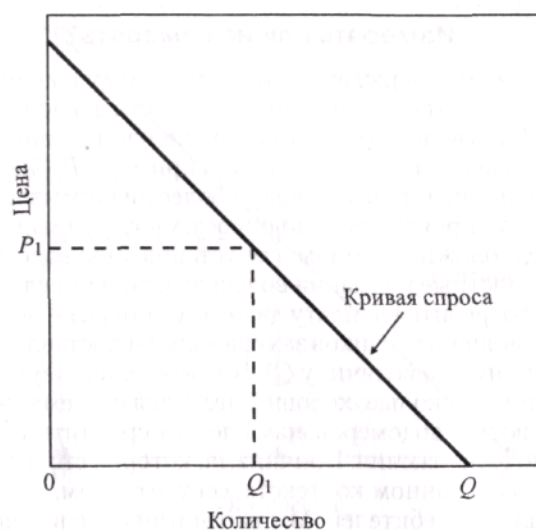


Рисунок 5.1. Спрос на воду

на водозамерах. Введение бесплатного пользования водой - это, возможно, то, чего желают потребители. Но нужно ли это? Мы можем использовать одну из важнейших частей экономического анализа, для того чтобы найти подходящий способ взимания платы за воду.

При определении редкости важны именно человеческие потребности. В экономике мы можем заменить слово «потребности» на «спрос». Как мы уже убедились, одно из важнейших влияний на спрос на товар оказывает его цена, и мы показали взаимосвязь между величиной спроса и ценой с помощью графика кривой спроса. Итак, каким образом взимается плата за пользование водой в Великобритании? Для более чем 90 % потребителей в 1997 г. плата основывалась на нормах расхода воды; она взималась независимо от того, сколько воды реально потребляется в домашнем хозяйстве. При такой системе цена за воду равна нулю; использование дополнительного литра воды ничего не стоит для потребителя. Таким образом, когда мы говорим о цене, мы имеем в виду стоимость дополнительной единицы (литр воды).

Как показано на рисунке 5.1, система расходования воды подразумевает, что величина спроса на воду определяется в точке, где кривая спроса пересекает горизонтальную (количество) ось (точка Q). При этом заметьте, что рисунок 5.1 не означает, что взимание платы за воду на основе тарифов не влияет на величину спроса. И все же существует возможность того, что увеличение тарифов на воду может повлиять на спрос на воду, поскольку потребители располагают меньшей суммой денег на приобретение других благ (их реальный доход уменьшается). Падение спроса на воду (некоторые отказываются от стирки) приведет к смещению кривой спроса влево, хотя этот эффект окажется незначительным. Если бы тарифы на воду были снижены или упразднены и вместо них производился бы замер воды, то тогда при цене P_1 за 1 литр мы могли бы ожидать, что спрос на воду упадет с Q до Q_1 как это показано на рисунке 5.1.

Измерять или не измерять?

В каком случае мы можем утверждать, что плата за воду с использованием счетчика является более удобной? Ответ на этот вопрос отчасти зависит от отношения компаний водоснабжения. Суть вопроса состоит в том, получают ли они больший **доход** от тарифов за воду либо от взимания платы, равной, к примеру, P_1 (на рисунке 5.1), и приведет ли уменьшение величины спроса на воду к более низким издержкам для поставщиков воды. Для того чтобы прояснить суть вопроса, мы сделаем простое (хотя и нереальное) допущение: предположим, что там, где установлены водомеры, тарифы на воду остаются прежними. Частные компании водоснабжения определено от этого будут в выигрыше, взимая с потребителей плату дважды (один раз - через установленные тарифы, а второй - с помощью счетчиков замера воды) и поставляя меньшее количество воды (сравните величину Q_1 и величину Q). Потребители, разумеется, проигрывают. Для того чтобы судить о том, насколько хорошей является система, основанная на использовании тарифов на воду и водомеров, нам следует сравнить убытки потребителей и прибыль компаний водоснабжения. Причина, по которой столь необходимо использовать концепцию спроса в данном контексте, состоит в том, что она позволяет точно подсчитать убытки для потребителей. Мы рассмотрим это в денежных единицах, т. к. это более понятно.

На рисунке 5.2 показано, что, поскольку кривая спроса измеряет **готовность** людей **платить** за воду, мы можем предположить, какую цену они могут дать за воду, которую они потребляют. Превышение этой цены над тем, что реально платят потребители, называется **выигрышем или излишком потребителя** (см. 3-ю главу для более подробного ознакомления с этим понятием). Итак, излишком потребителя называется разница между тем, что потребители готовы были бы заплатить, и тем, что они фактически платят. На рисунке 5.1 показано, что при системе водомеров некоторые люди готовы заплатить цену, превышающую P_1 , но в этом нет необходимости, поэтому они получают излишек. Первый литр поставленной воды является очень ценным. Взглянув на кривую спроса на графике 5.2, мы можем прийти к выводу, что кто-то из потребителей будет готов заплатить P^* за эту первую единицу (литр) воды. Все последующие литры воды становятся менее дорогостоящими по мере того, как мы двигаемся вниз по кривой спроса. Если плата за воду взимается только с учетом тарифов на воду (нулевая цена), то общий излишек потребителя будет представлен в виде площади треугольника ABC минус общая сумма оплачиваемых потребителями тарифов на воду. Если производится замер воды и взимается цена за нее, равная P_1 то излишек потребителя уменьшается до $A'B'C'$ минус общая сумма оплачиваемых тарифов. Разницей, составляющей излишек потребителя, является площадь $A'C'SA$.

Мы полагаем, что эта площадь измеряет издержки для потребителей, которые имеют водомеры и платят цену, равную P_1 за литр. Компании водоснабжения, однако, являются получателями прибыли. В дополнение к тарифам они получают доходы, которые также показаны на рисунке 5.2. Сумма, которую потребители платят при использовании системы замера воды — площадь $A'C'DA$. Площадь $C'DC$ - убытки потребителей, которые не компенсируются прибылью производителей. Однако это не объясняет того факта, что при наличии системы замера воды производителям не нужно поставлять такое же количество воды, как и раньше. Производители, следовательно, делают

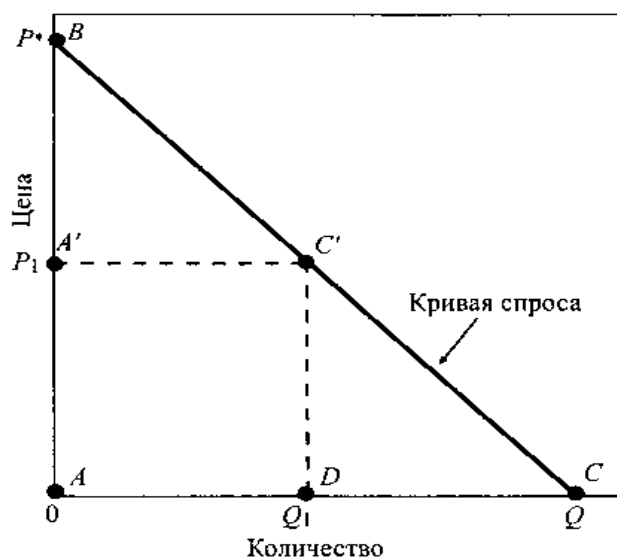


Рисунок 5.2. Плата за пользование водой: система тарифов плюс система замера

некоторые сбережения, поскольку поставляют меньше. В итоге, является ли метрическая вода благом, зависит от того, каким образом экономия затрат для компаний соотносится с потерей для потребителей.

Может случиться, что экономия затрат производителей воды значительно перевесит потерянный выигрыш потребителей. Если бы это произошло, то, возможно, было бы выгодным установить точную цену за воду на уровне существующих максимальных тарифов за пользование водой. Однако заметьте, что эти рассуждения касаются только кривой спроса. Многие вопросы остаются без ответа. Например, какова правильная цена за пользование водой? Что произойдет, если некоторые люди не будут в состоянии заплатить? Как учесть качество поставляемой воды? Возможно, вы захотите поднять эти вопросы на семинарах.

Экономика сбыта билетов²

Одной из сфер, где можно применять микроэкономику, является проблема сбыта билетов. Продажа билетов на Уимблдонский турнир (либо другое грандиозное спортивное или развлекательное мероприятие) на первый взгляд не имеет непосредственного отношения к изучаемому вами курсу экономики. Если бы даже удалось вас в этом убедить, то вы отнеслись бы еще более скептически к утверждению, что этот вопрос помогает понять проблемы, которые существовали в бывшем Советском Союзе (и других странах с командной экономикой), а именно **распределение** продуктов питания. На данном примере мы попытаемся дать ответ на основополагающий вопрос, который стоит перед любым государством и ответ на который дает микроэкономика.

Как попасть на финальный турнир по теннису?

Большинство определений экономической науки основывается на редкости. Из-за проблемы редкости необходимо делать трудный выбор. Как мы уже показали, этот выбор определяется главным образом рыночным механизмом, посредством которого люди приобретают товары и услуги в соответствии с их готовностью платить. В случае с билетами на Уимблдонский турнир можно представить себе толпы потенциальных покупателей, причем некоторые из них будут готовы заплатить огромную сумму денег, некоторые - умеренную, а некоторые - совсем небольшую. Мы можем изобразить готовность этих потенциальных покупателей платить в виде кривой спроса. На рисунке 5.3 показано, что если билеты будут доступны по цене P_1 то каждый, кто готов заплатить как минимум эту сумму, захочет купить билеты. Чем ниже цена, тем больше будет величина спроса на билеты.

В условиях свободного рынка редкие билеты на финальный турнир будут распределяться в соответствии с готовностью (и способностью) платить. Действие механизма ценового регулирования приведет к тому, что предложение билетов будет равно спросу на них и рынок придет в состояние равновесия. Существует определенное количество предназначенных для продажи билетов на Уимблдонский турнир. Поскольку разумно предположить, что билеты будут проданы независимо от цены, то кривая спроса и кривая предложения будут выглядеть следующим образом (см. рисунок 5.4). Кривая предложения вертикальная, поскольку предложение билетов определено; **предложение** (количество имеющихся в наличии билетов) не меняется в зависимости от изменения цен. В условиях рыночного равновесия цена равна P_e . При данной цене только те, кто готов заплатить цену, равную P_e либо более высокую, приобретут билеты, причем ни один болельщик, желающий приобрести билет по цене P_e , не останется без билета.

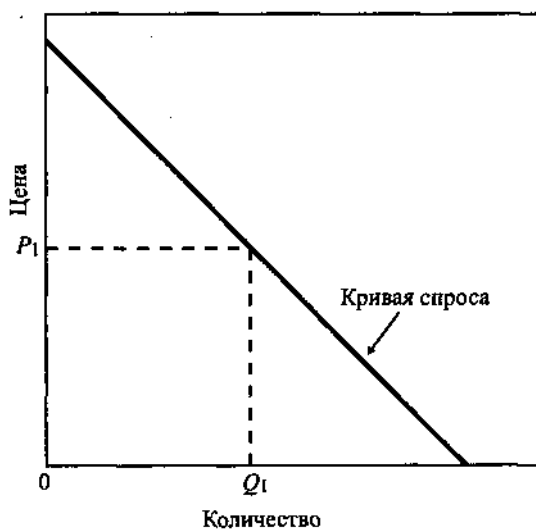


Рисунок 5.3. Спрос на билеты на Уимблдонский турнир



Рисунок 5.4. Распространение билетов на Уимблдонский турнир

Заметьте, что по цене, превышающей P_e , каждый, кто захочет приобрести билет, купит его, поскольку существует временный излишек билетов (избыточное предложение). Действие рыночных сил приведет к снижению цены, устраняя тем самым временный излишек.

Но на практике билеты так не распространяются. Что произойдет, если цены на билеты будут установлены ниже уровня готовности людей платить, к примеру, на уровне P_1 , как показано на рисунке 5.4. При такой цене число людей, которые хотели бы купить билет, намного превышает количество билетов для продажи. Мы имеем временный дефицит билетов (излишний спрос), показанный отрезком AB . В таком случае вводится система рациирования. Способом распределения билетов в данном случае, по-видимому, будет жеребьевка. Фамилии людей, желающих приобрести билет, вносят в списки, затем победителям жребия дают билеты. Почему Общеанглийский теннисный клуб одобряет эту систему и какие проблемы она создает?

Справедливость при распределении билетов

Общеанглийский теннисный клуб не стремится получить наибольшую сумму за билеты на финальный теннисный турнир. Почему он продает билеты по цене P_1 , в то время как он может продать все билеты, которые пожелает, по цене P_e ? Как отмечалось выше, решение о распределении билетов, основанное на рыночных принципах, принимается на основе готовности платить. Вот в чем суть проблемы. Та сумма, которую мы готовы заплатить за какое-либо благо, зависит не только от того, какое количество этого блага мы хотим получить, но также и от нашей способности платить. Многие теннисные бо-

лельщики не могут позволить себе заплатить цену P_c . Если люди, приобретающие билеты, готовы заплатить P_c , это показывает, как мало значат для них деньги по сравнению с тем, как много для них значит теннис. Поэтому, чтобы попытаться быть справедливыми по отношению к теннисным болельщикам, билеты продаются по более низкой цене P_l .

Однако именно стремление быть справедливыми создает возможность для сбыта билетов. Чтобы понять это, рассмотрим принцип жеребьевки. Люди будут обращаться за билетами при условии, что они готовы уплатить P_l . Но некоторые из тех, кто готов заплатить цену, ненамного большую P_l могут выиграть билет, одновременно те, кто готов заплатить цену, даже большую, чем P_c , не выигрывают билет. Распространители билетов используют это несоответствие, предлагая купить билеты по цене где-то между P_l (их нарицательной стоимостью) и суммой, которую разочарованные болельщики готовы уплатить, чтобы посмотреть финальные игры. Поэтому этим болельщикам предлагают билеты по высоким ценам.

Распространение билетов - это хорошо или плохо?

Распространителей билетов обычно обвиняют в том, что они заинтересованы лишь в том, чтобы заработать деньги за счет рьяных спортивных болельщиков. Экономический анализ, однако, дает совсем иную интерпретацию деятельности распространителей. С точки зрения экономиста распространение билетов обеспечивает способ перераспределения билетов от тех людей, для кого они представляют небольшую ценность, тем людям, которые ценят их очень высоко (где ценность выражается готовностью платить). Другими словами, если победителем жеребьевки является тот, кто оценивает билет на финальные турниры примерно в P_l и если он обыгрывает теннисного фаната, мы можем ожидать, что они заключат сделку. Это именно то, что экономисты называют потенциальной **прибылью от обмена**. Из-за разницы цен обе стороны считают, что они заключили сделку. Разве в данном случае имеет место получение прибыли?

Распространители билетов выступают посредниками между этими индивидуумами. Верно также, что они получают прибыль от своих сделок, но благодаря им доходы от обмена реализуются. Если вы посмотрите на это с такой точки зрения, то, возможно, вы будете считать прибыли распространителей билетов их справедливым вознаграждением. Проблема состоит в том, что распространители нарушают первоначальную мотивацию для установления низкой цены на билеты. Низкая цена была бы более справедливой для менее обеспеченных теннисных болельщиков. Поэтому Общеанглийский клуб не одобряет распространение билетов и ввел более строгий мониторинг билетов, чтобы воспрепятствовать ему. Но с точки зрения постороннего наблюдателя здесь имеет место компромисс. С одной стороны, разумно быть справедливыми по отношению к теннисным болельщикам, но, с другой - справедливо допустить получение прибыли от обмена.

Билеты на финальные турниры и командная экономика

Описанный выше компромисс обычно имеет место тогда, когда общество вынуждено распределять товары и услуги. В рыночной экономике прибыль от обмена реализуется, однако еще можно встретить людей, которые не могут позволить себе покупку са-

мого необходимого. В странах с рыночной экономикой эту проблему, как правило, решают, обеспечивая всем достаточную покупательную способность для приобретения предметов первой необходимости. Альтернативой является использование какого-либо другого способа, отличного от рыночного механизма, и определяющего, кто что получит.

В странах с командной экономикой (например, в бывшем Советском Союзе) часто устанавливают искусственно низкие цены на товары первой необходимости; так же, как в случае с билетами на Уимблдонский турнир, когда установленная цена ниже уровня рыночной цены в состоянии равновесия. Товары в этих странах нормируются, но не с помощью жребия, а посредством системы очередей. Вероятно, вы видели кадры с огромными очередями, которые выстраиваются возле магазинов, торгующих необходимыми продуктами питания. Посредников в этой системе называют не коммивояжерами (распространителями), а капиталистами, получателями прибыли или даже преступниками. Но в последние годы произошли некоторые изменения по очевидным причинам. Распределение ресурсов, основанное на ценовом механизме, сопровождается политическими реформами. Таким образом, мы можем посмотреть на экономические реформы в Восточной Европе с точки зрения анализа ситуации с билетами на Уимблдонский турнир.

Экономика подержанных автомобилей³

Широко распространена практика перевода счетчиков («клокинга») в подержанных автомобилях. Имеется в виду подделка одометра легкового автомобиля с тем, чтобы уменьшить показания фактического пробега. Журнал *Which* пишет, что эта практика «стоит» потребителям в Великобритании свыше 10 млн. ф. ст. в год. На первый взгляд, эта цифра может показаться переводом денег от потребителей либо к недобросовестным людям, либо к недобросовестным дельцам автобизнеса (в зависимости от того, кто переводит счетчик). Но если мы чуть больше поразмыслим над этим, то поймем, что наличие этих машин имеет скрытый смысл для тех людей, кто желает продать подержанную машину. Простая экономическая модель поможет нам определить, кто выигрывает, а кто проигрывает от перевода.

Экономисты делают различие между тем, что представляют собой «настоящие» издержки (ресурсы расходуются), и простыми перемещениями денег от одних людей к другим в экономической системе. Другими словами, ситуация, описанная выше, представляет собой один из видов распределения (только перемещение денег), а не **эффективность** (использование ресурсов). Однако и в практике перевода счетчиков могут быть реальные затраты ресурсов (понятие эффективности), если мы рассмотрим роль, которую играют показатели одометра в информировании потребителей о стоимости автомобиля. Таким образом, осуждая практику «клокинга» по причине того, что она несправедливо уменьшает благосостояние покупателя ради выгоды других, мы можем также осуждать ее за то, что она приводит к реальной растрате ресурсов. Мы используем метод анализа спроса и предложения, чтобы изучить, кто выигрывает, а кто проигрывает от «подкручивания» счетчиков, и почему эта практика расточительна с точки зрения общества.

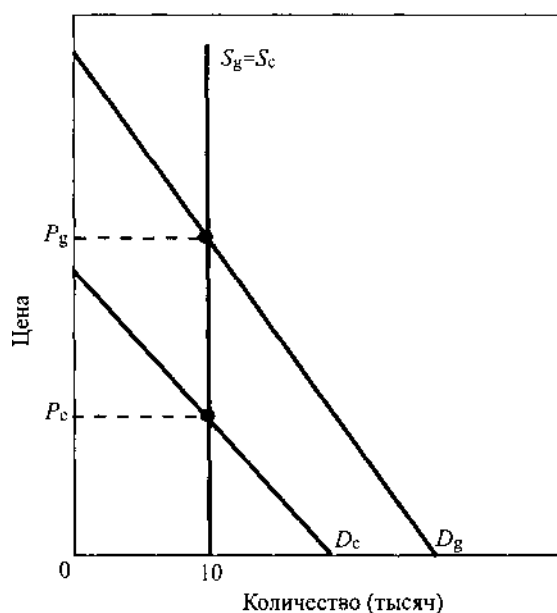


Рисунок 5.5. Рынок подержанных автомобилей

Как обычно, в экономике необходимо делать некоторые простые допущения. Предположим, что мы живем в мире, где есть только два вида машин: автомобили хорошего качества (поскольку они имеют небольшой километраж пробега) и подержанные автомобили (поскольку они отмахали больше миль, чем *Red Dwarf*). «Зашкаленные» машины представляют для покупателей определенную ценность, но, разумеется, не такую, как машины хорошего качества. В данном случае нужно также представлять себе два различных типа покупателей. Один тип покупателя хотел бы приобрести машину для путешествий на далекие расстояния и заинтересован в покупке хорошей машины, в то время как другой тип хотел бы приобрести машины для недалеких поездок и счастлив иметь подержанную машину. Для еще большего упрощения ситуации предположим, что имеется 10 000 машин обоих типов, пригодных для продажи, и что собственники этих машин продадут их невзирая на цену. (Это очень хорошее описание рынка подержанных машин, принадлежащих компаниям). На рисунке 5.5 мы изобразили кривые спроса и предложения для двух видов машин одновременно.

Для иллюстрации утверждения, что автомобили хорошего качества являются более ценными для покупателей, мы начертили кривую спроса на хорошие машины D_g , которая расположена выше кривой спроса подержанных машин D_c . Кривая предложения хороших машин S_g совпадает с кривой предложения подержанных машин S_c (имеется в наличии 10 000 машин каждого вида), и кривые спроса и предложения пересекаются в точке, определяющей равновесную цену P_g хороших машин и P_c подержанных машин.

Перевод счетчиков и смущенные покупатели

Рисунок 5.5 основан на допущении, что покупатели могут определить, какие автомобили хорошего качества, а какие - подержанные, основываясь всего лишь на показателях одометра (т.е. покупатели могут сказать, что есть что). Но что произойдет, если во всех автомобилях показатели одометра изменены таким образом, что покупатели не могут отличить два различных вида автомобилей? В таком случае, поскольку теперь имеется 20000 «идентичных» автомобилей для продажи, кривая предложения на рисунке 5.5 сместится вправо.

А что произойдет со спросом? В одном случае у покупателей сложится мнение, что у них есть шанс 50:50 приобрести подержанный автомобиль и автомобиль хорошего качества (основанное на том факте, что 10 000 машин каждого вида были проданы, покупатели могли отличить их между собой). Некоторые потребители, вероятно, готовы попытаться счастья на рынке, и их оценка стоимости автомашин, имеющихся в наличии для продажи, будет где-то между стоимостью хорошего автомобиля и стоимостью подержанного. Существует также вероятность того, что многие покупатели не будут готовы к покупке автомобиля за любую цену, предпочитая вместо этого покупку новой автомашины, - эти люди являются потерянными для рынка подержанных автомобилей. В самом худшем случае спрос может быть равным D_c на рисунке 5.5; в лучшем случае он будет находиться чуть ниже D_c . Результатом этого будет то, что установится новое равновесие, при котором все автомобили продаются по цене между P_g и P_c - это соответствует цене P_e на рисунке 5.6. Кривая спроса D показывает новый спрос на авто-

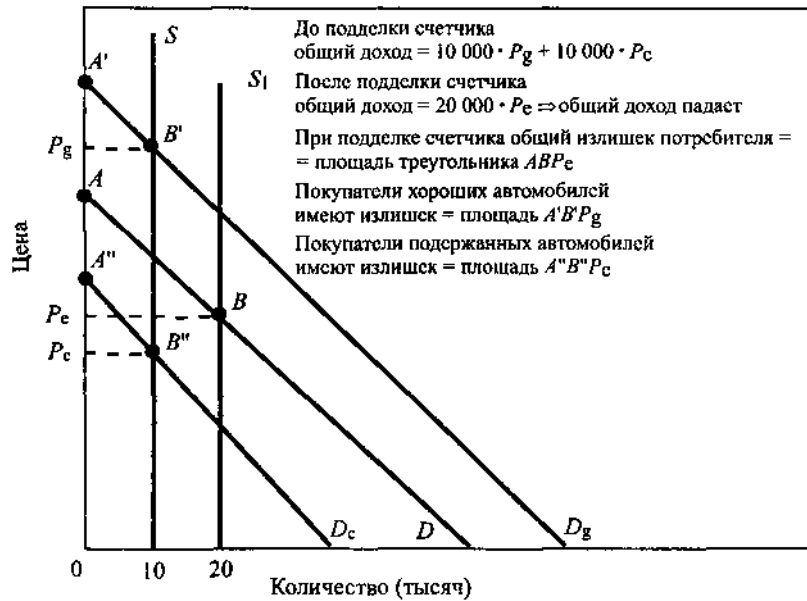


Рисунок 5.6. Рынок подержанных автомобилей: потребитель не может отличить два вида машин

мобили, когда потребители не могут отличить два вида автомобилей (т.е. они не могут полагаться на запись пробега).

На рисунке 5.6 показано одно из последствий перевода счетчиков, которое не является вполне очевидным. До того как показания счетчика были подделаны, общий доход от продажи автомашин был равен $(10\,000 \cdot P_g) + (10\,000 \cdot P_c)$, а после подделки общий доход от продаж составил $20\,000 \cdot P_c$. На рисунке 5.6 ясно изображено, что общий доход сократился (сравните площади соответствующих прямоугольников на рисунке). Таким образом, подделка счетчиков пробега автомобилей потенциально наносит ущерб автоиндустрии, а также потребителям, половина которых решится на покупку подержанного автомобиля, за который заплачено больше P_c . Но те люди, которые купили хорошую машину по выгодной цене P_c , улучшили свое положение. С точки зрения общественного благосостояния, мы можем определить тех, кто получил прибыль — покупателей, которые купили хорошую машину, и «автоклокеров», а также тех, кто потерпел убытки, — это продавцы хороших машин и те, кто купил подержанные автомобили. Но самое важное состоит в том, как уравниваются прибыли и убытки.

Немного простой экономики благосостояния

Нам известно, что некоторые люди получают прибыль, а некоторые проигрывают от практики перевода счетчиков, но каким образом мы подсчитываем чистый эффект? Если чистый эффект отрицательный, у нас есть еще одна веская причина для осуждения этой практики. Один из способов — произвести простой денежный подсчет прибылей и убытков. Мы можем легко сложить доходы продавцов автомобилей, чтобы подсчитать общую потерю дохода. Что касается покупателей, мы можем использовать понятие **излишка потребителя**, чтобы измерить прибыль. Излишек потребителя, как вы помните, — это просто разница между той суммой, которую потребители готовы заплатить за благо, и той, которую они фактически платят. Мы вычисляем ее с помощью измерения площади, расположенной ниже кривой спроса и выше равновесной цены.

Таким образом, на рисунке 5.6 общая сумма излишка потребителя равна (в случае с переводом счетчика) площади треугольника ABP_c . Если хорошие автомобили можно отличить от подержанных, то покупатели хороших машин будут иметь излишек, равный площади треугольника $A'B'P_g$, а покупатели подержанных машин имеют прибыль, равную площади треугольника $A''B''P_c$.

Теперь мы можем подсчитать чистую стоимость «клокинга» автомобилей, суммировав доходы и потребительскую выгоду до и после перевода счетчиков. На рисунке 5.6 показана общая чистая стоимость «клокинга». Увеличение выигрыша потребителей (некоторые из них приобрели хорошие автомобили по доступной цене) не компенсирует убытки других потребителей и продавцов хороших машин. Таким образом, мы получаем **стоимость благосостояния**. Почему это происходит? Это происходит потому, что автомобили с неверными показателями пробега делают невозможным для потребителей отличить автомашину с малыми показателями пробега от автомобиля с большими показателями пробега; ценная информация потеряна для потребителя ввиду «клокинга» автомобилей. Более того, ложная информация не является безубыточной: она приводит к расходованию ценных ресурсов, поскольку автомобили нужно частично демонтировать, чтобы подделать показатели одометров. Итак, из простого примера по микроэкономике можно сделать вывод, что общество в целом, как и те индивидуумы, которые непосредственно связаны с практикой подделки счетчика пробега автомобилей, имеет веские основания ее прекратить.

Выводы

1. Модель спроса и предложения можно использовать для решения широкого круга практических вопросов. В этой главе мы применили данную модель в ряде специфических случаев. Мы убедились, что небольшое знание основ теории микроэкономики может привести нас к пониманию сущности этих проблем и нахождению «наилучшего» выхода для общества в целом.
2. Экономика позволяет глубже понять стоимость благосостояния для общества в целом некоторых специфических видов деятельности (распределение билетов, «клокинг» автомобилей и т.п.). Как правило, это делается путем определения денежных прибылей и убытков заинтересованных сторон. Для потребителей - это оценка потребительской выгоды, а для фирм - влияние на доходы. Чистая стоимость благосостояния для общества образуется путем сложения доходов продавцов и излишка потребителей до и после изменений.

Основные понятия

излишек потребителя	consumer surplus
спрос	demand
распределение	distribution
эффективность	efficiency
прибыль от обмена	gains from exchange
доход	revenue
предложение	supply
стоимость благосостояния	welfare cost
готовность платить	willingness to pay

Вопросы для повторения

1. Какова, на ваш взгляд, была бы реакция потребителей на введение системы водозамера в дополнение к тарифам на воду? Каким образом вы бы попытались убедить потребителей, что это введение для них является выгодным? Что можно предпринять, чтобы заручиться поддержкой потребителей при введении счетчиков расхода воды?
2. Как влияет распространение билетов (на Уимблдонский турнир либо другое важное спортивное или развлекательное мероприятие) на экономическую эффективность?
3. Как мы подсчитаем чистую стоимость благосостояния для общества «клокинга» автомашин?

Примечания

1. Адаптированный отрывок статьи Мартина Чалкли «Вода: проблема спроса?». *Economic Review*, 7.1. Sept. 1989, 13-14.
2. Адаптированный текст статьи Мартина Чалкли «Кто еще на теннис?». *Economic Review*, 9.1. Sept. 1991, 16-17.
3. Адаптированный отрывок из статьи Мартина Чалкли «Простая экономика подержанных автомобилей». *Economic Review*, 12.3., Feb. 1995, 24-25.

ГЛАВА 6

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

В предыдущих главах мы показали, что если цена блага изменится, это повлечет за собой изменение величины спроса (предложения) на это благо. Это показано движением вдоль кривой спроса (предложения). Модель спроса и предложения также использовалась для решения ряда различных практических проблем.

В этой главе мы рассмотрим иное ее применение: концепцию эластичности спроса. Она помогает объяснить, почему реакция покупателей на изменение цен на различные товары меняется. Если бы средняя цена за вход на футбольные матчи увеличилась на 10 %, то насколько, намного или незначительно, уменьшилась бы продажа билетов, *ceteris paribus*? Изменилась бы реакция потребителей, если бы вместо количества билетов на футбольный матч мы рассмотрели, каким образом продажа CD-дисков, нефти, пива или люля-кебабов меняется в зависимости от изменения цен? Мы также используем концепцию эластичности спроса, для того чтобы выяснить, кто несет бремя налогов, а также, чтобы понять, как устанавливают цену на кофе.

Концепция эластичности спроса по цене

Производители знают об обратной зависимости между ценой и величиной спроса. Другими словами, они понимают, что в среднем величина спроса на товар или услугу упадет, если их цена увеличится, и она увеличится, если цена упадет. Однако они также хотели бы знать, *насколько* изменится величина спроса. Например, если компания «Ниссан» снижает цену на автомобили «Микра» на 5 %, она хотела бы знать, увеличится ли объем ее продаж на 5 %, более чем на 5 % или менее чем на 5 %. Знание ответа на этот вопрос важно для компании «Ниссан», потому что она должна определить, увеличится, уменьшится либо останется неизменным **общий доход** после снижения цен.

Степень реагирования величины спроса на изменение цены называется **эластичностью спроса по цене**. Эластичность спроса по цене (*PED*) определяется как частное от деления процентного изменения величины спроса на процентное изменение цены, т.е.

$$PED = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

Предположим, что магазин звукозаписи Sgt Pepper увеличивает цену на компакт-диски группы «Битлз» на 10 % и обнаруживает, что он продает каждую неделю на 20 % меньше. Какова эластичность спроса по цене на компакт-диски группы «Битлз»? Ответ такой:

$$PED \text{ на компакт-диск группы "Битлз"} = \frac{-20\%}{+10\%} = -2$$

Коэффициент ценовой эластичности равен -2, или просто 2 (обычно знак минус опускается). Это означает, что изменение величины спроса в два раза больше процентного изменения цены. Следовательно, магазин звукозаписи Sgt Pepper может рассчитывать, что количество компакт-дисков «Битлз», которое он продаст, уменьшится на 10 %, если он поднимет цену на 5 %, либо увеличится на 20 %, если он снизит цену на 10 %.

Если процентное изменение величины спроса больше, чем процентное изменение цены, то *PED* больше 1, и тогда мы говорим, что спрос **эластичен по цене**. Это означает, что величины спроса на эти товары очень чувствительны к изменениям цен. С другой стороны, если изменение величины спроса относительно изменения цены, *PED* меньше 1, то спрос **неэластичен по цене**. Спрос на эти товары не чувствителен к изменению цен; цены могут меняться, не побуждая людей значительно менять количество приобретаемых товаров. Наконец, если изменение величины спроса в точности соответствует изменению цены, *PED* равен 1, и мы говорим, что спрос в данном ценовом ряду проявляет **единичную эластичность**. Несколько примеров эластичности спроса по цене в Великобритании показаны в таблице 6.1.

Таблица 6.1. Эластичность спроса по цене на некоторые товары в Великобритании

Товар	Эластичность спроса по цене
Сыр	1.20
Свежее мясо	1.37
Свежий картофель	0.21
Хлеб	0.09
Замороженный горошек	1.12
Фруктовые соки	0.80

Источник: К.А. Crystal and R.G. Lipsey, Economics for Business and Management (Oxford : Oxford University Press, 1997), 105.

Эластичность спроса по цене и общий доход

Знание эластичности спроса по цене на определенные товары и услуги может оказаться очень нужным для производителей. Предположим, что магазин звукозаписи Sgt Pepper намерен увеличить цену продаваемых дисков. Владельцы магазина знают, что по более высокой цене они продадут меньше дисков (они знакомы с законом спроса), но они не знают точно, насколько сократится объем продаж. Если количество продаваемых ежедневно компакт-дисков сократится лишь незначительно, магазин выручит больше денег, поскольку эффект более высокой цены превысит эффект продажи меньшего количества компакт-дисков. С другой стороны, доход магазина будет меньше, если сокращение продаж компакт-дисков будет больше прибыли, полученной благодаря увеличению цены. Итак, поскольку существует тесная связь между доходом и эластичностью, благодаря знанию эластичности спроса по цене на компакт-диски, владелец магазина сможет принять правильное решение.

Общий доход (TR) любой фирмы равен цене (P), умноженной на реализованное количество (Q), или $TR = P \cdot Q$. Более высокая цена создает тенденцию к увеличению общего дохода, поскольку каждая проданная единица добавляет к общему доходу. Но в то же время более высокая цена имеет тенденцию к снижению дохода, поскольку объем продаж сокращается. Противоположная тенденция имеет место при понижении цен. Таким образом, чистый эффект изменения цен на общий доход зависит от того, является ли изменение Q пропорционально больше или меньше изменений P . Изменения общего дохода, которые происходят в результате изменения цен, зависят эластичности спроса по цене.

Предположим, что магазин звукозаписи увеличивает цену на компакт-диски с 12 ф. ст. до 14,40 ф. ст. (рост равен 20 %). Если количество компакт-дисков, реализуемое каждую неделю, уменьшается с 200 до 100 (50 % сокращение), то спрос является эластичным по цене (процентное изменение величины спроса — 50 — больше, чем процентное изменение цены — 20), и общая сумма выручки магазина уменьшится. Продажа 200 компакт-дисков по старой цене 12 ф. ст. даст доход, равный 2400 ф. ст., а продажа только 100 дисков по цене 14,40 даст общий доход, равный 1440 ф. ст. Таким образом, когда спрос является эластичным по цене, общий доход уменьшается с ростом цен. Равным образом если спрос является эластичным по цене, то общий доход увеличивается со снижением цен.

Теперь предположим, что цена увеличивается на 20 % (с 12 до 14,40 ф. ст.), тогда величина спроса уменьшается только на 10 %, с 200 до 180 компакт-дисков в неделю. В этом случае спрос неэластичен по цене (процентное изменение величины спроса меньше, чем процентное изменение цены). Общий доход увеличивается с 2400 ф. ст. (12 · 200) до 2592 (14,40 · 180) ф. ст. Таким образом, если спрос неэластичен по цене, общий доход увеличивается одновременно с ростом цены и уменьшается одновременно с падением цены.

Если эластичность спроса по цене равна единице ($PED = 1$), общий доход в случае изменения цены не меняется. В этом случае дополнительный доход от роста цен полностью компенсируется падением дохода от реализации меньшего количества единиц продукции. Рост цен на 20 %, который покрывается уменьшением объема продаж на 20 %, приносит такой же общий доход, как и раньше. Соотношение между изменениями цен, эластичностью спроса и общим доходом показано в таблице 6.2.

Таблица 6.2. Изменения цен, эластичность и общий доход

Изменения цен	Эластичность	Изменение общего дохода
Рост	Эластичный ($PED > 1$)	Уменьшение
Падение	Эластичный ($PED > 1$)	Увеличение
Рост	Неэластичный ($PED < 1$)	Увеличение
Падение	Неэластичный ($PED < 1$)	Уменьшение
Рост	Единичный ($PED = 1$)	Не меняется
Падение	Единичный ($PED = 1$)	Не меняется

Большинство кривых спроса состоит как из эластичной, так и неэластичной части. Даже в этом случае мы можем представить любую кривую спроса как относительно более эластичную (или менее эластичную), чем другая. На рисунке 6.1 две кривые спроса пересекают друг друга, т.е. у них есть одна общая точка. Однако кривая, обозначенная D_A , относительно менее эластичная, чем кривая, обозначенная D_B . Если мы сравним кривые при одинаковом процентном росте цен от P_1 до P_2 , то вдоль кривой спроса D_A мы увидим относительно большее изменение величины спроса (объем продаж уменьшается с Q_1 до Q_2), чем на кривой спроса D_B (объем продаж уменьшается с Q_1 до Q_B).

Предостережение. Одна из проблем, которая возникает при подсчете эластичности на основе изменений в количестве и цене как процентном соотношении от **начальной** величины (что мы проделали сейчас), состоит в том, что этот способ подсчета приводит к несоответствиям. В предыдущем примере рост цен на 20 % (с 12 ф.ст. до 14,40 ф.ст.), который покрывает 20 % снижения объема продаж (с 200 до 160), создает эластичность, равную 1 (единичную эластичность), и общий доход должен, следовательно, оставаться неизменным. Но вместо этого он уменьшается с 2400 ф.ст. ($12 \cdot 200$) до 2304 ($14,40 \cdot 160$) ф.ст.

Почему так происходит? Это несоответствие возникает в связи с тем, что если эластичность спроса подсчитывается между двумя точками на кривой спроса, величина меняется в зависимости от того, начинаем мы считать с начальной величины или с конечной величины. Рост цены с 12 ф.ст. до 14,40 ф.ст. представляет собой 20 % изменение, равно как и уменьшение объема продаж с 200 до 160. Эластичность спроса в этом случае равна 1 ($20/20$). Но если мы пойдем в противоположном направлении, то получим совсем иной результат. Снижение цены с 14,40 до 12 ф.ст. сокращает объем продаж на 16,7 %, в то время как увеличение величины спроса с 160 до 200 - это изменение

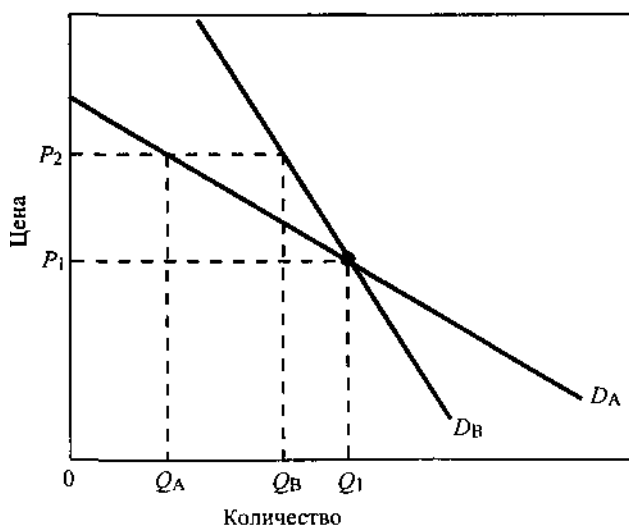


Рисунок 6.1. Сравнение эластичности кривых спроса

в 25%. В данном случае эластичность спроса равна 1,5 (25/16,7). Эластичность спроса различна в зависимости от того, с начальной или с конечной величины мы начинаем расчет.

Одним из способов решения этой проблемы является расчет эластичности на основе процентного отношения средних величин или **средних между двумя крайними величинами**. Этот метод подсчитывает процентное изменение эластичности спроса путем деления разности конечной и начальной величин на их среднее значение. Например, 13,20 ф. ст. - есть средняя величина от двух величин - 12 ф.ст. и 14,40 ф.ст. Следовательно, согласно этому методу изменение цены с 12 ф.ст. до 14,40 ф.ст. считается ростом в 18,2%, поскольку $(14,40-12)/13,20 \cdot 100 = 18,2$. Равно и изменение цены с 14,40 ф.ст. до 12 ф.ст. считается уменьшением в 18,2 %. Таким образом, метод расчета на основе средних величин дает в обоих случаях один и тот же ответ независимо от направления изменений цены. Для величины спроса средней величиной является 180. В этом случае, если величина продаж увеличивается с 160 до 200 (или уменьшается с 2 (до 160), мы считаем, что она изменилась на 22,2 % (поскольку $200-160 / 180 \cdot 100 = 22,2$). Итак, при использовании этого способа эластичность спроса по цене равна 1,22 (22/ 18,2).

В данной книге мы не ставим специальной задачи изучить, каким образом рассчитывается эластичность спроса по цене; для нас гораздо важнее, чтобы вы поняли взаимосвязь величины спроса и цены. Несмотря на это, данный пример показывает, что если вам необходимо подсчитать эластичность, то лучше использовать процентное отношение средней величины или средней между двумя величинами.

Детерминанты эластичности спроса по цене

Как показано в таблице 6.1, спрос на некоторые товары относительно эластичен по цене ($PED > 1$), а спрос на другие - относительно неэластичен по цене ($PED < 1$). Почему это происходит? Существуют три основные детерминанты эластичности спроса по цене:

- 1) наличие заменителей;
- 2) общая сумма, потраченная на товар, относительно доходов покупателей;
- 3) время, достаточное для потребителей, чтобы приспособиться к изменениям цен.

Мы рассмотрим их по порядку.

Если товар имеет совсем немного близких субститутов, то для людей сложнее реагировать на изменения цен. Как показано в таблице 6.1, например, коэффициент ценовой эластичности хлеба близок к нулю—0,09. Это отражает тот факт, что у хлеба не так уж много близких субститутов: потребители не могут легко изменить потребление этого продукта в ответ на изменения цен. Напротив, эластичность спроса по цене на свежее мясо относительно высока, она равна 1,37. Если цена говядины увеличится, то вы сможете купить вместо нее цыпленка, индейку или свинину или даже стать вегетарианцем. Доступность заменителей означает, что спрос на свежее мясо эластичен. Таким образом, чем больше будет близких субститутов, тем больше будет эластичность спроса по цене.

Общая сумма денег, потраченных на товар относительно величины дохода потребителя, также влияет на эластичность спроса. Рассмотрим пример с Дженни Кул, ко-

торая носит гольфы с лайкрой. Она может купить 10 пар гольфов с лайкрой в год по цене 5 ф.ст. за пару, потратив в сумме 50 ф.ст. Если цена гольфов увеличится на 25 %, что составит 6,25 ф.ст. за пару, общая сумма ее расходов на гольфы с лайкрой увеличится лишь на 12,50 ф.ст. в год (с 50 ф. ст. до 62,50 ф.ст.), если она, как и раньше, будет покупать 10 пар. Поскольку большинство людей почти не обратят внимания на дополнительные расходы в 12,50 ф.ст. в год, то Джени, скорее всего, не уменьшит количество покупаемых гольфов с лайкрой. Следовательно, уменьшение или увеличение цен на статьи «маленького бюджета» имеет лишь незначительный эффект на величину спроса, делая спрос на этот вид товара относительно неэластичным по цене.

Однако когда потребители тратят большую часть своего дохода на «крупные» покупки (автомобили), то, по-видимому, происходит обратное. Если ежемесячные выплаты по кредиту за обычную автомашину возрастут на 25 %, то это приведет к увеличению ежемесячных платежей с 500 ф.ст. до 625 ф. ст. Это увеличит расходы на машину с 6000 ф. ст. до 7500 ф. ст. в год. Для многих людей это значительная сумма. Вероятно, потребители отреагируют на это 25%-ное повышение цен резким падением величины спроса, *ceteris paribus*, делая величину спроса на автомобили эластичной по цене. Таким образом, чем большая часть потребительского бюджета тратится на определенный товар, тем вероятнее, что спрос на этот товар будет эластичным по цене, *ceteris paribus*.

Третья детерминанта эластичности спроса по цене - количество времени, которое необходимо потребителям, чтобы приспособиться к изменениям цен. Потребителям необходимо время, чтобы найти альтернативы для большинства товаров и изменить свое поведение. В результате эластичность по цене будет ниже (спрос будет более неэластичным) в краткосрочном периоде по сравнению с долгосрочным периодом. Например, если цена на отопительный материал значительно возрастет, у потребителей не будет иного выбора, кроме того, чтобы заплатить более высокую цену и постараться уменьшить пользование отоплением. В краткосрочном периоде это делает спрос неэластичным. Но в долгосрочном периоде происходит обратное, поскольку у потребителей есть время, для того чтобы отреагировать на изменение цены; они будут использовать теплоизоляционные материалы с целью уменьшить потребление отопления. В долгосрочном периоде спрос по цене на отопление более эластичен. Короче говоря, чем более продолжителен период времени, тем более эластичен спрос.

Применение эластичности спроса

Концепция ценовой эластичности спроса имеет много разных сфер применения в экономике. Мы рассмотрим две из них: 1) кто фактически платит налоги на товары: потребители или производители; 2) цену на кофе.

Кто платит налоги?

Налоги часто взимаются правительствами в соответствии со следующими двумя критериями: какие налоги могут дать наибольший доход и какие налоги «справедливые». Для того чтобы составить мнение о том, является ли тот или иной налог справедливым, правительству необходимо знать, кто платит налог в конечном итоге. Рассмотрим пример **акцизного налога**. Акцизные налоги (акцизные сборы) взимаются с опре-

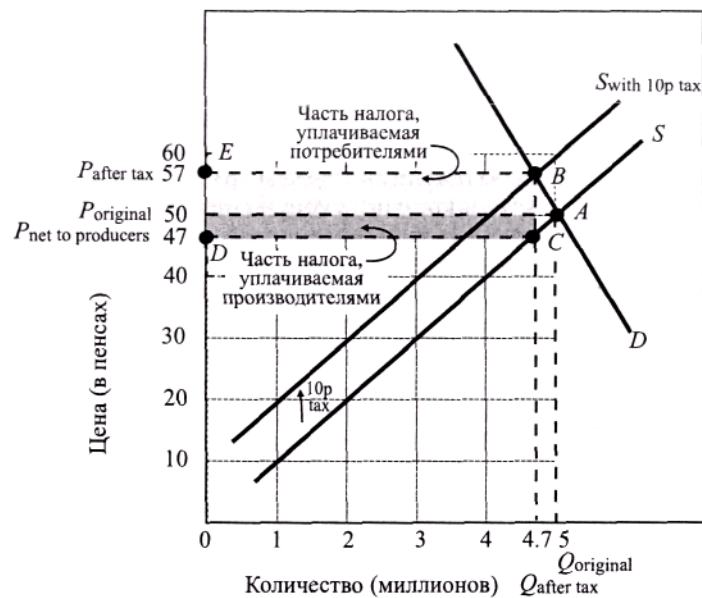


Рисунок 6.2. Влияние акцизного налога на цены плиток шоколада

деленных товаров, таких, как нефть и алкоголь, предназначенных для продажи на внутреннем рынке. Мы хотим узнать следующее: какая часть акциза приходится на потребителей товара в виде более высоких цен и какая часть приходится на продавцов товара в виде сократившейся выручки (и прибыли)?

Предположим, что правительство получило информацию от главного консультанта по вопросам здравоохранения, что у людей, которые едят слишком много шоколада, увеличивается риск инфаркта. Реакция правительства на это сообщение - установить акциз на каждую плитку шоколада, для того чтобы сократить потребление шоколада и одновременно увеличить доход. На рисунке 6.2 показаны эффекты введения акцизного налога в 10 пенсов на плитку шоколада. Равновесная цена до уплаты налога равна 50 пенсам, а равновесное количество продаж (величина спроса и предложения) составляет 5 миллионов плиток шоколада в год. Акцизный налог в 10 пенсов за плитку смещает кривую предложения вверх (влево) на сумму налога.

Для производителей шоколада введение акцизного налога равнозначно увеличению издержек производства, поскольку им нужно затратить на 10 пенсов больше, чтобы произвести одну плитку (они должны отдать эту сумму в виде налога правительству с каждой проданной плиткой шоколада). Новая равновесная цена (находим ее там, где кривая спроса пересекает смещенную кривую предложения, $S_{with\ 10p\ per\ tax}$) равна 57 пенсам, и объем продаж падает до 4,7 млн плиток. Эффект налога состоит в том, что потребители стали есть меньше плиток шоколада (как и планировалось) и им приходится платить больше за каждую плитку. Общий налоговый доход представлен площадью прямоугольника $BCDE$, и он равен 470 000 ф. ст. (10 пенсов \cdot 4,7 млн проданных плиток). Но сколько за-

плачено потребителями, а сколько производителями? Хотя цена плитки шоколада увеличилась (с 50 до 57 пенсов), она не увеличилась на сумму налога (10 пенсов). Поэтому на самом деле потребители не платят все 10 пенсов налога с каждой плитки, которую они покупают. Доля налога для потребителей показана затемненным участком прямоугольника *BCDE* и равна 329 000 ф. ст. (7 пенсов • 4,7 млн плиток).

Производители должны перечислять в госбюджет 10 пенсов акцизного налога с каждой проданной плитки шоколада, следовательно, они могут удержать только 47 из 57 пенсов, которые они получают за плитку. Таким образом, цена, которую они фактически получают, теперь на 3 пенса меньше, чем первоначальная цена, равная 50 пенсам. Следовательно, производители также уплачивают часть акцизного налога: общая сумма их вклада составляет 141 000 ф.ст. (3•4,7 млн. плиток), и представлена более темной заштрихованной областью на рисунке 6.2. Сумма в 329 000 ф. ст., уплачиваемая потребителями, и сумма в 141 000 ф.ст., уплачиваемая производителями, составляет общий налоговый доход в 470 000 ф. ст., полученный государством.

Итак, какое отношение к этому имеет концепция эластичности? Распределение налога между потребителями и производителями зависит от эластичности спроса (и предложения). На рисунке 6.3 показаны два крайних примера совершенно **неэластичного спроса** (часть *(a)*) и совершенно **эластичного спроса** (часть *(b)*) на шоколадные плитки. На части (a) рисунка спрос потребителей составляет 5 млн плиток шоколада независимо от цены (это отечественные шоколадные наркоманы). Акцизный налог в 10 пенсов сдвигает кривую предложения влево (вверх) и увеличивает равновесную цену до 60 пенсов. Поскольку потребление не сократилось, потребители платят полный налог в 500000 ф.ст. (10 пенсов•5 млн плиток). Вновь государственный налоговый доход увеличился.

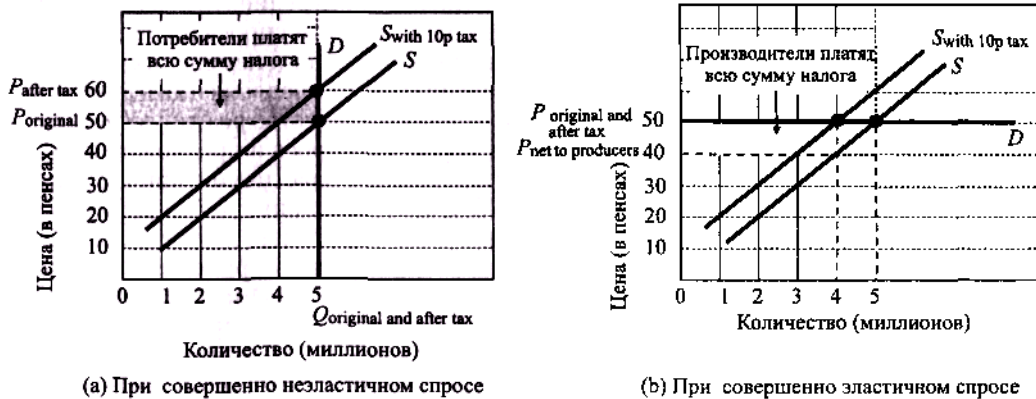


Рисунок 6.3. Влияние акцизного налога при совершенно неэластичном и совершенно эластичном спросе

Другой крайний пример - совершенно эластичный спрос, показан на части (b) рисунка 6.3. После того как кривая предложения смещается вверх на 10 пенсов, количество проданных шоколадных плиток сокращается. Равновесная цена не меняется. Налог полностью покрывается производителями, которые получают только 40 пенсов за плитку шоколада после выплаты 10 пенсов акцизного сбора из 50 пенсов, которые они все еще получают. Они сокращают количество продаж до 4 млн плиток, в то время как потребители (вероятно) переключаются на другие сладости. Государственный налоговый доход сокращается до 400 000 (10 пенсов за плитку • 4 млн плиток). Следовательно, чем более эластичен спрос (более пологая кривая спроса), тем меньше налоговый доход государства. Это объясняет, почему правительства стремятся взимать акцизы с товаров с относительно неэластичным спросом, таких, как алкоголь и бензин. Как правило, доля акцизного налога, уплачиваемого потребителями и производителями, примерно соответствует средней между двумя указанными величинами.

Как устанавливают цену на кофе?¹

В июле 1994 г. сильные морозы в Бразилии привели к резкому росту цен на кофе. Сразу же вслед за этим в Великобритании поднялись цены на растворимый кофе. Первоначальная цена была умеренной относительно новой цены на кофе в зернах. Однако причиной сетований в газетах стал тот факт, что когда цена на кофе в зернах падает, то мы не наблюдаем снижения цен на растворимый кофе, но когда цена на кофе в зернах растет, то растворимый кофе тоже дорожает.

Производителей растворимого кофе часто подозревают в том, что они сговариваются о поддержании высокой цены. Доклад Комиссии по монополиям и слияниям за 1992 г. снял эти подозрения. Вопреки общему мнению, факты говорят о том, что цены на растворимый кофе падают по мере снижения цен на кофе в зернах. Другими словами, более умеренные колебания цен на растворимый кофе отражают большую стабильность цен на этот продукт по сравнению с ценами на кофе в зернах. Но как это может произойти, если кофейные зерна являются главным ингредиентом растворимого кофе? Наше объяснение связано с концепцией эластичности спроса по цене.

Ввиду того, что производство кофе очень чувствительно к изменениям климата, предложение кофе в одном году может резко отличаться от предложения в другом всего лишь из-за погоды. Степень того, насколько цена и количество реагируют на эти изменения предложения, можно легко понять из графика спроса и предложения на рисунке 6.4. Часть (a) показывает пример относительно эластичной кривой спроса. Здесь смещение кривой предложения (с S_1 на S_2) приводит лишь к небольшому увеличению цены, с P_1 до P_2 . Если спрос относительно неэластичен, как это показано на части (b) рисунка, то одинаковое смещение кривой предложения приводит к большему увеличению цены. Соответственно изменениям цен в части (a) и части (b) рисунка происходят изменения количества кофе, которое будет куплено и продано. Как вы можете видеть, количественные изменения наибольшие, когда спрос относительно более эластичен.

Но как исходя из этого можно объяснить, почему цены на растворимый кофе меняются меньше, чем цены на кофе в зернах? Ответ заключается в разнице между эластичностью спроса на эти два товара. Различная эластичность спроса предполагает, что с точки зрения потребителей натуральный и растворимый кофе - различные товары.

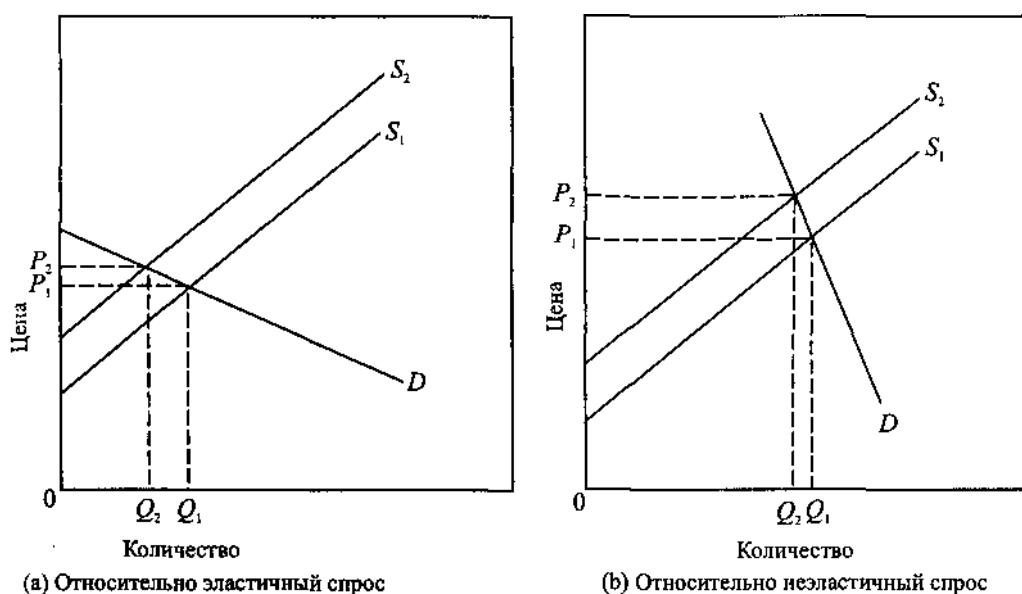


Рисунок 6.4. Взаимозависимость изменения спроса и цен на кофе

На каком основании мы можем утверждать, что потребители делают различие между натуральным и растворимым кофе? Чтобы ответить на этот вопрос, посмотрим, что происходит, если абсолютно одинаковые количества товаров предлагаются по различным ценам. Если покупатели всегда выбирают тот напиток, который дешевле, мы можем с полным основанием утверждать, что два напитка равноценны.

Но мы можем пойти дальше в нашем рассуждении. А именно, если мы начнем с позиции одинаковых цен на оба напитка, потребители будут делать выбор между растворимым и натуральным кофе в зависимости от небольших изменений их относительных цен. Другими словами, небольшое уменьшение цены на растворимый кофе приведет к тому, что покупатели переключатся на него, сократив потребление натурального кофе. В этом случае мы имеем другой вид эластичности спроса, который имеет название **перекрестной эластичности спроса по цене** на натуральный и растворимый кофе. Она определяется следующим образом:

$$\text{Перекрестная PED} = \frac{\text{Процентное изменение величины спроса на товар X}}{\text{Процентное изменение цены товара Y}}$$

Если у нас есть два товара, перекрестная эластичность спроса по цене которых есть положительная величина (цена на один из них растет, и величина спроса на другой увеличивается), рассматриваемые товары являются субститутами. Следовательно, товары, которые покупатели считают хорошими субститутами друг друга (например, кока-кола и пепси-кола), должны иметь большую положительную величину перекрест-

ной эластичности спроса. Но каким образом мы соотносим перекрестную эластичность спроса по цене с эластичностью кривых спроса, которые могут объяснить относительную изменчивость цен на натуральный и растворимый кофе?

Полагают, что товар, который имеет много близких субституттов, имеет эластичную (относительно пологую) кривую спроса просто потому, что, поскольку цена на него растет, эти субститутты становятся относительно дешевыми. Следовательно, в случае, если для большинства покупателей существует больше близких субституттов растворимого кофе, чем натурального кофе, мы можем объяснить колебания цены на натуральный кофе через эластичность спроса по цене. Существование альтернативных напитков, таких, как чай или горячий шоколад, может объяснить очевидно большую эластичность спроса на растворимый кофе. Следовательно, если большинство потребителей считают, что чай — хороший заменитель растворимого кофе, но плохой заменитель натурального кофе, мы приходим к выводу, что спрос на растворимый кофе более эластичный.

Таким образом, очевидный парадокс того, что цена на кофе в зернах более изменчива, чем цена на растворимый кофе, можно объяснить, используя понятие эластичности спроса. Спрос на растворимый кофе является эластичным по цене, следовательно, цена на него должна быть менее изменчива. Иначе говоря, ввиду того, что спрос на натуральный кофе менее эластичен по цене, чем спрос на растворимый кофе, цены на натуральный кофе должны быть более изменчивы (взгляните на наклон кривых спроса на рисунке 6.4). Определив причины крутизны кривых спроса, мы приходим к объяснению другой концепции эластичности - перекрестной эластичности спроса по цене. Любой товар, который имеет близкий субститут, будет иметь большую и положительную перекрестную эластичность спроса по цене. Это именно те товары, которые должны иметь эластичную (относительно пологую) кривую спроса.

Выводы

1. Эластичность спроса по цене измеряет реагирование величины спроса на изменение цены. Эластичность определяет, увеличивается, уменьшается либо остается прежним общий доход фирмы в связи с изменением цен. Когда спрос неэластичен по цене, общий доход и цена меняются в одном направлении. Когда спрос эластичен по цене, они меняются в противоположных направлениях.
2. Три главные детерминанты ценовой эластичности спроса следующие: наличие субституттов, общая сумма денег, потраченная на товар относительно доходов потребителей, и время, необходимое потребителям, чтобы приспособиться к изменениям цен.
3. Кто несет бремя акцизного налога (потребители или производители), зависит от эластичности спроса по цене. Если спрос абсолютно неэластичен, потребители несут полное налоговое бремя, а правительство максимизирует доход. Производители несут полное бремя налогов, если спрос абсолютно неэластичен.
4. Чтобы определить, насколько взаимозаменяемы товары, мы используем концепцию перекрестной эластичности спроса по цене. Она измеряет реагирование величины спроса одного товара на изменения цены другого товара. Товары, которые имеют близкие субститутты, должны иметь большую и положительную величину перекрестной эластичности спроса.

Основные понятия

перекрестная эластичность спроса	cross-price elasticity of demand
эластичный спрос	elastic demand
акцизный налог	excise tax
неэластичный спрос	inelastic demand
средняя величина	midpoint value
начальная величина	starting value
эластичный по цене	price elastic
эластичность спроса по цене	price elasticity of demand
неэластичный по цене	price inelastic
субституты	substitutes
общий доход	total revenue
единичная эластичность	unitary elasticity

Вопросы для повторения

1. Когда магазин звукозаписи Стили Дэна снизил цены на компакт-диски с 15 ф.ст. до 12 ф.ст., то объем продаж увеличился со 100 до 150 компакт-дисков в день. Используя данные об общем доходе, ответьте, является ли спрос на эти компакт-диски эластичным по цене, неэластичным по цене или имеет единичную эластичность.
2. Если одной из целей Канцлера казначейства является увеличение доходов государства, почему целесообразно взимать акцизы на товары, которые являются неэластичными по цене?
3. Дополните приведенную ниже таблицу.

Цена (ф.ст.)	Количество	Общий доход	Величина эластичности
10	200	2.000	-
9	240	2.160	2.0 (20% + 10%)
8	280	2.240	1.5 (16.7% + 11.1%)
7	320		
6	360		
5	400		
4	440		

Что происходит с величиной эластичности, если цена продолжает падать?

4. Товары, которые являются субститутами друг друга, имеют положительную перекрестную эластичность спроса по цене. Почему перекрестная эластичность спроса на некоторые товары (такие, как теннисные мячи и теннисные ракетки или автомобили и колесные скаты) отрицательная?

Примечание

1. Адаптированный отрывок из статьи Алана Хамлина «Как устанавливают цену на кофе», *Economic Review*. 12.2 (Nov.,1994), 21-2.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 5.
- Lipsey and Chrystal, глава 4.
- Sloman, глава 2.

ГЛАВА 7

ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ

Во 2-й главе мы говорили, что вопрос о том, «как производить» именно те товары и услуги, которые индивидуумы желают приобрести, — один из фундаментальных для общества. Ввиду того, что фирмы имеют определенные преимущества над домашними хозяйствами в смысле их специализированного или крупного производства, большая часть продукции, приобретаемой индивидуумами, производится фирмами. При производстве товаров и услуг фирмы комбинируют ресурсы таким образом, чтобы минимизировать общие производственные издержки.

Фирмы, принимая решение о том, сколько продукции производить, сравнивают ожидаемые доходы с ожидаемыми издержками и выбирают такой объем производства, который максимизирует прибыль. Учитывая, что изменения рыночной цены будут влиять на ожидаемые доходы, фирмы стремятся определить различный уровень максимизирующей прибыль объема производства для каждой возможной рыночной цены. Прослеживание этих комбинаций цены и количества определяет кривую спроса фирмы.

Производственная функция и эффективность производства

Когда потребители желают приобрести определенные товары или услуги, они рассчитывают на поставки фирм. Фирмы производят товары и услуги, комбинируя специальным образом факторы производства (ресурсы). Производственная функция описывает различные комбинации факторов производства, необходимых для производства определенного товара. Предположим, что вы решили основать компанию по производству компьютерных игр. Для этого вам необходимы земля, здания, труд, микропроцессоры, оборудование и сырье.

Функция производства компьютерных игр сообщает вам о том, сколько каждого из этих факторов производства необходимо для производства данного объема продукции (игр). Представьте, что вы запланировали производство 100 игр в день. Данная производственная функция предполагает, что 100 игр можно произвести при условии использования двух единиц труда (рабочих), одной единицы капитала (одна машина) и трех микропроцессоров. Однако другие комбинации этих факторов могут также быть использованы для производства тех же самых 100 игр. Например, можно заменить рабочего на единицу капитала. Замена одного какого-либо фактора производства на небольшую часть другого характеризует производство большинства товаров. Недавно роботы стали выполнять операции по сварке и окраске на большинстве автомобильных заводов, а лазерные сканеры изменили характер оплаты во многих супермаркетах. В обоих случаях фирмы заменили труд на капитал.

Эффективность производства

Благодаря возможностям замены функции в производстве фирмы имеют возможность максимизировать объем производства на данном уровне затрат или минимизировать издержки на запланированном уровне выпуска. Они делают это исходя из цен на факторы производства. Ввиду того, что каждый фактор производства имеет различную цену, полная себестоимость определенного уровня объема производства зависит от комбинации факторов, выбранных для выполнения процесса производства. Таким образом, выпуская определенное количество продукции, фирмы стремятся выбрать комбинацию факторов с наименьшими затратами. Если фирмы могут добиться комбинации факторов производства с наименьшими издержками, их **производство эффективно**.

Функция производства и относительные цены на различные виды факторов определяют выбор факторов, используемых в производстве. При наличии различных возможных комбинаций факторов наиболее эффективная (или наименее дорогостоящая) комбинация зависит от относительных цен на факторы производства. Например, как показано в таблице 7.1, телевизионная мастерская использует наименее затратную комбинацию факторов производства, чтобы отремонтировать 100 телевизоров в неделю. При заработной плате в 10 ф.ст. в час каждая единица труда (рабочий) стоит 400 ф.ст. в неделю. Каждая единица основного оборудования стоит 320 ф.ст. в неделю при цене 8 ф.ст. в час. Комбинация факторов производства *L* включает 12 инженеров по обслуживанию и только 1 единицу оборудования. Комбинация *S* использует по 6 единиц каждого из этих факторов при том же количестве ремонтируемых телевизоров в неделю. Наименее дорогостоящая комбинация факторов — это комбинация *B*, которая использует 8 единиц труда (3 200 ф.ст.) и 3 единицы капитала (960 ф.ст.) при общих издержках 4 160 ф.ст. в неделю.

Таблица 7.1. Наиболее эффективная комбинация факторов производства при ремонте 100 телевизоров в неделю

Фактор	Единицы труда	Единицы капитала	Общие издержки
A	12	1	£5.120
B	8	3	£4.160
C	6	6	£4.320

Стоимость единицы труда при условии оплаты £ 10 в час = £ 400 в неделю

Стоимость единицы основного оборудования по цене £ 8 в час = £ 320 в неделю

Поскольку относительные цены определяют, какая комбинация факторов производства является наиболее эффективной, фактическая комбинация ресурсов, используемая в производстве определенного товара или услуги, будет меняться в зависимости от изменения цен на факторы производства. Если цена одного из факторов увели-

чится относительно другого, фирмы будут заменять относительно дорогой фактор на относительно дешевый. Если цена фактора падает, большая часть его используется с маржей вместо какого-то другого фактора. Например, на многих главных улицах банкоматы заменили кассиров (равно как и полезную площадь). Это произошло потому, что с начала 1990-х годов цены на компьютерное оборудование и программное обеспечение резко упали относительно стоимости квалифицированного банковского персонала и полезной площади.

Экономические издержки

Экономисты считают, что люди, управляющие фирмами, руководствуются желанием максимизировать прибыль — разницу между общей суммой выручки и общими издержками. В 6-й главе мы рассмотрели, как подсчитать общий доход фирмы, а также каким образом фирмы подсчитывают свои издержки.

Экономические издержки товара всегда равны полным альтернативным издержкам этого товара. Это означает, что реальные издержки производства любого товара — это стоимость того, от чего следует отказаться ради его производства. Одна часть экономических издержек — это денежные платежи за использование производственных ресурсов: они называются бухгалтерскими издержками. **Бухгалтерские издержки** — это издержки, записываемые бухгалтерами в книгах учета фирмы: заработная плата, выплачиваемая работникам, плата за сырье, проценты по кредитам и другие денежные выплаты за ресурсы.

Другой тип экономических издержек (не менее важный) — это стоимость альтернативных возможностей, от которых отказались при производстве товара, независимо от того, были ли они оплачены. Этот тип издержек — *внутренние издержки* — включает в себя выгоды, от которых отказались, но которые не были непосредственно оплачены. Хотя подобные виды издержек не включают денежные платежи, они важны, поскольку часто влияют на решения. Например, внутренними издержками для торговца бакалейными товарами, имеющего собственный магазин, будет стоимость аренды помещения. Хотя владелец не должен платить арендную плату, поскольку магазин может быть сдан в аренду другим лицам. Эта арендная плата, от которой отказались, и составляет неявные (внутренние) издержки ведения бизнеса. Если бы владелец мог сдать в аренду здание за большую сумму, чем ежемесячная **бухгалтерская прибыль** магазина, то владелец мог бы максимизировать доход, сдавая в аренду магазин и сокращая торговлю. Таким образом, стоимость аренды помещения — фактические (внутренние) альтернативные издержки. Их следует добавить к **внешним издержкам** (денежным расходам), для того чтобы получить общие экономические издержки.

Второй вид внутренних издержек — это доход, который мог бы получить предприниматель на его (ее) другом, наилучшем альтернативном месте работы. Оплата, которую предприниматель получает, выполняя свою работу (являясь изобретателем, принимая на себя риск и т.п.), должна учитываться как издержки. Рассмотрим пример с предпринимателем, который только что начал свой собственный бизнес и который мог бы заработать 20 000 ф.ст. в год, работая по найму. Как частный предприниматель он должен иметь 20 000 ф.ст. в год, в противном случае он будет вынужден устроиться работать по найму. Таким образом, максимальное ожидаемое жалованье в 20 000 ф.ст.

представляет собой неявные издержки работы не по найму. В действительности, для того чтобы удержаться на таком уровне ведения бизнеса, необходимо, чтобы норма прибыли была как минимум не меньше, чем максимальное ожидаемое жалование. Такой уровень прибыли от бизнеса называется **нормальной прибылью**. Поскольку предприниматель должен получать по крайней мере нормальную прибыль, для того чтобы не переходить на работу по найму, то эта сумма прибыли представляет собой альтернативные издержки и ее следует рассматривать как внутренние издержки.

Экономическая прибыль

При производстве определенного объема продукции **экономическая прибыль** есть разница между общим доходом и общими экономическими издержками. Если общий доход фирмы и общие экономические издержки равны, фирма получает нормальную (либо нулевую экономическую) прибыль. Если общий доход превышает общие экономические издержки, то фирма получает экономическую прибыль; если общий доход меньше общих экономических издержек, фирма терпит экономические убытки. Понятие экономической прибыли очень важно, поскольку оно определяет, сможет ли фирма войти в отрасль в долгосрочном периоде либо она вынуждена будет покинуть ее.

Если в какой-либо отрасли имеет место экономическая прибыль, можно рассчитывать, что фирмы войдут в нее; экономические убытки приведут к выходу фирмы из отрасли. В случае, если имеет место нормальная прибыль (нулевая экономическая прибыль), мы не ожидаем ни входа, ни выхода. В последующих нескольких главах мы рассмотрим эти понятия более подробно.

Производство в краткосрочном и долгосрочном периодах

Для того чтобы минимизировать издержки производства и отреагировать на изменения цен на факторы производства, фирмы должны быть способны регулировать количество факторов производства, которые они используют. В **краткосрочном** периоде фирмы могут менять некоторые факторы производства, но не все. Фактически краткосрочный период определяют как период времени, в течение которого хотя бы один из факторов производства фирмы (как правило, земля или капитал) имеется в наличии постоянно.

В краткосрочном периоде фирмы оперируют постоянными и переменными факторами производства. **Постоянный фактор производства** — это фактор, который не может быть изменен (увеличен или уменьшен) с целью изменения объема производства в краткосрочном периоде. Довольно часто для планирования и строительства новых промышленных предприятий требуется много лет. Количество **переменного фактора**, напротив, может быть изменено (увеличено или уменьшено) в краткосрочном периоде. Обычно переменные факторы производства включают труд и материалы. Например, ваш местный магазин по продаже рыбы с жареным картофелем может увеличить ежедневное производство продукции, нанимая большее количество работников (труд) и закупая больше картофеля, рыбы, пирожков, булочек и уксуса (материалы). С другой стороны, он может сократить объем производства, уволив рабочих и отменив заказы поставщикам. Постоянные факторы производства магазина - здания, прилавки, кассовые журналы и оборудование по приготовлению пищи.

Только в **долгосрочном периоде** фирмы могут определить все свои факторы производства. Долгосрочный период — это достаточно продолжительный период для планирования того, чтобы все факторы производства фирмы стали переменными. Если компания Microsoft примет решение об увеличении производства программного обеспечения для компьютеров, она может сделать это в краткосрочном периоде только путем найма большего количества работников или используя большее количество материалов. В долгосрочном периоде компания имеет также возможность построить более крупную фабрику и использовать больше единиц оборудования, большее количество работников и материалов. Заметьте, что краткосрочный и долгосрочный периоды — это аналитические понятия, которые мы используем, чтобы объяснить, каким образом фирмы принимают решения относительно уровней производства и затрат; это не какие-то определенные периоды времени. Длительность краткосрочного периода различается по отраслям.

Издержки в краткосрочном периоде

В краткосрочном периоде ввиду того, что некоторые факторы производства являются постоянными (капитал), а некоторые переменными (труд), фирмы оперируют с постоянными и переменными издержками. **Постоянные издержки** (FC) не меняются в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства фирмы. Примерами таких издержек являются страхование зданий, контракты на аренду оборудования и налоги на собственность (единая ставка налога на бизнес).

Постоянные издержки имеют место в краткосрочном периоде независимо от того, производит ли фирма 10 единиц, 1000 единиц продукции или не производит ничего. Фирмы не могут избежать этих постоянных издержек в краткосрочном периоде, даже если они закроются.

Переменные издержки (VC) включают расходы, которые уменьшаются или увеличиваются по мере изменения объема производства фирмы. Затраты на оплату труда, сырье, стоимость электричества и топлива — это примеры переменных издержек; они изменяются в зависимости от изменения уровня выпуска, поскольку производится большее или меньшее количество единиц продукции. Рост объема производства увеличивает переменные издержки, а сокращение объема производства уменьшает переменные издержки. Если производство вообще прекращается, то переменные издержки будут равны нулю.

Общие издержки (TC) — для определенного уровня производства в краткосрочном периоде — это сумма всех постоянных и переменных издержек независимо от того, являются ли эти издержки внешними или внутренними. Это можно записать формулой

$$TC = FC + VC$$

Постоянные, переменные и общие издержки кампании Била и Бена по производству цветочных горшков показаны в таблице 7.2.

Различный объем выпуска (горшков в день) показан в колонке 1. В колонках 2, 3 и 4 представлены сопутствующие издержки. Постоянные издержки равны 20 ф.ст. для

Таблица 7.2. Краткосрочные издержки компании Bill & Ben Com по производству цветочных горшков (ф. ст.)

Общий объем производства (1)	Постоянные издержки (2)	Переменные издержки (3)	Общие издержки (4)	Средние постоянные издержки (5)	Средние переменные издержки (6)	Средние общие издержки (7)	Предельные издержки (8)
0	20	0	20	-	-	-	
1	20	6	26	20	6	26	6
2	20	8	28	10	4	14	2
3	20	12	32	6.66	4	10.66	4
4	20	20	40	5	5	10	8
5	20	32	52	4	6.4	10.4	12
6	20	48	68	3.33	8	11.33	16

всех объемов производства в краткосрочном периоде. Переменные издержки увеличиваются в возрастающей прогрессии, после того как изготовлены первые несколько горшков. Общие издержки — это сумма постоянных и переменных издержек.

Закон возрастающих издержек

Переменные издержки в колонке 3 таблицы 7.2 изменяются в соответствии с **законом возрастающих издержек**. Этот закон гласит, что после определенного уровня объема производства в краткосрочном периоде переменные издержки (а значит, и общие издержки) будут прогрессивно увеличиваться по мере роста объема производства. Когда объем выпуска невелик, до того как закон возрастающих издержек начинает работать, переменные издержки могут увеличиваться на постоянные величины или увеличиваться в убывающей прогрессии по мере расширения объема производства. Но наступает момент, когда закон возрастающих издержек перестает действовать. Ввиду того, что фирмы имеют некоторые постоянные факторы производства в краткосрочном периоде, добавляя больше какого-либо из переменных факторов (например, труда) к определенному количеству другого фактора производства (например, капиталу), они прибавляют все меньшее и меньшее количество единиц продукции к общему объему производства. Затраты на производство этих дополнительных единиц продукции становятся все больше, поскольку каждая дополнительная единица произведенной продукции требует еще большего количества какого-либо из переменных факторов.

Закон возрастающих издержек является примером более общего принципа, называемого **законом убывающей отдачи**. Он гласит, что отдача от добавления большего количества переменного фактора производства уменьшается, поскольку соотношение переменного и фиксированных факторов производства увеличивается. Рассмотрим пример компании Била и Бэна по производству цветочных горшков; она принимает решение нанять больше рабочих, чтобы произвести больше горшков. Когда объем выпуска относительно невелик, фирме необходимы только одна или две дополнительные единицы труда, чтобы произвести дополнительный горшок. Однако по мере роста объема производства выпуск такого же дополнительного количества продукции тре-

бует еще большего увеличения числа работников, увеличивая тем самым издержки производства. В конце концов оказывается, что для производства продукции больше на одну единицу потребуется гораздо больше дополнительных работников, что сделает производственные затраты относительно высокими. Объем производства может даже сократиться, если работники поменяют место работы. В данной ситуации затраты на производство дополнительного цветочного горшка будут слишком велики.

Переменные издержки в таблице 7.2 отражают закон возрастающих издержек. Переменные издержки на производство первого цветочного горшка составляют 6 ф.ст., а переменные издержки на производство двух горшков — всего лишь 8 ф.ст. Второй горшок может быть изготовлен всего за 2 ф.ст. вместо 6 ф.ст., которые стоит первый горшок. После производства двух первых горшков с каждым последующим приростом выпуска переменные издержки все более увеличиваются.

Средние и предельные издержки

В 5-8-й колонках таблицы 7.2 показаны средние постоянные издержки, средние переменные издержки, средние общие издержки и предельные издержки на примере компании Била и Бэна. Все эти понятия помогают компании принять решение, сколько горшков производить по различным ценам.

Средние постоянные издержки (AFC) - рассчитываются путем деления общих постоянных издержек на количество произведенной продукции:

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

Средние постоянные издержки постепенно сокращаются по мере увеличения объема производства, поскольку одинаковая величина постоянных издержек делится на все большие величины объема производства (Q). Средние постоянные издержки уменьшаются с 20 ф. ст. при объеме производства, равном одному цветочному горшку в день, до 3,33 ф. ст. при производстве 6 цветочных горшков в день. По мере увеличения объема производства постоянная составляющая средних издержек на единицу продукции сокращается.

Средние переменные издержки (AVC) - рассчитываются путем деления общих переменных издержек на количество единиц произведенной продукции:

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Средние переменные издержки могут уменьшаться, оставаться неизменными или увеличиваться для первых нескольких единиц произведенной продукции, но в конечном счете в краткосрочном периоде они увеличиваются ввиду действия закона возрастающих издержек.

Средние общие издержки (AC) рассчитываются путем деления суммы общих издержек на общий объем производства. Это также сумма средних постоянных издержек и средних переменных издержек при любом данном уровне объема производства:

$$AC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC$$

При меньших уровнях объема производства средние общие издержки могут сокращаться, поскольку эффект уменьшения средних постоянных издержек перевешивает слабый эффект роста средних переменных издержек. Но когда объем производства выходит за пределы определенного уровня, средние общие издержки увеличиваются, поскольку средние переменные издержки увеличиваются более чем достаточно, чтобы компенсировать сокращение средних постоянных издержек. Пример средних общих издержек показан в колонке 7 таблицы 7.2. Средние издержки сокращаются при производстве первых четырех цветочных горшков в день, но увеличиваются при уровне производства, равном 5 и 6 горшков в день.

Предельные издержки (MC) — это дополнительные издержки, связанные с производством каждой последующей единицы продукции. Предельные издержки рассчитываются путем деления изменения общих издержек на изменение объема производства:

$$MC = \frac{\text{изменения } TC}{\text{изменения } Q} \quad (\text{или в формуле } \frac{\Delta TC}{\Delta Q})$$

где Δ - заглавная буква греческого алфавита, обозначающая изменения.

В таблице 7.2 предельные издержки первого произведенного цветочного горшка равны 6 ф. ст., а второго — 2 ф.ст. После того как произведены два цветочных горшка, предельные издержки производства каждой последующей единицы продукции увеличиваются, вновь подтверждая закон возрастающих издержек

Кривые средних и предельных издержек

Кривые средних и предельных издержек, соответствующие издержкам компании Била и Бэна по производству цветочных горшков в краткосрочном периоде, изображены на рисунке 7.1. Это кривые, типичные для любой фирмы. Кривая средних постоянных издержек (AFC) идет вниз под наклоном вдоль всей линии объема производства, поскольку постоянная величина (постоянные издержки) делится на возрастающие величины объема производства. Кривая средних переменных издержек (AVC) сначала идет вниз под наклоном, а затем идет вверх вследствие действия закона возрастания издержек. В большинстве случаев кривая AVC имеет форму U.

Кривая средних общих издержек (AC) также имеет форму U, но она достигает своей минимальной точки правее. Кривая средних общих издержек сначала идет под наклоном вниз, а затем вверх, но ввиду эффекта снижения средних постоянных издержек ее форма отличается от той, которую имеет кривая средних переменных издержек.

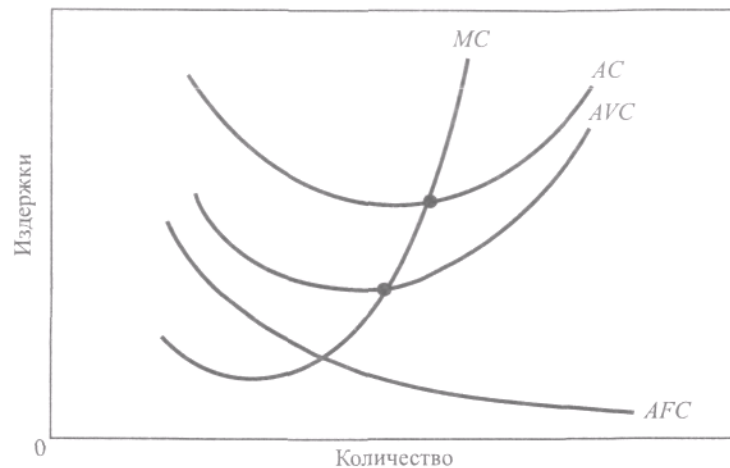


Рисунок 7.1. Кривые краткосрочных издержек

Кривая AC - вертикальная сумма кривых AFC и AVC ($AC = AFC + AVC$). Это означает, что при любом объеме производства вертикальное расстояние между кривыми AC и AVC измеряет AFC . Количество, которое минимизирует средние общие издержки, называется **экономически эффективным масштабом** фирмы. Для фирмы Била и Бэна экономически эффективным масштабом являются 4 цветочных горшка. Если компания производит меньше или больше этого количества, средние общие издержки превышают минимальный уровень в 10 ф.ст.

Ввиду ключевой роли, которую играет понятие «предел» в принятии экономических решений, экономисты уделяют особое внимание кривой предельных издержек (MC). Как мы видели на рисунке 7.1, кривая MC пересекает как кривую AVC , так и кривую AC на их минимальных значениях. Чтобы понять, почему это происходит, обдумайте вопрос о взаимосвязи предельных и средних величин чего-либо, например, среднем уровне подготовки игрока в крикет. Представьте, что после 10 законченных матчей средняя сумма набранных очков Дэвида Говера равна 46,7 (он набрал 467 очков в 10 матчах). В последующих (или предельных) матчах он набирает 88 очков. В результате он набрал общую сумму в 555 очков в 11 матчах и средняя сумма очков достигает 50,45 (555:11). Таким образом, если его предельный (следующий) счет будет больше, чем средний счет, его средний счет увеличится. Если его предельный счет будет таким же, как средний, то средний уровень подготовки останется неизменным. (Вы можете также обдумать другие подходящие примеры, такие, как средний рост студентов в группе либо ваши средние экзаменационные оценки.)

Таким образом, когда средние переменные издержки уменьшаются, то величина предельных издержек должна быть ниже средних переменных издержек, чтобы снизить среднюю величину; если AVC растет, то MC должны быть выше средней величины, чтобы увеличить ее. Поскольку кривая AVC имеет форму U, MC должна распола-

гаться ниже убывающей части AC и выше ее возрастающей части. Если величина AVC не возрастает и не убывает (находится в точке минимума), то MC должна быть равной AVC в этой точке. Следовательно, кривая MC будет всегда пересекать кривую AVC в точке минимума кривой AVC . Такая же взаимозависимость характерна для предельных издержек и средних общих издержек.

Правило максимизации прибыли

Ввиду того, что фирмы стремятся максимизировать экономическую прибыль, они пытаются сократить издержки и использовать все возможности для увеличения своих доходов. В этой главе мы рассмотрим, каким образом фирмы определяют, при каком уровне объема производства можно получить максимальную прибыль при любой возможной цене.

Фирмы определяют свой объем производства на основе как издержек, так и спроса. Они используют правило максимизации прибыли, для того чтобы получить максимально высокую прибыль при доступных ресурсах. Это правило гласит, что в краткосрочном периоде фирма будет максимизировать прибыль, выпуская такой объем продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$). **Предельный доход (MR)** — это дополнительный доход, получаемый от продажи одной дополнительной единицы продукции. Допустим на время, что предельный доход равен цене. Правило максимизации прибыли утверждает, что производство дополнительной единицы продукции выгодно в том случае, если оно настолько же добавляет к общему доходу, насколько к общим издержкам. Другими словами, дополнительную единицу продукции стоит производить и продавать только в том случае, если $MR > MC$.

Если объем производства выше максимизирующего прибыль уровня, предельные издержки больше предельного дохода ($MC > MR$). В этой ситуации фирма сокращает выпуск, поскольку последняя произведенная единица продукции добавляет больше к издержкам, чем к доходу. Если выпуск меньше максимизирующего прибыль уровня, предельные издержки меньше, чем предельный доход ($MC < MR$), последняя произведенная единица продукции добавляет меньше к общим издержкам, чем к общему доходу. В таком случае фирме, максимизирующей прибыль, следует увеличить объем производства. Итак, фирмы будут максимизировать прибыль путем увеличения производства до уровня, при котором предельные издержки равны предельному доходу.

На рисунке 7.2 показано правило максимизации прибыли с помощью горизонтальной кривой спроса (суть которой мы более подробно изучим в главе 8). Фирма выбирает уровень производства Q_1 , с целью максимизации прибыли, поскольку это такой объем производства, при котором кривая предельных издержек пересекает кривую предельного дохода ($MC = MR$). При уровне объема производства, превышающем Q_1 , например Q_2 , $MC > MR$. В данном случае предельная единица продукции будет больше добавлять к общим издержкам, чем к общему доходу, поэтому прибыль будет падать. При объеме производства, равном Q_3 , фирма будет добавлять больше к доходу, чем к издержкам ($MR > MC$), поэтому прибыль увеличится. Следовательно, Q_1 ($MC = MR$) - макси-

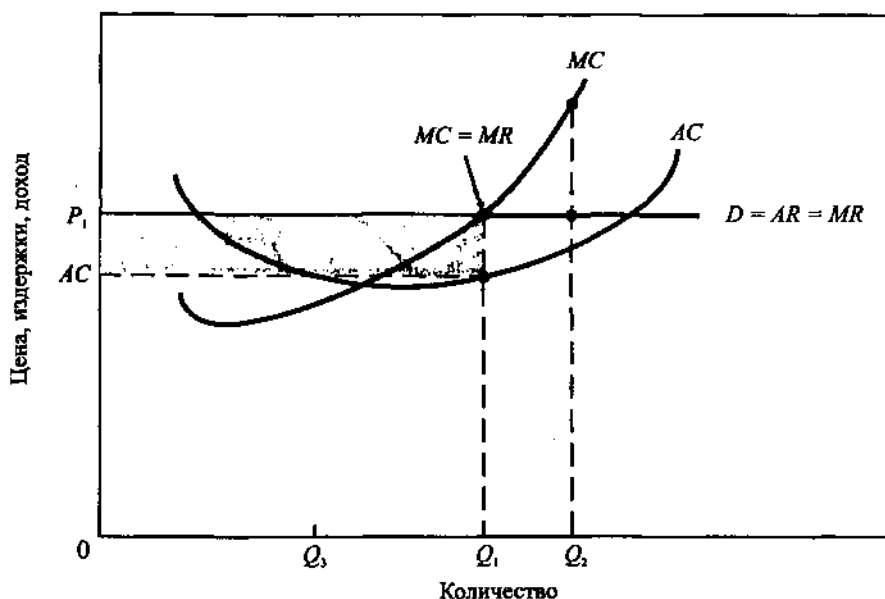


Рисунок 7.2. Правило максимизации прибыли

мизирующий прибыль объем производства. Любой другой уровень объема производства (больше или меньше) принесет фирме меньше прибыли.

Предложение в краткосрочном периоде

На рисунке 7.3 показано, каким образом с помощью кривых предельных и средних издержек для типичной фирмы можно изобразить кривую предложения в краткосрочном периоде. Если мы допустим, что фирма может продать все, что пожелает, по ценам P_1 и P_2 , то цена равна предельному доходу. Фирма выбирает объем производства, максимизирующий прибыль, при котором MC и MR равны (который выравнивает цену). При цене, равной P_1 , прибыль максимизируется на уровне производства, равном Q_1 , а когда цена равна P_2 , объем производства, максимизирующий прибыль, равен Q_2 . Мы видим, что фирма производит большее количество продукции по более высокой цене - результат этого мы рассматривали в главе 3. Эти две комбинации цена - количество на кривой предельных издержек — две точки на кривой предложения фирмы в краткосрочном периоде. На кривой предложения изображены количества продукции, которые фирма готова предложить для продажи по любой возможной цене; таким образом, правило максимизации прибыли подтверждает, что кривая предельных издержек определяет эти уровни объема производства.

Кривая предложения фирмы — это часть кривой предельных издержек, которая располагается выше кривой AVC (показана жирной линией кривой MC на рисунке 7.3). Заметьте, что фирма вообще ничего не будет производить, когда кривая пред-

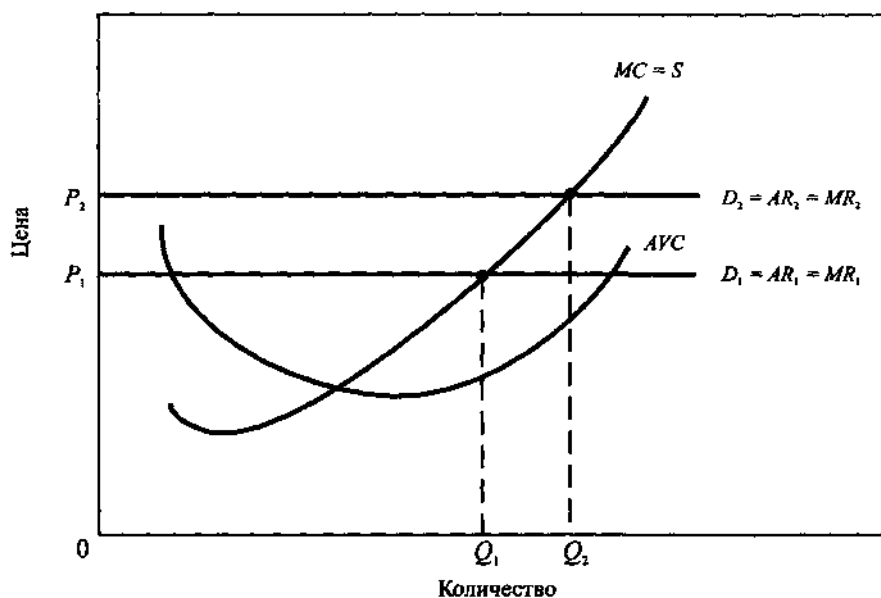


Рисунок 7.3. Кривая предложения в краткосрочном периоде

ложения располагается ниже кривой AVC ; это происходит потому, что полученная цена недостаточно высока для того, чтобы покрыть средние переменные издержки (AVC). В данном случае ключевую роль играет закон возрастающих издержек, он утверждает, что кривые предельных издержек в краткосрочном периоде выгибаются кверху, а значит, и кривые краткосрочного предложения также выгибаются кверху.

Эластичность предложения по цене

Нам известно, что между ценой и величиной предложения существует позитивная зависимость: росту (падению) одной соответствует увеличение (уменьшение) второй. Но без дополнительной информации нам неизвестно, насколько величина предложения может отреагировать на изменения цен. Вот почему вводится понятие эластичности предложения по цене. **Эластичность предложения по цене (PES)** измеряет степень реагирования величины предложения на изменения цены. Эластичность предложения по цене между старой и новой ценой определяется путем деления процентного изменения величины предложения на процентное изменение цены.

$$PES = \frac{\text{Процентное изменение величины предложения}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

Знание эластичности предложения является совершенно необходимым. Предположим, что рыночная цена нефти Северного моря упала на 20 %. Насколько нефтяные

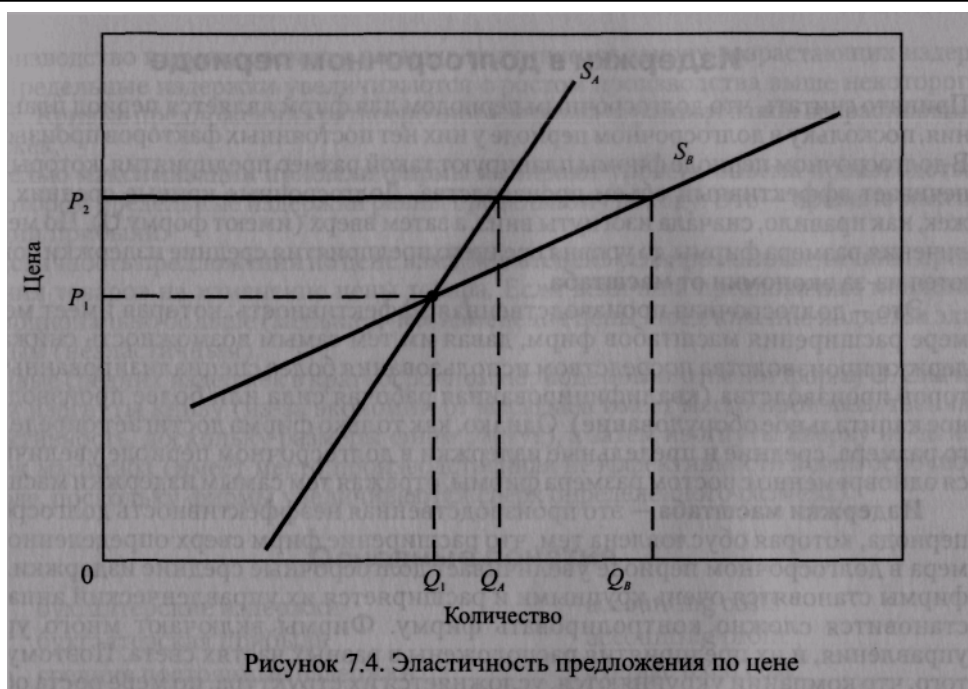


Рисунок 7.4. Эластичность предложения по цене

кампании сократят свое производство? Если нефтяные компании отреагируют сокращением производства только на 5 %, эластичность предложения по цене нефти будет меньше 1.

$$PES = \frac{-5\%}{-20\%} = 0.25$$

Предложение является эластичным по цене, если изменение цены на 1% вызывает изменение величины предложения, равное более 1%, или $PES > 1$. Предложение является неэластичным по цене, если изменение цен на 1% приводит к изменению величины предложения менее чем на 1 %, или $PES < 1$. И, наконец, единичная эластичность предложения по цене имеет место тогда, когда процентное изменение величины предложения равно процентному изменению цены, или $PSE = 1$.

На рисунке 7.4 показана относительная эластичность предложения по цене. Кривая предложения S_B относительно более эластична, чем кривая предложения S_A . Рост цен с P_1 до P_2 приводит к увеличению величины предложения с Q_1 до Q_B вдоль кривой предложения S_B . Однако одинаковый рост цен приводит к меньшему росту величины предложения вдоль линии S_A , с Q_1 до Q_2 . Таким образом, ввиду различной эластичности предложения одинаковые изменения цен могут вызывать совершенно разные изменения предложения товаров.

Издержки в долгосрочном периоде

Принято считать, что долгосрочным периодом для фирм является период планирования, поскольку в долгосрочном периоде у них нет постоянных факторов производства. В долгосрочном периоде фирмы планируют такой размер предприятия, который обеспечивает эффективный объем производства. Долгосрочные кривые средних издержек, как правило, сначала изогнуты вниз, а затем вверх (имеют форму U). По мере увеличения размера фирмы до уровня среднего предприятия средние издержки сокращаются из-за **экономии от масштаба**.

Это - долгосрочная производственная эффективность, которая имеет место по мере расширения масштабов фирм, давая им тем самым возможность снижать издержки производства посредством использования более специализированных факторов производства (квалифицированная рабочая сила или более производительное капитальное оборудование). Однако, как только фирма достигает определенного размера, средние и предельные издержки в долгосрочном периоде увеличиваются одновременно с ростом размера фирмы, отражая тем самым издержки масштаба.

Издержки масштаба — это производственная неэффективность долгосрочного периода, которая обусловлена тем, что расширение фирм сверх определенного размера в долгосрочном периоде увеличивает долгосрочные средние издержки. Когда фирмы становятся очень крупными и расширяется их управленческий аппарат, то становится сложно контролировать фирму. Фирмы включают много уровней управления, и их предприятия расположены в разных частях света. Поэтому ввиду того, что компании укрупняются, усложняется их структура, по мере роста объемов производства средние и предельные издержки увеличиваются.

Мы изучили ряд положений, касающихся цены, издержек, а также концепцию спроса. Теперь мы можем приступить к сведению их воедино, рассмотрев поведение потребителей и фирм, функционирующих на различных рынках.

Выводы

1. Производственная функция описывает различные комбинации факторов производства, необходимых для производства определенного товара. Производственная функция также показывает, каким образом факторы производства могут взаимно замещаться в производственном процессе.
2. Производственная эффективность имеет место тогда, когда фирмы производят любой данный объем производства с возможно низкими издержками. Следовательно, именно цены на факторы производства определяют фактический набор ресурсов, используемых в производственном процессе.
3. В краткосрочном периоде фирмы имеют постоянные факторы производства, они не могут меняться по мере изменения объема выпуска. В долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными.
4. Экономические издержки — сумма внутренних и внешних издержек; они включают все альтернативные издержки производства. Экономическая прибыль - разница между общим доходом и общими экономическими издержками. Экономические издержки включают в себя нормальный доход собственника частного предприятия, следовательно, нулевая экономическая прибыль означает нормальную прибыль.

5. Производство в краткосрочном периоде подчиняется закону возрастающих издержек. Предельные издержки увеличиваются с ростом производства выше некоторого уровня. Кривые предложения краткосрочного периода отражают закон возрастающих издержек.

6. С целью максимизации прибыли фирмы выбирают уровень объема производства, при котором предельные издержки равны предельному доходу. Это — правило максимизации прибыли.

7. Эластичность предложения по цене измеряет степень реагирования величины предложения товаров на изменение цены товара. Если величина предложения меняется пропорционально больше (меньше), чем изменение цены, предложение является эластичным (неэластичным).

8. Кривые средних издержек в краткосрочном периоде обычно имеют форму U. Сначала они изогнуты книзу (из-за экономии от масштаба имеет место производственная эффективность, поскольку размеры фирм растут), а затем изогнуты вверх из-за издержек масштаба (имеет место производственная неэффективность в долгосрочном периоде, поскольку фирмы увеличиваются сверх определенного размера).

Основные понятия

бухгалтерские издержки	accounting costs
бухгалтерская прибыль	accounting profit
средние постоянные издержки	average fixed cost
средние общие издержки	average total cost
средние переменные издержки	average variable cost,
издержки масштаба	diseconomies of scale
экономические издержки	economic cost
экономическая прибыль	economic profit
экономия от масштаба	economies of scale
эффективный для производства	efficient in production
эффективный размер фирмы	efficient scale
внешние издержки	explicit cost
постоянные издержки	fixed costs
постоянный фактор производства	fixed input
внутренние издержки	implicit costs
закон убывающей отдачи	law of diminishing returns
закон возрастающих издержек	law of increasing cost
долгосрочный	long run
предельные издержки	marginal cost
предельный доход	marginal revenue
нормальная прибыль	normal profit
эластичность предложения по цене	price elasticity of supply
производственная функция	production function

краткосрочный	short run
общие издержки	total cost
переменные издержки	variable costs
переменный фактор производства	variable input

Вопросы для повторения

1. Динсдейл Пирана - частный предприниматель. В прошлом году его текущая прибыль составила 25 000 ф.ст., но он мог бы заработать 30 000 ф.ст., работая со своим братом Дугласом. Какова его экономическая прибыль?
2. Разъясните, почему рост объема производства в краткосрочном периоде вызовет больший рост цен на продукцию по сравнению с таким же ростом объема производства в долгосрочном периоде.
3. Фирма по производству спейсхопперов рассчитывает, что если она увеличит вдвое труд, капитал и все другие факторы производства в долгосрочном периоде, то объем производства также удвоится. Нарисуйте кривую средних издержек фирмы, допустив, что цены на факторы производства остаются неизменными по мере расширения фирмы.
4. Фирмы максимизируют прибыль, когда предельные издержки равны предельному доходу ($MC=MR$). Объясните, почему это происходит, с помощью графика.
5. Нефтяная компания реагирует на 10 %-ный рост цен на нефть Северного моря, увеличивая свое производство на 50%. Является ли предложение эластичным или неэластичным по цене? Почему?

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 6
- Lipsey and Chrystal, глава 8
- Sloman, глава 5

ГЛАВА 8

МОДЕЛЬ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Рынки на различные товары и услуги — компакт-диски, пшеницу, футболистов, стрижки, рокконцерты — сильно отличаются по условиям своей конкурентности. Рынки пшеницы, например, состоят из тысяч производителей, в то время как рынки легковых автомобилей и плееров лазерных дисков контролируются небольшим числом фирм. Многие рынки функционируют без какого бы то ни было государственного вмешательства, в то время как для других фирм существуют регулирующие органы с целью мониторинга их состояния (например, в отраслях водо- и газоснабжения, телекоммуникаций).

Конкурентная структура отрасли (множество мелких фирм либо несколько крупных производителей) является решающей для определения поведения фирмы в условиях изменения спроса, предложения или других экономических условий.

В последующих нескольких главах мы рассмотрим некоторые основные модели, разработанные экономистами для того, чтобы разобраться в поведении фирм на рынках. Мы начнем с простейшей модели рынка: модели совершенной конкуренции. До сих пор мы рассматривали рынки, где степень конкуренции менее совершенная. В последующих главах мы рассмотрим рынки несовершенной конкуренции.

Допущения совершенной конкуренции

Модель совершенной конкуренции помогает нам понять поведение фирм на высококонкурентных рынках, а именно каким образом фирмы назначают цену и объем выпуска. Модель совершенной конкуренции применяется в отношении к рынкам, которые характеризуются следующими чертами:

Большим количеством покупателей и продавцов. На конкурентных рынках отдельный покупатель и отдельная фирма очень незначительны относительно общего числа покупателей и продавцов: это означает, что действия одной фирмы или покупателя остаются почти незамеченными другими фирмами и покупателями. Все фирмы и покупатели являются на рынке второстепенными участниками игры.

Однородной продукцией. Конкурентные фирмы производят однородную продукцию. Иначе говоря, товары, производимые любой фирмой в отрасли, идентичны. К таким товарам относятся, например, томаты 1 сорта, тонкая шерсть и медная проволока. Покупателей не интересует, какая фирма поставит необходимые им товары, поскольку все фирмы на рынке совершенной конкуренции производят абсолютно идентичные товары.

Свободным входом и выходом. При совершенной конкуренции индивидуумы могут свободно основывать свое частное предприятие и имеют свободный вход в любую отрасль, в которую они захотят: они также могут свободно выходить из отрасли, когда пожелают. Когда существует свободный вход и выход, все виды ресурсов мобильны. Ресурсы, такие, как труд, могут продаваться, покупаться либо перемещаться с одного места на другое без ограничений.

Полнотой информации о ценах и технологиях. Совершенное владение информацией означает, что потребители и фирмы располагают полной информацией о ценах на все ресурсы и товары на рынке. На рынках совершенной конкуренции потребители всегда знают, где они могут приобрести товар по самой низкой цене. Фирмы владеют полной информацией о новейшем производственном оборудовании, им известны цены на заменяемые факторы производства. Это обеспечивает им производство с наименее дорогостоящей комбинацией факторов. В итоге этих допущений фирмы на рынках совершенной конкуренции не имеют власти на рынке. Это означает, что они не могут воздействовать на рыночную цену, производя больше или меньше. Мелкие фирмы, которые поднимают цену на товар, будут терпеть убытки, поскольку потребители переключаются на идентичный (более дешевый) товар, изготовленный конкурентными фирмами.

Аналогично отдельные потребители не могут воздействовать на цену, поскольку каждый из них покупает очень небольшую часть общего объема производства. Таким образом, на конкурентных рынках как потребители, так и фирмы являются принимающими цены: они принимают рыночную цену как данную, поскольку они не имеют контроля над ней. Модель совершенной конкуренции не совсем подходит многим (или даже какой-либо одной) отраслям. Но она приближается к описанию поведения фирм в ряде важных отраслей, в частности в сельском хозяйстве, строительстве и сфере финансовых услуг.

Принятие решений фирмой в условиях совершенной конкуренции в краткосрочном периоде

В условиях совершенной конкуренции фирмам необходимо иметь информацию, касающуюся как издержек, так и дохода, для того чтобы определить максимизирующий прибыль объем производства. В главе 6 мы отмечали, что фирмы рассчитывают общий доход (TR) путем умножения цены на объем реализованной продукции ($TR = P \cdot Q$). Но существуют два других понятия дохода (средний доход и предельный доход), которые также нужно учитывать при принятии решения. Они аналогичны тем, которые мы обсуждали в главе 7, рассматривая понятие издержек:

1) **средний доход (AR)** равен величине общего дохода, поделенного на единицу проданной продукции или TR/Q . Кривая среднего дохода и кривая спроса - одна и та же линия, поскольку цена и средний доход всегда совпадают при любом объеме производства. Если фирма продает 10 рубашек по цене 10 ф.ст. за каждую, то ее общий доход будет равен 100 ф.ст., средний доход — $100/10$, или 10 ф.ст., т.е. равен цене.

2) **предельный доход (MR)** - это изменение величины общего дохода, которое происходит в результате продажи одной дополнительной единицы продукции. Так, предельный доход - это сумма, добавленная к общему доходу в результате реализации дополнительной единицы продукции (или, по формуле: $MR = \Delta TR / \Delta Q$, где Δ — заглавная буква греческого алфавита, обозначающая изменение).

Помните, что фирмы на таких рынках являются принимающими цены: они могут продать все, что пожелают, по рыночной цене. Следовательно, средний доход и пре-

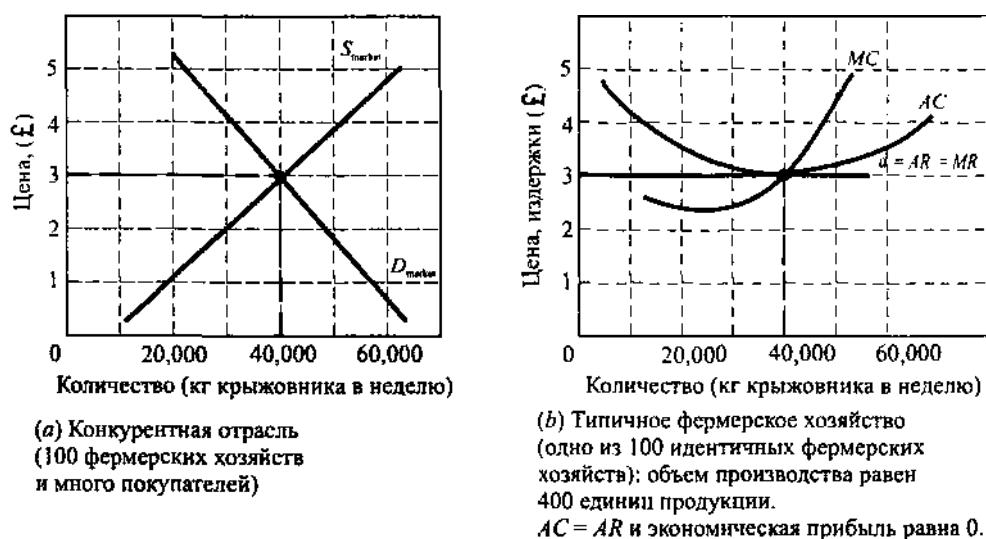


Рисунок 8.1. Совершенная конкуренция: равновесие в краткосрочном периоде

дельный доход равны равновесной рыночной цене. Чтобы понять это, допустим, что фирма может продать 10 мужских рубашек по цене 10 ф.ст. за каждую; общий доход при этом составит 100 ф.ст. Если она сможет продать все, что она пожелает, по рыночной цене, то она продаст 11 рубашек по цене 10 ф.ст. за каждую. Это даст общий доход в 110 ф.ст. Продажа 11-й рубашки добавляет 10 ф.ст. (ее цена) к общему доходу фирмы (новый доход — 110 ф.ст.; старый доход - 100 ф.ст.). Таким образом, предельный доход, связанный с производством и продажей 11-й рубашки, равен ее цене. Это верно также и в отношении среднего дохода от продажи 11-й рубашки (110 ф.ст. + 11). Поскольку $MR=AR=P$, то для индивидуальных конкурирующих фирм линия цен или кривая спроса горизонтальная.

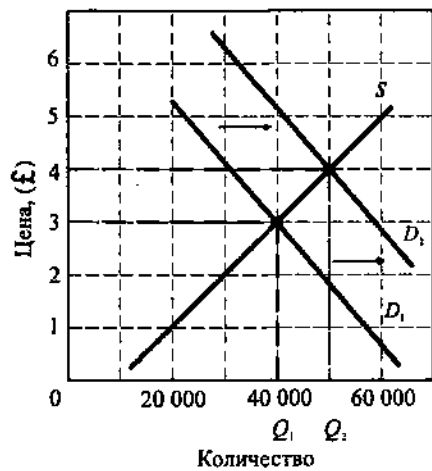
Кривые рыночного спроса в условиях совершенной конкуренции выгибаются книзу, как показано на части (a) рисунка 8.1. Цена, с которой сталкивается любая конкурирующая фирма, — это равновесная цена, устанавливаемая в точке пересечения кривых рыночного предложения и спроса (S_{market} и D_{market} соответственно). Поскольку каждая фирма сталкивается с одной и той же рыночной ценой, равной 3 ф.ст., то для каждой типичной фирмы характерна горизонтальная кривая спроса (линия цен), например d на части (b) рисунка 8.1.

В данном случае типичная фирма — это одно из 100 фермерских хозяйств по выращиванию крыжовника, каждое из них может продавать 100, 300 или даже 600 кг крыжовника в неделю по рыночной цене 3 ф.ст. за килограмм. Итак, это фермерское хозяйство сталкивается с горизонтальной кривой спроса d , т.е. $AR=MR=3$ ф.ст. Это фермерское хозяйство по выращиванию крыжовника — лишь одно из 100 идентичных фермерских хозяйств в отрасли. Все они продают свою продукцию по действующей рыночной цене 3 ф.ст. Каждый фермер соблюдает правило максимизации прибыли с

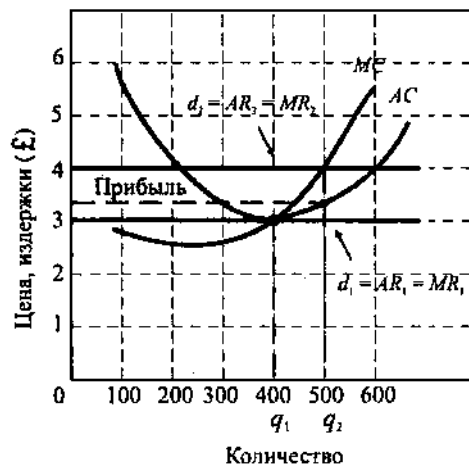
целью получения максимального дохода, выбирая в итоге такой объем производства, при котором предельные издержки равны предельному доходу ($MC=MR$).

Максимизация прибыли в краткосрочном периоде

Как показано на части (b) рисунка 8.1, принимая решение об общем объеме производства, при котором $MC=MR$, типичный фермер, производящий крыжовник, продает 400 кг крыжовника в неделю по цене 3 ф.ст. за 1 килограмм. Поскольку все производители на рынке совершенной конкуренции находятся в одинаковых условиях, то и остальные 99 фермеров также производят 400 кг крыжовника в неделю. Общий объем производства в отрасли равен 40 000 кг, что показано на части (a) рисунка 8.1 как количества продукции, произведенной на рынке. В данной ситуации каждый фермер делает все возможное для увеличения объема производства. Если бы фермер был вынужден увеличить производство до уровня, превышающего 400 кг (например, 500 кг) в неделю, то предельные издержки превысили бы предельный доход и прибыль уменьшилась бы. С другой стороны, если бы объем производства установился ниже уровня 400 кг (например, 300 кг) в неделю, то предельный доход превысил бы предельные издержки и в результате потенциальный объем продаж (и прибыль) были бы потеряны. На части (b) рисунка 8.1 показано, каким образом наш типичный фермер получает нормальную прибыль (нулевую экономическую прибыль) при объеме производства, равном 400 кг, поскольку средние издержки равны среднему доходу, или $AC=AR=3$ ф.ст. Доход фермера с единицы проданной про-



(a) Конкурентная отрасль (100 фермерских хозяйств и много покупателей)



(b) Типичное фермерское хозяйство (одно из 100 идентичных фермерских хозяйств).

Рисунок 8.2. Совершенная конкуренция: эффект изменения рыночных цен в краткосрочном периоде

цукции покрывает общие издержки на единицу продукции, включая нормальную прибыль собственника.

На рисунке 8.2 показано, что произойдет, если рыночные условия изменятся. Предположим, что спрос на крыжовник увеличивается, смещая тем самым кривую рыночного спроса вправо (с D_1 на D_2). Как показано на части (а), это приводит к более высокой равновесной рыночной цене за крыжовник, равной 4 ф.ст. (где кривая спроса D_2 пересекает кривую предложения). Интересно, как отреагируют конкурирующие между собой фермерские хозяйства на данную, более высокую рыночную цену. При более высокой рыночной цене кривая спроса типичного фермера, который выращивает крыжовник (на части (b)), увеличивается до d_2 , где $d_2 = AR_2 = MR_2 = 4$ ф.ст. Если эта цена принимается, единственным, что может сделать фермер в краткосрочном периоде, — увеличить использование переменных факторов производства (труд и материалы) с целью расширения производства до такого уровня, при котором MR вновь не станет равно MC . Прибыль в таком случае снова максимизируется при уровне 500 кг в неделю.

Общая прибыль показана заштрихованным прямоугольником на части (b) рисунка 8.2. Общая сумма прибыли равна 400 ф.ст., она рассчитывается как разность общего дохода (4 ф.ст. • 500 = 2000 ф.ст.) и общих издержек (3,20 ф.ст. • 500 = 1600 ф.ст.). При расчете прибыли на единицу продукции, если средние издержки равны 3,20 ф.ст., а средний доход 4 ф.ст., то прибыль на единицу реализованной продукции составляет 0,80 ф.ст. В этом случае общая прибыль равна 0,80 ф.ст. • 500 = 400 ф.ст. Все фермеры данной отрасли получают одинаковую прибыль. Если рыночная цена упала (по причине падения спроса), то типичный фермер в краткосрочном периоде будет терпеть убытки и будет вынужден сократить объем производства. Попробуйте показать этот эффект самостоятельно.

Краткосрочная кривая предложения в условиях совершенной конкуренции

В главе 7 мы упоминали о том, что краткосрочная кривая предложения для отдельной конкурентной фирмы — это ее кривая предельных издержек. Это объясняется тем, что типичная фирма производит объем продукции, при котором $MC = MR$. Поскольку цена и предельный доход в условиях совершенной конкуренции равны, то максимизирующий прибыль объем производства всегда устанавливается исходя из кривой предельных издержек, где цена равна предельным издержкам. На рисунке 8.3 комбинации цены и количества, которые максимизируют прибыль для конкурентной фирмы, расположены вдоль кривой предельных издержек MC , следовательно, она эквивалентна кривой предложения фирмы.

Именно кривая предельных издержек, расположенная выше кривой средних переменных издержек, представляет кривую предложения фирмы. Ниже минимальной точки кривой AVC цена недостаточно высока для того, чтобы покрыть средние переменные издержки; это означает, что фирма не может покрыть свои переменные издержки на единицу продукции. В этой ситуации фирма в краткосрочном периоде окажет-

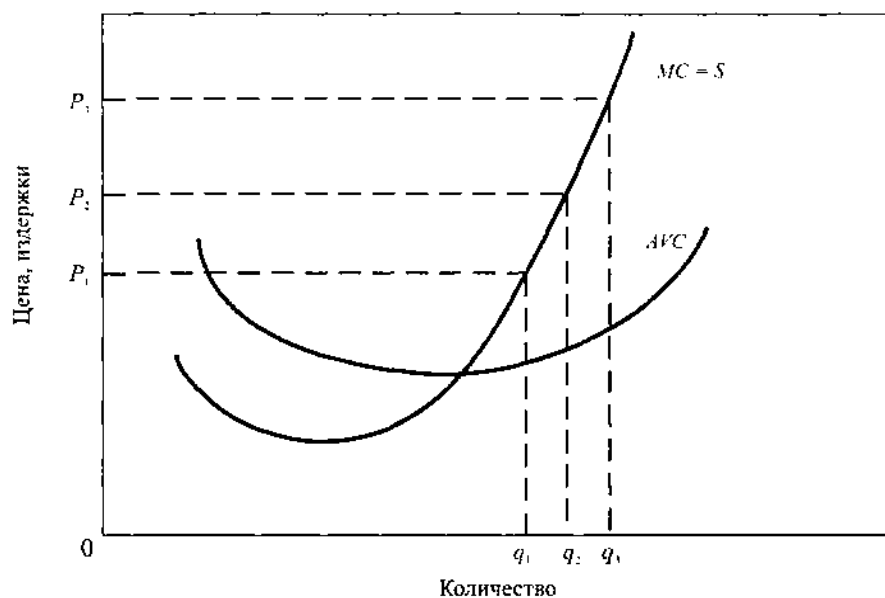


Рисунок 8.3. Краткосрочная кривая предложения в условиях совершенной конкуренции

ся в лучшем положении, если она не будет производить никакой продукции или даже если она закроется. Если она продолжит производство продукции, то она потеряет деньги на производстве каждой единицы продукции и, кроме того, будет терпеть убытки, оплачивая постоянные издержки. Следовательно, ввиду того, что постоянные издержки меньше, чем убытки от продолжения деятельности, фирма окажется в лучшем финансовом положении, потеряет меньше денег, если она закроется.

Совершенная конкуренция в долгосрочном периоде

В краткосрочном периоде конкурентные фирмы выбирают объем производства, при котором $MC=MR$. Как правило, этот уровень будет приносить экономическую прибыль, хотя возможны и экономические убытки. Прибыли или убытки в краткосрочном периоде не влияют на ситуацию в отрасли в целом, поскольку фирмы не имеют достаточно времени, чтобы войти в отрасль или выйти из нее. Но в долгосрочном периоде ввиду того, что число фирм в отрасли не является постоянным, ситуация будет иной. Число фирм меняется в зависимости от экономической прибыли (в отрасль приходят новые фирмы) или экономических убытков (старые фирмы покидают отрасль). Мы можем рассмотреть, как это происходит, на примере фермерского хозяйства по выращиванию крыжовника. На части (а) рисунка 8.4 показано типичное фермерское хозяйство, которое продает крыжовник по цене P_1 . Оно принимает цену, устанавлива-

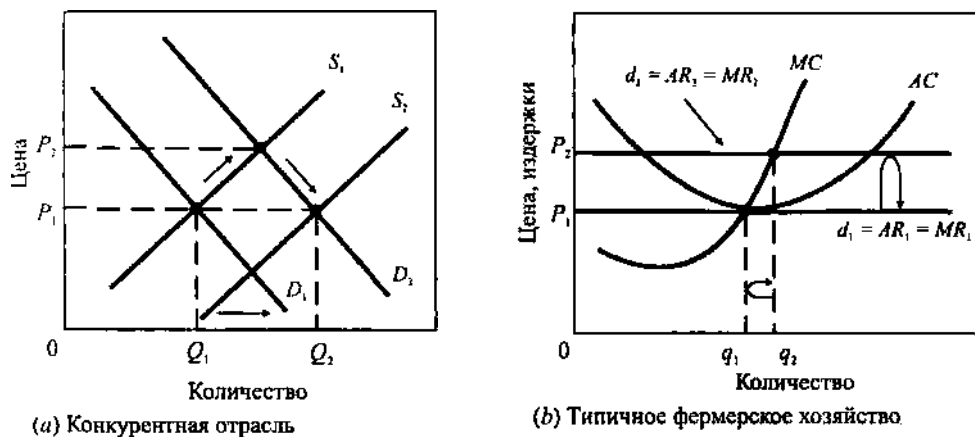


Рисунок 8.4. Совершенная конкуренция: адаптация к увеличению спроса в долгосрочном периоде

емую в точке пересечения рыночной кривой спроса D_1 и рыночной кривой предложения S_1 . На части (b) графика показано типичное фермерское хозяйство, которое выбирает объем производства q_1 и получает нормальную прибыль ($AR=AC$).

Предположим, что рыночный спрос не увеличится до уровня D_2 , как это изображено на рисунке 8.4 (a). Как фермерские хозяйства по производству крыжовника реагируют на более высокую рыночную цену? Сначала рыночная цена возрастет до уровня P_2 (точка, в которой D_2 пересекает S_1). Кривая спроса фермерского хозяйства соответственно сместится на $d_2 = AR_2 = MR_2 = P_2$. Фермер по-прежнему следует правилу максимизации прибыли и поэтому увеличивает объем производства до q_2 , при котором предельные издержки вновь равны предельному доходу ($MC=MR_2$). Теперь типичное фермерское хозяйство получает экономическую прибыль, поскольку средний доход (AR_2) больше средних издержек (AC) при новом уровне производства (q_2). Общий объем производства отрасли увеличился, поскольку каждое фермерское хозяйство производит больше по более высокой цене. Как мы уже могли убедиться, на этом поведение фирмы в краткосрочном периоде завершается.

Но в долгосрочном периоде конкурирующие фермеры привлекаются в отрасль получаемой экономической прибылью. Другие фермеры принимают решение о том, чтобы начать этот бизнес. Вход в отрасль нескольких новых фермерских хозяйств будет иметь заметное воздействие на предложение и рыночную цену. (При этом, если бы одно фермерское хозяйство вошло в отрасль, это не оказало бы существенного влияния на предложение и рыночную цену.) Вступление нескольких новых фермерских хозяйств сдвигает кривую предложения отрасли вправо, с S_1 на S_2 . (Мы рассматривали в главе 4, что количество продавцов было одним из факторов, влияющих на рыночное предложение.)

По мере того как предложение в отрасли увеличивается, рыночная цена начинает падать и горизонтальная кривая спроса каждого фермера смещается вниз. Все ферме-

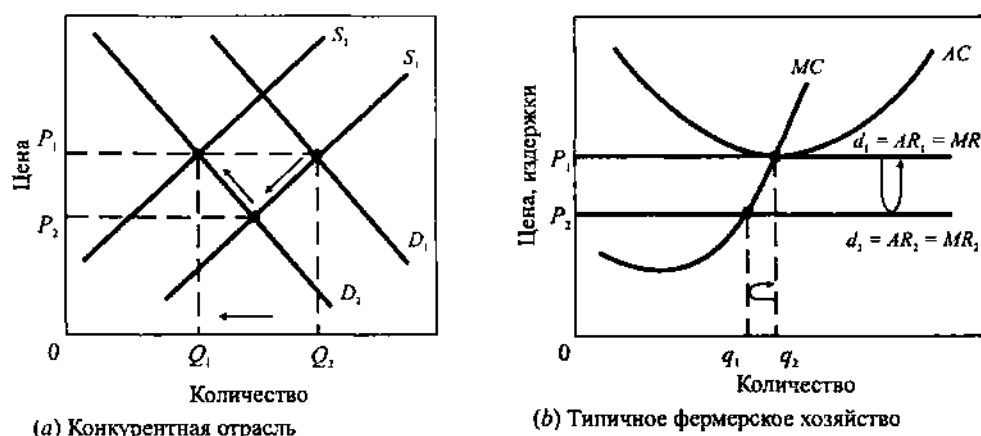


Рисунок 8.5. Совершенная конкуренция: адаптация к снижению спроса в долгосрочном периоде

ры реагируют на более низкую цену сокращением производства и все ощущают уменьшение экономической прибыли в краткосрочном периоде. Поскольку экономическая прибыль по-прежнему положительная, новые фермеры продолжают пополнять отрасль, поэтому предложение в отрасли увеличивается (кривая предложения смещается правее), и рыночная цена продолжает падать.

Индивидуальные фермерские хозяйства продолжают сокращать объем производства до такого уровня, при котором их экономическая прибыль становится равной нулю. Процесс взаимного приспособления завершается, когда предложение увеличится до уровня (кривая предложения сместилась намного правее), при котором новая рыночная цена равна минимальным средним издержкам. В таких условиях фермеры получают нормальную прибыль, и новые фермеры не имеют никакого стимула для входа в отрасль, а работающие - для выхода из нее.

На рисунке 8.4 равновесие в отрасли восстановлено, когда предложение увеличилось до S_2 , и цена вернулась на первоначальный уровень P_1 (где S_2 пересекает D_2). При уровне цен P_1 каждое фермерское хозяйство вновь получает нулевую экономическую прибыль. Таким образом, после того как рыночное регулирование завершилось, все фермерские хозяйства по производству крыжовника получают лишь нормальную прибыль. Каждое из них поставляет на рынок тот же объем продукции, что и раньше (q_1), по начальной рыночной цене. Однако объем производства отрасли увеличивается (Q_1), поскольку большее число фермерских хозяйств работают на рынке.

Если спрос сокращается, происходит адекватное долгосрочное приспособление к более низкой рыночной цене. На части (a) рисунка 8.5 кривая рыночного спроса сдвигается влево на D_2 . При более низкой цене P_2 типичное фермерское хозяйство сокращает свое производство до уровня, при котором $MC=MR_2$, но лучшее, что оно может сделать, - это минимизировать свои убытки при объеме производства q_1 ($AC > AR_2$). Поскольку отдельные фермерские хозяйства терпят убытки, некоторые из них прини-

мают решение покинуть отрасль в долгосрочном периоде. Рыночное предложение уменьшается (кривая предложения сдвигается влево), увеличивая цену. Фермерские хозяйства продолжают покидать отрасль, пока кривая предложения не сместится на S_2 , а цена не вернется на уровень P_1 (где S_2 пересекает D_2). В долгосрочном периоде фермерские хозяйства получают нормальную прибыль, но объем производства отрасли меньше, поскольку меньше фермерских хозяйств остается в отрасли.

Наше типичное фермерское хозяйство также будет приспосабливаться к изменению издержек производства в долгосрочном периоде. Попробуйте самостоятельно определить, каковы начальные и долгосрочные эффекты роста (и снижения) издержек.

Оценка совершенной конкуренции

В долгосрочном периоде совершенная конкуренция дает желаемые результаты производственной эффективности и распределительной эффективности. Мы ранее встречались с этими двумя понятиями. Производственная эффективность рассматривалась в главе 7 в контексте организации производства и издержек фирм. Концепция распределительной эффективности изучалась в главе 2 (в контексте границы производственных возможностей) и главе 3 (в контексте значения равновесия свободного рынка). Сейчас мы рассмотрим эти понятия более подробно в контексте модели конкурентного рынка.

Производство фирм на конкурентных рынках является эффективным. Это означает, что конкурентные фирмы производят и продают свою продукцию в долгосрочном периоде с наименьшими возможными издержками, т.е. цена равна минимальной сумме средних издержек ($P=AC_{min}$). Следовательно, в условиях совершенной конкуренции товары производятся с наименьшими издержками и покупатели платят цену, равную этим наименьшим возможным издержкам. На рис. 8.6 показан этот очень важный результат. Кривая спроса фирмы d_e проходит по касательной к минимальной точке кривых средних издержек как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде, AC_{min} . При объеме выпуска q_e максимизирующий прибыль объем производства фирмы в долгосрочном периоде соответствует минимальным средним издержкам. Вспомните из главы 7, что этот уровень производства нам известен как эффективный размер фирмы.

Если цена выше равновесного уровня и равна P_1 фирма производит продукцию с более высокими средними издержками в долгосрочном периоде (см. точку A). Образуется экономическая прибыль ($P>AC$). Эта прибыль привлекает другие фирмы в отрасль в долгосрочном периоде. В результате рыночное предложение увеличивается и цены возвращаются назад, на уровень, при котором $P_e=AC_{min}$, сводя к нулю экономическую прибыль. С другой стороны, если цена ниже P_e , например P_2 , уровень производства будет сокращаться до q_2 . Типичная фирма будет иметь более высокий уровень средних издержек (в точке B) и будет терпеть экономические убытки ($AC>AR$). Экономические убытки приведут к тому, что некоторые фирмы покинут отрасль в долгосрочном периоде. Следствием этого будет сокращение предложения и рост цен до уровня P_e , средние издержки уменьшатся до AC_{min} . Установление для потребителей цены, равной самым низким возможным производственным издержкам (**производственная эффективность**), - самое главное преимущество модели рынка совершенной конкуренции.

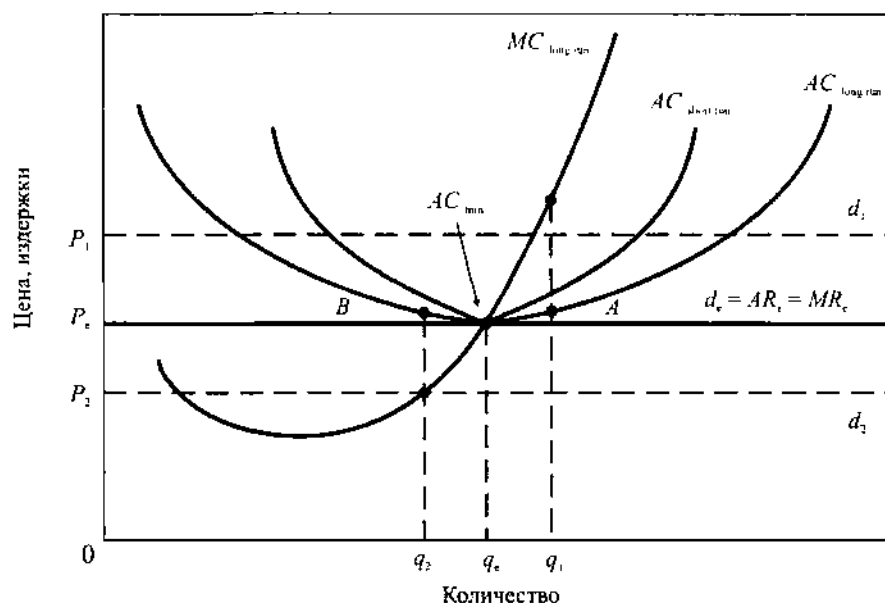


Рисунок 8.6. Производственная эффективность на конкурентных рынках

Модель совершенной конкуренции также обеспечивает **распределительную эффективность** в долгосрочном периоде. В главе 3 мы показали, что равновесие свободного рынка приводит к такому распределению ресурсов, которое максимизирует общую прибыль (излишек производителя + излишек потребителя), или экономическое благосостояние общества. Формально распределительная эффективность существует при условии, если цена равна предельным издержкам ($P=MC$). Это означает, что ресурсы используются таким способом, который отвечает предпочтениям покупателей: покупатели приобретают необходимые товары, не жертвуя при этом другими товарами, которые стоят дороже.

На рисунке 8.7 показано, как это происходит. Предельные издержки производства какого-либо товара представляют собой стоимость альтернативных товаров, не произведенных с использованием данных ресурсов (альтернативные издержки). Когда $P_e=MC$, покупатели приобретают какой-либо товар по цене, равной его себестоимости, при условии, что другие товары отсутствуют. Если цена товара превышает предельные издержки, то для его производства использовано недостаточное количество ресурсов. Другими словами, стоимость продукции, назначенная потребителями (в точке A) больше стоимости ресурсов, затраченных на производство товара при их последующем наилучшем использовании (предельные издержки обозначены точкой B).

Когда это происходит, общество в целом материально выигрывает, если больше ресурсов используется для производства данного товара. Производство продукции увеличивается (с Q_1) до тех пор, пока уменьшение цены (движение вниз вправо вдоль кривой рыночного спроса) и рост предельных издержек (движение вверх вправо вдоль

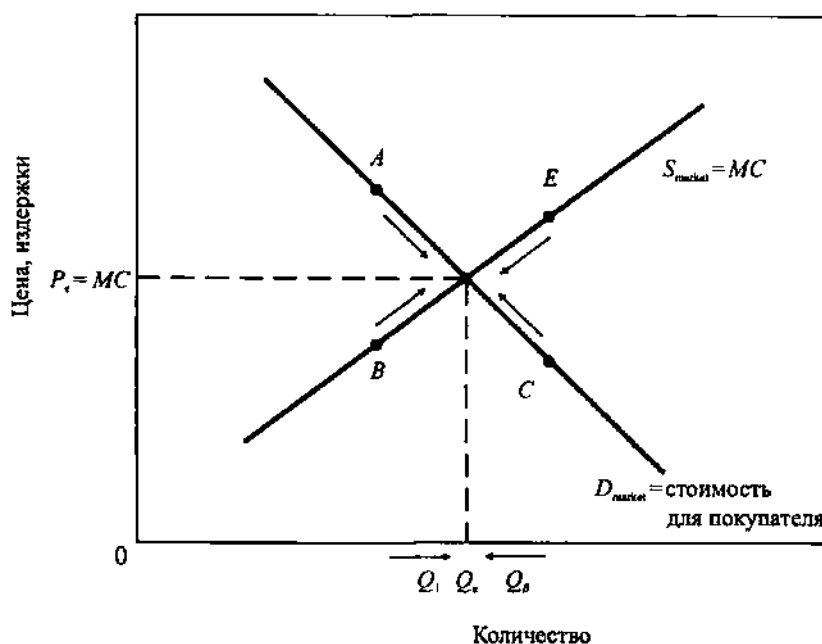


Рисунок 8.7. Совершенная конкуренция и распределительная эффективность

кривой рыночного предложения) не выровняет цену до уровня предельных издержек ($P_e = MC$).

С другой стороны, если цена ниже предельных издержек, слишком много ресурсов расходуется на производство данного товара. Стоимость ресурсов в их следующем наилучшем использовании (предельные издержки обозначены точкой E) больше стоимости товара, который равен его цене (в точке C). В данном случае для общества выгоднее, чтобы эти ресурсы распределялись с целью производства других товаров. На рисунке 8.7 показано, что при сокращении объема производства данного товара (с Q_2) цена увеличивается (движение вверх влево вдоль кривой спроса), а предельные издержки уменьшаются (движение вниз влево вдоль кривой предложения) до тех пор, пока они не станут равны ($P_e = MC$). Таким образом, при совершенной конкуренции все ресурсы в долгосрочном периоде распределяются эффективно; они используются с наибольшей пользой.

Модель конкурентного рынка служит отправной точкой сравнения с другими моделями, где конкуренция играет меньшую роль (как мы увидим в главе 9). Несмотря на ряд желаемых результатов, модель совершенной конкуренции имеет некоторые недостатки.

Одна из проблем рынка с совершенной конкуренцией - отсутствие разнообразия товаров. Поскольку все фирмы на рынках совершенной конкуренции производят идентичную продукцию, то существуют небольшие возможности для удовлетворения

предпочтений потребителей. Этот элемент разнообразия вносят покупатели, которые максимизируют свои потребности. Именно поэтому вы можете купить спортивную обувь разнообразных стилей и различных цветов.

И напротив, рынок совершенной конкуренции дает возможность продажи вашей продукции оптом (например, дробленая карамель, морковь, картофель). Хотели бы вы, чтобы ваш выбор спортивной обуви ограничивался лишь одной моделью стандартной обуви черного цвета, характерной для рынка с совершенной конкуренцией (например, обувь фирмы Addidas All Black в середине 1980-х гг.)? Этот вопрос, касающийся разнообразия конкуренции, рассматривается в следующем разделе.

Модель совершенной конкуренции критикуют также на том основании, что постоянное приспособление к условиям рынка в долгосрочном периоде для некоторых фирм в отрасли приводит к растрате ресурсов. С открытием каждого нового филиала торгового комплекса за пределами городской черты возникает потребность в дополнительной стоянке для парковки машин и прокладке новых дорог, ведущих к комплексу. В то же самое время аналогичные магазины, расположенные недалеко друг от друга в центре города, пустуют месяцами или даже годами. Где бы вы ни проживали, вы, вероятно, замечали быстрое развитие новых центров розничной торговли и закрытие магазинов в старых частях города; это один из примеров действия конкурентных сил.

Разнообразие и конкуренция¹

Модель совершенной конкуренции, рассмотренная выше, далеко не всегда полностью согласуется с нашими представлениями о **процессе конкуренции** между фирмами. В ней сделан акцент на единообразии: одинаковые фирмы производят идентичные товары, которые продаются по одной цене. Но в действительности конкуренция предполагает разнообразие: множество различных фирм, выпускающих различную продукцию по разным ценам. Выше мы рассматривали совершенную конкуренцию в условиях, когда фирмы принимают существующие на рынке цены. Другими словами, конкурирующие фирмы не устанавливают уровень цен, а всего лишь принимают цену рынка. Однако это противоречит нашему повседневному опыту. В жизни мы наблюдаем, как фирмы не только устанавливают цены, но как они устанавливают различные цены. Таким образом возникает не одна рыночная цена. Вновь в реальности мы наблюдаем разнообразие, модель же конкурентного рынка подчеркивает единообразие.

В данном параграфе мы рассмотрим **разнообразие в условиях конкуренции** и снова свяжем это с главным условием конкуренции - входом на рынок новых фирм и товаров. Чтобы сделать это, нам необходимо немного отойти от модели совершенной конкуренции, рассмотренной ранее. Каким образом фирмы и товары конкурируют между собой? Большинство товаров незначительно отличаются друг от друга. Другими словами, отдельные товары или марки не являются полными субститутами, а только близкими субститутами. Примеры этого - автомобили, плитки шоколада и виды пива. Рассмотрим конкуренцию на примере появления на рынке новой марки бутылочного пива.

Как изображено на части (а) рисунка 8.8, новая марка бутылочного пива сталкивается с изогнутой вниз кривой спроса *D*. Но важнее то, каким образом появление нового товара влияет на имеющиеся на рынке товары, т.е. действие этой новой конкуренции.

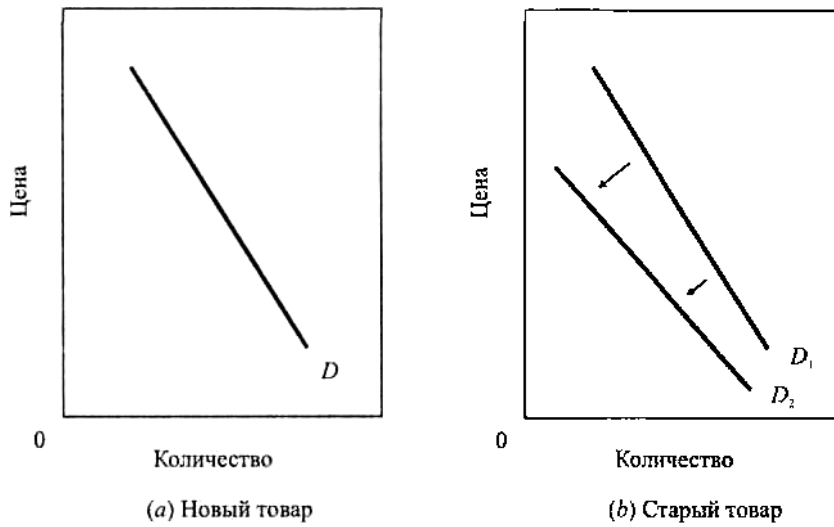


Рисунок 8.8. Конкуренция и разнообразие товаров:
эффект новой марки пива

Это показано на части (b) рисунка 8.8. Кривая спроса D_1 представляет один из товаров на рынке до появления новой марки пива. Появление новой марки пива оказывает двойное воздействие на кривую спроса:

1) Кривая спроса сдвигается влево (на D_2), поскольку новый товар занимает долю рынка старого товара. Хотя благодаря новой марке бутылочного пива объем продаж в некоторой степени увеличивается, большая часть этих продаж станет возможной по тому, что потребители, вероятно, начнут покупать другую марку пива.

2) Смещенная кривая спроса (D_2) будет более эластичной по цене, чем прежняя (D_1). Чтобы понять это, нам необходимо вспомнить, что кривая спроса отражает взаимосвязь между величиной спроса и ценой при неизменности всех остальных факторов. Одним из постоянных факторов является цена на схожие товары, включая новые марки пива. При отсутствии всякой конкуренции покупатели старой марки пива могут либо сократить свое потребление, либо платить больше, если цена увеличится. Но если на рынке есть альтернативный товар, цена на который не растет, то у покупателей есть другая альтернатива — сменить марки пива. Следовательно, введение другого товара (субститута) делает кривую спроса на старую марку пива более эластичной по цене.

Производители старой марки бутылочного пива реагируют на падающий спрос уменьшением цены, поскольку сейчас они продают меньшее количество по более низкой цене, их прибыли сокращаются. Введение нового товара на рынок, следовательно, расширило потребительский выбор и оказало понижающее воздействие на цены; одновременно оно привело к сокращению прибыли данной фирмы. Следовательно, вход нового товара на рынок является решающим. Конкуренция со стороны новых то-

варов сокращает цены и прибыли, даже если новые товары не являются полными субститутами товаров, закрепившихся на рынке.

Поскольку процесс входа на рынок нового товара продолжается неопределенное время, рынок бутылочного пива все более насыщается, и кривая спроса на каждую марку пива становится все более эластичной. В результате все фирмы получают только нормальную прибыль, поскольку процентная доля каждой из них в общем объеме производства отрасли сокращается. Таким образом, идеальная (теоретическая) модель совершенной конкуренции представляет собой логический результат реального процесса конкуренции между несовершенными субститутами.

До сих пор мы предполагали, что каждый производитель бутылочного пива выпускает лишь один вид пива. Но на самом деле фирмы производят целый ряд видов пива, которые конкурируют между собой. Тэтли, Басе и Хайнекен - все они производят несколько видов, ненамного отличающихся друг от друга. Почему они могут позволить себе это? Рассмотрим компанию, которая в настоящий момент производит лишь один вид пива. Ей известно, что введение других видов бутылочного пива на рынок сократит объем ее продаж и прибылей. Но ей также известно, что конкурирующие фирмы вступят на рынок с новым товаром только при условии, что они получат прибыль. Если на рынке представлен только один вид бутылочного пива, существуют отличные возможности для прибыльного входа в отрасль. Столкнувшись с неизбежным появлением новых товаров, компания может принять решение о внедрении также новых товаров отчасти для того, чтобы вытеснить другие фирмы с рынка. Поэтому угроза входа на рынок новых фирм является очень важным стимулом для расширения ассортимента продукции фирмой. Кроме того, данная угроза влияет на снижение цен и прибылей.

Дискуссия о разнообразии товаров также дает ключ к пониманию уровня цен, с которыми мы сталкиваемся. При этом существуют две проблемы, которые нам необходимо разрешить. Первая связана с описанием поведения фирмы в условиях принятия существующих цен, а вторая касается различия в ценах. Для описания поведения фирмы, которая принимает цены де-факто, мы должны вернуться к рисунку 8.8. Введение новой марки пива делает кривую спроса на старую марку все более эластичной. Это предполагает, что диапазон устанавливаемых цен все более сокращается. Фирма может по-прежнему устанавливать цены, но ее свобода выбора ограничена кривой спроса. По мере обострения конкуренции на рынке это ограничение становится более жестким, до тех пор, пока кривая спроса не станет горизонтальной, фирма не имеет свободы выбора. В такой ситуации рыночная конкуренция ослабляет возможности фирмы устанавливать цены, и фирма вынуждена принимать существующий уровень цен (становиться «ценополучателем»).

Рассматривая вторую проблему, можно отметить, что если типичный рынок состоит из нескольких единичных товаров, которые являются близкими, но не полными субститутами, нам следует ожидать различия в ценах даже в условиях рыночного равновесия. Это типично для рынка бутылочного пива, когда разница в марках пива оправдывает различия в ценах на них. Но существуют также гораздо менее уловимые колебания цен. В некоторых магазинах определенные марки бутылочного пива постоянно продаются по более низкой цене, чем в других магазинах. (Например, сравните цены в Tesco или в Subway с ценами в ближайшем магазине или магазине без лицензии

на продажу.) В данном случае может показаться, что товары одинаковые, но, подумав немного, мы можем заметить существенные различия.

Когда вы покупаете определенную вещь, вы покупаете ряд сопутствующих ей факторов. Хороший пример этого — чашка кофе. Всякий раз, когда вы ее покупаете, она остается все той же чашкой кофе, различие в том, где вы ее покупаете, — в ресторане высшего класса после дорогой еды, в поезде, в университетском кофейном баре. Мы вправе ожидать, что спрос, а следовательно, и цены, будут отражать эти различия.

Итак, мы можем видеть разницу в ценах на товары, которые являются почти идентичными, либо в ценах на одинаковые товары, которые продаются в различных условиях. Но главный момент остается неизменным. Он заключается в том, что вход новых фирм (или товаров) на рынок, вероятно, будет оказывать понижающее воздействие на цены с выгодой для покупателей и ущербом для фирм. В данном смысле главная идея конкуренции гораздо больше соответствует реальным рынкам, чем абстрактной модели совершенной конкуренции.

Коротко говоря, главная проблема состоит в том, что конкуренция тесно связана с фактическим (или потенциальным) входом на рынок и реакцией на вход существующих фирм. Мы можем обнаружить там разнообразие товаров, установление цен фирмами и различия в ценах на близкие субституты. Но можно ожидать, что рост конкуренции вследствие **входа на рынок** окажет понижающее давление на цены и прибыли. Потребители выиграют как от расширения ассортимента, так и от более низких цен.

Выводы

1. Модель совершенной конкуренции дает описание рынка с множеством мелких фирм, конкурирующих друг с другом, все они либо незначительно влияют на рыночные цены, либо вообще не влияют на цены.
2. Модель совершенной конкуренции основана на ряде допущений: множество покупателей и продавцов, однородная продукция, свободный вход в отрасль и выход из нее, наличие полной информации. Эти допущения предполагают отсутствие власти над рынком. Фирмы принимают существующие цены (являются «ценополучателями»).
3. Наилучший объем производства для фирмы в условиях совершенной конкуренции - это объем производства, при котором $MC=MR$. Результатом этого в краткосрочном периоде могут быть экономическая прибыль или экономические убытки.
4. Краткосрочная кривая предложения фирмы - это та часть кривой ее предельных издержек, которая расположена над кривой средних переменных издержек.
5. Равновесие в долгосрочном периоде имеет место тогда, когда все фирмы получают только нормальную прибыль. Экономическая прибыль в краткосрочном периоде привлекает фирмы на рынок, увеличивая предложение и снижая цену до тех пор, пока фирмы не начнут получать лишь нормальную прибыль. Когда фирмы терпят убытки в краткосрочном периоде, они покидают рынок и тем самым сокращают предложение и поднимают цены до тех пор, пока все фирмы не станут получать только нормальную прибыль.
6. В условиях равновесия в долгосрочном периоде результатом совершенной конкуренции является производственная эффективность ($P=AC_{min}$) и распределительная эффективность ($P=MC$).

7. Модель совершенной конкуренции часто критикуют по двум причинам, а именно: отсутствие разнообразия товаров и трата ресурсов ввиду постоянного приспособления к другим фирмам в долгосрочном периоде.

8. Теоретическая модель совершенной конкуренции не всегда хорошо согласуется с нашими представлениями о процессе конкуренции между фирмами. Эта модель допускает наличие одинаковых фирм, идентичных товаров и единой цены, устанавливаемой рынком. Но в реальной действительности конкуренция процветает при наличии различных товаров и установлении цен фирмами. Модель совершенной конкуренции можно привести в соответствие с моделью реальной конкуренции путем определения той главной роли, которую играет вход на рынок новых фирм и товаров в процессе конкуренции. Однако если этот процесс затягивается на неопределенное время, то мы получим ситуацию, близкую к той, которая представлена с помощью модели совершенной конкуренции.

Основные понятия

распределительная эффективность	allocative efficiency
средний доход	average revenue
вход на рынок	entry into a market
однородная продукция	homogeneous product
предельный доход	marginal revenue
модель рынка	market model
власть на рынке	market power
совершенная конкуренция	perfect competition
полнота информации	perfect knowledge
фирмы, принимающие цены	price takers
процесс конкуренции	process of competition
производственная эффективность	production efficiency
типичная фирма	representative firm
разнообразие в условиях конкуренции	variety in competition

Вопросы для повторения

1. Если кривые спроса имеют угол наклона вниз, почему кривая спроса отдельной фирмы в условиях совершенной конкуренции горизонтальная?
2. Фирма D.P. Gumbo & Co. производит шерстяные безрукавки. Предположим, что фирма действует на рынке совершенной конкуренции. Она может производить определенное количество безрукавок в день при таком уровне издержек:

Количество	Общие издержки	Средние издержки
0	40	-
1	44	44
2	48	24
3	54	18
4	64	16
5	80	16
6	108	18
7	152	21,8
8	216	27

1) Какую цену назначит фирма в условиях равновесия конкурентного рынка в долгосрочном периоде? (Подсказка: вам нужно подсчитать предельные издержки.)

2) Изобразите кривые *АС* и *МС* для этой фирмы и кривую спроса для компании Gumby & Co.

3) Объясните процесс приспособления фирмы к росту рыночного спроса на безрукавки, который поднимает цену до 28 ф.ст. Какие действия фирма Gumby & Co незамедлительно предпримет в краткосрочном периоде? Опишите процессы адаптации отрасли по производству безрукавок и фирмы Gumby & Co в долгосрочном периоде.

3. Динсдейл Пирана продает оборудование для игры в бильярд на рынке совершенной конкуренции. Что произойдет с ценой и объемом выпуска фирмы в краткосрочном периоде, если: а) количество желающих играть в бильярд увеличится; б) стоимость рабочей силы возрастет? Объясните, какие изменения произойдут в долгосрочном периоде.

4. Каковы основные черты рынка с совершенной конкуренцией? Приведите пример фирмы, которая терпит убытки в краткосрочном периоде. Почему этого не произойдет в долгосрочном периоде?

5. Почему в условиях совершенной конкуренции ресурсы распределяются эффективно?

6. «Если мы рассматриваем процесс конкуренции в условиях входа на рынок новых фирм, то можно сравнить реальную конкуренцию с моделью совершенной конкуренции». Обоснуйте данное утверждение.

Примечание

1. Адаптированный отрывок из статьи Алана Хамлина «Разнообразие и конкуренция». *Economic Review*. 10.1 (1992), 2-4.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 7.
- Lipsey and Chrystal, глава 9.
- Sloman, глава 6.

ГЛАВА 9

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

В модели совершенной конкуренции ни одна фирма не имеет никакого влияния на рыночные цены, все фирмы принимают уровень цен, сложившийся на рынке. В этой главе мы рассмотрим две другие рыночные модели, в которых фирмы обладают конкретной властью на рынке: монополию и олигополию. Для монополии характерна ситуация, при которой фирма и отрасль представляют собой одно и то же, эта ситуация полностью противоположна совершенной конкуренции. Монополисты имеют возможность влиять на цены и получать экономическую прибыль в долгосрочном периоде. Олигополия — это рыночная модель, которая находится между двумя крайними проявлениями рыночного механизма — совершенной конкуренцией и монополией. На олигополистических рынках существует всего лишь несколько крупных фирм. Если позволяют рыночные условия, эти фирмы могут образовывать картели с целью попытаться увеличить свою власть на рынке.

Изучая эти две модели несовершенной конкуренции, экономисты могут делать прогнозы, касающиеся поведения фирм в ряде различных отраслей при меняющихся рыночных условиях.

Допущения монополии

Монополия характеризует отрасль, которая состоит из одной фирмы, производящей однородный товар. Модель монополии базируется на трех основных допущениях:

1) *На рынке существует единственная фирма.* Эта монопольная фирма производит весь объем продукции данной отрасли. Следовательно, монополист сталкивается с рыночной кривой спроса; коротко говоря, фирма и отрасль представляют собой одно и то же.

2) *Монополист производит уникальный товар.* Другими словами, не существует близких субституттов продукции, выпускаемой фирмой. Например, до конца 1997 г. потребители газа в Великобритании могли покупать его только у компании British Gas; на протяжении многих лет эта компания являлась единственным поставщиком газа для домашних хозяйств в стране.

3) *Существуют значительные препятствия для входа в отрасль с целью защиты монополистов от конкуренции.* Эти **барьеры для входа** имеют целью удержать другие фирмы вне монополизированной отрасли и позволить фирме осуществлять **монопольную власть**. Монопольная власть позволяет монополисту сохранять низкий уровень объема производства, повышать цены значительно выше конкурентного уровня и получать долгосрочную экономическую прибыль.

В реальном мире примеры чистой монополии встречаются редко. Тем не менее отрасли коммунальных услуг, такие, как снабжение электроэнергией, газо- и водоснабжение, телекоммуникации, могут служить примером чистой монополии. Прежде чем изучить, каким образом монополисты выбирают наилучший объем производства, мы подробнее рассмотрим роль барьеров для входа в отрасль.

Барьеры для входа

Монополии защищены от конкуренции барьерами для входа. Ограничивая вход в отрасль, эти барьеры создают в какой-то степени условия **несовершенной конкуренции**. Барьеры могут быть естественными или искусственными. Естественный барьер возникает там, где существует значительная экономия от масштаба производства. Как мы отмечали в 7-й главе, экономия от масштаба производства является результатом производственной эффективности, которая позволяет фирме снижать средние издержки по мере роста производства. При значительной экономии от масштаба производства размер предприятия, необходимый для минимизации издержек, может быть настолько велик, что только одна фирма будет представлена на рынке.

Если, по мере снижения средних издержек, объем производства превысит весь объем рыночного спроса, мы получим **естественную монополию**. Обеспечение электроэнергией, телефонное обслуживание, водопровод и газоснабжение и железные дороги - классические примеры естественной монополии, которая является результатом экономии от масштаба производства.

Искусственные барьеры для входа часто создаются (или поддерживаются) правительством. Один из примеров этого — патенты и авторские права. Это - барьеры для входа, которые создаются государством с целью стимулирования инноваций и изобретений. Патент дает отдельному лицу или фирме исключительное право доступа к новейшей технологии или право поставлять на рынок данный товар в течение определенного количества лет. Монопольный патент на моментальную фотографию «Полароид» был повторно утвержден в конце 80-х годов, когда в судебном порядке фирму «Кодак» вынудили отказаться от производства нового фотоаппарата для моментального фото. Компания «Интел» владеет патентом на чипы для микропроцессоров, используемые в большинстве компьютеров компании IBM.

Цена и объем производства в условиях монополии

Поскольку монополистом является единственная фирма в отрасли, она сталкивается с рыночной кривой спроса на свой товар. Следовательно, монополист должен снижать цену, чтобы продать больший объем продукции (помните, что кривая спроса имеет угол наклона вниз). При снижении цены монополист вынужден снижать цену на *все* единицы продаваемой продукции, а не только на последнюю произведенную единицу. Это означает, что изменение общего дохода от продажи дополнительной продукции - предельного дохода (MR) — меньше цены, установленной на дополнительную единицу продукции. Например, если фирма продает 10 мужских рубашек по цене 15 ф.ст. каждая, она получает общий доход, равный 150 ф.ст. Если она продаст 11-ю рубашку по цене 14,50 ф.ст., ее общий доход возрастет до 159,50 ф.ст. ($11 \cdot 14,50$). Изменение общего дохода (MR) составляет 9,50 ф.ст., что меньше установленной цены (14,50 ф.ст.). Другими словами, предельный доход равен дополнительному доходу от продажи одной дополнительной рубашки (14,50 ф.ст.) за вычетом дохода, потерянного с каждой из 10 остальных рубашек ($50 \text{ ф.ст.} \cdot 10$), поскольку сейчас их придется продавать по новой, сниженной цене. Поэтому, когда фирмы сталкиваются с новой, выгнутой книзу кривой спроса, предельный доход будет ниже, чем средний доход (или цена); следовательно, кривая MR должна располагаться ниже кривой (спроса) AR . Предельные вели-

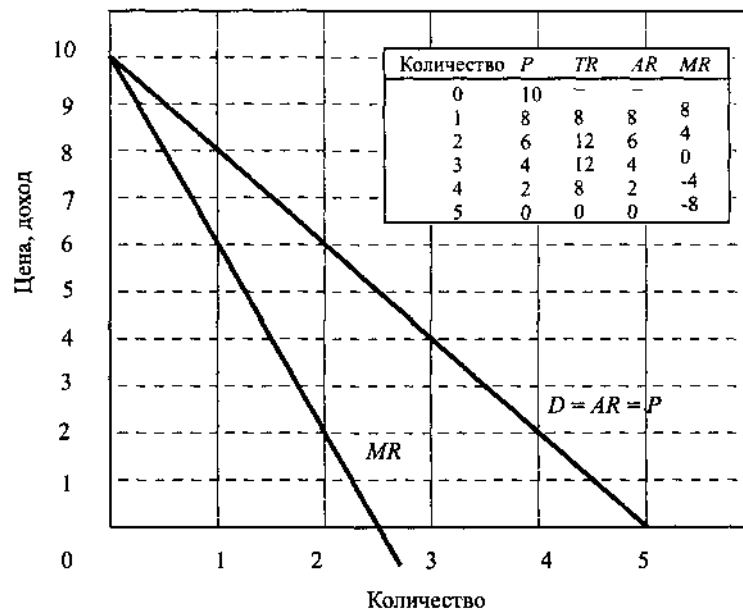


Рисунок 9.1. В условиях монополии предельный доход меньше цены

чины должны быть ниже средних величин, если эти средние величины уменьшаются. (Вернитесь к примеру с крикетом в главе 7. Если средний уровень подготовки игрока в крикет снижается, то его предельная (последующая) способность к выигрышу должна стать меньше его среднего уровня.)

На рисунке 9.1 показана эта взаимосвязь. Здесь также имеется цифровая таблица, которая упростит ваше понимание того, почему кривая предельного дохода должна располагаться ниже кривой спроса, как только объем производства станет положительным. Для того чтобы продать одну дополнительную единицу продукции, фирма вынуждена установить такую же (более низкую) цену на все единицы продукции; она должна, следовательно, уменьшить цену с 8 до 6 ф.ст., чтобы продать последующую (вторую) единицу продукции. Общий доход изменяется следующим образом: 6 ф.ст. добавляется к общему доходу от продажи второй единицы продукции. Но каждая первая единица дает теперь только 6 ф.ст. дохода вместо 8, т.е. за первую единицу получают на 2 ф.ст. дохода меньше. Таким образом, продажа последующей единицы продукции увеличивает общий доход только на 4, а не на 6 ф.ст., вырученных за вторую единицу. Следовательно, кривая MR должна теперь находиться ниже изогнутой вниз (AR) кривой спроса.

В краткосрочном периоде монополистические фирмы могут получать экономическую прибыль, либо терпеть экономические убытки, либо даже становится банкротом. Основное различие между монополией и совершенной конкуренцией проявляется в долгосрочном периоде. В отличие от фирм на рынках совершенной конкуренции моно-

полии могут создавать экономическую прибыль в долгосрочном периоде главным образом благодаря тому, что фирма защищена от потенциальных конкурентов барьерами для входа. Эта постоянная экономическая прибыль называется **монопольной прибылью**.

Как и другие фирмы, монополии следуют правилу максимизации прибыли, принимая решение об объеме производства. Другими словами, максимальная прибыль (или максимальные убытки) образуются при таком уровне объема производства, когда предельные издержки равны предельному доходу ($MC=MR$). На рисунке 9.2 этот уровень объема производства обозначен Q_1 . Фирма получает монопольную прибыль в долгосрочном периоде (затемненный участок графика), поскольку цена (P_1) выше уровня средних издержек (AC) при максимизирующем прибыль уровне объема производства Q_1 . Заметьте, что монополистическая фирма выбирает уровень объема производства Q_1 , который дает ей максимальную прибыль, и затем (исходя из кривой спроса) она определяет ту цену, которая соответствует данному объему производства.

Однако монопольным фирмам не всегда гарантировано получение прибыли в долгосрочном периоде. Если бы кривая спроса располагалась ниже (т.е. каждый уровень производства соответствовал более низкой цене) при неизменных издержках, то эта фирма могла бы получать только нулевую экономическую прибыль (нормальную прибыль) в долгосрочном периоде. Это показано на части (a) рисунка 9.3; максимизирующий прибыль объем производства Q_1 соответствует цене, при которой средний доход равен средним издержкам. Если бы кривая спроса была расположена еще ниже либо издержки были выше, как показано на части (b) графика 9.3, фирма могла бы понести экономические убытки (средний доход ниже средних издержек при объеме производства, равном Q_1).

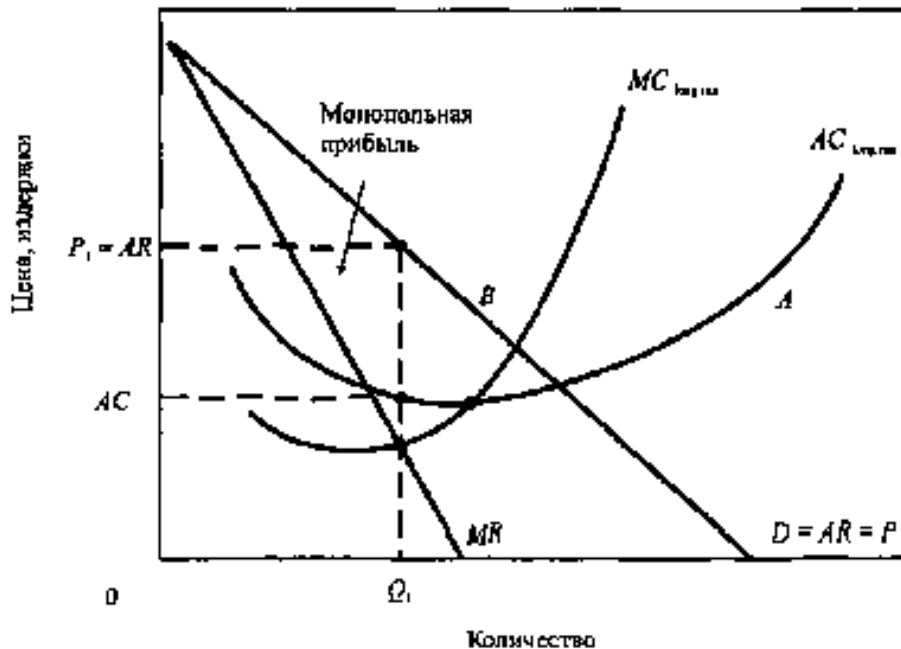
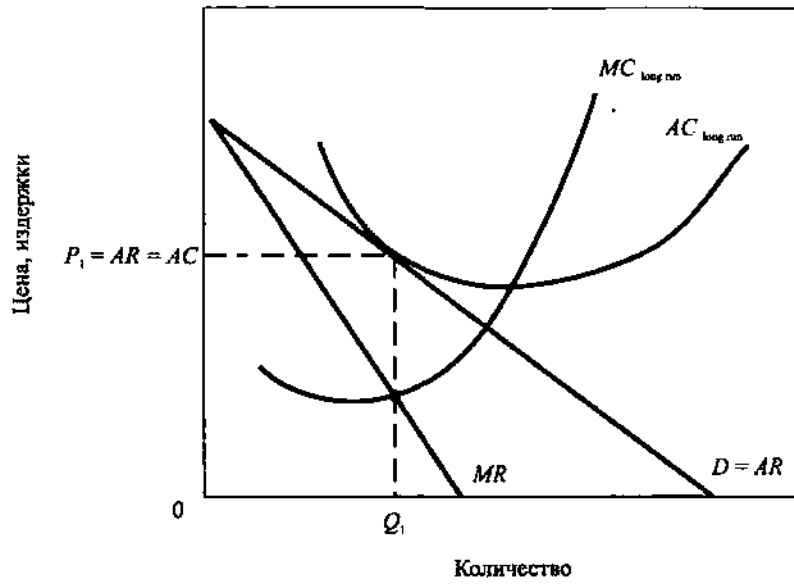
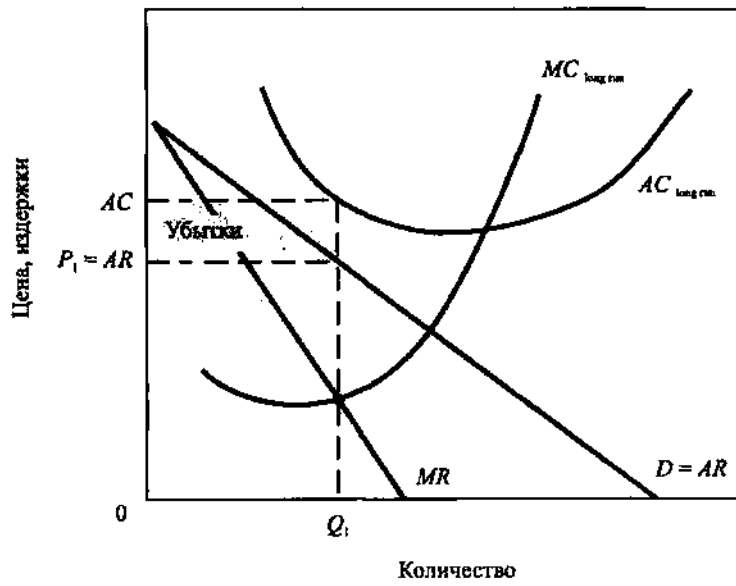


Рисунок 9.2. Фирма-монополист получает экономическую прибыль в долгосрочном периоде



(a) Нормальная прибыль



(b) Экономические убытки

Рисунок 9.3. Фирма-монополист не всегда получает экономическую прибыль

Оценка монополистической модели

Как сравнить модель чистой монополии и модель совершенной конкуренции? Монополии часто являются предметом острой критики, поскольку говорят, что они обирают потребителей, обогащают собственников (так называемых «жирных котов»), которые управляют монопольными предприятиями частного сектора) и проделывают «грязные трюки» с целью защиты от конкуренции. (Вы, может быть, помните инцидент с «British Airways», которая вела грязную кампанию против конкурирующей компании «Virgin Atlantic» в споре, касающемся распределения посадочных мест в аэропорту Хитроу.) Итак, какие проблемы, с точки зрения экономистов, являются главными, когда мы рассматриваем монополизированные отрасли?

Один из способов ответа на этот вопрос - сравнение модели монополии с моделью совершенной конкуренции. Ввиду преимуществ, которые имеет модель совершенной конкуренции, она часто используется как стандарт для оценки действующих рынков и для сравнения с другими, менее конкурентными моделями рынка, например монополией. Как мы писали в главе 8, совершенная конкуренция в долгосрочном периоде предполагает производственную эффективность (фирмы производят продукцию с минимальными средними издержками) и распределительную эффективность (ресурсы размещаются таким образом, чтобы максимизировать общую нераспределенную прибыль на рынке).

Как эту модель можно сравнить с монополией? Монополия продает продукцию по цене, превышающей минимальные издержки ($P > AC_{min}$), даже если в долгосрочном периоде она получает нормальную прибыль.

На части (a) рисунка 9.3 показана ситуация, при которой монополист получает только нормальную прибыль, но фирма не выпускает объем производства, который минимизирует средние издержки. В этом случае производство монополии является экономически неэффективным. Вторая проблема монополии состоит в том, что она производит меньший объем производства и назначает более высокую цену, чем точно такая же отрасль в условиях совершенной конкуренции. Предположим, что монополия организована в какой-то степени по принципу совершенной конкуренции.

На рисунке 9.4 сравниваются цена и объем производства для обеих моделей. В условиях совершенной конкуренции, при пересечении кривых рыночного спроса и предложения, устанавливаются цена и объем производства в долгосрочном периоде, равные соответственно P_c и Q_c . В условиях конкурентного равновесия продукция продается по цене, которая равна предельным издержкам (результат мы показали на рисунке 8.7). Уровень объема производства, максимизирующий прибыль монополии, обозначен Q_m , при котором $MC=MR$. Этот объем производства Q_m меньше, чем объем производства Q_c в условиях совершенной конкуренции, и продукция реализуется по более высокой цене P_r . Высокие цены и ограниченный выпуск — это две главные черты монополии, которые подвергаются критике. Кроме того, поскольку монополия устанавливает цену (P_r) выше предельных издержек (MC_r), монополии неправильно распределяют ресурсы. На рынке есть несколько потенциальных покупателей товара (на отрезке S-T на кривой спроса), которые оценивают товар выше, чем предельные издержки, но ниже цены, устанавливаемой монополией. Они не покупают товар. Однако это не име-

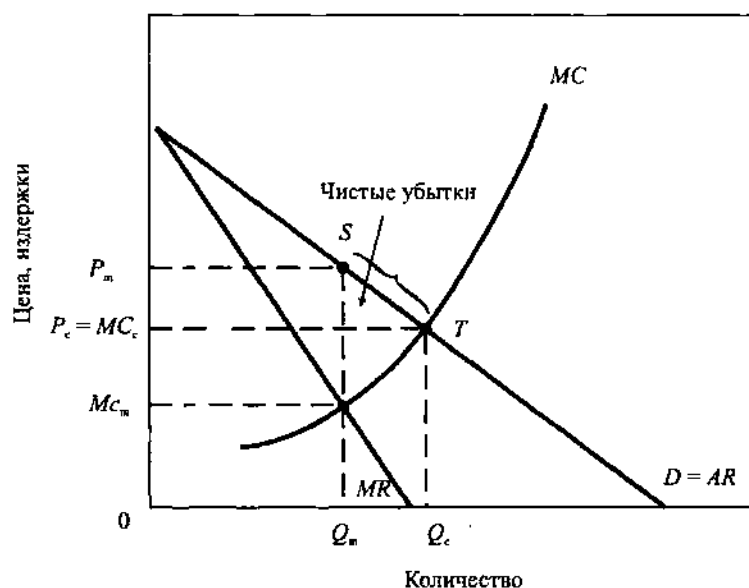


Рисунок 9.4. Неэффективность монополии

ет значения, поскольку та цена, которую устанавливают эти не-покупатели, превышает стоимость поставки им этого товара. Затененный участок на рисунке 9.4 обозначает то, что обычно называют **чистыми убытками**. Помните, что кривая спроса отражает стоимость для потребителей, а кривая предельных издержек — затраты для монополиста. Поэтому площадь участка между кривой спроса и кривой предельных издержек для уровня объема производства между Q_m и Q_c равна потере общей прибыли ввиду монопольного ценообразования; эту площадь называют треугольником чистых убытков. Объем производства следует расширять, что приведет к падению цен и увеличению предельных издержек до такого уровня, пока цена не будет равна предельным издержкам.

Выделяя положительные стороны монополии, можно отметить, что монополия может быть единственным способом получения прибыли вследствие значительной экономии от масштаба производства на некоторых рынках и ей удастся избежать тех издержек, которые возникают в связи с входом и выходом в условиях конкуренции. Считают также, что монополии с большей вероятностью будут внедрять новые методы производства и выпускать новую продукцию, поскольку они смогут извлекать прибыль, вкладывая средства в научные исследования и разработки. Но, с другой стороны, если конкуренция на рынке будет отсутствовать, то не будет и стимула для расходования денег на научные исследования и разработки с целью опередить конкурентов на рынке.

Олигополия и картели

Олигополия занимает промежуточное положение между двумя крайними моделями: совершенной конкуренции и монополии. Но она ближе к модели монополии. Почти все товары длительного пользования, которые вы покупаете (автомобили, системы hi-tech, стиральные машины и т.д.), производятся и продаются на олигопольных рынках. Как обычно, мы начнем наш анализ с выделения главных характерных особенностей олигополии:

1) *На олигопольных рынках доминирует немного (3 или 4) крупных фирм.* На олигопольных рынках наиболее крупные фирмы отрасли производят наибольший объем продукции.

2) *Олигополии существуют, поскольку барьеры для входа в отрасль (включая экономную от масштаба производства) защищают их от конкуренции.* Введение фирменных марок посредством рекламы может создать барьер для входа олигополии на рынок. Немногие готовы взять на себя риск и расходы, чтобы войти на рынок по производству сухих завтраков и конкурировать с фирменными товарными знаками «Келлог».

3) *Олигополии производят либо однородные, либо дифференцированные товары.* Сталь, алюминий, бумага и цемент - примеры однородных товаров. **Дифференцированные товары** — это такие товары, которые очень схожи друг с другом, но имеют отличительные черты, имеющие важное значение для потребителей. Например, вы можете думать, что печенье бобы компании «Хайнц и Кооп» совершенно одинаковы на вкус, но попытайтесь убедить в этом знатока, каким является один из авторов этой книги! Основная причина, по которой фирмы пытаются дифференцировать свои товары, состоит в том, чтобы сделать спрос менее эластичным.

Поведение олигополии в отношении цены и выпуска

В отличие от других моделей рынка, которые мы уже рассматривали, не существует четкой теории о поведении олигополии. По этой причине мы не можем точно прогнозировать, какую цену и какой объем производства назначат олигополисты. Однако одно очевидно: прежде чем менять цену или объем производства, олигопольные фирмы должны учитывать реакцию конкурентов. Эта **взаимозависимость** играет ключевую роль в установлении цены и определении объема производства.

Предположим, что фирма «Сони» снижает цену на видеомагнитофоны на 10 % с целью увеличения объема продаж. Какова будет в этом случае реакция компаний «Панасоник» и «Филлипс»? Вряд ли они допустят, чтобы «Сони» расширила объем продаж и увеличила свою долю на рынке. Скорее всего, они будут препятствовать снижению цен фирмой «Сони». Если они это сделают, то «Сони» ненамного увеличит объем продаж видеомагнитофонов. Поскольку менеджеры фирмы «Сони» — люди весьма сообразительные, то они знают о том, что это произойдет, и поэтому они не будут снижать цены без очень веской на то причины (например, экономика находится в состоянии экономического спада — рецессии), которая будет оказывать влияние на других производителей видеомагнитофонов. Олигополисты очень внимательно относятся к тому, чтобы самим не слишком часто снижать цены.

С другой стороны, если «Сони» поднимет цены на видеомагнитофоны на 10% с целью увеличения дохода, то ее конкуренты, вероятно, допустят, чтобы установленная Сони цена была вытеснена с рынка. Покупатели «Сони» переключатся на продукцию фирм «Панасоник», «Тошиба», «Филлипс» и др. Поскольку «Сони» известно, что другие фирмы не будут противодействовать увеличению цен, то Сони не будет увеличивать цены слишком часто (если не будет общего роста цен, который повлияет на все фирмы отрасли одновременно).

Таким образом, вследствие взаимозависимости олигополии редко прибегают к изменениям цен. На таких рынках цены считают «твердыми», меняющимися только в определенные периоды в течение года. Например, цены на автомобили меняются в августе, поскольку ежегодно в августе поступают на рынок новые модели. Один из способов для фирм преодолеть взаимозависимость — это договориться между собой. Смысл этого состоит в том, что олигополистические фирмы смогут с наибольшей вероятностью получить прибыль в долгосрочном периоде, если они преодолеют неуверенность, связанную с реакцией конкурентов на изменения цен. Формальный **сговор** между олигополистическими фирмами об установлении цен и распределении произведенной продукции носит название **картеля**. Картели являются незаконными в Великобритании и во многих других странах, включая США, где особенно строго проводится мониторинг антиконкурентного поведения. Интересно, что единственная сфера деятельности, где разрешены открытые соглашения, — это бейсбол Высшей лиги. Лига функционирует как картель, строго контролируя вступление в Лигу и выход из нее. Кроме того, команды открыто сотрудничают между собой с целью производства товара (бейсбольных игр). Вероятно, самым известным картелем, созданным в последнее время, является Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК). ОПЕК удалось поднять цены на нефть с 2 \$ за баррель в 1971 г. до 35 \$ за баррель в 1982 г. В середине 80-х гг. картель стал испытывать трудности и цены стали снижаться. К середине 1990 г. ОПЕК продавала нефть по ценам от 15 ф.ст. до 20 ф.ст. за баррель.

Стальной картель¹

16 февраля 1994 г. Европейская комиссия наложила штраф на 16 ведущих европейских производителей стали на общую сумму в 79 млн ф.ст. Самый крупный штраф в 24 млн ф.ст. (около 32 млн экю) был наложен на корпорацию British Steel. Компании было предъявлено обвинение в организации картеля по поставке стальных балок в строительную индустрию. Это означало, что организаторы Стального картеля устанавливали цены, обменивались конфиденциальной информацией и договорились о разделе рынка сбыта между фирмами. Любой из этих видов деятельности противоречит законам Европейского Союза.

Почему фирмы, создавая картель, берут на себя риск уплаты таких огромных штрафов? Для ответа на этот вопрос нам необходимо изучить причины организации картеля. Фирмы заинтересованы в максимизации прибыли. Чтобы определить целесообразность создания картеля, нам нужно знать, какую прибыль дает картель и какую прибыль могли бы получить фирмы, если бы действовали самостоятельно. Прежде чем определить это, нужно, в свою очередь, подсчитать максимальный уровень прибыли в отрасли. Тогда мы будем иметь отправную величину для подсчета прибыли, которую фирмы могли бы фактически получить.

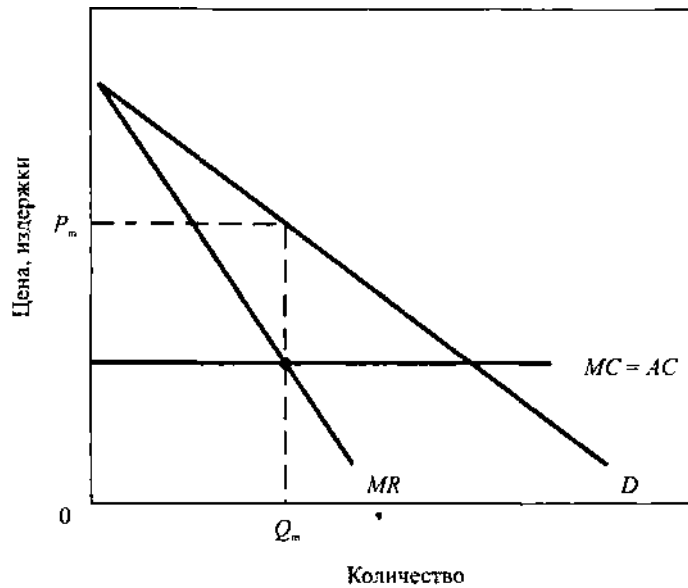


Рисунок 9.5. Производство монопольного объема продукции

Чтобы упростить задачу, предположим, что фирмы в отрасли производят идентичный товар (например, определенную марку стали) и все они имеют равные постоянные предельные издержки (MC). Эта ситуация изображена на рисунке 9.5. В случае объединения для фирм наиболее выгодно производить монопольный объем производства Q_m и продавать товар по цене, равной P_m . Следовательно, общая прибыль в отрасли достигает максимального уровня, когда фирмы действуют таким образом, будто они являются единственными монополистами. Один из способов достижения данного максимального уровня прибыли — создание нелегального картеля с соглашением о взаимных обязательствах.

А что, если заключение законных соглашений с взаимными обязательствами невозможно? Если фирмы будут действовать самостоятельно, то получаемая ими прибыль будет, как правило, меньше максимального уровня прибыли, получаемого в случае объединения. Это происходит потому, что каждая фирма стремится сбить цены своих конкурентов. Рассмотрим простейший пример: отрасль промышленности, в которой работают две фирмы, Best & Co и Marsh Ltd, которые должны установить свои цены одновременно. Выберет ли каждая из них, действуя самостоятельно, цену P_m ?

Рассуждаем следующим образом. Допустим, что фирма Best & Co предполагает, что Marsh Ltd установит цену P_r . Какое решение для Best & Co в таком случае будет оптимальным? Если Best & Co также примет решение об установлении цены P_r , то прибыль в отрасли установится на общем максимизирующем прибыль уровне и фирма получит некоторую ее часть. Но Best & Co может выбрать лучший вариант. Если



Рисунок 9.6. Стимул для создания картеля

Best & Co установит цену ниже уровня P_c , она завладеет всем объемом продаж и таким образом получит всю прибыль отрасли (немного меньше общего уровня дохода, максимизирующего прибыль). Это рассуждение применимо к любой цене, превышающей предельные издержки. Попытки сбивать цены прекращаются только тогда, когда каждая фирма рассчитывает, что другая фирма установит цену, равную предельным издержкам. Итак, согласно теории, при отсутствии сотрудничества между фирмами уровень цен будет снижен до уровня предельных издержек; это может привести к низкому уровню прибыли и даже к закрытию фирмы. Поэтому фирмы обычно неохотно втягиваются в «ценовые войны». Хотя и соблазнительно сбивать цены конкурента, преимущества этого, как правило, непродолжительны.

Стремление сбивать цены объясняет, почему цена устанавливается ниже максимизирующего прибыль уровня. Рассмотрим эффект картеля. Стимул для создания картеля показан на рисунке 9.6. Цена при отсутствии картеля обозначена P_{π} . Этот уровень — выше предельных издержек, но ниже установленной cartelем цены P_c . Если фирмы действуют самостоятельно, то прибыль отрасли равна площади фигуры $DFIG$, а прибыль картеля — $BCHG$. Стимул для создания картеля — разница между этими двумя величинами.

Доводом в защиту антитрестовского законодательства во многих странах является аргумент, что экономическая эффективность возрастет, если будет больше конкуренции. Как мы уже разясняли в главе 3, эффективность можно измерить, используя понятия **излишка потребителя** и **излишка производителя**. На рисунке 9.6 излишек производителя (прибыль) — это площадь фигуры $DFIG$, а излишек потребителя — это пло-

щадь треугольника AFD . При образовании картеля излишек производителя увеличивается до уровня $BCHG$, а излишек потребителя сокращается до уровня ACB . Мы можем измерить воздействие на эффективность с помощью следующих расчетов: найдем разницу суммы излишка потребителя и излишка производителя при наличии картеля и при его отсутствии. Мы увидим, что эффективность уменьшилась, что обозначено площадью $CFIH$: картель сокращает объем производства до уровня Q_c , несмотря на тот факт, что цена (готовность потребителей платить за дополнительную продукцию) выше общественных предельных издержек в связи с производством данной продукции (сравним точки C и H).

На рисунке 9.6 также показано, что при наличии картеля либо при его отсутствии объем производства будет меньше, а цена выше в условиях олигополии, чем в условиях совершенной конкуренции (сравните цены P_c и P_{nc} с P_{pc} и объемы производства Q_c и Q_{nc} с Q_{pc}). Таким образом, олигополии, как и монополии, с точки зрения распределения ресурсов являются неэффективными ($P > MC$). Та разница, на которую цена в условиях олигополии превышает цену в условиях конкуренции, зависит от барьеров для входа в отрасль для каждой отдельной олигополии. Там, где эти барьеры невелики, фирмы не могут устанавливать уровень цен, намного превышающий конкурентный уровень. В отраслях с большими барьерами для входа, в особенности там, где возможны тайные соглашения (образованы мощные картели), фирмы могут ограничивать объем производства и увеличивать цены почти до уровня цен в условиях чистой монополии и удерживать их значительное время.

Выводы

1. Чистая монополия существует тогда, когда единственная фирма в отрасли с высокими барьерами для входа продает идентичный товар. Поскольку фирма защищена от конкуренции, она обладает монопольной властью: властью увеличивать цены, ограничивая объем производства.
2. Существуют как естественные, так и искусственные барьеры для входа. Первые могут быть результатом большой экономии от масштаба производства, а последние могут быть созданы путем скупки патентов.
3. Естественная монополия — результат значительной экономии от масштаба производства. В условиях естественной монополии на рынке есть место только для одной фирмы, поскольку, когда она достигнет самого низкого уровня средних издержек, она покроет полностью весь спрос на рынке.
4. Монополии могут получать экономическую прибыль в долгосрочном периоде, хотя экономическая прибыль не гарантирована. Постоянная экономическая прибыль (монопольная прибыль) является результатом власти монополии.
5. Монополии не являются производственно эффективными (поскольку $P > AC_{min}$), и они нерационально размещают ресурсы (поскольку $P > MC$). Уровень объема производства ниже того, который максимизирует сумму излишка производителя и потребителя (общую прибыль). В результате монополия приносит чистые убытки.
6. На олигопольных рынках несколько крупных фирм доминируют в производстве относительно дифференцированных товаров. Основная черта олигополии — взаимоза-

висимость, следствием которой является установление стабильных цен. Как правило, олигополии могут получать экономическую прибыль в долгосрочном периоде посредством ограничения объема производства и увеличения цен. Картели — это олигополии, которые заключают формальные соглашения с целью ограничения общего объема производства и установления монопольных цен. Часто они действуют непродолжительное время.

Основные понятия

распределительная эффективность	allocative efficiency
барьеры для входа	barriers to entry
картель	cartel
сговор	collusion
излишек потребителя	consumer surplus
чистые убытки	deadweight loss
дифференцированные товары	differentiated products
несовершенная конкуренция	imperfect competition
монополия	monopoly
монопольная власть	monopoly power
монопольная прибыль	monopoly profit
взаимозависимость	mutual interdependence
естественная монополия	natural monopoly
олигополия	oligopoly
излишек производителя	producer surplus
производственная эффективность	production efficiency

Вопросы для повторения

1. Почему предельный доход любой фирмы, кривая спроса на товар которой имеет изогнутую вниз форму, должен быть ниже цены?
2. Стив О'Трейси — монопольный поставщик спейсхопперов. Таблица, представленная ниже, отражает кривую спроса на данный товар. Предельная цена постоянна и равна 5 ф.ст. Какова комбинация цена-количество, приносящая ему максимальную прибыль? (Подсказка: вам необходимо подсчитать предельный доход.) Какова будет равновесная цена и количество для фирмы в условиях совершенной конкуренции?
3. Что мы имеем в виду, когда говорим, что монополия приводит к нерациональному распределению ресурсов?

Цена (ф.ст.)	Величина спроса
0	0
8	1
7	2
6	3
5	4
4	5
3	6
2	7
1	8
0	9

4. С 1 ноября 1997 г. официально началась конкуренция поставщиков газа на внутренний рынок Шотландии и северо-восточной Англии. К середине 1998 г. около 4 миллионов потребителей получили возможность выбирать поставщика газа. Предполагается, что вход на рынок конкурирующих производителей уменьшит плату за газ в зимние месяцы в среднем на 10 ф.ст. в месяц, считает генеральный директор компании по поставке газа Клейр Спотисвуд. Почему вы вправе рассчитывать на то, что цены на газ упадут? Каким образом конкуренция может повлиять на (распределительную и производственную) эффективность в отрасли?

5. В 1995 г. Суд по вопросам ограничительной практики Великобритании признал 10 крупнейших производителей бетона виновными в монопольном установлении цен. Что является стимулом для заключения сговора об установлении цен между этими производителями? Почему суд против подобной практики?

6. Почему большинство картелей неизбежно потерпят крах в долгосрочном периоде, если они будут использовать власть монополии (картеля)?

Примечание

1. Адаптированный отрывок из статьи Джофа Стюарта «Картели». *Economic Review*, 12.1.(Sept. 1994). 25-26.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 8.
- Lipsey and Chrystal, главы 10 и 11.
- Sloman, главы 6 и 7.

НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В ДЕЙСТВИИ

В предыдущей главе мы рассматривали рыночные модели монополии и олигополии. Главное внимание мы уделили изложению теоретических основ, не стремясь (слишком часто) применять эти концепции к конкретным ситуациям, представляющим значительный интерес. Рассмотрев основные понятия, мы уделим главное внимание их практическому применению. Для того чтобы показать, каким образом функционирует модель монополии, мы рассмотрим три основные ситуации: установление цен на компакт-диски, прибыльность «Бритиш Телеком» и взаимоотношения футбольной индустрии и телевидения.

Монополия и цена на компакт-диски¹

Если вы читаете газеты, то вы часто встречаетесь с экономическими аргументами журналистов. Один из примеров подобных аргументов приводится ниже. Он показывает вам, что экономическая теория, которую вы ранее изучали, может быть использована для оценки обоснованности приведенных комментариев. В данной статье заинтересованный журналист, по-видимому, согласился с точкой зрения исполнительного директора компании без соответствующего расследования. Используя некоторые простые экономические понятия, мы можем дать оценку достоверности сделанных комментариев.

Речь идет об установлении цен на компакт-диски в Великобритании и последовавшего строгого осуждения факта установления цен на компакт-диски Специальным комитетом по национальному наследию в мае 1993 г. Оно привело к расследованию положения дел в отрасли Комиссией по монополиям и слияниям. Группа потребителей, а также ряд газет проводили некоторое время кампанию, направленную против «высоких» цен на компакт-диски. Цена одного компакт-диска в Великобритании на 100 % превышала цену на аналогичный компакт-диск, продаваемый в США. Стоимость компакт-диска в упаковке составляет примерно 1 ф.ст., а продается он по цене около 14 ф.ст. Со времени первого выпуска компакт-дисков в 1983 г. стоимость их производства, составлявшая 2 ф.ст, значительно упала, но продажная цена практически не изменилась. Существует также огромное различие в ценах на CD, продаваемые в разных магазинах.

Проведенное в мае 1993 г. обследование цен в 10 различных магазинах показало, что разница между самыми высокими и самыми низкими продажными ценами составила около 50 %. Кроме того, в отрасли по производству компакт-дисков доминируют 4 производителя. Это означает, что фирмы обладают **монопольной властью** и именно она позволяет им устанавливать высокие цены.

В течение нескольких лет представители отрасли промышленности по производству компакт-дисков выдвигали ряд аргументов, оправдывающих цены на компакт-диски. Джереми Уорнер, Исполнительный директор компании «Уорнер Бра-

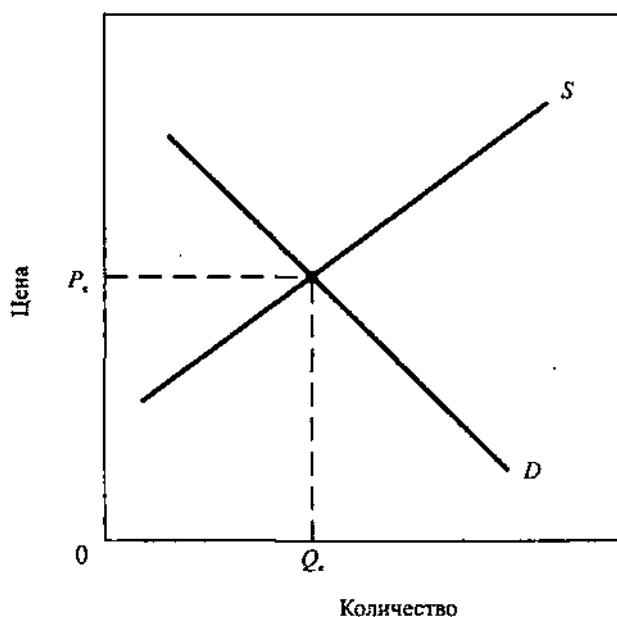


Рисунок 10.1. Спрос и предложение компакт-дисков

зерс», заявил в мае 1993 г., что Специальному комитету по национальному наследию не удалось доказать, что на рынке предложения музыкальной продукции действует монополия и что существуют какие-либо нарушения в установлении цен на компакт-диски. Кроме того, он привел несколько аргументов в пользу того, что установление цен в отрасли происходит абсолютно правильно. Ниже мы рассмотрим эти аргументы.

Господин Уорнер утверждает, что он (будучи председателем Комитета по наследию) хотел бы, чтобы цены были более низкими; он добавляет, что было бы хорошо, если бы можно было уговорить Дэвида Хокни снизить цены на его картины. Для изучения этого аргумента нам необходимо разъяснить, что определяет цену. Если мы имеем рынок с совершенной конкуренцией (как показано на рисунке 10.1), равновесная цена P_e определяется силами спроса и предложения.

В предыдущих главах книги мы писали о том, что кривая спроса — это кривая «готовности платить», а кривая предложения — «кривая предельных издержек». На рисунке 10.1 показано, что при уровне цен P_e последний покупатель готов уплатить за дополнительные издержки, связанные с производством компакт-дисков (мы имеем распределительную эффективность). Это означает, что P_e — это справедливая цена, поскольку те покупатели, которые хотели бы, чтобы цены были ниже и хотели бы приобрести количество дисков, превышающее Q_e , не готовы платить за связанные с этим дополнительные издержки.

Но если утверждение господина Уорнера о том, что нынешняя цена на компакт-диски — это конкурентная цена, правильное, то цена должна быть равна предельным из-

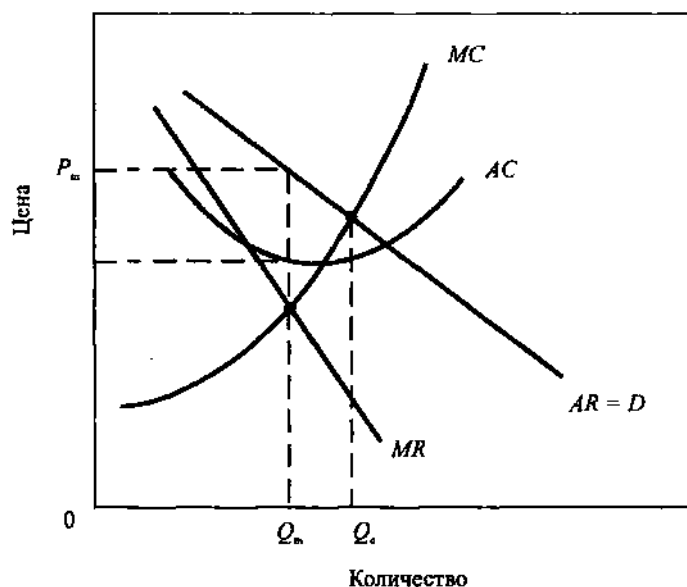


Рисунок 10.2. Установление цен и прибыль в отрасли по производству компакт-дисков

держкам. Однако это маловероятно, поскольку розничная цена почти в 12 раз превышает затраты на производство (даже включая затраты на розничную торговлю и распределение). Если бы цены отвечали модели совершенной конкуренции, они были бы равны предельным издержкам, но они такими не являются. Это предполагает, что модель совершенной конкуренции не совсем адекватна, и, вероятно, наиболее подходящей является модель монополии. Каким образом разместить в эту модель картины Дэвида Хокни?

Главное различие состоит в том, что картины — это не товары массового производства, они производятся в единственном числе. Оригинальное художественное произведение имеет фиксированную величину предложения, равную единице, и, следовательно, кривая предложения — вертикальная, она не изогнута вверх. Существует также равновесная рыночная цена (когда рынок находится в состоянии равновесия), но мы не можем применить к ней обычно используемое нами толкование предельных издержек. Она представляет собой плату за редкость; а значит, ввиду того, что цена не имеет отношения к издержкам производства, компакт-диски в данном случае невозможно сравнить с оригинальными произведениями Хокни.

Второй аргумент, высказанный господином Уорнером, состоит в том, что цены на компакт-диски в Великобритании отражают тот факт, что музыкальная индустрия — это главный музыкант на мировом рынке. Если вы заставите дилеров установить более низкие цены, компании будут вынуждены продавать в 3 раза больше дисков с целью

сохранить минимальную прибыль на внутреннем рынке. Относительно данного аргумента следует сделать два замечания: 1) господин Уорнер считает, что получаемый уровень прибыли оправдан; 2) поскольку прибыль, полученная на внутреннем рынке, влияет на экспорт, то желательно иметь высокие цены на внутреннем рынке, для того чтобы увеличить экспорт.

Что касается первого пункта, то нам необходимо определить уровень прибыли. Когда мы обсуждали проблему совершенной конкуренции, мы отмечали, что вход на рынок новой фирмы приводит в долгосрочном периоде к нулевой **экономической прибыли**; нормальная экономическая прибыль является стимулом для фирмы развивать бизнес. В условиях монополии экономическая прибыль является положительной, как показано на рисунке 10.2. Общая прибыль обозначена затененным прямоугольником. Мы можем сравнить модели совершенной конкуренции и монополии, допустив, что кривая предельных издержек модели монополии эквивалентна кривой предложения в конкурентной отрасли (мы изображали это на рисунке 9.4). Исходя из этого, монополист скорее получит положительную экономическую прибыль, ограничив объем производства до уровня Q_m , чем при условии сохранения конкурентного объема производства, равного Q_c . Таким образом, если бы промышленность по производству компакт-дисков была монополизирована, то существующий уровень прибыли был бы слишком высоким. Поэтому предлагаемые Специальным комитетом меры (снизить цены), которые могли бы привести к сокращению прибыли, являются желательным выходом из ситуации.

Часто утверждают, что монополия нужна для того, чтобы поддержать экспорт. Теория субсидирования экспортеров с целью накопления резервов иностранной валюты известна как «меркантилизм». Именно Адам Смит в книге *«Богатство народов»* (1776) отмечал, что богатство нации создается не золотыми запасами и не количеством проданной экспортной продукции, а объемом потребляемой продукции. Предоставление субсидий монополии приведет к ухудшению ситуации в экономике. Следуя теории Смита, если допустить меры, направленные против конкуренции с целью расширения экспорта, они должны быть полностью оправданными. Одно из оснований для защиты экспортеров - поощрение развития новых небольших отраслей, пока они не станут настолько крупными, чтобы самостоятельно конкурировать на мировых рынках. Однако г-н Уорнер считает, что музыкальная индустрия Великобритании достаточно велика по масштабам мирового рынка: Удельный вес Великобритании в мировой торговле составляет 10 %, а ее доля на рынке звукозаписей — 25 %. В этой ситуации промышленность должна быть конкурентоспособной (и прибыльной) на мировом рынке и не нуждаться в субсидировании покупателями Великобритании.

Второй аргумент г-на Уорнера состоит в том, что он не видит ничего плохого в установлении цен в соответствии с рыночной тенденцией к понижению, учитывая при этом особые намерения максимизировать прибыль. Но это как раз и есть проблема монополии: монополия направлена на то, чтобы с помощью власти монополии сохранять высокий уровень цен и небольшой объем производства. На рисунке 10.2 показано, что монополист устанавливает цену P_m с целью максимизации прибыли, в то время как общество предпочло бы более низкую цену и больший объем производства. Большой объем производства привел бы к увеличению излишка продукции на рынке на благо всего общества.

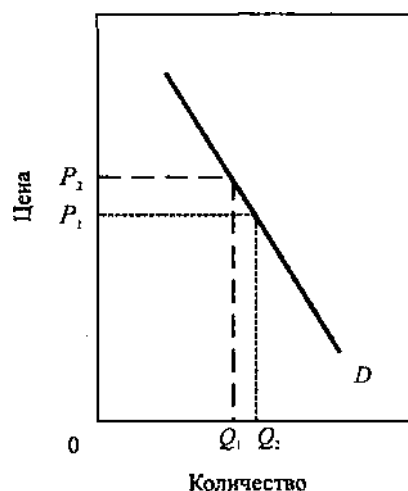


Рисунок 10.3. Эластичность и проблема монополии

Далее господин Уорнер разъясняет действие ценовой политики фирмы. Он приводит пример с компакт-дисками записей Мадонны, которые выпускает фирма «Уорнер Бразерс». Он говорит, что если бы компания пришла к выводу о том, что она может продать больше компакт-дисков с записями Мадонны, уменьшив цену на них, то она бы так и поступила; но уменьшение цены на 2 фунта ничего не изменит. Это утверждение предполагает, что кривая спроса на диски с записями Мадонны очень неэластична, как это показано на рисунке 10.3. Но при такой кривой спроса цену можно повысить, почти не уменьшая количество продаваемой продукции. На рисунке 10.3 показано, что небольшое сокращение объема продаваемой продукции с Q_1 до Q_2 приведет к значительному увеличению цен, с P_1 до P_2 . Хотя в данном случае отсутствует проблема эффективности (объем чистых убытков небольшой, при этом спрос очень неэластичный), может возникнуть значительная проблема распределения (более высокая цена увеличивает количество лишних производителей и сокращает количество потребителей).

Выше мы упоминали о проблеме значительного различия цен на компакт-диски в разных магазинах розничной торговли. В таком случае мы можем убедиться, что если бы производители компакт-дисков вели себя как конкуренты, то розничные торговцы — как монополисты. В 1993 г. преysкурант цен на упаковку из 10 компакт-дисков варьировал от 114,90 ф.ст. в магазине в Портсмуте до 156,40 ф.ст. в магазине звукозаписей «Тауэр Рекорде» в Лондоне. Модель совершенной конкуренции предполагает, что потребители имеют всю информацию; т.е. им известны все места продажи и все цены. В такой ситуации один продавец не может назначить цену большую, чем другой, на один и тот же товар, поскольку если он это сделает, то потеряет всех покупателей. На самом деле, людям доставляют слишком много хлопот поиски того магазина, где продаются самые дешевые компакт-диски, и каков уровень цен (затраты на эти поиски превышают преимущества обладания подобной информацией). Множество покупателей компакт-дисков, вероятно, делают покупки под влиянием настроения и поэтому не тратят силы на поиски самой низкой цены на CD. Поэтому некоторые розничные

торговцы, по-видимому, увеличивают прибыль, устанавливая монопольно высокие цены в расчете на тех покупателей, которые покупают компакт-диски, поддавшись настроению, и не занимаются поисками самой низкой цены. Они, разумеется, потеряют тех покупателей, которые ищут товар подешевле.

В заключение мы можем сделать два вывода. Во-первых, вероятно, все же стоит поискать более дешевые компакт-диски, и если вы решили приобрести их достаточно много, то закажите эту покупку по почте в США. Если этот заказ повторится неоднократно, то, благодаря силам конкуренции, цены на компакт-диски в Великобритании упадут. Во-вторых, остерегайтесь статей журналистов, в которых дается всего лишь краткое сообщение о развитии отрасли. Убедитесь, что вы изучили высказанные аргументы, опираясь на ваши знания по микроэкономике.

Является ли «Бритиш Телеком» слишком прибыльной компанией?²

Если вы в последние несколько лет хотя бы иногда слышали новости, то вам вероятно известно, что «Бритиш Телеком», как и другие приватизированные компании, получает значительные прибыли. Почти всегда об этих прибылях сообщается, сетуют организации потребителей. Они заявляют, что размер получаемой прибыли слишком велик и что можно было бы снизить цены, сохранив прибыль в разумных пределах. «Бритиш Телеком» в ответ на это утверждает, что он получает высокую прибыль благодаря своей эффективности; именно эта эффективность и позволяет снижать цены. В большинстве случаев основные вопросы в данной дискуссии, такие, как «каков разумный размер прибыли?» и «должны ли доходность и экономическая эффективность соответствовать друг другу?», не задают.

На данном примере мы показываем, каким образом микроэкономика помогает найти способ задать эти вопросы. В данном случае необходимо иметь в виду два основных момента: 1) дискуссия фокусирует внимание не на распределительной эффективности, а на распределении экономического благосостояния; 2) если мы даже оставим в стороне вопрос о распределении, нам необходимо понять сущность взаимоотношений между прибылью и функционированием экономики, чтобы дать правильный ответ на вопрос об эффективности рентабельных фирм.

Распределение благосостояния и рентабельность

«Бритиш Телеком» — почти монопольный поставщик телекоммуникационных услуг. Существует небольшая конкуренция со стороны компании Cable & Wireless и местных предприятий кабельных сетей, однако доля «Бритиш Телеком» на внутреннем рынке составляет почти 80 %. Учитывая это, для экономического анализа целесообразно использовать модель монополии. Варианты возможных объемов производства и соответствующих им цен и издержек производства показаны на рисунке 10.4.

С помощью кривой спроса можно измерить спрос на минуты и часы телефонных разговоров. Кривая средних издержек изображена линией AC. Ввиду значимости постоянных издержек производства телефонных услуг «Бритиш Телеком» может изначально обеспечивать больший объем производства («телефонных часов») с более низкими издержками на единицу продукции. В итоге мы можем ожидать рост средних из-

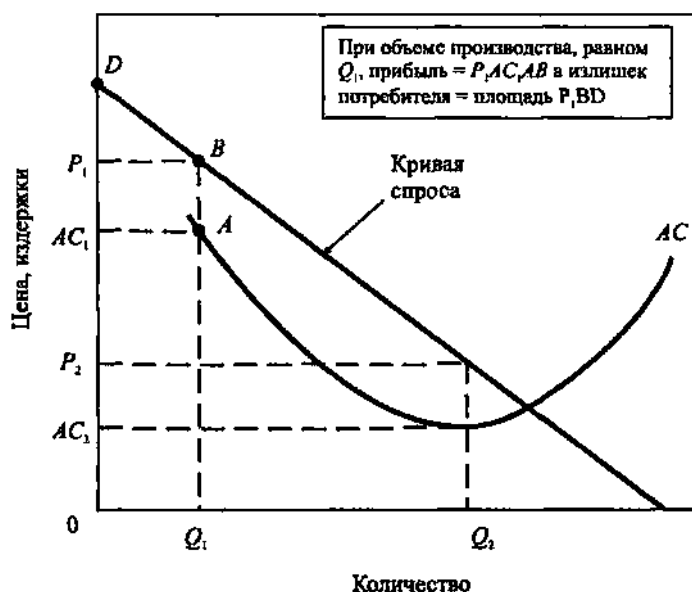


Рисунок 10.4. Варианты возможных объемов производства "Бритиш Телеком"

держек ввиду частых повреждений системы телекоммуникаций и перегрузок телефонной сети. Решение выпускать Q_1 единиц продукции приведет к установлению цены P_1 и средних издержек AC_1 . Если выпуск увеличится до Q_2 , то цена упадет до P_2 , а средние издержки сократятся до уровня AC_2 .

На рисунке 10.4 мы можем видеть, что одни решения относительно объема производства будут благоприятны для «Бритиш Телеком» (она будет приносить большие прибыли), а другие будут выгодны для потребителей (цены на услуги снизятся). На рисунке 10.4 мы показали, как можно подсчитать прибыль. Если общий объем производства равен Q_1 , то общий доход равен $P_1 \cdot Q_1$, а общие издержки равны $AC_1 \cdot Q_1$. Следовательно, прибыль измеряется площадью прямоугольника P_1AC_1AB . Мы можем использовать понятие, с которым мы уже встречались ранее, когда подсчитывали те выгоды, которые дает потребителям объем производства Q_1 и цена единицы продукции, равная P_1 . Некоторые потребители (вдоль кривой спроса по ценам выше P_1) готовы уплатить цену, превышающую P_1 за несколько первых телефонных разговоров. Готовность потребителей уплатить больше (**излишек потребителя**) измеряется площадью треугольника P_1BD .

Из рисунка 10.4 совершенно очевидно, что потребители получают тем большую выгоду, чем больше объем производства (чем ниже цена). Но не совсем ясно, что происходит с прибылью. На рисунке 10.5 сделана попытка прояснить положение, изобразив взаимоотношение между прибылью (π) и объемом производства. Рост объема производства приведет к росту прибыли вдоль кривой прибыли (π). При определенном уровне объема производства прибыль достигнет максимального уровня. В конечном итоге, ког-

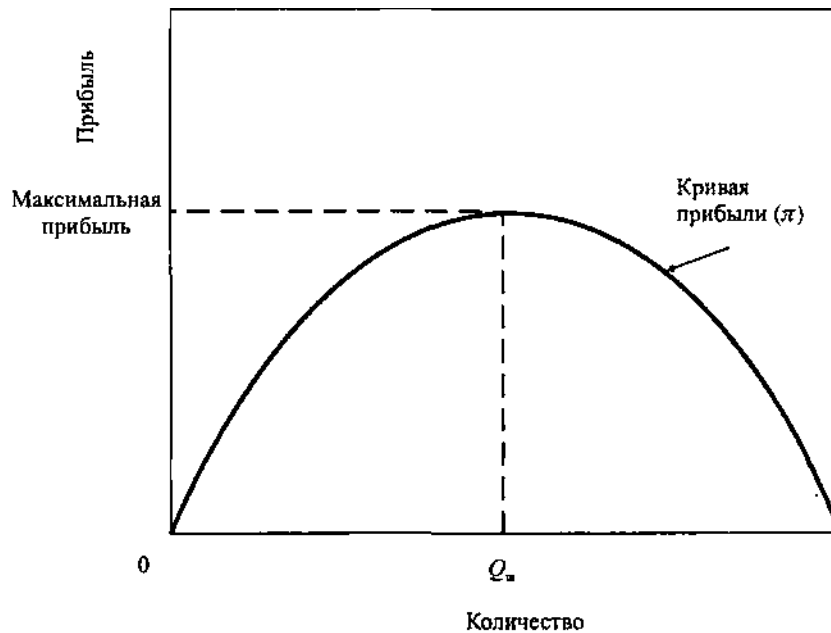


Рисунок 10.5. Взаимозависимость прибыли и объема производства

да объем производства достигнет довольно большой величины, прибыль начнет сокращаться (разрыв между общим доходом и общими издержками станет меньше).

Форма кривой прибыли на рисунке 10.5 отражает тот факт, что сначала размер прибыли увеличивается (что показано прямоугольниками на рисунке 10.4), а затем уменьшается. Это помогает нам понять причину трений между акционерами компании «Бритиш Телеком» и ее потребителями. Низкие цены (большой объем производства) приносят огромный выигрыш потребителям, но не очень большую прибыль. Следовательно, сокращение прибыли в результате снижения цен выгодно потребителям. Прибыль, полученная от предоставления услуг «Бритиш Телеком», будет перераспределяться от акционеров компании к потребителям. Если «Бритиш Телеком» будет максимизировать свою прибыль, то она должна будет выбрать объем производства, равный Q_m ; при данном объеме производства излишек потребителя относительно небольшой. Таким образом, любая данная цена может и не соответствовать наибольшему количеству благ. Именно на это обращают внимание экономисты, когда рассматривают эффективность определенной комбинации цены и выпуска.

Эффективность и прибыли

Правильное **распределение благосостояния** - это вопрос мнения. Поскольку высокие прибыли «Бритиш Телеком» настолько же хороши для акционеров, насколько они плохи для потребителей, вы можете законно придерживаться точки зрения, что акционерам нужна высокая прибыль больше, чем потребителям излишек потребителя. Вви-

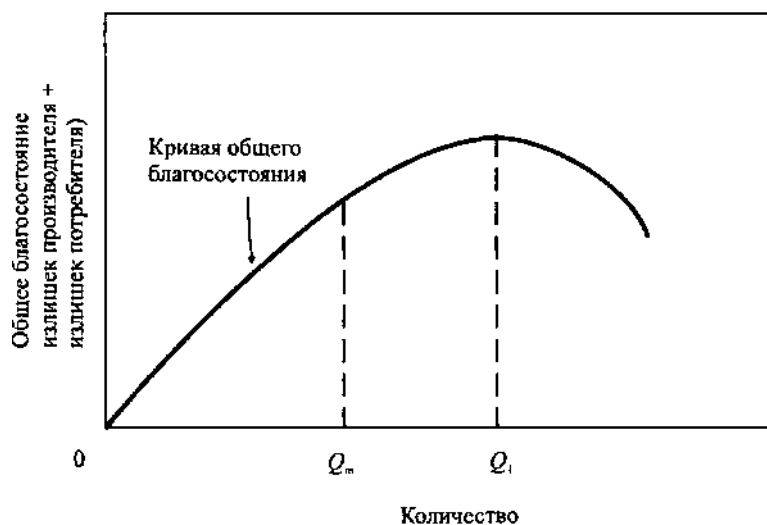


Рисунок 10.6. Монопольный объем производства не максимизирует общее состояние

ду того, что этот вопрос является субъективным, экономисты, рассматривая требования государственного вмешательства, акцентируют внимание на проблеме **экономической эффективности**, а не на проблеме распределения. Ранее мы писали о том, что эффективный объем производства — это такой объем производства, при котором цена равна предельным издержкам. Этот уровень объема производства максимизирует сумму излишка производителя (в данном случае прибыль «Бритиш Телеком» плюс выигрыш поставщиков оборудования) и излишка потребителя на рынке. Мы можем изобразить понятие общего излишка с помощью кривой общего благосостояния.

На рисунке 10.6 уровень объема производства, соответствующий максимальной точке на кривой общего благосостояния, должен располагаться правее точки Q_m , например на уровне Q_1 . Это происходит потому, что небольшой рост объема производства в сравнении с Q_m , будет иметь отрицательный эффект на прибыли, но очень значительный эффект на излишек потребителя. Эта простая иллюстрация обосновывает утверждение о том, что прибыли компании «Бритиш Телеком» слишком велики. Если уровень производства «Бритиш Телеком» будет равен Q_m (с целью максимизации прибыли), то она установит цену, которая приведет к очень небольшому объему потребления по сравнению с тем, который максимизирует общую выгоду (или общее благосостояние). В главе 9 мы показали, что монополия не обладает распределительной эффективностью. В данном случае мы имеем еще одно подтверждение этой черты монополии.

Важно отметить, что рост излишка производителя не обязательно уменьшает благосостояние. Сравнивая рисунки 10.5 и 10.6, мы видим, что при определенных величинах объема производства как прибыли, так и общее благосостояние по мере роста объема производства увеличиваются. Проблема состоит в том, что, если монополист максимизирует прибыли, он не выберет уровень объема производства, который максими-

зирует общий излишек (см. рисунок 9.4). Именно в этом смысле мы можем считать прибыли «Бритиш Телеком» слишком высокими.

Об этой проблеме было известно уже давно, и поэтому был создан контролирующий орган - «Офтель». Цель его - не сокращение прибылей «Бритиш Телеком», а стимулирование деятельности компании по установлению более низких цен и подъему экономического благосостояния.

Это — существенное различие, поскольку мы, как правило, сокращаем прибыли посредством взимания соответствующих налогов. Налог на непредвиденную прибыль, который с недавнего времени стал взиматься с приватизированных коммунальных предприятий, является тому примером. Но это не приведет к увеличению благосостояния потребителей, поскольку монопольный объем производства после взимания налогов не изменится в краткосрочном периоде (налог на прибыль снижает прибыли фирмы, но он не влияет на принятие решений о максимизирующем прибыль объеме производства).

Футбол, телевидение и монополия

В 1992 г. компания спутникового телевидения BSkyB вместе с BBC заключила контракт с Высшей футбольной лигой о трансляции футбольных матчей по телевидению сроком на 5 лет. Этот контракт вызвал значительную критику и споры в средствах массовой информации. Типичной точкой зрения, высказываемой политическими деятелями (всех политических партий), стало мнение Себастьяна Коу (переизбранного члена парламента от округа Фальмут), который сказал: «Я считаю несправедливым, что только два миллиона владельцев «тарелки» имеют доступ к главным спортивным событиям. Это плохо для спорта, плохо для участия и, значит, плохо для всех». Национальная Федерация клубов болельщиков футбола опубликовала заявление, в котором говорилось: «Сообщение о новой сделке на телевидении подтверждает, что из-за этих решений, явно направленных на то, чтобы лишить болельщиков возможности смотреть игру, вновь пострадают лояльные болельщики футбола». Хотя контракт между Высшей футбольной лигой и BSkyB был продлен еще на четыре года (на более значительную сумму), в 1996 г. мы рассмотрим соглашение 1992 г, поскольку оно стало сигналом серьезных изменений во взаимоотношениях между футболом и телевидением. Незадолго до сделки 1992 г. футбол зарабатывал относительно небольшие деньги на продаже своей продукции телевидению.

Помимо многих комментариев, сделанных в 1992 г., было сделано предположение о том, что Высшая футбольная лига «подстроила» процесс продажи. Чтобы понять, насколько верны эти замечания, мы рассмотрим некоторые простые аргументы. Прежде всего мы зададим вопрос о том, насколько система торгов была подстроена и могла ли другая сделка привести к иному результату. Во-вторых, мы рассмотрим, почему BBC объединилась с B Sky B. Далее мы перейдем к вопросу о том, была ли сделка в интересах Высшей лиги; и наконец, мы изучим, была ли сделка благом для общества в целом.

Был ли процесс заключения сделки «подстроен»?

Мы начнем с рассмотрения результатов открытого аукциона. **Открытый аукцион** - это аукцион, на котором присутствуют все участники торгов и цены предлагаются от-

крыто на конкурентной основе. Для упрощения мы назовем телекомпанию ITV участником А, а компанию ВВС — BSkyB участником Б. Чтобы понять вид сделок, которые они могут заключить, нам необходимо представлять себе тот доход, который они могут получить в результате выигрыша на аукционе. Стимулом как ВВС, так и ITV является прибыль, которую они получают. Мотивация ВВС является более сложной, но предположим, что ВВС будет иметь какую-то денежную прибыль от показа острых моментов. Прибыль обеих сторон можно обозначить буквами π_A и π_B . Каждая сторона готова увеличивать цену до уровня своей прибыли, для того чтобы выиграть аукцион. Это происходит потому, что, хотя каждая из сторон стремится заплатить как можно меньше, ни одна из них не хочет дать другой возможность выиграть аукцион по цене ниже своей собственной **ожидаемой прибыли**. Если мы на время допустим, что π_A меньше чем π_B , то сторона А будет увеличивать цену до π_A , но не выше; сторона В будет повышать цену до уровня немного превышающий π_A и получит чистую прибыль, равную примерно $\pi_B - \pi_A$. Таким образом, если аукцион будет открытым, то победителем будет участник с самой высокой ожидаемой прибылью; заплаченная цена будет немного больше суммы второго наиболее высокого уровня ожидаемой прибыли.

При заключении контракта в 1992 г. *фактически* использовалась форма аукциона, заявки на который подаются в запечатанном конверте. При такой форме аукциона каждому участнику разрешено выставить только одну цену, которая передается в запечатанном конверте лично аукционисту. Предложенная цена зависит от размера прибыли, которую каждый из участников может получить, выиграв аукцион, и от того, насколько каждый участник осведомлен о другом участнике. Если каждый участник имеет информацию о размере ожидаемой прибыли всех других участников, то результат будет таким же, как и на открытом аукционе. Но если сторона В не знает, какова величина π_A , то она должна обоснованно рассчитать, какую цену может выставить сторона А. В таком случае она предложит цену чуть выше той, которую собирается выставить сторона А, при условии, что она ниже π_B . Если сторона В считает, что цена π_A является завышенной, то сторона В заплатит больше, чем на открытом аукционе. Но факт остается фактом: та сторона, которая имеет большую ожидаемую прибыль, выигрывает аукцион. Разумеется, сторона В попытается узнать, если сможет, какую цену выставила сторона А, и затем превзойти ее. Именно так и происходит на самом деле, несмотря на утверждения, что сделка была «подстроена». Опять-таки участник аукциона с более высоким уровнем ожидаемой прибыли выигрывает аукцион.

Есть ли какое-нибудь основание для подобного обвинения? Ответ зависит от ожидаемой прибыли каждой из сторон. Та сторона, которая имеет более высокие ожидаемые прибыли, выигрывает аукцион при почти любых правилах торга. Целью компаний ITV было получение дополнительного (рекламного) дохода, который они могли бы получить, транслируя футбольные матчи. Величина этого дохода зависит от количества и состава зрительской аудитории, а также от количества зрителей, которые смотрят поздние программы по этому каналу. Степень удержания аудитории у экрана также очень важна. Если показ футбола приведет к просмотру всех вечерних телепередач по одному и тому же телеканалу, (а следовательно, к большим доходам за счет рекламы), то ITV сможет получить большую прибыль, заплатив большую сумму денег за программу, чем программа заработает на показе рекламы.

BBC, вероятно, не меньше заинтересована в том, чтобы удерживать зрительскую аудиторию, поскольку ее главной целью является доля телезрителей. Мотивы деятельности компании BSkyB сложнее. Она хотела бы не только получить доходы от рекламы, но также должна искать возможности для дополнительных каналов и решать проблемы увеличения зрительской симпатии путем сбыта оборудования для просмотра телепрограмм своего канала. В период насыщения телеустановками BSkyB вынуждена решать не только проблему того, как убедить зрителей включить данный телеканал и оставаться вместе с ним, но и проблему убедить зрителей купить оборудование для спутникового телевидения. Если они купят его, чтобы посмотреть прямую трансляцию футбольного матча, то в таком случае они сделают выбор в пользу просмотра всех программ данного канала. (В то время можно было заключить контракт только на трансляцию спортивных каналов.) В таком случае BSkyB получит дополнительный доход от рекламы, равный стоимости дополнительного времени, которое новый телезритель потратит на просмотр программ телеканала BSkyB. Поскольку результатом получения дополнительного телезрителя прямой трансляции одного футбольного матча по каналу BSkyB может стать приобретение дополнительного просмотра в течение всей недели, то предельная стоимость дополнительного телезрителя может оказаться гораздо большей для BSkyB, чем для ITV. Для ITV результатом прямой трансляции футбольного матча может стать вечерний просмотр телеканала ITV всей семьей. Следовательно, B Sky B должна заплатить больше за показ прямой трансляции футбола.

В заключение можно сделать вывод о том, что трансляция футбола (и других популярных видов спорта) гораздо дороже обойдется B Sky B (и BBC), чем ITV. В таких условиях B Sky B должна будет выиграть аукцион. Цена, заплаченная телекомпанией B Sky B в 1992 г., определялась тем, насколько она была осведомлена о цене, предложенной телекомпанией ITV.

Почему BBC объединилась с BSkyB?

В то время некоторые высказывали свое удивление по поводу альянса B Sky B и BBC. Аргумент основывался на том, что зрители, покупающие «тарелки» для спутникового телевидения, - это люди, которым дается такое право компанией BBC, а не компанией ITV. Следовательно, если BBC хотела ограничить приобретение «тарелок» спутникового телевидения, то ей следовало объединиться с ITV. Главным аргументом против этого является тот факт, что дополнительный доход, который BSkyB получит от трансляции футбола, будет превышать максимальную цену, которую вместе могут выставить ITV и BBC. Поэтому BSkyB выигрывает аукцион в любом случае. BBC просто потеряет телезрителей, что бы она ни предпринимала. В такой ситуации наилучший выход - сойти с дистанции и приобрести тех телезрителей, которым нравится смотреть только острые моменты матча.

Интересы Высшей лиги

Мы не рассматривали до сих пор интересы Высшей лиги, касающиеся того, сколько она могла бы получить, продав свой продукт (трансляцию футбола) телевизионным компаниям. Фактически расчет доходов Высшей лиги не настолько прост, поскольку клубы получают доходы не только от телевидения, но и из других источников, например сбо-

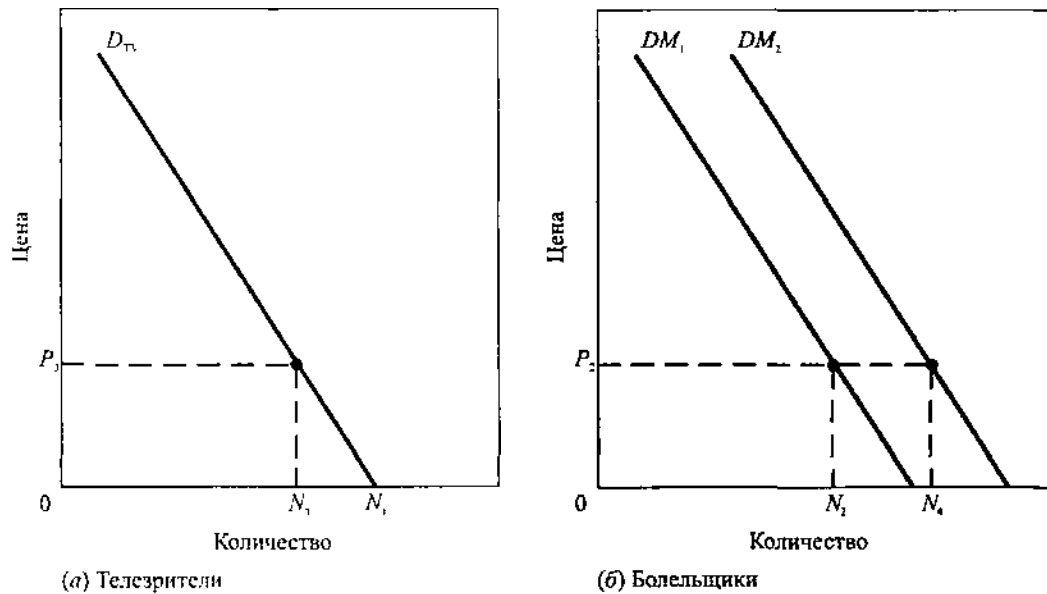


Рисунок 10.7. Спрос на футбол: телезрители и болельщики

ров от продажи билетов на матч (хотя этот источник дохода не имеет такого значения для известных клубов, как обычно полагают). В этой связи нам необходимо рассмотреть взаимосвязь спроса на футбол по телевидению и спроса на футбол на стадионе. На рисунке 10.7 мы изобразили две кривые спроса - одну для телевизионных трансляций, а другую — для футбольных матчей на стадионе. Поскольку эти два товара являются близкими субститутами, спрос на посещение матча будет зависеть от цены на показ матча по телевидению, в то время как кривая проса на футбол по телевидению будет зависеть от цены (или стоимости для болельщиков) посещения этого матча.

Представим, что просмотр матча по телевизору бесплатный, а клубы устанавливают входную цену на матч, равную P_2 . В такой ситуации количество людей N_1 будет смотреть футбол по телевидению (по цене, равной нулю), а количество людей N_2 будет смотреть футбол на стадионе. Если право трансляции футбольного матча будет передано компании В Sky В, то она может назначить цену P_3 (стоимость либо «тарелки», либо контракта на просмотр спортивного канала). Теперь количество людей N_3 смотрит футбольный матч по телевизору. Рост цен можно проследить вдоль кривой спроса. Но по мере роста цен на просмотр матча по телевидению кривая спроса посещения матча на стадионе будет смещаться вправо, например на DM_2 . В таком случае при одинаковой входной цене, равной P_2 , количество зрителей, равное N_4 придет на футбол. Если компания В Sky В готова заплатить Высшей лиге больше, чем компания ITV, и если компания В Sky В установит цену P_3 (не бесплатно) на телетрансляцию, то Высшая лига окажется в выигрыше. Ее доходы возрастут и от футбольного матча на стадионе, и от показа его по телевидению.

Выиграет ли общество в целом?

Будут ли учтены интересы всего общества благодаря развитию отношений между футболом и BSkyB? Как в любой дискуссии, касающейся монополии и конкуренции, этот вопрос порождает множество нормативных проблем. Нам известно, что монополия — в общем нежелательный выход из ситуации, поскольку объем производства ограничен с целью увеличения прибыли; общество в целом проигрывает, поскольку товар не производится, несмотря на то, что готовность платить превышает предельные издержки производства. Телевизионная компания, которая выигрывает аукцион, становится монопольным поставщиком трансляции футбольных матчей Высшей лиги. В результате она захочет ограничить количество часов репортажа, чтобы увеличить свои прибыли. BSkyB приходит к выводу, что она может увеличить плату за подборку дополнительных программ, если она сможет завладеть правом показа наиболее популярных спортивных соревнований (таких, как футбол Высшей лиги), в то время как ITV может повысить цену на рекламные вставки во время футбольных матчей, если этих вставок немного.

Высшая Лига выступает единственным поставщиком матчей. Рост монопольной власти помогает разъяснить увеличение взноса за телетрансляцию, уплачиваемого в последние годы. В 1983 г. BBC и ITV вместе заплатили Футбольной лиге 2,6 млн ф.ст. за сезон за прямую трансляцию игр. В 1986 г. эта цифра увеличилась до 3,1 млн ф.ст. за сезон. По эксклюзивному контракту 1988 г. ITV заплатила за сезон 11 млн ф.ст. за трансляцию игры. После того как BSkyB также стала участвовать в этом, цена за трансляцию прямых футбольных матчей значительно увеличилась. В 1992 г. Высшая лига гарантировала себе прибыль в 304 млн ф.ст. на пять лет (60,8 млн ф.ст. за сезон), а контракт 1996 г. был подписан на сумму 670 млн ф.ст. на четыре года.

Огромный рост цен на трансляцию прямых футбольных матчей, вероятно, отражает монопольную власть Высшей лиги. В настоящее время она продает полный набор матчей, рассчитывая, что это обеспечит большую сумму денег со стороны телевидения. Но если бы она захотела, то могла бы назначать цены и продавать трансляцию матчей по отдельности. Как бы выглядела ситуация, если бы в данной сфере была конкуренция? Каждый футбольный клуб действовал бы как отдельный потенциальный поставщик футбольных матчей для телевизионных компаний, и каждая телевизионная компания конкурировала бы с другой за право трансляции матчей. Ввиду того, что возможности заключения сделки клубами были бы значительно ограничены, мы были бы свидетелями падения продажных цен. Кроме того, нам необходимо иметь в виду, что в большей или меньшей степени футбол показывают по всем телевизионным каналам. Все это означает, что нынешние соглашения о прямой трансляции футбольных матчей не отвечают интересам общества в целом. Оптимальные интересы футбольных клубов обеспечиваются путем сохранения **картеля** с целью максимизировать доход Лиги в целом. Но это снизит цену и сократит количество футбольных матчей, транслируемых по телевидению (выпуск находится ниже эффективного для общества уровня).

Этот пример показывает, что трансляция футбольных матчей по телевидению поднимает ряд интересных экономических вопросов. Изучение этих вопросов помогает нам понять невероятный рост денежных сумм, уплаченных телевидением за показ футбольных матчей в течение последних десяти лет.

Причина выигрыша B Sky B в аукционах 1992 и 1996 гг. объясняется тактикой этой компании, направленной на то, чтобы использовать футбол с целью привлечения большего количества телезрителей. Но монопольная власть Высшей лиги в условиях конкуренции между конкурирующими телевизионными компаниями объясняет столь высокую плату.

Выводы

1. В этой главе мы рассмотрели, как можно использовать некоторые основные идеи теории монополии для разъяснения установления цен на компакт-диски, прибыльности «Бритиш Телеком» и взаимоотношений между индустрией футбола и телевидением.

2. Монополия предложения компакт-дисков помогает понять, почему установленная цена намного выше предельных издержек производства. Проблема высоких цен может быть обусловлена поведением розничных торговцев, которые используют то обстоятельство, что многие люди не «носятся» по магазинам в поисках более дешевого товара. Если бы большее количество людей занималось поисками компакт-дисков подешевле, то цены в Великобритании снизились бы вследствие действия сил конкуренции.

3. Высокие прибыли, которые получает «Бритиш Телеком», выгодны для акционеров компании за счет потребителей. Но распределение прибыли между потребителями и акционерами - нормативный вопрос: вы можете законно придерживаться мнения, что акционерам нужны высокие прибыли. Чтобы разобраться с этой проблемой, мы рассмотрели эффективность прибыльных фирм. Одним из показателей эффективности является объем производства, который максимизирует общую выгоду (или общее экономическое благосостояние) на рынке. Если «Бритиш Телеком» максимизирует свои прибыли, она установит цену, которая даст ей слишком небольшой объем потребления относительно того, который максимизирует общее благосостояние.

4. Увеличение платы за права трансляции футбола в последние годы отражает: 1) тактику B Sky B, направленную на то, чтобы использовать футбол в качестве способа привлечения большего количества телезрителей, и 2) монопольную власть Высшей лиги в условиях конкуренции между конкурирующими телевизионными компаниями.

Основные понятия

распределительная эффективность	allocative efficiency
картель	cartel
излишек потребителя	consumer surplus
чистые убытки	deadweight loss
распределение благосостояния	distribution of welfare
экономическая эффективность	economic efficiency
экономическая прибыль	economic profit
ожидаемая прибыль	expected profit
власть монополии	monopoly power
открытый аукцион	open-cry auction
закрытый аукцион	sealed-bid auction

Вопросы для повторения

1. Алан Уорнер (из компании «Уорнер Бразерс») утверждает, что существующая цена на компакт-диски в Великобритании - конкурентная цена. Цифры свидетельствуют, что розничная цена на CD в 12 раз больше издержек производства. Вы согласны с г-ном Уорнером?
2. Группы потребителей часто жалуются на то, что прибыли компании «Бритиш Телеком» слишком велики и даже при более низком уровне цен можно иметь достаточную прибыль. Какие критерии вы используете, чтобы сделать вывод о том, что компания «Бритиш Телеком» является слишком прибыльной?
3. Будет ли соответствовать интересам Высшей Лиги сокращение времени показа прямых футбольных матчей по телевидению? Что может произойти, если команды будут вынуждены продавать телевизионные права на трансляцию своих матчей по отдельности, а не объединившись в картель?

Примечания

1. Адаптированный отрывок из статьи Алана Ингама «Монополия и цена на компакт-диски». *Economic Review* 11.1 (Sept. 1993), 38-40.
2. Адаптированный пересказ статьи Мартина Чэлкли «Является ли компания «Бритиш Телеком» слишком прибыльной?». *Economic Review* 10.3 (Feb. 1993), 13-15.
3. Адаптированный отрывок из статьи Алана Ингама «Футбол, телевидение и монополия». *Economic Review*, 10.1 (Sept. 1992), 37-9.

РЫНОК ТРУДА

До сих пор наш анализ различных моделей рынка основывался на поведении фирм как продавцов товаров. В этой главе показано, что фирмы также являются покупателями факторов производства (труд, капитал, сырье и т.д.). То количество конкретного фактора, который фирма будет использовать, и цена, которую она заплатит за него, зависят от степени действия конкурентных сил на рынке. На рынках конкурентных факторов производства силы спроса и предложения определяют величину продаж и уровень цен; отдельные фирмы приобретают ресурсы (например, выплачивают заработную плату) по уже существующим ценам. Но там, где существует власть монополии, покупатели факторов производства (фирмы) могут воздействовать на уровень цен на ресурсы, поскольку отдельная фирма сталкивается с восходящей кривой предложения.

Спрос на факторы производства существует только потому, что с их помощью осуществляется производство товаров и услуг с целью потребления. Поэтому спрос на рабочую силу вычитается из спроса на товары и услуги, которые производят работники. Он называется **вычтенным спросом**. В этой главе мы рассмотрим, каким образом максимизирующие прибыль фирмы определяют оптимальное количество наемных работников и как оно меняется в зависимости от степени конкуренции на рынке. Мы также рассмотрим эффект минимальной заработной платы на рынке труда: является ли он положительным или отрицательным для занятости.

Спрос на труд на конкурентных рынках

Величина спроса на труд зависит от предельного дохода, который каждый дополнительный работник создает для фирмы. Если каждый дополнительный работник прибавляет больше к доходу фирмы, чем к ее издержкам, предприниматели будут нанимать большее количество работников.

Дополнительный доход, который фирма получает от найма дополнительного работника, называется **предельной доходностью труда** (MRP_L). Он зависит от двух составляющих: дополнительной продукции, которую может создать работник; она называется **предельным продуктом труда** (MP_L), от того, насколько увеличится доход фирмы после реализации дополнительного объема продукции или предельный доход фирмы (MR). Таким образом, для всех фирм предельная доходность труда равна предельному продукту труда, умноженному на предельный доход фирмы:

$$MRP_L = MP_L \times MR.$$

Предельная доходность труда (MRP_L) — это максимальная цена, которую фирма заплатит за каждого дополнительного работника. Следовательно, график спроса фирмы на труд фактически представляет собой график предельной доходности труда. Как мы

Количество Работников	Дополнительное количество книг, выпускаемых в час, MP_L	Дополнительный доход на единицу продукции, MR	Предельная доходность труда в час, $MRP_L=MP \times MR$
0	10	£2	£20
1	9	2	18
2	8	2	16
3	7	2	14
4	6	2	12
5	5	2	10
6	4	2	8
7	3	2	6
8	2	2	4
9	1	2	2
10			

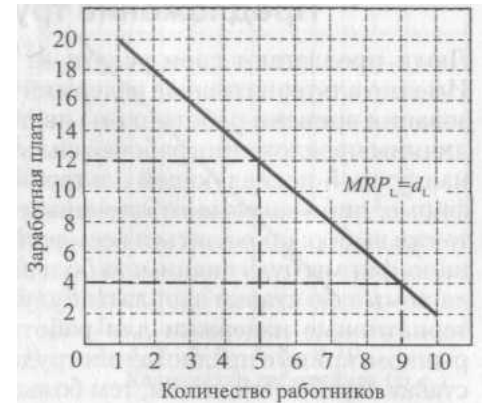


Рисунок 11.1. Кривая спроса на труд

писали раньше, на конкурентных рынках фирмы являются принимающими цены; в этой связи предельный доход постоянен и равен (постоянной) цене товара (P). Итак, предыдущее равенство будет выглядеть следующим образом:

$$MRP_L = MP_L \times P.$$

В краткосрочном периоде конкурентный спрос фирмы на труд будет выглядеть как линия, изогнутая вниз, поскольку предельный продукт труда (MP_L) уменьшается по мере найма большего количества работников. Это происходит вследствие закона убывающей отдачи, который был рассмотрен в главе 7. Каждый дополнительный работник добавляет меньше к общему доходу, поскольку дополнительные работники (переменный фактор) нанимаются при постоянной величине капитала (постоянный фактор). В результате каждый дополнительный работник становится менее производительным, чем предыдущий. Следовательно, если предельный доход, созданный каждым работником, уменьшается (предельный продукт труда уменьшается), а цена товара не изменяется, спрос на труд (MRP_L) падает по мере увеличения занятости. Поэтому на графике спрос на рабочую силу для конкурентных фирм изображается кривой, изогнутой вниз слева направо.

На рисунке 11.1 в качестве примера взята фирма (Steely Dan & Co), которая издает книги по рок-музыке. Кривая спроса на рабочую силу d_L изогнута вниз вправо вследствие уменьшения предельного продукта труда. Например, пятый по счету наемный работник создает фирме 12 ф.ст. в час, а девятый добавляет лишь 4 ф.ст. в час к общему доходу фирмы. Steely Dan & Co должна быть конкурентной фирмой, поскольку ее предельный доход является постоянным (цены не сокращаются по мере роста объема производства). Таким образом, изогнутая вниз кривая спроса на труд является результатом снижения предельного продукта труда, так как фирма нанимает больше работников.

Предложение труда на конкурентных рынках

Люди предлагают свои услуги за определенную цену - ставку заработной платы. Именно альтернативные издержки (цена каждого последующего наилучшего использования времени работником) являются самым важным фактором в определении величины предложения рабочей силы при различных ставках заработной платы. Для вас наилучшей последующей альтернативой места работы может стать работа в другой фирме, либо занятие собственным бизнесом, либо сидение у телевизора. У вас есть также выбор: проваляться весь день, пойти в паб или поиграть в теннис и т.п. Как правило, фирмы будут нанимать большее количество работников при условии, если предлагаемые ею ставки зарплаты будут равны или будут выше, чем потенциальные альтернативные издержки для работников. Следовательно, на уровне, определенном рынком, кривые предложения труда обычно имеют изогнутую вверх форму; чем выше ставка заработной платы, тем большее количество работников будет предлагать свой труд.

Если кривые предложения труда изгибаются вверх, индивидуальные *фирмы* на конкурентных рынках имеют горизонтальную кривую предложения труда. Это отражает тот факт, что фирма, которая является относительно небольшой по сравнению с рынком труда (это может быть одна фирма из 100), может нанять все необходимое ей количество работников по действующим ставкам заработной платы. Поскольку фирма является небольшой, она не имеет возможности воздействовать на рыночные цены (зарботную плату); следовательно, одна-единственная фирма может нанять несколько дополнительных работников, не влияя при этом на величину равновесной заработной платы.

Равновесный уровень заработной платы и занятость

На конкурентных рынках спрос и предложение на рабочую силу определяют равновесный уровень заработной платы и общую занятость. Это показано на части (a) рисунка 11.2. Кривые рыночного предложения и спроса рабочей силы (S_L^{market} и D_L^{market}) устанавливают равновесный уровень заработной платы, равный 8 ф.ст. в час (W_e). При данном уровне зарплаты на данном конкурентном рынке труда наняты всеми фирмами 40 тысяч работников. Обратите внимание, что более 40 000 работников готовы предложить свой труд, но только в случае, если ставка заработной платы будет превышать 8 ф. ст. в час. С другой стороны, несколько тысяч людей готовы работать при ставке ниже 8 ф.ст. в час, но они получают заработную плату, равную 8 фунтам. Это происходит потому, что каждый работник получает равную оплату за равный труд, и 8 фунтов в час - это та ставка, которую фирма должна заплатить, чтобы привлечь предельного (или «последнего») работника. Таким образом, каждый получает зарплату предельного работника.

Сколько работников нанимает компания Steely Dan & Co и сколько она им платит? Поскольку Steely Dan & Co является единственной фирмой, действующей на конкурентном рынке, ее кривая предложения рабочей силы будет представлять собой горизонтальную линию (S_L^{firm}), при действующих ставках заработной платы 8 фунтов в час (см. часть b рисунка 11.2). Steely Dan & Co как фирма, принимающая существоую-

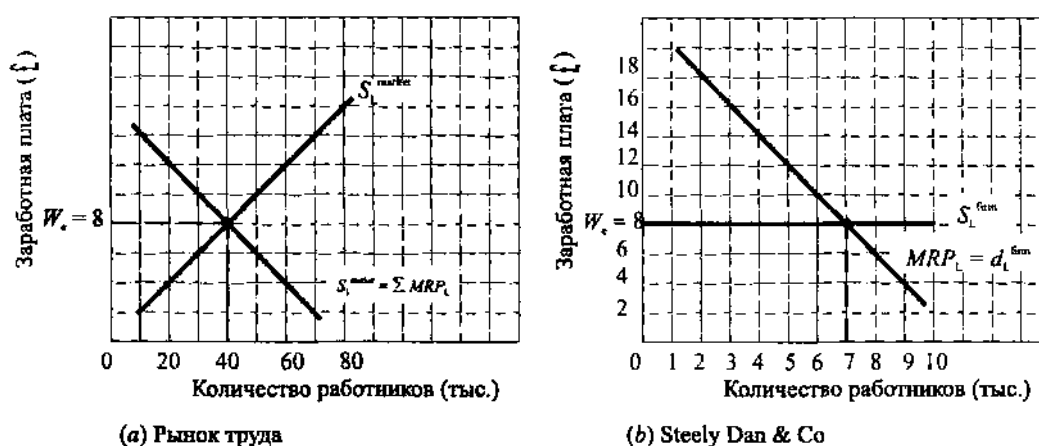


Рисунок 11.2. Равновесный уровень заработной платы и занятость: рынок и отдельная фирма

щий уровень цен (заработной платы), может увеличить количество работающих (занятость) с 1 до 10, не влияя на равновесный уровень цен (ставку заработной платы), равную 8 ф.ст.

Принятие решения фирмой о количестве наемных работников похоже на принятие ею решения об объеме выпускаемой продукции. На равновесном уровне компания Steely Dan & Co нанимает 7 работников по рыночной ставке заработной платы, равной 8 ф.ст. Каждый работник, включая седьмого, добавляет больше к доходу фирмы, чем к ее затратам ($MRP_L > W_e$), увеличивая таким образом прибыль. Если бы фирма наняла 8-го работника, ее прибыль бы сократилась, потому что дополнительный доход, создаваемый этим работником, был бы меньше, чем его ставка заработной платы.

Заметьте, что в условиях равновесия каждая фирма на конкурентном рынке выплачивает ставку заработной платы, равную предельной доходности труда. Это означает, что каждый работник получает величину своего вклада в дело фирмы - ни больше, ни меньше. Распределение работников в условиях совершенной конкуренции эффективно настолько же, насколько эффективно распределение ее продукции.

Рынок труда и монополия

Сила монополии может воздействовать на рынки труда. Мы говорили ранее о том, что спрос на труд равен предельному продукту труда, умноженному на предельный доход, а именно $MRP_L = MP_L \cdot MR$. В условиях совершенной конкуренции, при которой цена товара и предельный доход равны, каждый наемный работник получает именно столько, сколько он стоит как обществу, так и фирме.

Однако в условиях монополии стоимость единицы труда определяется иначе. В 9-й главе мы уже рассмотрели, что цена товара и предельный доход в условиях монополии различны. Так, например, предельный доход меньше цены в условиях монопо-

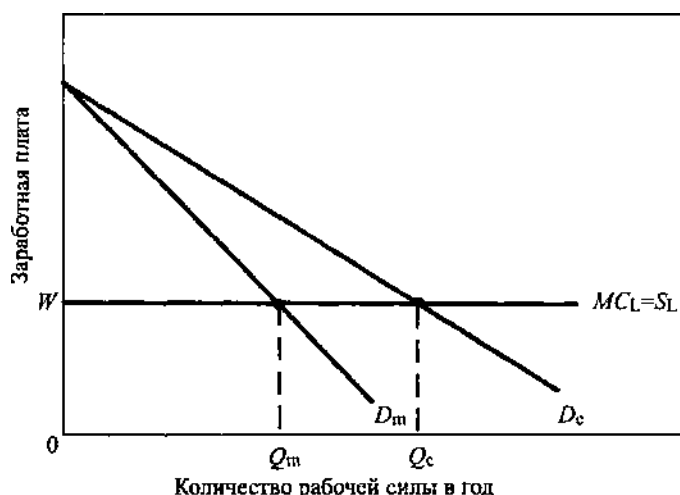


Рисунок 11.3. Монополисты нанимают меньше работников, чем конкурирующие фирмы

лии, поскольку фирма вынуждена снижать свои цены на все единицы своей продукции, чтобы продать на одну единицу продукции больше, которую произведет дополнительный работник. Таким образом, в условиях монополии кривая спроса на труд имеет изогнутую вниз форму ввиду как снижения предельного продукта труда, так и снижения предельного дохода. В результате монополисты нанимают меньшее количество работников и производят меньшее количество товаров по сравнению с конкурирующими фирмами.

Эта ситуация изображена на рисунке 11.3. Спрос на труд для фирмы в условиях конкуренции и для монополии обозначен D_c и D_m соответственно. Кривая спроса для конкурентной фирмы находится выше кривой спроса монополии, поскольку цена товара выше предельного дохода при любом уровне производства в условиях монополии. Если кривая предложения труда — S_L (равна постоянным **предельным издержкам труда**), монополист нанимает количество работников, равное Q_m . Если бы отрасль находилась в условиях совершенной конкуренции, общее количество людей, нанятых конкурирующими фирмами, составило бы Q_c . Конкурентная отрасль нанимает больше работников и производит большее количество продукции, чем монополия, *ceteris paribus*.

Минимальная заработная плата и занятость¹

Во многих странах существует **национальный минимум заработной платы**, который предприниматели обязаны выплачивать. В Великобритании этого минимума никогда не было, однако лейбористское правительство взяло на себя обязательство ввести его. Сейчас все еще происходит дискуссия, касающаяся приемлемой ставки минимальной заработной платы. До настоящего времени ставка национальной минимальной зара-

ботной платы была близка к уровню, устанавливаемому комитетами по заработной плате, образованными в начале XX века. Комитеты по зарплате имели право устанавливать пределы минимальной заработной платы для работников в тех отраслях производства, где заработная плата была, как правило, низкой, например в сельском хозяйстве, в сфере обслуживания (парикмахерские услуги) и в сфере поставок продовольствия. В 1992 г. существовало 26 комитетов по зарплате, которые охватывали 2,3 млн рабочих.

Комитеты по зарплате были упразднены правительством консерваторов в 1993 г. Консерваторы выступали против вмешательства в функционирование рынка труда, отдавая предпочтение силам конкурентного рынка, на котором заработная плата устанавливалась на основе спроса и предложения. Упразднение комитетов по заработной плате дало возможность вновь возобновить дискуссию по поводу законодательства, касающегося минимума заработной платы. Ниже мы изучим традиционные аргументы за и против минимальной заработной платы и учтем результаты некоторых недавних исследований по проблемам ожидаемого снижения занятости в результате установления минимума заработной платы.

Доход от заработной платы и жалования составляет более 80 % общего дохода. По этой причине цена, которую фирма платит за труд как фактор производства, является наиболее спорным по сравнению со всеми другими расходами фирмы. Поэтому неудивительно, что люди чрезвычайно обеспокоены установлением ставок заработной платы. С целью снижения бедности часто предлагалось установить некоторый минимум заработной платы. Но традиционный ответ экономистов (и некоторых политиков) на предложение о введении национального минимума заработной платы состоит в том, чтобы указать на нежелательные последствия этого. Поскольку установление минимума цен имеет тенденцию к снижению величины спроса (как мы указывали в главе 4), оппоненты введения минимума заработной платы утверждают, что он увеличивал доход небольшого числа людей, одновременно лишая многих почти всего дохода.

Минимальная заработная плата в условиях совершенной конкуренции

Каков традиционный аргумент, который выдвигают против введения национального минимума заработной платы? Определение уровня зарплаты и занятости на рынке совершенной конкуренции представлено на рисунке 11.4. Пересечение кривой спроса и предложения на труд устанавливает равновесную заработную плату и занятость на рынке, равную W_e и Q_e соответственно. Эффектом установления минимальной зарплаты W_m будет **нарушение равновесия**. При уровне заработной платы, равном W_m , число работников с низкой квалификацией, которых желает нанять предприниматель (Q_m), меньше количества людей, желающих продать свой труд (Q_s). Поскольку покупателей рабочей силы (фирмы) нельзя заставить приобретать то, что они не желают, занятость снижается до уровня Q_m . Минимальная заработная плата по этой причине сокращает занятость с Q_e до Q_m ; чем более пологой является кривая спроса на труд, тем больше влияние ее на занятость.

Несмотря на то, что влияние на занятость всегда является центральным вопросом в любой дискуссии, касающейся установления минимальной заработной платы, существует еще один аспект, который является не менее важным, а именно — воздействие минимальной заработной платы на общий доход работников. На рисунке 11.4 минимума-

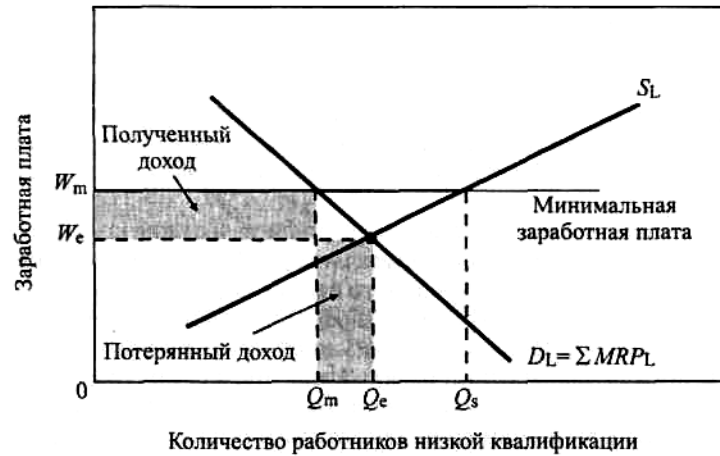


Рисунок 11.4. Эффект установления минимальной заработной платы на конкурентном рынке труда

льный уровень заработной платы снижает количество работающих, которое продается и покупается, до уровня Q_m . В условиях совершенной конкуренции величина **общего дохода труда** будет равна $W_e \cdot Q_e$.

При установлении минимальной зарплаты общий доход работников становится равным $W_m \cdot Q_m$. На рисунке 11.4 количество Q_m рабочей силы сохраняет свои рабочие места и получает доход (представлен на прямоугольном участке), в то время как другие ($Q_e - Q_m$) теряют свои рабочие места при более высоком уровне зарплаты - это означает потерянный доход. Именно наклон кривой спроса на труд определяет, является ли общий доход работников после установления минимума заработной платы больше или меньше $W_e \cdot Q_e$. Вы должны уяснить, что чем более пологой (более эластичной) будет кривая спроса на труд, тем более вероятно, что общий доход работников снизится с введением минимальной зарплаты.

Модель рынка труда в условиях совершенной конкуренции предполагает, что минимальная заработная плата сокращает занятость и что она может снизить общий доход работников. Чем более эластичной (пологой) является кривая спроса на труд, тем более пагубным является эффект минимальной зарплаты. Основываясь на этом, экономисты обратили свое внимание на измерение эластичности спроса на труд при оценке возможного воздействия минимальной заработной платы. С этой точки зрения национальный минимальный уровень зарплаты представляется неэффективным способом подъема благосостояния наиболее бедных членов общества. Большая часть исследований подтверждает, что спрос на низкоквалифицированную рабочую силу является эластичным относительно заработной платы (кривая спроса на рабочую силу является совершенно пологой). Другими словами, небольшое увеличение заработной платы вызовет более чем пропорциональное снижение занятости. Эффект установления минимальной заработной платы на занятость является весьма значительным.

Однако недавно начаты научные исследования по изучению эффекта минимальной заработной платы на занятость с другой позиции. Если рынки труда не являются абсолютно конкурентными, условия модели совершенной конкуренции могут быть неверными. Угол наклона кривой спроса на труд (**эластичность спроса на труд**) не всегда может быть правильным индикатором вероятного влияния минимальной зарплаты на занятость. Чтобы исследовать эту проблему, нам необходимо изучить, как фирмы, достигающие максимальной прибыли, выбирают комбинацию зарплата — занятость в условиях, отличных от условий рынка совершенной конкуренции.

Фирма, максимизирующая прибыль

С целью максимизации прибыли фирма будет нанимать такое количество работников, при котором предельные издержки труда (MC_L) будут равны предельной доходности труда (MRP_L). Другими словами, фирма нанимает такое количество работников, при котором дополнительные затраты на наем каждого дополнительного работника равны прибыли, которую он может создать. В случае, если фирма нанимает рабочую силу в условиях рынка совершенной конкуренции, предельные издержки труда будут просто соответствовать постоянной ставке заработной платы. Это означает, что индивидуальная фирма имеет горизонтальную кривую предложения труда ($S_L^{\text{firm}} = MC_L$ на рисунке 11.2). Если заработная плата, предлагаемая фирмой, будет медленно падать ниже равновесной величины заработной платы, никто не захочет наниматься на работу в такую фирму.

Но данное описание ситуации, с которой сталкиваются наниматели работников низкой квалификации, не совсем точное, поскольку люди не сразу меняют работу в ответ на небольшие колебания размера заработной платы. Поиск новой работы может быть весьма дорогостоящим в смысле времени и усилий, которые тратятся, и индивидуумы не могут иметь полной информации о вероятности альтернативных предложений работы. Прямым последствием возможностей фирмы изменять величину заработной платы, не теряя при этом всех своих работников, станет то, что *фирма* будет иметь изогнутую вниз кривую спроса на труд. Ввиду того, что это дает фирме некоторую власть на рынке (она может воздействовать на зарплату), рынок труда не может быть совершенно конкурентным. В такой ситуации фирма имеет некоторую власть *монопсонии*. (Если монополист является единственным поставщиком товаров и услуг, то **МОНОПСОНИСТ** — единственный покупатель товаров и услуг.) Поэтому фирма-монопсонист вместо того, чтобы принимать существующий уровень заработной платы, может воздействовать на ее величину. Каким образом монопсонист определяет равновесное количество работников для найма?

Когда фирма, обладающая властью монопсонии, принимает решение о найме большего числа работников, она должна быть против выплаты более высокой заработной платы. Эта увеличенная ставка заработной платы выплачивается не только последнему нанятому работнику, но и всем другим работающим. Это означает, что кривая предельных издержек труда (MC_L) отличается от кривой предложения труда. С целью максимизации прибыли фирма-монопсонист нанимает рабочих до уровня, при котором $MC_L = MRP_h$. На рисунке 11.5 достигается равновесие там, где кривая MC_L пересекается с кривой MRP_L ; фирма монопсонист нанимает количество рабочих Q_I и выпла-

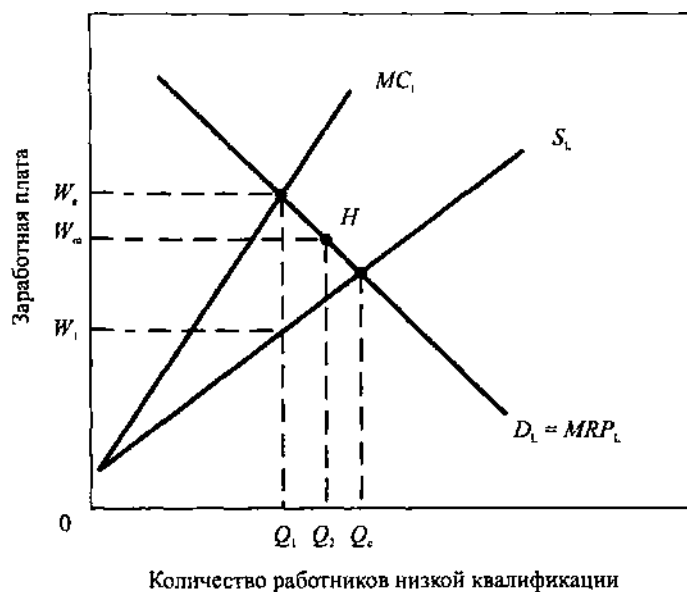


Рисунок 11.5. Установление уровня занятости и заработной платы фирмой-монопсонистом

чивает им зарплату W_l . Определяющим моментом здесь является то, что фирма-монопсонист выплачивает заработную плату ниже предельной доходности труда (сравните W_l с W_e). Чем больше разрыв между предельными издержками труда (W_l) и предельной доходностью труда (W_e), тем больше прибыли фирма будет получать от предельного наемного работника. Если в таком случае для фирмы установлен уровень минимальной заработной платы, она вынуждена платить более высокую заработную плату; однако ввиду разрыва между W_l и W_e эта повышенная ставка зарплаты не обязательно сделает наем работников неприбыльным. На рисунке 11.5 показано, что в случае установления минимальной ставки на уровне W_m никто не предложит свой труд ниже данного уровня. Таким образом, фирма будет нанимать работников на уровне пересечения кривой предложения труда ($W_m X$) и кривой MRP_L . Это будет означать увеличение занятости (с Q_1 до Q_2), а также увеличение заработной платы. Следовательно, общий доход работников увеличится.

Это утверждение является весьма важным. Если фирма обладает властью монопсонии, то согласно экономической теории установление минимальной зарплаты может привести к увеличению, а не к снижению занятости. Для экономистов очень сложно определить, сколько власти монопсонии имеют фирмы на рынках рабочей силы с низким уровнем заработной платы. Недавние исследования поставили целью измерить величину разрыва между предельными издержками труда и предельным продуктом труда.

Измерение власти монополии

Экономисты как Великобритании, так и США сейчас активно изучают проблему того, насколько жалование работников низкой квалификации падает ниже уровня предельной доходности труда. Как правило, эти исследования основываются на обзорах информации, где собраны определенные данные, подтверждающие нужные выводы. Согласно недавно проведенным исследованиям в США, рост минимальной заработной платы в штате Нью-Джерси на 18% в 1992 г. привел к увеличению занятости. Критики данного исследования подвергли это сомнению, хотя и не нашли доказательств того, что рост минимальной заработной платы имел негативное воздействие на занятость. Большая часть исследований в Великобритании не подтверждает какого-либо увеличения занятости после упразднения комитетов по зарплате. В одном из докладов об эффекте минимальной заработной платы в аграрном секторе (до упразднения комитетов по зарплате в 1993 г.) утверждалось, что введение минимальной заработной платы увеличило зарплату низкооплачиваемых работников, не повлияв отрицательно на перспективы их занятости.

Еще одно исследование в Великобритании касается традиционно низкооплачиваемого сектора — домов по уходу за престарелыми. 90% работников получают около 3,50 ф. ст. в час, в то время как обычная ставка составляет 3 ф. ст. в час. На этой основе лейбористское правительство в настоящее время рассчитывает минимальный уровень заработной платы в размере от 3 до 4 ф. ст. в час.

В исследовании подсчитано, что зарплата в секторе ухода в среднем на 15 % ниже предельной прибыли. Поскольку это средняя величина, то это не означает, что в случае, если минимальная зарплата будет установлена в объеме 3,20 ф. ст., не произойдет снижения занятости. Если фирмы платят зарплату, близкую к предельной доходности труда, это имеет обратный эффект на занятость, но на большинство фирм это не оказывает влияния. Тем не менее проведенные исследования показали, что около 70 % работников не изменяют своих предпочтений занятости после установления национального минимума заработной платы, равного 3,40 ф. ст. в час. Поскольку эти исследования типичны для рынков с низкооплачиваемой рабочей силой, то это предполагает, что опасения относительно законодательного введения минимума заработной платы являются беспочвенными.

Дебаты по поводу национального минимума заработной платы часто не имеют четкой информационной базы, поскольку они основываются на экономическом анализе, приведенном в большинстве учебников.

При таком подходе введение минимальной заработной платы на рынках с совершенной конкуренцией приводит к нарушению равновесия; минимальная заработная плата действует как **потолок цен**, а следовательно, к снижению качества продаваемой продукции. Результатом будет безработица и снижение общих доходов работников. С этой точки зрения минимальная заработная плата принесет наибольший вред, если спрос на труд будет высоко эластичным. Однако для рынков с низкооплачиваемой рабочей силой модель рынка совершенной конкуренции может оказаться неприемлемой. Для фирмы-монополиста введение национального минимума заработной платы будет означать увеличение занятости, а следовательно, и увеличение дохода низкооплачиваемых работников. Недавно проведенные исследования в Великобритании и других странах подтвердили этот факт для фирмы — монополиста; в результате можно кон-

статировать, что введение минимума зарплаты может способствовать улучшению благосостояния самых бедных работников.

Выводы

1. Индивидуумы получают доход, продавая свой труд фирмам.
2. Силы спроса и предложения на конкурентных рынках факторов производства определяют цены на факторы производства и величины спроса и предложения. Спрос на факторы (например, труд) высчитывается из спроса на продукцию фирмы (или отрасли).
3. Кривая спроса на труд отражает стоимость для фирмы дополнительной продукции, производимой единицей труда: $MRP_L = MP_L \cdot MR$. На конкурентных рынках предельный доход равен (постоянной) цене товара, поэтому кривая спроса на труд — нисходящая, поскольку предельный продукт труда уменьшается по мере того, как нанимаются дополнительные работники в краткосрочном периоде.
4. В условиях несовершенной конкуренции фирма нанимает очень небольшое число работников по сравнению с условиями совершенной конкуренции.
5. С целью максимизации прибыли фирма будет увеличивать количество наемных работников до точки, в которой предельные издержки труда (MC_L) будут равны предельной доходности труда (MRP_L). На рынках совершенной конкуренции предельные издержки труда равны постоянной ставке заработной платы: следовательно, отдельная фирма имеет горизонтальную кривую предложения труда ($S_L = MC_L$). Фирма принимает рыночную ставку заработной платы.
6. В том случае, если фирмы имеют некоторую власть на рынке, кривая предложения труда для фирмы — восходящая. При такой ситуации фирма называется монопсонией. Монопсонист может влиять на зарплату самостоятельно. Если монопсонист платит более высокую заработную плату, она выплачивается не только последнему нанятому работнику, но и всем другим работникам. Это означает, что кривая предельных издержек труда (MC_L) располагается над кривой предложения фирмы. С целью максимизации прибыли монопсонист нанимает работников до уровня, при котором $MC_L = MRP_L$.
7. Модель рынка труда в условиях совершенной конкуренции предполагает, что национальный минимум заработной платы сократит занятость и может привести к уменьшению общего дохода работников. Чем более эластичным (пологим) является спрос на труд, тем более пагубным является эффект минимальной заработной платы. Но не которые рынки с низкоквалифицированной рабочей силой можно лучше описать с помощью модели монопсонии; в данном случае, как предполагает экономическая теория, установление минимума заработной платы может увеличить занятость и доход низко оплачиваемых работников. Недавние исследования подтвердили наличие власти монопсонии, выдвинув предположение, что установление минимальной заработной платы может улучшить материальное положение наиболее бедных работников.

Основные понятия

вычтенный спрос	derived demand
нарушение равновесия	disequilibrium

эластичность спроса на труд	elasticity of labour demand
доход работников	labour income
предельные издержки труда	marginal cost of labour
предельная доходность труда	marginal revenue product of labour
предельный продукт труда	marginal product of labour
монополист	monopsonist
национальный минимум заработной платы	national minimum wage
минимальный уровень цен	price floor

Вопросы для повторения

1. Из какой величины следует вычесть спрос на преподавателей университетов? Как, по вашему мнению, изменится заработная плата преподавателей, если количество студентов, поступающих в университет, уменьшится?
2. Согласно экономической теории на конкурентных рынках труда работники получают ровно столько, сколько они стоят фирме. Приведите аргументы, подтверждающие этот тезис. Какие два основных фактора определяют ставку заработной платы?
3. Компания Steely Dan & Co издает книги на рынке конкурентной продукции. Она продает свою продукцию по цене 2 ф.ст. Фирма платит своим работникам ставку заработной платы, равную 10 ф.ст. в час. Используя приведенные данные, заполните таблицу и подсчитайте количество работников, нанятых фирмой.

Количество работников	MP_L в час	Дополнительная выручка за 1 книгу	MRP_L
0	6		
1	5		
2	4		
3	3		
4	2		
5			

4. На основании чего монополист принимает решение о количестве наемных работников? Почему это количество, как правило, меньше количества работников такой же фирмы на конкурентном рынке?
5. Каким образом фирма-монополист эксплуатирует наемных работников?
6. Правительство консерваторов упразднило комитеты по зарплате в 1993 г. на том основании, что их возможность устанавливать минимальную заработную плату оказа-

ла отрицательное влияние на занятость. Нынешнее лейбористское правительство взяло на себя обязательство ввести национальный минимум заработной платы. Каков традиционный аргумент против установления минимальной заработной платы? При каких условиях минимальная заработная плата могла бы привести к улучшению материального положения наиболее бедных членов общества?

Примечания

1. Адаптированный отрывок из статьи Мартина Челкли «Насколько ставки минимальной заработной платы сокращают занятость?». *Economic Review*, 12.1. (Sept. 1994) 15-17.

Дополнительная литература

Mabry and Ulbrich, главы 7 и 8.
Lipsev and Chrystal, главы 15 и 17.
Sloman, глава 9.

ГЛАВА 12

РЫНОЧНАЯ НЕУДАЧА

В главах, касающихся несовершенной конкуренции, мы убедились, как власть монополий создает объем производства, который является неэффективным с точки зрения всего общества; другими словами, рынку не удастся работать эффективно. Подобное нарушение рыночного механизма приводит к необходимости государственного вмешательства с целью попытаться сделать рынки более эффективными (например, с помощью законов, запрещающих создание картелей и регулирующих деятельность монополий). Мы также рассматривали, как на конкурентных рынках производятся товары и услуги в нужных количествах и при максимально низких ценах, иными словами, конкурентные рынки производят эффективный объем производства.

Однако в реальности рынки не всегда функционируют по правилам, прогнозируемым экономической теорией. При определенных условиях конкурентным рынкам «не удастся» создать ожидаемый результат. В этой главе мы проанализируем другие проблемы рынка, которые могут потребовать соответствующих мер со стороны правительства. Мы рассмотрим это на основе уже пройденного примера - системы здравоохранения. Почему на рынке услуг здравоохранения происходит сбой рыночного механизма?

Рыночная неудача в сфере здравоохранения

Поскольку идеальный рынок может передавать всю информацию о выгодах и издержках между производителями и потребителями, он в состоянии предоставлять качественные услуги по максимально низким ценам. По сути, рынок - это информационная система. Если эта информация будет менее совершенной, результатом станет **рыночная неудача**. Представьте, что вы собрались купить компакт-диск. Вам известно, что такое CD, и вы также хорошо знаете, какая музыка записана на этом диске. Это означает, что вы можете соотнести вашу выгоду с ценой диска. На идеальном рынке компакт-диски покупают до тех пор, пока дополнительная выгода от покупки последнего диска будет точно такой же, как и его цена. Другими словами, «нужная» величина востребованных потребителями CD будет сохраняться до тех пор, пока мы будем получать максимальную полезность при данной цене.

Однако покупка медицинских услуг очень сильно отличается от покупки CD. Существуют информационные проблемы, которые делают принятие правильного решения об оплате услуг здравоохранения почти невозможным. Например, из-за того, что большинство людей не знает, как лечить язву желудка, они считают такое лечение весьма дорогостоящим. Мы также допускаем, что именно тот человек, который покупает CD-диск, получает от этого какую-то выгоду, вероятность воздействия **внешних факторов** игнорируется. Например, если кому-либо кроме вас нравится слушать ваш CD-диск, он также получит удовлетворение. Однако рынок не в состоянии дать ка-

кую-либо информацию о выгодах этих слушателей, поскольку они ничего не внесли в стоимость покупки диска. В данном случае имеет место **положительный внешний фактор** в потреблении: другой человек получает выгоду, но ни он, ни она ничего не внесли в стоимость приобретенного товара. (Точно так же вы можете приобрести CD, переложив часть издержек на другого человека в случае, если он не любит музыку. Так, например, один из авторов, будущий выпускник университета, был ответственным за переложение внешних издержек, или **отрицательного внешнего фактора**, на соседа по комнате в общежитии: тот вынужден был слушать альбомы Стили Дэна почти все время, не получая никакой компенсации за прослушивание «не очень приятных» для него звуков!)

Когда существуют внешние факторы, рынок не может работать эффективно (ресурсы распределяются нерационально). Более подробно мы изучим роль внешних факторов ниже. Сейчас мы перейдем к рассмотрению тех проблем, которые создают для потребителя риск и неопределенность на рынке услуг здравоохранения.

Риск и неопределенность

Если мы хотим купить услуги здравоохранения на свободном, рынке, то нам понадобится достаточно большая сумма денег. Вообще, медицинские услуги являются дорогими, и мы не можем точно знать, когда заболеем. Усложняющим фактором является то, что если мы будем откладывать покупку услуг здравоохранения, то это будет очень рискованно. Таким образом, как потребители мы сталкиваемся с двумя проблемами: **неопределенности и риска**.

Ответом рынка на это стало развитие системы **страхового рынка**. Эффективный рынок страхования берет на себя бремя неопределенности и риска в оплате медицинских услуг.

Однако, приобретая медицинскую страховку, мы знаем, что страхователь будет оплачивать наш счет, если нам понадобится лечение. Таким образом, эффективное медицинское страхование необходимо в случае наличия свободного рынка медицинских услуг. К сожалению, рынок страхования медицинских услуг часто является не совсем эффективным, в первую очередь из-за проблем морального риска и некорректного отбора.

Моральный риск

Способ нашего поведения может измениться сразу же после того, как мы приобрели страховку. Представьте, что вы пришли в кинотеатр, и фильм должен вот-вот начаться. Вдруг вы вспоминаете, что забыли закрыть машину. Если вы застраховали себя от всех убытков, то скорее всего вы будете смотреть фильм. Ваше отношение изменилось из-за того, что вы купили страховку - это пример того, что экономисты называют **моральным риском**, когда люди действуют менее осторожно, поскольку они не несут расходов, связанных со своей беспечностью. Моральный риск - это особенно серьезная проблема для медицинского страхования.

Если потребители купили страховку, то у них есть стимул перерасходовать (купить сверх) медицинские услуги - они захотят сделать операции и использовать другие виды лечения, к которым они бы не прибегли, если бы вынуждены были уплатить за них. Возможно также, что они не будут вести здоровый образ жизни. В результате,

когда люди болевают, стоимость лечения становится дороже по сравнению с тем, когда они здоровы. Однако проблема морального риска касается не только потребителей, но также врачей. Врачи знают, что стоимость любого лечения будет оплачена страховой компанией, поэтому существует соблазн перелечить и переписать. Таким образом, моральный риск приводит к неэффективному распределению ресурсов на рынке медицинских услуг.

Некорректный отбор

Когда компании продают медицинскую страховку, им необходимо точно определить степень риска. Но это не так просто, поскольку компании не имеют полной информации о ситуации риска того, кого они страхуют. Один из способов решения этой проблемы — определить страховую премию на уровне риска для «среднего потребителя». Однако этот способ делает страховой полис слишком дорогим для людей с низким уровнем риска, которые вообще не захотят покупать страховку. Процесс, когда люди с низкой степенью риска исключают сами себя из страховой группы, называется **некорректным отбором**. Это означает, что по существу только больные люди покупают страховку. Ввиду того, что страховые компании знают, что это может произойти, они предлагают различные страховые премии в соответствии с уровнем риска и историей болезни клиента. Поэтому небольшие премии предлагаются группам с низкой степенью риска, а более крупные — группам с высокой степенью риска, таким, как люди пожилого возраста или страдающие хроническими заболеваниями. Следовательно, на свободном рынке, медицинское страхование оказывается слишком дорогостоящим для многих людей.

Свободный рынок в области здравоохранения оказывается неэффективным из-за проблем морального риска и некорректного отбора. Однако рынки здравоохранения сталкиваются с еще большими фундаментальными информационными проблемами. Далее мы рассмотрим проблемы, связанные с неравноценной информацией и ролью врачей как агентов.

Неравноценная информация

Когда вы идете в магазин покупать компакт-диск, у вас достаточно информации, чтобы сделать разумный выбор: вы не нуждаетесь в совете продавца о том, что покупать. Но рынок медицинских услуг, разумеется, совсем иное. Предположим, что вам нужно посетить врача. Вы знаете, что вы плохо себя чувствуете и что у вас есть определенные симптомы, но (как большинство людей) вы не можете поставить диагноз недомоганию — вы хотите, чтобы это сделал врач. Кроме того, если ваш врач скажет вам, что вы нуждаетесь в дорогостоящей операции, вероятнее всего, вы ее купите.

Информация между покупателями и продавцами на рынке услуг здравоохранения распределяется неравномерно. Продавец медицинских услуг (врач) имеет гораздо больше информации, чем покупатель (пациент). Рынок характеризуется **асимметричной информацией**, и это разрушает разделение на покупателей и продавцов. Ряд факторов делает эту асимметрию особенно ощутимой: 1) большая часть медицинской информации является технической, и ее не так просто понять непрофессионалу; 2) ввиду

того, что клиника многих болезней не повторяется, проблема становится еще сложнее: стоимость получения информации высока. Единственный способ получить ее - стать врачом; 3) цена неверного выбора гораздо выше и менее исправимая, чем в других случаях. Если вам не понравился тот компакт-диск, который вы купили, вы можете приобрести другой на следующей неделе. Неверное решение в сфере здравоохранения может оказаться фатальным.

Врачи как агенты

Тот факт, что врач знает больше, чем пациент (информация является асимметричной), означает, что отношения между пациентом и врачом отличаются от отношений между продавцами и покупателями на большинстве рынков. Мы доверяем врачам, которые должны поступать с наибольшей выгодой для нас, т.е. быть нашими посредниками. Эта ситуация создает двойственную благонадежность для врачей. С одной стороны, им необходимо действовать в интересах покупателей медицинских услуг, но с другой стороны, в качестве продавцов медицинских услуг они должны действовать в своих собственных интересах. В условиях свободного рынка поведение врачей в первую очередь мотивировано получением прибыли. Поэтому вполне возможно, что врачи будут эксплуатировать пациентов, советуя им покупать больше лечения, чем им необходимо. Это называется **спросом, стимулируемым производителем**. Следовательно, не имея какого-либо этического кодекса врачебной практики, мы можем ожидать, что спрос, стимулируемый производителем (поставщиком услуг), станет главной проблемой. По этой причине поведение врачей традиционно контролировалось профессиональным кодексом и системой лицензирования. Это означает, что для того, чтобы работать врачом, необходима лицензия, а предоставление лицензии зависит от соблюдения кодекса, в котором точно определены все обязательства врача как агента.

Несовершенная конкуренция

В условиях модели рынка совершенной конкуренции покупатели и продавцы не имеют власти влиять на рыночную цену. Однако огромное количество медицинских услуг предоставляется больницами. Они часто имеют возможность осуществлять монопольную власть на рынке услуг здравоохранения. Причина, по которой больницы могут действовать как монополии, состоит в том, что у них есть стимул для увеличения площади. В конечном счете это приведет к тому, что в одном районе будет расположена одна большая больница, а не несколько маленьких. Стимулом для расширения больниц является снижение средних издержек - то, что экономисты называют **экономией от масштаба** (см. главу 7). Существуют две главные причины снижения средних издержек предоставления некоторых видов лечения после расширения больницы:

1) крупная больница имеет больше возможностей для специализации; она может нанять высококвалифицированных хирургов в специализированных медицинских отделениях и использовать способности специалистов-менеджеров и вспомогательного персонала. Она может также получить доступ к новейшему оборудованию. Все это позволяет больнице функционировать более эффективно;

2) крупная больница не допускает расточительного дублирования медицинского оборудования. В отдельном большом или маленьком городе будет ограниченное число людей, имеющих редкое заболевание, которым понадобится специальное оборудование и знания отдельного квалифицированного специалиста. Концентрация лечения в одном месте дает возможность использовать ресурсы более эффективно.

Как только больница становится относительно большой, она получает огромную возможность для установления цен, по которым она будет продавать свои медицинские услуги. Больница устанавливает цены, а не принимает уже существующие. Кроме того, если больница будет стремиться к получению максимальной прибыли, то она установит уровень цен, превышающий предельные издержки: результатом этого будет неэффективное распределение ресурсов (как мы видели в главе 9). Кроме того, при отсутствии всякой конкуренции больница, вероятно, будет производителем неэффективной, поскольку она потеряет стимулы к сокращению издержек.

Внешние факторы

В этой главе мы уже упоминали, что внешние факторы являются причиной рыночной неудачи. И на этот раз проблема связана с информацией. При наличии внешних факторов рыночная цена не всегда полностью отражает всю информацию об издержках и выгодах рыночной сделки. Ранее мы показали, как это происходит, когда вы покупаете компакт-диск. Мы рассмотрим это на примере рынка услуг здравоохранения.

Предположим, что покупка и продажа прививок происходит на свободном рынке. Вы размышляете над тем, что вы выиграете, если не заболите корью. Цена, которую вы готовы заплатить за вакцинацию, будет зависеть от вашей личной персональной оценки ожидаемых от этого выгод. Если мы перенесем ожидания отдельного покупателя на рынок в целом, то мы сможем изобразить это с помощью графика спроса и предложения. На рисунке 12.1 линия, обозначенная D , представляет собой кривую рыночного спроса на прививки. Количество прививок, которое отдельные индивидуумы готовы купить по любой цене, зависит от ожидаемых выгод, которые они получают, не заболев корью. Формально это означает, что кривая спроса представляет собой **предельную личную выгоду (MPB)**, которую получают потребители. Линия S - кривая рыночного предложения прививок. Точка равновесия свободного рынка - E , когда количество прививок равно Q_e .

Однако вы — не единственный человек, который получает пользу от вакцинации против кори. Другие люди также получают пользу, поскольку они больше не рискуют заразиться от вас корью. Этот положительный внешний фактор остается незамеченным на свободном рынке. Этот эффект показан на графике 12.1. Кривая MSB представляет **предельную общественную выгоду** от проведения прививок, т.е. все выгоды, получаемые обществом. Следовательно, кривая MSB включает в себя личную выгоду потребителей (вдоль кривой спроса) плюс **предельную внешнюю выгоду (MEB)**. Таким образом, мы можем записать, что предельная общественная выгода определяется по формуле: $MSB=MPB+MEB$. Эффективное равновесие находится в точке E' , которая соответствует количеству прививок Q_e . Таким образом, свободный рынок с точки зрения общественных потребностей не может обеспечить достаточное количество приви-

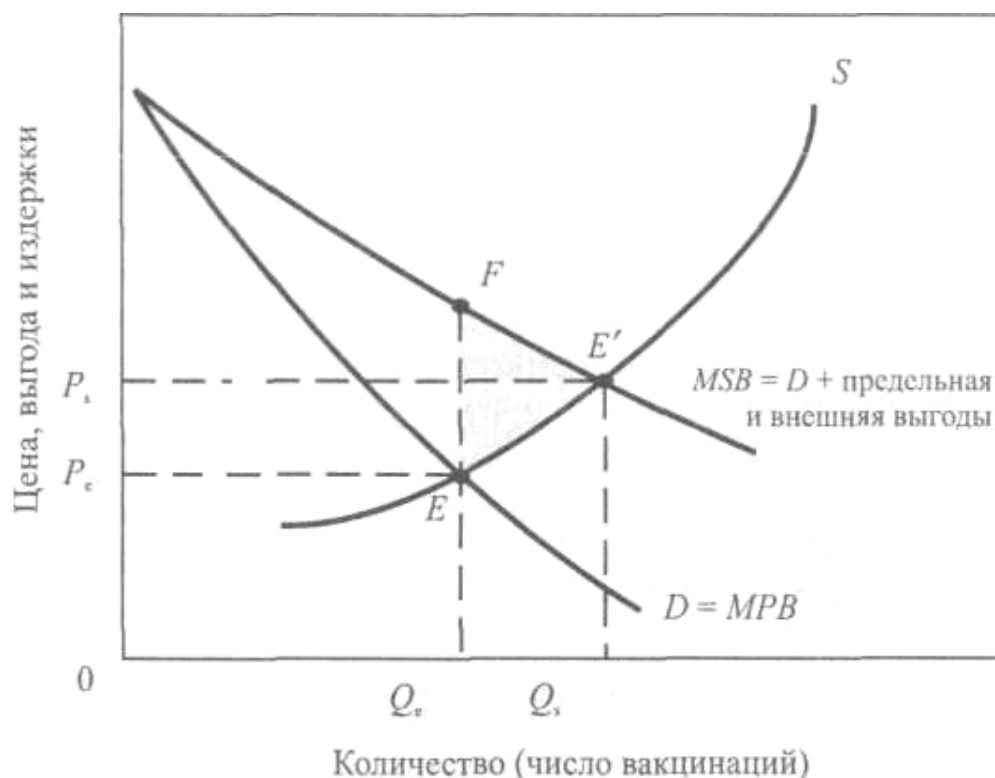


Рисунок 12.1. Положительный внешний фактор в потреблении I

вок ($Q_c < Q_s$). Эта недостаточность создает издержки для общества, показанные на рисунке 12.1 площадью затененной фигуры EFE' .

Неопределенность, риск, неравноценная информация, **несовершенная конкуренция** (монопольная власть) и внешние факторы - все это объясняет, почему свободный рынок в сфере здравоохранения создаст серьезные проблемы. Но это не единственные причины, по которым многие люди неодобрительно относятся к идее рынка в сфере здравоохранения.

Справедливость и здравоохранение

Хотя эффективность имеет очень большое значение - это еще не все. Необходимо также заботиться и о справедливости. Если медицинские услуги предоставляются через механизм рынка, то их могут купить люди, которые имеют достаточное количество денег. Многие считают такое положение неприемлемым. Это одна из главных причин, по которым к медицинским услугам в большинстве стран относятся не так, как к остальным товарам. В большинстве стран заботятся о том, чтобы распределение ресурсов и льгот в сфере здравоохранения было справедливым.

Забота о справедливости была одним из побудительных мотивов создания Национальной службы здравоохранения (НСЗ) в Великобритании. Архитектор государства благосостояния Уильям Беверидж говорил, что здравоохранение должно обеспечивать лечение каждому «без ограничений в оплате и без экономического барьера, который бы вынуждал откладывать обращение за помощью». Справедливость — одна из целей системы здравоохранения в Великобритании. Правительства как консерваторов, так и лейбористов заявляли, что они берут на себя обязательство по обеспечению медицинской помощи для любого человека, независимо от его платежеспособности.

В других странах забота о справедливости также повлияла на развитие системы здравоохранения. В 1980-е гг. правительство Австралии ввело в действие программу «Медикаре» с целью гарантировать всем доступ к получению медицинских услуг на основе потребности в них. В 1960-е годы правительство США ввело программу «Медикаре» для оказания помощи престарелым, а в 1980-е годы программу «Медикейд» для бедных, которые достигли пенсионного возраста.

Рынок против государства?

На практике выбор между свободным рынком в сфере здравоохранения и системой государственного регулирования не так прост. Мы пришли к **выводу, что в некоторой степени рынки системы здравоохранения не являются саморегулируемыми** и что на них также существует понятие справедливости. Но это вовсе не означает, что общество всегда выигрывает от системы государственного контроля за распределением ресурсов. При системе государственного вмешательства также имеют место издержки и неэффективность. Например, управленческие структуры часто являются бюрократическими и негибкими. Это влечет за собой растрату ресурсов, поскольку результаты медицинского обслуживания не всегда соответствуют потребительскому спросу. Поэтому необходимо, чтобы преимущества государственного вмешательства превышали издержки.

В действительности проблема заключается в том, какой тип смешанной системы наиболее эффективен - в чем должно состоять государственное вмешательство и какую роль должен играть рынок? Мы рассмотрим эту проблему далее в контексте функционирования системы здравоохранения в Великобритании.

Система здравоохранения в Великобритании: Национальная служба здравоохранения (НСЗ)

Какое отношение к экономической теории, которую вы до сих пор изучали, имеет Национальная служба здравоохранения Великобритании? Большая часть медицинских услуг в Великобритании в настоящее время обеспечивается НСЗ. Она была создана лейбористским правительством в 1948 г. В сущности, НСЗ представляет собой решение проблемы распределения услуг здравоохранения посредством государственного вмешательства. Правительство решает, сколько услуг должно быть предоставлено и кто должен их получать. Государство также вмешивается в процесс производства медицинских услуг, поскольку большая часть медицинских учреждений (например, больницы) находится в государственной собственности. Кроме того, все работники НСЗ являются государственными служащими, которых государство нанимает на работу либо непосредственно, либо на контрактной основе.

Почти все расходы в системе здравоохранения финансируются не из системы налогообложения. Это означает, что люди не могут точно сказать, платят ли они за медицинские услуги и сколько именно. Но, с другой стороны, кроме оплаты рецептов (которая составляет около 5 % дохода НСЗ), медицинское обслуживание в Великобритании бесплатное и доступно каждому, кто в нем нуждается. В 1990 г. правительство консерваторов провело ряд ключевых реформ, которые изменили организацию и структу-

ру НСЗ. Прежде чем изучить суть этих реформ, рассмотрим функционирование этой системы до 1990 г.

До реформ ваш врач должен был поставить диагноз вашей болезни и либо назначить вам лечение, либо организовать для вас консультацию специалиста в больнице. После этого вам мог понадобиться курс лечения в больнице, либо в дневном стационаре, либо круглосуточно. Во время всего курса лечения специалисты оказывали вам необходимую с их точки зрения медицинскую помощь. Иначе говоря, эти специалисты выступали в качестве вашего агента, который преодолевает проблемы информации, о которых мы упоминали выше. Но при такой системе качество и тип медицинского обслуживания не зависят от ваших предпочтений. Здесь не существует рыночного механизма, в условиях которого вы можете проявить ваш потребительский спрос.

В дебатах вокруг НСЗ часто кипят страсти. Многие люди утверждают, что именно НСЗ делает британское общество цивилизованным. Но для других НСЗ означает тесные больницы, которыми управляют многочисленные бюрократы и персонал которых состоит из суровых членов профсоюзов. Итак, каковы факты? К положительным достижениям НСЗ относят следующие:

1) НСЗ по международным стандартам не является дорогостоящей.

Например, в 1990 г. в Великобритании расходы на здравоохранение составили 6,1 % ВВП; для развитых государств этот показатель в среднем был равен 9 %.

2) НСЗ избегает многих проблем, связанных с системой медицинского обслуживания, основанной на страховании. Поскольку врачи получают жалованье или оплачиваются по контракту (т.е. им не платят вознаграждение за услуги), стимул для того, чтобы предложить больше лечения, падает. Это делает гораздо менее вероятным нанесение морального вреда.

3) Врачи принимают решение о том, кто нуждается в лечении. В частности, ввиду того, что врачи выступают как в качестве направляющей, так и пропускающей инстанции к нужному специалисту, проблемы, связанные с игнорированием интересов потребителей, преодолимы и величина спроса может контролироваться. Кроме того, поскольку система здравоохранения финансируется не путем налогообложения и является бесплатной, то не существует препятствий для получения медицинских услуг.

А каковы критические замечания? Некоторые утверждают, что система обременена рядом серьезных проблем, таких, как:

1) На здравоохранение выделялось недостаточное количество средств; другими словами, потребители хотели бы получить больше услуг, чем им могут обеспечить. Это является следствием того, что финансирование здравоохранения не связано с налогообложением. В НСЗ нет механизма, сигнализирующего о том, что потребители готовы заплатить больше. Этим объясняется очевидный и постоянный финансовый кризис в НСЗ - длинные списки ожидающих своей очереди, закрытие больничных палат и неспособность оказать лечебную помощь определенному контингенту пациентов — все это является отражением того факта, что на здравоохранение выделялось недостаточное количество ресурсов.

2) Система не учитывает предпочтения потребителей. Врачи имеют значительную независимость в клиническом лечении. Они принимают решение о врачебных назначениях, не отвечая ни перед пациентами, ни перед руководством НСЗ. Следствием этого является громоздкость системы и трудности в осуществлении контроля.

Реформирование системы НСЗ

Слабость системы Национальной службы здравоохранения явилась причиной проведения серии важных реформ, начатых правительством Тэтчер в конце 80-х годов. Реформа ставила две основные цели:

1) Усилить возможности государства в осуществлении контроля за финансовыми средствами НСЗ. На практике это означало, что врачи должны стать более подотчетными правительству. Независимость в клиническом лечении означала, что только профессионалы высокого класса имеют право ставить под сомнение врачебные заключения. Это затруднило возможности ограничивать дополнительные врачебные назначения или устанавливать рамки исполнения врачебных обязанностей.

2) Повысить эффективность НСЗ. Чтобы достичь **производственной эффективности**, НСЗ должна производить максимально возможный объем услуг здравоохранения, используя предназначенные ей ресурсы. Достижение **распределительной эффективности** означает, что НСЗ производит тот вид услуг здравоохранения, который хотят иметь потребители и в нужном количестве.

Для достижения этих целей консервативное правительство ввело элементы рыночной системы в НСЗ. Этот внутренний рынок разделил службу здравоохранения на поставщиков и покупателей. Поставщики - это больницы, трасты НСЗ, общие специалисты (ОС), фармацевты, дантисты и оптики. Первоначально в число покупателей включали общих специалистов - владельцев государственных ценных бумаг, районные службы здравоохранения (РСЗ), семейные службы здравоохранения (ССЗ), но в апреле 1996 г. количество покупателей было ограничено РСЗ и ССЗ. Эти покупатели приобретали медицинские услуги у поставщиков для своих пациентов.

Общие специалисты (ОС) выступали в роли как поставщиков, так и покупателей. Тех ОС, которым были даны средства для покупки вспомогательной медицинской помощи своим пациентам, стали называть ОС-владельцами акций. В настоящее время это объединение ОС распространилось на большие и малые виды медицинской практики. Основными поставщиками вспомогательной медицинской помощи являются трасты НСЗ. Это самоуправляющиеся государственные корпорации, действующие в рамках НСЗ. В настоящее время около 96 % всех дополнительных медицинских услуг обеспечиваются трастами НСЗ.

Дисциплина рынка и НСЗ

Что ожидало правительство консерваторов от этих реформ? Оно рассчитывало, что с введением рыночной дисциплины и более четкой системы контроля профессия медика будет поставлена под контроль и эффективность улучшится. Выполнению задачи уменьшения автономности врачей в ведении клиники способствовала новая контрактная система для общих специалистов, которая сделала семейных врачей более подотчетными государству; система целевой стимулирующей оплаты, направленная на то, чтобы активизировать некоторые виды деятельности, например иммунизацию детей, серьезно ослабила независимость общих специалистов.

Теоретически конкурентные рынки являются эффективными. Надеялись, что «внутренний рынок» улучшит эффективность. В частности, правительство, которое проводило реформы, рассчитывало, что если бы оно смогло отделить поставщиков от

покупателей, то тогда был бы введен механизм, при котором непроизводительные поставщики лишились бы потребителей (пациентов). Эти непроизводительные поставщики услуг вынуждены были бы либо уйти с рынка, либо изменить свое поведение, увеличив производительность, т.е. стать более конкурентоспособными. Поскольку пациенты будут за это платить деньги, то эффективные производители получают вознаграждение. Это должно было стимулировать трасты НСЗ минимизировать издержки и перейти на новые (более эффективные) методы лечения, как только они станут доступными.

Что касается распределительной эффективности, то в НСЗ не было принято учитывать спрос потребителей. Надеялись, что эта ситуация изменится после реформ, поскольку с введением института ОС-держателей акцией потребители получают возможность высказывать свои предпочтения относительно медицинского обслуживания в больницах и муниципальных центрах. Если вам не нравится то медицинское лечение, которое вам назначил ваш общий специалист, то вы можете передать свою регистрационную карту другому. Поскольку оплата труда общих специалистов зависела от количества пациентов, зарегистрированных на их имя, то они должны были, подчиняясь дисциплине рынка, обеспечить потребителям услуги в соответствии с их пожеланиями.

Реформа системы НСЗ 1990 г. остается противоречивой. В некоторых исследованиях деятельности НСЗ после реформ отмечаются положительные результаты, в других - напротив. Хотя мнения относительно качества произошедших изменений разделились, главные выводы, сделанные в докладах, следующие:

- 1) Возможность выбора для пациента не увеличилась, доступность медицинских услуг не улучшилась.
- 2) Возросли административные расходы.
- 3) Система ОС-держателей акций создала некоторые льготы. Пациенты общих специалистов не тратили время в очередях и могли намного быстрее пройти рентгеновское обследование или сделать анализ крови. Однако лейбористское правительство заявило, что все пациенты должны тратить равное количество времени в ожидании лечения. Другими словами, трасты НСЗ не должны (с апреля 1998 г.) оказывать льготное лечение пациентам ОС-держателей акций.
- 4) Между трастами НСЗ существует конкуренция, однако пациенты почти не ощутили ее преимуществ.
- 5) Возможность выбора поликлиники или консультанта пациентами не увеличилась.

Каковы бы ни были заслуги реформ, нынешнее лейбористское правительство взяло обязательство ликвидировать «внутренний рынок». По мнению лейбористского правительства, внутренняя конкуренция (и система держателей акций ОС) не приводит к более эффективному медицинскому обслуживанию. Но какая бы структура ни была создана, как можно дать оценку роста или снижения эффективности? Для того чтобы измерить эффективность, мы должны иметь информацию о результатах медицинского обслуживания. Но до сих пор мы располагали незначительной информацией, касающейся эффективности либо неэффективности различных видов лечения.

Выводы

1. На рынках медицинских услуг потребители сталкиваются с двумя взаимосвязанными проблемами: неопределенности и риска. Мы не можем сказать, когда заболеем, и, откладывая покупку медицинских услуг, часто подвергаем себя риску. Страховые рынки служат для того, чтобы снять проблемы риска и неопределенности при расходовании средств на медицинское обслуживание. Но страховой рынок в сфере здравоохранения неэффективен ввиду морального риска и некорректного отбора.
2. Моральный риск имеет место тогда, когда поведение людей становится более рискованным после покупки страхового полиса. Рынок страхования в сфере здравоохранения создает у людей стимул приобрести эти услуги в количестве, превышающем необходимый объем потребления. Врачи могут назначить лишнее количество лечения, поскольку они знают, что все расходы будут оплачены страховой компанией. Неблагоприятный отбор — это процесс, когда люди с наименьшей степенью риска исключают себя из страховой группы. Это приводит к тому, что людям с низкой степенью риска предлагают низкие страховые премии, а высокие страховые премии предлагают тем, кто имеет более высокую степень риска, например престарелым или хронически больным.
3. Информация между продавцами и покупателями на рынке услуг здравоохранения распределяется неравномерно, т.е. информация асимметрична. Продавцы лечения (врачи) знают больше, чем покупатели (пациенты).
4. На рынке услуг здравоохранения врачи имеют двойственную благонадежность: они обязаны действовать с наибольшей пользой для покупателей, а также, как продавцы услуг, действовать в своих собственных интересах. Если мотивом их поведения является прибыль, то они могут эксплуатировать пациентов, советуя им купить большее количество лечения, чем необходимо. Это называется спросом, стимулируемым производителем.
5. У больниц есть стимул для расширения. Как только больница, достигающая максимального уровня прибыли, станет относительно большой, она получит возможность устанавливать цены, превышающие предельные издержки. Это является еще одной причиной нарушения рыночного равновесия.
6. Деятельность потребителей (и производителей) может привести к внешним затратам и выгодам для других людей; они называются внешними факторами. Там, где существуют внешние факторы, рынок перестает работать эффективно (ресурсы распределяются нерационально). Многие экономисты считают, что существуют сильные внешние факторы в сфере здравоохранения. Если вам сделали прививку против определенного заболевания, вы не единственный человек, который получил от этого выгоду. Другие люди тоже оказались в выигрыше, поскольку они уже не рискуют заразиться от вас этой болезнью. Этот внешний фактор, или дополнительная выгода, остается незамеченным на свободном рынке. Результат действия свободного рынка - это недостаточное с точки зрения общества количество прививок.
7. Реформы НСЗ 1990 г. были направлены главным образом на то, чтобы предоставить больший финансовый контроль правительству и улучшить эффективность обслуживания. Чтобы достичь этих целей, консервативное правительство создало «внутренний рынок» в рамках НСЗ, разделив сектор услуг здравоохранения на поставщиков и

покупателей. Этот механизм должен был выявить неэффективных поставщиков, которые должны были потерять своих покупателей (пациентов). Эти поставщики должны были либо уйти с работы, либо изменить свое поведение с целью увеличить эффективность. В случае, если потребители не были бы удовлетворены услугами, которые им предоставили, они имели бы возможность поменять своего лечащего врача. 8. Возможности выбора для пациентов с 1990 г. не улучшились. Система, при которой лечащие врачи владеют акциями, привела к созданию льгот для некоторых пациентов. Лейбористское правительство предлагает сократить конкуренцию между трастами НСЗ. Не имея более полной информации о результатах изменений в системе здравоохранения, трудно сделать заключение об эффективности системы медицинского обслуживания.

Основные понятия

некорректный отбор	adverse selection
распределительная эффективность	allocative efficiency
неравноценная информация	asymmetric information
экономия от масштаба	economies of scale
внешние факторы	externalities
несовершенная конкуренция	imperfect competition
страховой рынок	insurance market
предельная внешняя выгода	marginal external benefit
предельная личная выгода	marginal private benefit
предельное общественная выгода	marginal social benefit
рыночная неудача	market failure
моральный риск	moral hazard
отрицательный внешний фактор	negative externality
положительный внешний фактор	positive externality
производственная эффективность	productive efficiency
риск	risk
спрос, стимулируемый производителем	supplier-induced demand
неопределенность	uncertainty

Вопросы для повторения

1. Почему на рынке страхования медицинских услуг существует моральный ущерб и некорректный отбор?
2. Каким образом происходит неправильное распределение ресурсов, если внешние факторы связаны с некоторыми товарами? Насколько имеет значение, положительными либо отрицательными являются внешние факторы?
3. Каковы могут быть результаты влияния такого внешнего эффекта, как курение?

4. Почему к положительным внешним факторам можно отнести покупку домашними хозяйствами табличек о вреде курения? Изобразите этот эффект с помощью диаграммы. Какое отношение к этому внешнему фактору может иметь правительство?

5. Каким образом реформы НСЗ должны были повысить эффективность обслуживания?

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 9.
- Lipsey and Chrystal, глава 18.
- Sloman, главы 11 и 12.

ЧАСТЬ II
МАКРОЭКОНОМИКА

ГЛАВА 13

СУЩНОСТЬ МАКРОЭКОНОМИКИ

Что такое макроэкономика?

Макроэкономика - это наука, которая изучает экономику в целом. Мы будем рассматривать такие крупные проблемы, как экономический рост, безработица, инфляция, каждая из которых влияет на жизнь отдельного человека или на решения, принимаемые отдельной фирмой. При изучении макроэкономики предпочтение отдается агрегированным показателям. Другими словами, мы рассматриваем экономику в целом: общие расходы в экономике, ВНП в экономике, среднегодовой рост уровня цен в стране и т.д. Судьба отдельного человека полностью зависит от этой общей картины, однако он, в свою очередь, не может на нее повлиять.

Макроэкономические проблемы изучались более двух столетий, хотя современная макроэкономика во многом явилась результатом Великой депрессии 1930-х гг. Казалось, что ортодоксальная экономика того времени не могла дать объяснение длительной безработице и бедности и что единственной альтернативой рыночной капиталистической экономике может стать централизованная плановая социалистическая экономика.

В противовес этому в 1936 г. появилась книга Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», которая изменила взгляды на экономику и роль правительства.

С тех пор экономическая наука стала более многогранной, информационной, а предлагаемые методы анализа более разнообразными; при этом она использует все большее количество достоверной информации. Дискуссии продолжают идти, но главные вопросы, на которых основывается макроэкономика, остаются неизменными.

Экономисты изучают краткосрочные колебания экономического роста, безработицы и уровня цен, а также условия, которые стимулируют долгосрочный экономический рост с целью общего подъема уровня жизни. Торговля между странами может играть важную роль, а платежный баланс страны может сдерживать развитие национальной экономики.

Все это и является предметом изучения макроэкономики. Наконец, экономисты рассматривают, каким образом политика правительств, центральных банков и таких институтов, как Мировой банк и МВФ, может быть применена и внедрена для увеличения благосостояния.

Во второй части этой книги мы будем изучать три модели экономики в целом. Каждая из них будет более сложной в сравнении с предыдущей, а затем мы рассмотрим роль денег в экономике. Это, в свою очередь, приведет нас к изучению сущности фискальной и монетарной политики. Дискуссия о влиянии мировой экономики на национальную экономику будет представлена в заключительных главах книги. Мы будем постоянно обращать внимание на соответствия макроэкономических моделей основным вопросам экономического роста, занятости и стабильности цен.

Использование макроэкономических моделей

Макроэкономическая модель - это упрощенная модель реального мира. Мы можем попытаться исследовать экономику страны во всех подробностях, учитывая, например, все расходы всех домашних хозяйств, и сделать выводы из массы деталей. Результат будет отрицательным, весьма затратным по времени, поскольку у нас нет коммерческих программ и денежных средств для таких работ. За деревьями мы можем не увидеть леса.

Макроэкономика, напротив, фокусирует внимание на ключевых моментах изучаемого вопроса. Если в одной модели изучение совокупных расходов целесообразно, то в другой совокупные расходы делятся на три части: расходы домашних хозяйств, государственные расходы и расходы фирм. В обоих случаях уровень точности должен быть достаточным для полноты анализа, за исключением ненужных деталей.

Некоторые элементы графиков, например, схожи с теми, которые используются в микроэкономике. Так, если мы рассматриваем график спроса и предложения, то находим точку равновесия цены и количества

Поскольку в макроэкономике линия спроса будет соответствовать **агрегированному спросу** (общий спрос в экономике), линия предложения - **агрегированному предложению** (общее предложение в экономике), то равновесная цена отражает средний уровень цен в экономике, а равновесное количество - общий объем производства в экономике.

Модель кругооборота

Самая простая макроэкономическая модель, с которой вы столкнетесь, известна как **модель кругооборота**. По сути эта модель представляет собой закрытую экономику с двумя группами экономических составляющих - фирмы и домашние хозяйства (хаус-холды). Домашние хозяйства владеют факторами производства - земля, труд, капитал, в то время как фирмы используют средства производства и управляют ими с целью производства продукции, которую покупают домохозяйства. Кругооборот лучше представить с помощью двух потоков, один из которых - товары и услуги, а другой - деньги за эти товары и услуги. Это изображено на рисунке 13.1.

Внешний круг показывает реальную экономику, в состав которой входят факторы производства, производимые товары и услуги; внутренний круг представляет деньги, получаемые после платежей за товары и услуги, и факторы производства. Обратите внимание: потоки движутся в обратных направлениях, и это происходит потому, что деньги движутся от покупателя к производителю, а покупаемые товары - от производителя к покупателю.

В этой упрощенной модели экономики вы можете сразу не заметить, что доходы, полученные домохозяйствами за использование факторов производства, равны сумме, потраченной на эти товары и услуги. Другими словами, общие доходы равны общим расходам. Стоимость производства товаров и услуг равна сумме, потраченной на эти товары и услуги. Общий объем производства равен общим расходам, которые равны общему доходу. Это одна из ключевых идей, которую мы рассмотрим ниже.

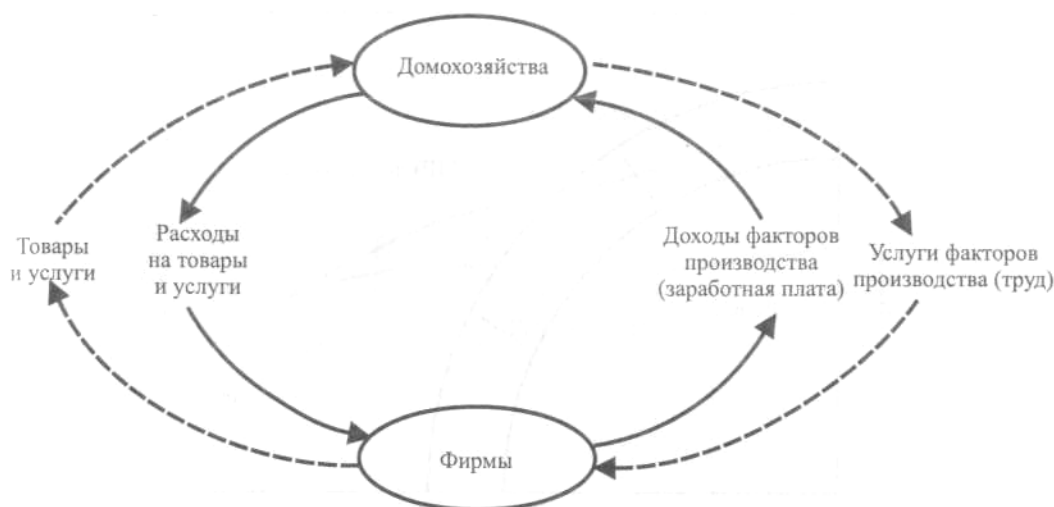


Рисунок 13.1. Модель кругооборота

Другая важная идея, следующая из предыдущей, состоит в том, что в экономике есть три способа измерения экономической активности в данной модели экономики: мы подсчитываем либо стоимость объема производства, либо общие расходы, либо общую сумму всех доходов.

На рисунке 13.1 изображена простейшая модель кругооборота. Мы вернемся к этой модели ниже и постепенно будем усложнять ее, так же, как усложняется экономика в реальном мире.

Цели макроэкономической политики

Одна из причин, по которой люди изучают и используют макроэкономику, состоит в том, что они хотят улучшить благосостояние, у них есть стремления и цели. Политика, направленная на достижение этих целей, может исходить из понимания макроэкономики. Основные цели макроэкономической политики - долгосрочный экономический рост, стабильные цены, низкий уровень безработицы и избежание крупных дефицитов платежного баланса. Иногда продвижение к одной цели влечет за собой удаление от другой: низкий уровень инфляции, например, часто связан с высоким уровнем безработицы. Кризисы платежного баланса в 1960-е гг. являлись главным сдерживающим фактором британской экономической политики, но не в такой мере, как в предыдущие годы. Во второй части этой книги мы сконцентрируем внимание на первых трех целях макроэкономической политики — экономический рост, стабильность цен и низкий уровень безработицы. И в заключительных главах кратко рассмотрим систему международных расчетов.

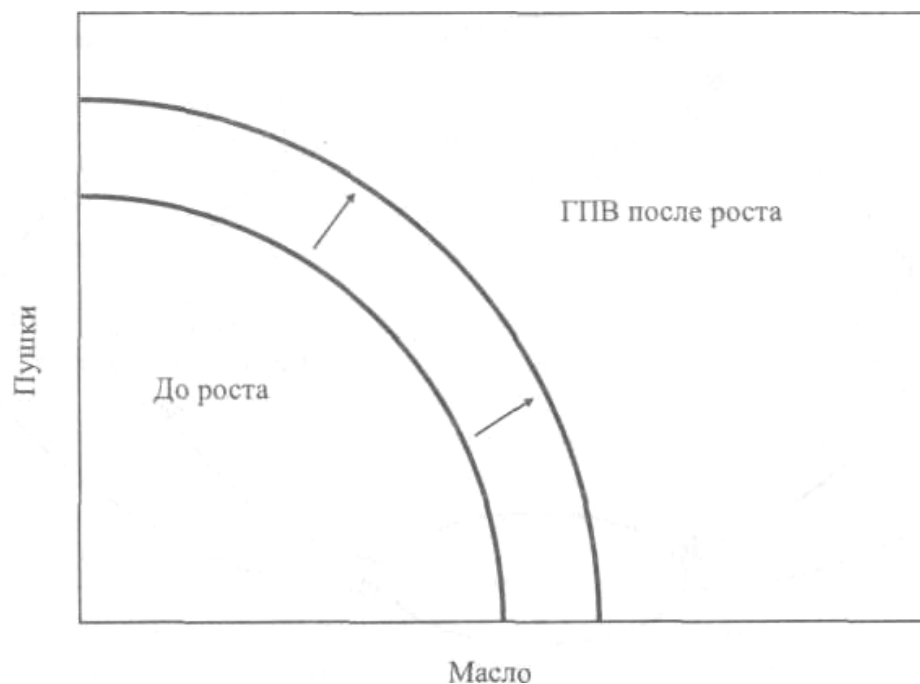


Рисунок 13.2. Экономический рост, показанный границей производственных возможностей

Экономический рост

Экономический рост увеличивает размер экономического пирога, но большой пирог не означает, что у всех будет большой кусок. Визуально экономический рост можно показать сдвигом **границы производственных возможностей** вправо, как в случае с двухтоварной экономикой, производящей пушки и масло на рис. 13.2 (граница производственных возможностей была введена в гл. 2).

Сдвиг границы производственных возможностей вправо указывает, что было произведено больше товаров. Поэтому в периоды общего роста или падения цен особенно важно рассматривать **реальный объем производства**, а не его денежное измерение в качестве индикатора экономического роста. На рисунке 13.3 показано, насколько ошибочным может стать изучение номинального ВВП в период значительного роста цен. Стоимость объема производства в Великобритании возросла на 93 % в период с 1986 по 1996 г., реальный же объем производства за это время увеличился меньше, чем на 23 %, при этом темпы инфляции были ниже среднегодовых значений инфляции послевоенного периода.

Является ли экономический рост «благом»?

Многие очевидные преимущества являются результатом экономического роста в течение длительного периода: страна может расходовать больше средств на образование и здравоохранение, зарубежную помощь, строительство мостов, сооружение памятников, открытие театров и т.д.

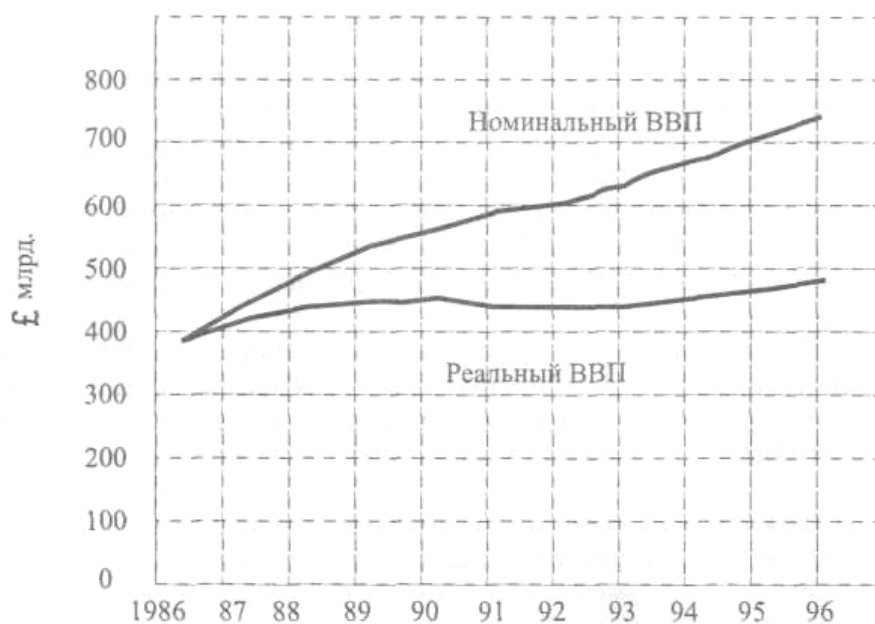


Рисунок 13.3. ВВП Великобритании; 1989-1996: воздействие инфляции на величины ВВП

Рост влечет за собой изменения, и когда они происходят, всегда существуют те, кто получает больше выгоды, чем остальные, и те люди, положение которых ухудшается.

Например, промышленная революция в Великобритании в XVIII и XIX вв., привела к быстрому росту реального объема производства, но для многих людей она повлекла огромное изменение образа жизни. Ткачи были высококвалифицированными ремесленниками, которые работали на дому и имели определенный статус и экономическую свободу. По мере того как ткачество становилось все более механизированным и механизация внедрялась на всевозрастающем количестве фабрик, труд ткачей обесценивался - относительно неквалифицированные фабричные рабочие могли производить более дешевую одежду. Ткачи и их семьи беднели. Однако все население пользовалось возможностью покупать более дешевую одежду и жить богаче.

Второй отрицательный фактор экономического роста - истощение ресурсов. Некоторые ресурсы являются возобновляемыми и при правильном их использовании восполняются самостоятельно. Примером служат рыбные ресурсы, но в случае превышения их использования их воспроизводство нарушается. Такие ресурсы, как уголь, являются невозобновляемыми.

Третий отрицательный фактор экономического роста - увеличивающееся загрязнение окружающей среды: шум, грязь, смог, отравление рек. Этого можно избежать, и, поскольку страны становятся богаче, они в состоянии справиться с такими проблемами.

Несмотря на эти хорошо известные издержки роста, в целом оказывается, что преимуществ больше, чем издержек. Не последним среди преимуществ является улучшение уровня жизни бедных без резкого сокращения уровня жизни богатых, что, в свою очередь, делает более вероятным повышение уровня жизни бедной части населения.

Стабильные цены

Инфляция - значительный рост среднего уровня цен, падение **покупательной способности** денег. Противоположное ей явление - **дефляция**, когда средний рост цен на-' дает, а покупательная способность растет. В последние десятилетия инфляция проявляется достаточно часто во многих странах, а дефляция произошла недавно в Японии и имела место во время Великой депрессии 1930-х гг. Как инфляция, так и дефляция может вызывать проблемы. Основной причиной этих проблем является неуверенность в будущей стоимости денег. Примеры, приведенные далее, показывают проблемы, вызванные инфляцией.

Во-первых, инфляция приводит к произвольному перераспределению богатства. Такое перераспределение может быть значительным в течение нескольких лет, но никогда не включается в программы политических партий и за него не голосует электорат; даже если бы это было предложено каким-либо политиком, то вызвало бы гневный протест.

Инфляция выгодна тем, кто имеет долги, в ущерб тем, кто имеет сбережения, она благоприятна для тех, кто разбирается в финансовых проблемах, за счет тех, кто в них не разбирается. Молодые люди имеют, как правило, больше долгов, чем пожилые, поскольку на протяжении своей трудовой жизни они рассчитывают расплатиться со своими долгами и оставить сбережения на старость. В случае инфляции реальная стоимость долга сокращается, поскольку по мере обесценивания денег величина долга уменьшается. Равным образом сбережения теряют свою стоимость в реальных величинах. Эти изменения частично компенсируются регулированием процентных ставок, но это отнюдь не постоянное перераспределение богатства от пожилых к молодым. Инфляция, следовательно, наказывает пожилых и вознаграждает молодых, перераспределяя богатство от пожилых к молодым.

Второй нежелательной чертой инфляции являются усилия и ресурсы, которые люди отдают в борьбе с нежелательными последствиями инфляции. Многие гибкие и изобретательные умы, работающие в финансовом секторе, могли бы быть использованы более продуктивно в других сферах.

Наиболее опасные и разрушительные последствия имеет **гиперинфляция**. 1 января 1997 г. газета Independent напечатала сообщение о гиперинфляции в Болгарии. В нем говорилось о том, что шахтеры требуют увеличения заработной платы на 800 % в ответ на увеличение цен на 50 % в январе, и о том, что темпы инфляции по прогнозу на 1997 г. составят 3600 %. В таких условиях заработная плата обесценивалась, наиболее выносливые занялись поиском средств к существованию, а люди без сбережений стали нищими. Издержки неуверенности относительно будущих цен имеют серьезные, а иногда и слишком серьезные последствия для общества. Стабильность цен поэтому - одна из целей макроэкономической политики.

Полная занятость

Для большинства людей занятость означает оплачиваемую работу, а безработица - нехватку рабочих мест для тех, кто хочет работать. Однако труд - только один из фактов производства, и, строго говоря, полная занятость включает все факторы производства, которые могут быть использованы. С этой точки зрения полную занятость можно



Рисунок 13.4. Полная занятость и граница производственных возможностей

представить с помощью границы производственных возможностей, как показано на рисунке 13.4. В точке *A* ресурсы расходуются, в то время как любая точка на графике производственных возможностей, например точка *B*, означает полную занятость, при этом все факторы производства используются эффективно с целью достижения максимального объема производства.

Однако цель **полной занятости** в макроэкономике всегда предполагает полную занятость трудовых ресурсов, а не всех факторов производства. Что в действительности означает полная занятость в терминах уровней безработицы или других сходных величинах, вероятно, трудно понять. Более подробно об этом рассказано в главе 15.

Мы можем выделить три вида безработицы: фрикционную, структурную и циклическую. **Фрикционная безработица** имеет место, когда люди находятся в поисках работы: они уходят с одной работы и ищут другую с уверенностью в том, что они ее найдут. **Структурная безработица** вызвана долгосрочными изменениями в экономике, например упадком угледобывающей отрасли в Великобритании, поскольку газ и нефть Северного моря составляют все большую долю энергетического рынка. Фрикционная безработица - необходимая часть рынка свободной рабочей силы, а небольшая структурная безработица является неизбежной, поскольку экономика должна изменяться и развиваться - мы не будем искать одну и ту же работу, как это было в 1910 г., наиболее вероятно сохранение некоторой структурной безработицы.

Третий тип безработицы - **циклическая безработица**, которая стоит в центре макроэкономической политики по достижению полной занятости. Циклическая безработица появляется в периоды спадов экономической активности, в период рецессии или кризиса и уменьшается в периоды подъема экономики. Полная занятость характерна для пика экономической активности, во время бума экономического цикла.

Даже в период полной занятости определенный процент рабочей силы будет оставаться безработным и причинами этого будут фрикционная и структурная безработица. В 1944 г., когда экономика США была ориентирована на военное производство, уровень безработицы составлял 1,2%. Одна шестая часть рабочей силы была занята в сфере услуг, подростки раньше заканчивали школу, пожилые люди раньше уходили на пенсию, работающие были заняты 6-7 часов в неделю, и все-таки безработица существовала. В 15 главе мы рассмотрим безработицу, которая существует в условиях «полной занятости».

Ввиду того, что циклическая безработица оказывает столь значительное влияние на уровень безработицы, почти все попытки по достижению полной занятости сводятся к тому, чтобы сгладить резкие подъемы и падения экономического цикла. Более подробно мы рассмотрим экономический цикл в главе 16. Но прежде чем мы приступим к изучению причин и последствий колебаний экономической активности, нам необходимо рассмотреть, каким образом можно измерить экономику с тем, чтобы сделать сравнительный анализ, выделить тенденции и получить представление об относительной значимости любых изменений.

Выводы

1. Современная макроэкономика начала развиваться в 1930-х гг. Экономическая информация с тех пор усложнилась, и макроэкономика сейчас использует более широкий спектр аналитической информации.
2. Макроэкономические модели являются методом экономического анализа и могут быть очень простыми или сложными.
3. Модель кругооборота показывает движение потоков денег и услуг в экономике. Она определяет отличие денежной и реальной экономики.
4. Цели макроэкономической политики - экономический рост, стабильные цены и полная занятость.

Основные понятия

совокупный спрос	aggregate demand
совокупное предложение	aggregate supply
модель кругооборота	circular- flow model
циклическая безработица	cyclical unemployment
дефляция	deflation
фрикционная безработица	frictional unemployment
полная занятость	full employment
товары и услуги	goods and services
гиперинфляция	hyperinflation
инфляция	inflation
денежная экономика	money economy

граница производственных возможностей	production possibilities frontier
покупательная способность	purchasing power
реальная экономика	real economy
реальный объем производства	real output
структурная безработица	structural unemployment

Вопросы для повторения

1. Рассмотрите свою семью в 3-х поколениях. Можете ли вы назвать членов вашей семьи, которые выиграли от инфляции, и тех, кто пострадал от нее? Обоснуйте свой ответ.
2. «Безработица - это всегда зло». Так ли это?
3. Что понимают под «реальной экономикой»?
4. Как вы понимаете «полную занятость»?
5. Почему некоторые люди не уверены в преимуществах экономического роста?

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 11.
- Lipsey and Chrystal, глава 20.
- Sloman, глава 13.

ГЛАВА 14

ИЗМЕРЕНИЕ ЭКОНОМИКИ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ

Экономическая статистика определяет состояние экономики и достижение ею макроэкономических целей, рассмотренных в главе 13. Экономическая статистика может быть использована с целью развития и проверки экономических теорий с помощью такого метода, который был невозможен в 1930-е гг., когда Дж.М. Кейнс писал свою книгу «Общая теория занятости, процента и денег». В этой главе основное внимание будет уделено **ВВП - валовому внутреннему продукту** - главному из трех статистических показателей, наиболее часто используемых экономистами, журналистами и политиками. ВВП представляет собой общий объем товаров и услуг, созданных в экономике. В главе 15 мы рассмотрим индекс розничных цен (ИРЦ), с помощью которого определяются стоимость жизни и уровень безработицы.

Измерение национального дохода

Статистические сведения в современном виде стали систематизироваться в Великобритании со времен Второй мировой войны. Именно тогда правительство осознало, насколько важно располагать соответствующей информацией об объеме производства во всей экономике и в различных ее секторах. Центральное статистическое бюро было создано в начале 1941 г., в последующие несколько лет была учреждена служба, занимающаяся подсчетом национального дохода. Несмотря на то, что объем собираемого статистического материала возрос, а Центральное статистическое бюро было преобразовано в Департамент национальной статистики, основные задачи и цели службы по расчету национального дохода не изменились.

В разных странах существуют различные методы сбора статистических сведений - наиболее разительным было отличие при подсчете ВВП в странах бывшего советского блока и развитых индустриальных странах. Другое отличие в точности статистической информации, которое может стать определенной проблемой в успешно развивающихся странах, но еще большей проблемой в менее «честных» и плохо организованных.

Может существовать также отличие в акцентах, как, например, в США, где до недавнего времени обращали внимание на показатели **валового национального продукта** (ВНП), в то время как во многих странах акцентировали внимание на валовом внутреннем продукте (ВВП). Несмотря на все эти сложности, проводятся как межстрановые, так и межвременные сравнения с использованием экономической статистики.

ВНП или ВВП?

ВНП - это объем производства, созданный средствами производства, принадлежащими резидентам страны.

ВВП - это объем производства, созданный факторами производства в пределах границ страны, независимо от того, кому они принадлежат.

В большинстве стран есть предприятия, собственниками которых являются зарубежные частные лица или компании. Например, японские заводы по производству автомобилей в Великобритании или магазины «Марк и Спенсер» в Гонконге и Париже. Прибыль, полученная концерном «Ниссан» в Британии, входит в состав ВВП Великобритании, но та часть прибыли, которая возвращается в Японию, составит часть ВВП Японии.

Для многих стран различие между ВВП и ВВП незначительно, для других же - очень существенно. Страна, которая владеет множеством огромных многонациональных компаний, или страна, граждане которой иммигрируют за границу, чтобы найти работу, и посылают деньги своим семьям, могут иметь более высокие показатели ВВП, чем ВВП. И наоборот, такая страна, как Мавритания, имеет гораздо больший ВВП в сравнении с ВВП, поскольку ее основными производственными ресурсами являются воды Атлантического океана, до 200 миль от берега, рыба в пределах этой зоны вылавливается частично иностранными судами, и продается за границу. Стоимость рыбы, вылавливаемой иностранными судами, влияет на ВВП Мавритании и ВВП других стран.

Если рассматривать экономику в масштабе всего мира, то общий объем ВВП равен общему объему ВВП. В масштабе огромной страны ВВП - лучший показатель уровня жизни, а ВВП - лучший показатель производительности.

Три способа определения ВВП

Может показаться необычным, что когда мы говорим об измерении величины *объема производства* в Великобритании, то используем систему подсчета национального дохода. Но она не будет казаться столь странной, если вам известны данные, которые используют статистики для подсчета объема производства. Показатели ВВП отражают не только величину общего объема производства страны, но и величину общих доходов в экономике, а также величину общих расходов страны на произведенные товары и услуги.

Существуют три метода исчисления ВВП - метод производства, метод дохода и метод расхода. Почему? Чтобы понять взаимосвязь между ними, можно использовать модель кругооборота национального дохода. На рисунке 13.1 (глава 13) представлена наиболее простая его модель кругооборота национального дохода, из которой очевидно, почему национальный доход равен расходам и почему расходы равны величине объема производства.

В реальном, а следовательно, и более усложненном виде модель кругооборота представлена на рисунке 14.1. В нее как и ранее включены фирмы и домохозяйства. При этом хаусхолды не тратят весь свой доход, а частично сберегают, а фирмы расходуют деньги на новое оборудование. Источник денежных поступлений для фирм - финансовый рынок, который появляется вследствие сбережений хаусхолдов. На рисунке 14.1 мы показали только кругооборот денежных средств, который представляет собой кругооборот дохода, поскольку на этом уровне мы не рассматриваем движения товаров и услуг. Деньги, которые поступают на финансовый рынок в качестве сбережений,



Рисунок 14.1. Финансовый сектор и кругооборот национального дохода

не обращаются вокруг движения дохода, часто называют оттоком (утечкой) из кругооборота, в то время как деньги, инвестируемые фирмами в дополнение к расходам домохозяйств, часто называются притоком или **инъекцией** в кругооборот. Если бы фирмы не делали инвестиций, а домохозяйства продолжали сберегать, то кругооборот сокращался бы и объем экономики, представленный общей суммой расходов, становился бы меньше.

Правительство изымает часть доходов в качестве налогов и расходует часть на свои собственные нужды. Налоги снижают покупательную способность домохозяйств, и происходит еще одна утечка (отток) из кругооборота национального дохода. Государственные расходы на товары и услуги являются еще одним притоком в кругооборот.

На рисунке 14.2 представлена та же экономика, с включением финансового сектора и государственных расходов, но без внешней торговли. И вновь, если оттоки сбережений и налоги будут больше, чем притоки инвестиций и государственных расходов, то кругооборот будет сужаться.

Наконец, всеобщий вариант - модель экономики, открытой для внешней торговли. Экспорт - товары и услуги, произведенные национальной экономикой, но купленные и оплаченные иностранными покупателями. Поток товаров и услуг уходит за пределы национальной экономики взамен поступающих платежей. Следовательно, экспорт является еще одним притоком в кругооборот национального дохода. Импорт, с другой стороны, включает платежи, уходящие за пределы национальной экономики в обмен на поступающие товары и услуги. Таким образом, импорт является оттоком из кругооборота национального дохода (НД).



Рисунок 14.2. Государственный сектор и кругооборот национального дохода

На рисунке 14.3 представлен более сложный вариант. Экспорт и импорт не обязательно должны быть равны. Как и в случае с предыдущими вариантами модели, кругооборот остается неизменным в случае, если общая сумма оттоков (утечек) равна общей сумме притоков (инъекций). Суммируемые притоки и оттоки даны в таблице 14.1. (Синонимом термина «оттоки» является «изъятия».)

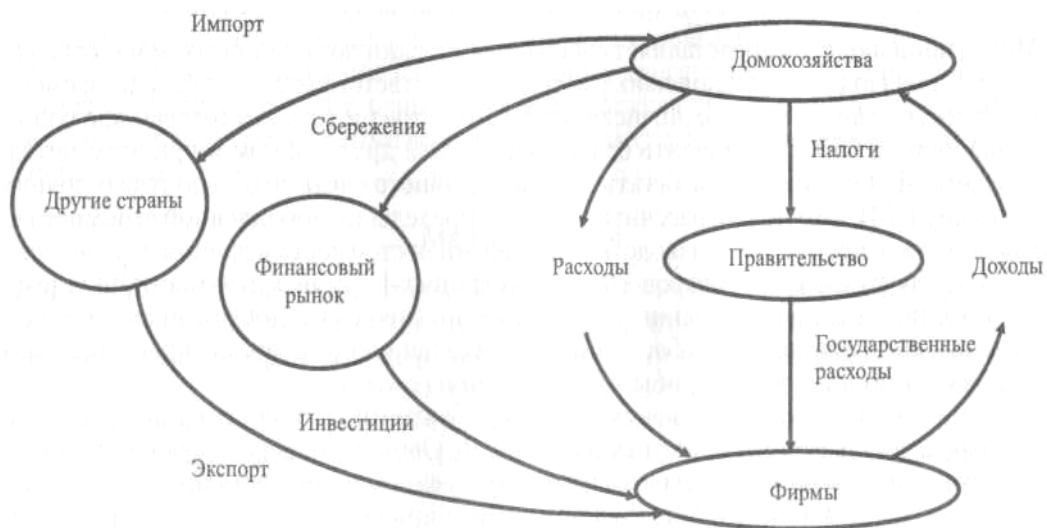


Рисунок 14.3. Внешняя торговля и кругооборот национального дохода

Таблица 14.1. Инъекции и утечки (изъятия)

Инъекции	Утечки
инвестиции госрасходы экспорт	сбережения налоги импорт

В любой период времени, например за год, величина расходуемой части кругооборота НД, с учетом оттоков и притоков, равна величине доходной части. ВВП измеряет как общие расходы, так и общие доходы, одновременно измеряя национальный доход. Общие расходы на товары и услуги, производимые в любой период в любой экономике, будут соответствовать объему производства приобретенных товаров и услуг, а общие доходы факторов производства, используемые в производстве этого национального дохода, будут еще одной величиной, которая определяет объем национального дохода. В итоге любой из трех методов измерения ВВП дает один и тот же ответ. Однако в реальном мире, в отличие от мира теории, эти суммы редко совпадают, поскольку очень сложно собрать такой огромный объем информации с полной точностью.

Необходимая поправка между этими тремя общими величинами называется «статистическим расхождением». Далее мы подробнее рассмотрим каждый из трех методов исчисления ВВП.

Метод производства

Метод производства представляет собой суммированную величину объема товаров и услуг, производимых в экономике в течение соответствующего периода времени. Сложность данного способа исчисления ВВП состоит в том, что готовая продукция одних фирм будет представлять собой затраты для других фирм и при этом методе подсчета ВВП необходимо избегать системы **двойного счета**, чтобы получить точную величину ВВП. Это можно рассчитать путем определения **добавленной стоимости** на каждом этапе процесса производства. Добавленная стоимость в данном случае - разница между стоимостью товаров и услуг, проданных фирмой, и стоимостного сырья и полуфабрикатов, использованных в процессе производства. Добавленная стоимость фактически представляет собой стоимость, созданную факторами производства, и включает зарплату, ренту, прибыль и процентную ставку.

Рисунок 14.4 показывает, каким образом добавляется стоимость на каждой стадии производства шерстяных трикотажных изделий. Овцы дают шерсть, фермер нанимает пастуха, при этом он тратится на зарплату, ренту за землю, выплату процентов за купленную в кредит машину «Лэнд Ровер» и создает прибыль. После того как овец остригают, а шерсть продают, величина ее стоимости представляет вновь созданную стоимость для фермера. Шерсть продают мастерской, при этом создается новая стоимость на каждой из этих стадий. Она отражается в более высокой цене за пряжу, чем за сырье.

Потребитель	Конечные расходы на джемпер = Розничная цена джемпера		
Розничный торговец	Оптовая цена джемпера		Добавленная стоимость розничного торговца
Производитель	Стоимость пряжи	Добавленная стоимость предпринимателя	
Шерстяная фабрика	Стоимость сырья	Добавленная стоимость предприятия	
Фермер	Добавленная стоимость фермера		

Рисунок 14.4. Конечные расходы равны общей сумме добавленных стоимостей

Затем кипы пряжи продаются производителю, который делает из пряжи материал, продаваемый затем розничному торговцу по более высокой, чем пряжа, цене.

Наконец, розничный торговец организует производство одежды необходимых размеров и цветов. Торговая надбавка к цене будет представлять собой добавленную стоимость на уровне посредника. Только продажа готовой единицы одежды считается продажей конечной продукции, на всех остальных этапах производственного процесса осуществлялись промежуточные продажи. Покупая себе джемпер, вы заплатите цену, которая будет равна сумме всех добавленных стоимостей на каждой стадии его производства.

Метод дохода

Метод дохода включает все доходы, созданные факторами производства: зарплата, рентные платежи, проценты на капитал, предпринимательская прибыль. Эти стандартные категории, которые рассматриваются в экономической теории, соответствуют тем, которые используются в счетах национального дохода. Эта система имеет 4 категории измерения дохода, которые берут за основу систему найма, ренту, общую торговую прибыль и положительное сальдо, а также прибыль от частного предпринимательства. Первые две категории - достаточно понятны в отличие от двух последних.

Прибыли компаний существуют либо в виде дивидендов акционеров, или сбережения компаний. Под «положительным сальдо» мы понимаем любое превышение доходов над расходами государственных предприятий, которых сейчас гораздо меньше, чем раньше. Примером этого являются аэропорты, принадлежащие муниципалитетам, или городская телефонная компания Халла. Доходы от работы не по найму мо-

гут включать элемент зарплаты, ренты, прибыли, во многих случаях делать различия между ними слишком сложно. К работающим не по найму или самостоятельно занятым относятся партнеры в профессиональных фирмах, например юристы, бухгалтеры, фермеры, владельцы небольших магазинов или работающие на дому парикмахеры.

Все перечисленные выше доходы в сумме дают нам величину **национального дохода**, термин часто используемый, который не равен ВВП или ВВП, хотя по своему содержанию он ближе к ВВП. Необходимо сделать две поправки, чтобы на основе ВВП получить национальный доход. Одна из них объясняет различия между категориями «валовой» и «чистый», другая - различия между рыночными ценами и стоимостью факторов производства.

Первая поправка включает **амортизацию**, поскольку новые основные фонды - предприятия и станки - по мере использования изнашиваются. Замена изношенного оборудования не является новыми инвестициями, за исключением многих случаев, когда новое оборудование более технологически совершенное, чем старое. Цифры в национальных отчетах по инвестициям в каком-то смысле ошибочно завышаются, поскольку большая часть инвестиций включает в качестве элемента замену основного капитала.

Валовые инвестиции за вычетом амортизации дают нам величину **чистых инвестиций**, равно как валовой национальный продукт (ВВП) за вычетом амортизации дает нам чистый национальный продукт. Таким образом,

$$\text{ВВП} - \text{Амортизация} = \text{ЧНП}.$$

ЧНП исчисляется в **рыночных ценах**. Цены на товары на конечной стадии продажи не всегда точно отражают затраты факторов производства. Многие из них включают некоторые виды налогов, например налог на добавленную стоимость (НДС) или акцизы, например налог на сигареты в Великобритании. В некоторых странах товары субсидируются государством и цены на них искусственно занижены. Разница между величиной ЧНП и национального дохода включает чистую стоимость косвенных налогов и субсидий. В то время как ЧНП измеряется в рыночных ценах, национальный доход - в **факторных ценах**, что дает нам более ясную картину общей стоимости, созданной факторами производства.

$$\text{ЧНП} - \text{Косвенные налоги} + \text{Субсидии} = \text{Национальный доход}.$$

Метод расходов

Метод расходов предполагает сбор данных о всех расходах в экономике с целью определения величины **совокупных расходов**. Он состоит из расходов домашних хозяйств на товары и услуги или потребление (C), инвестиционных расходов фирм (I), государственных расходов на товары и услуги (G) и чистого дохода от экспорта (X) за вычетом импорта (M). Это можно представить в виде

$$\text{ВВП} = \text{Совокупные расходы} = C + I + G + (X - M).$$

Потребление составляет гораздо большую часть современных расходов Великобритании, приблизительно 2/3 ВВП. Оно включает расходы домохозяйств на такие товары длительного пользования, как автомобили и стиральные машины, которые могут служить несколько лет, а также расходы на товары краткосрочного пользования: продукты питания, газеты, одежда и расходы на услуги: парикмахерские услуги, стоматологические услуги, посещение оперы и футбольных матчей.

Инвестиции в 1996 г. составляли около 15 % ВВП Великобритании и состояли из расходов фирм на прирост основного капитала страны. Они включали фабрики и оборудование, здания офисов, склады, а также запасы нереализованных товаров и неиспользованного сырья фирм.

Государственные расходы включают все расходы на товары и услуги центрального правительства и местных органов власти и составляют около 1/4 ВВП Великобритании. Они включают расходы на оборону, образование, здравоохранение, но не включают расходы на трансфертные платежи, например пенсии и другие пособия по социальному страхованию, а также субсидии в промышленность. Эти расходы являются лишь переносом покупательной способности.

Чистый экспорт, т.е. экспорт минус импорт - незначительная часть ВВП Великобритании, поскольку, несмотря на то, что экспорт составляет примерно 30 % ВВП, доля импорта приблизительно такая же. Чистый экспорт, как правило, - величина отрицательная, поскольку импорт превышает экспорт.

Некоторые виды расходов не включаются в совокупные расходы, поскольку это не расходы на **конечную продукцию**. Расходы на **промежуточные товары**, которые в итоге создают конечный продукт, будут искусственно увеличивать величину совокупных расходов при условии их учета, равно как и расходы на подержанные товары.

Некоторые ограничения официальных данных ВВП

Экономисты и статистики сетуют на то, что традиционные методы подсчета ВВП стали менее надежными. Они избилуют данными о производстве угля, зерна, но гораздо труднее найти полную информацию о быстро развивающихся отраслях: компьютерной, телекоммуникационной, услугах бизнеса и финансах. Названную некоторыми «легковесной» экономикой, эту деятельность трудно рассмотреть и тем более определить в цифрах.

Другой недостаток - исключение неоплачиваемых услуг из статистических сведений. Эти «нерыночные» сферы деятельности включают товары «сделай сам», большую часть домашней работы, приготовление пищи, шитье, вязание, садоводство и все виды работ, которые не оплачиваются. Все эти виды деятельности производят продукцию, которая бы в случае ее продажи и оплаты увеличила величину ВВП. По приблизительной оценке стоимость неоплачиваемой домашней работы в развитых индустриальных странах составляет 1/5 ВВП. В менее развитых странах, в частности в самообеспечивающихся экономиках, эти неоплачиваемые виды деятельности пропорционально больше официальных данных, касающихся объема производства.

Незаконная деятельность составляет еще одно исключение из официальной статистики. Она включает все виды деятельности - от производства высокоприбыльной продукции и распространения наркотиков до услуг водопроводчика, который предпочитает оплату наличными, чтобы избежать уплаты налога.

Другая сложность подсчета официальной статистики ВВП состоит в том, что она дополнительно включает в стоимость ВВП расходы на защиту окружающей среды. Например, если танкер сядет на мель и прольет часть нефтяного груза, то расходы по спасению судна и по очистке загрязненной поверхности включаются в величину ВВП. По мере развития экономики издержки загрязнения становятся все больше, но они ничего не добавляют к благосостоянию страны. В этой связи мы перейдем к рассмотрению понятия «уровень жизни», способам его измерения и оценки.

Уровень жизни

Понятие **уровень жизни** не является строго определенным, для разных людей он имеет разный смысл. Эта категория различна по содержанию для исследователя в области социальных наук, участковой медсестры, архиепископа и политика. Экономисты используют величину национального дохода как точку отсчета, но при этом они должны понимать его неполноценность. ВВП - это наиболее часто используемая величина для измерения объема производства и экономического роста, а национальный доход, который ближе к ВНП, чем к ВВП, используется чаще для характеристики уровня жизни в стране. На практике же используются все три показателя.

Существуют два основных типа трудностей при использовании статистических показателей национального дохода или объема производства как индикатора уровня жизни. Эти сложности связаны с пропусками и сравнениями. Сначала мы рассмотрим проблемы, связанные с недостоверными данными официальной статистики.

В предыдущем разделе, касающемся ограниченности величины объема производства, упоминалась «легковесная» экономика, теневая экономика и нерыночная деятельность в качестве дополнительных составляющих ВВП, которые не всегда учитываются официальной статистикой. Негативные результаты такой деятельности, такие, как загрязнение окружающей среды, следует вычитать из величин, используемых для определения уровня жизни; иначе это приведет к увеличению официально исчисляемого и учтенного объема производства и национального дохода.

Величины объема производства не могут показать, каким образом усовершенствование качества товаров и услуг способствует улучшению уровня жизни: автоматическая стиральная машина в 1990-х гг. более производительна, чем электрическая стиральная машина 1950-х гг. с маленькой тубой и отжимным катком для белья. Время, которое мы тратим на оплачиваемой работе, дополняет ВВП, но в равной степени мы ценим и наше свободное время. При существующих схемах подсчета национального дохода и объема производства не учитывается такой элемент повышения уровня жизни, как постоянное сокращение рабочей недели.

Вторая трудность связана с необходимостью проводить сравнения - как межвременные, так и межстрановые, используя статистические данные о величине объема производства и национального дохода. Эти величины выражают объем производства или национальный доход в текущих ценах, при этом стоимость денег может меняться очень быстро, иногда делая бесполезными сравнения даже за два последующих года. По той же причине сравнения за нескольких десятилетий в текущих ценах бессмысленны. Такие сравнения следует производить в **реальных величинах**, а не в **номинальных величинах**, т.е. с учетом изменений среднего уровня цен в сравниваемый период. Это мы рассмотрим более подробно в главе 15.

Показатели объема продукции на душу населения или **ВВП на душу населения** говорят нам намного больше об относительном уровне жизни двух стран по сравнению с общим объемом ВВП, но они ничего не говорят о распределении дохода внутри страны, а следовательно, не дают исчерпывающей информации.

Кроме того, в разных странах мира способы жизни весьма различны: на тропическом острове люди не нуждаются в теплой одежде и дорогостоящем отоплении. Данные о ВВП на душу населения могут дать совершенно неверные представления об удобствах жизни на тропическом острове в сравнении с образом жизни в северной промышленно развитой стране.

И, наконец, данные национальной статистики приводятся в национальной валюте, но покупательная способность различных валют не всегда отражена в официальных курсах обмена валют. Даже если бы все цифры ВВП на душу населения исчислялись в долларах США, то и в этом случае результаты были бы ошибочными. В попытке разрешить эту проблему «*The Economist*» опубликовал свой собственный «Big Mac index» за несколько лет. Этот индекс дает представление о покупательной способности различных валют, исчисляемой на основе количества стандартной продукции «Макдональдс», приобретаемой в разных странах мира.

Выводы

1. ВВП - наиболее общий показатель, используемый для измерения объема производства.
2. ВНП - лучший показатель уровня жизни, а ВВП - лучший показатель экономической активности в стране.
3. Существуют три метода подсчета ВВП: метод расхода, метод дохода, метод производства.
4. Официальные цифровые данные исключают стоимость как нерыночных товаров и услуг, так и теневой экономики.
5. Недостаток сведений официальной статистики может уменьшить значимость международных сравнений, равно как и различия валютных курсов и покупательной способности валюты внутри страны.
6. Рост или падение цен делают сравнения с течением времени ошибочными. Такие сравнения необходимо делать, используя данные в реальном выражении.

Основные понятия

совокупные расходы	aggregate expenditure
потребление	consumption
амортизация	depreciation
система двойного счета	double-counting
метод расходов	expenditure method
факторная цена	factor cost
конечные товары	final goods
государственные расходы	government spending

валовой внутренний продукт (ВВП)	gross domestic product (GDP)
валовые инвестиции	gross investment
валовой национальный продукт (ВНП)	gross national product (GNP)
метод дохода	income method
инъекция	injection
промежуточные товары	intermediate goods
инвестиции	investment
отток или изъятие	leakage or withdrawal
рыночные цены	market prices
национальный доход	national income
счета национального дохода	national income accounts
чистый экспорт	net exports
чистые инвестиции	net investment
номинальные величины	nominal figures
метод производства	output method
ВВП на душу населения	per capita GDP
реальные величины	real terms
уровень жизни	standard of living
трансфертные платежи	transfer payments
добавленная стоимость	value added
изъятие или отток	withdrawal, or leakage

Вопросы для повторения

1. Почему существуют три возможных способа подсчета ВВП?
2. В чем состоит разница между статистикой по рыночным и факторным ценам; ВНП и ЧНП; промежуточными и конечными товарами? Разъясните суть различия в каждом из случаев.
3. С какими трудностями вы можете столкнуться, проводя сравнение уровня жизни в Китае, Бразилии, Швеции и Анголе?
4. «Нельзя путать ВНП и национальное богатство». Почему?

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 11.
- Lipsey and Chrystal, глава 20.
- Sloman, глава 14.

ГЛАВА 15. ИЗМЕРЕНИЕ ЭКОНОМИКИ:

ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

В этой главе мы рассмотрим два наиболее известных **экономических показателя**: уровень инфляции и уровень безработицы. Рост любого из них расценивается как плохая новость на первых страницах газет, а падение становится поводом для удовлетворения государственных чиновников. Мы также рассмотрим менее известное экономическое понятие - естественный уровень безработицы.

Индекс розничных цен

Наиболее широко используемый показатель для измерения инфляции в Великобритании - **индекс розничных цен (ИРЦ)**, который определяет стоимость жизни. Иногда его называют **инфляцией заголовков газет**, поскольку он чаще всего там и появляется. Существуют и другие измерения инфляции, которые мы рассмотрим далее в этой главе.

ИРЦ определяет изменения в ценах на товары в магазинах или розничные цены и изменения в ценах на услуги, приобретаемые домохозяйствами; ИРЦ публикуется каждый месяц. Вы можете удивиться, как делают такую гигантскую работу - ведь невозможно зайти в каждый магазин каждый месяц и записать цены на все товары. Поэтому тщательно подбирают набор товаров и услуг, в котором стремятся учесть главные расходы типичного домохозяйства. Этот набор называется корзиной товаров (и услуг), хотя сейчас не так много людей ходят за покупками с корзиной.

Каждый месяц учетчики цен отмечают величину цен товаров и услуг «корзины». Все результаты, собранные по всей стране, суммируются, и в итоге в Управлении национальной статистики подсчитывают индекс, который показывает общие изменения в ценах. Разумеется, что повышение цен на 10 % на консервированные анчоусы будет иметь меньшее воздействие на домохозяйства, чем 10 %-ное повышение цен на бензин. С целью показать относительную важность различных товаров, каждый из них взвешивается в соответствии со своей значимостью в шкале расходов хаусхолдов.

Как подсчитать простой индекс цен

В таблице 15.2 показано, как можно подсчитать **индекс цен**. Златовласка ведет несложную жизнь, расходуя свои деньги только на овсяную кашу и краску для волос, индекс цен показывает стоимость жизни в 1998 г. в сравнении с январем 1990 г., **базовым периодом**. Для начала нужно подсчитать необходимые расходы Златовласки в январе 1990 г. В январе она купила 4 пакета овсяной каши по 2 ф.ст. и 2 пакета краски по 5 ф.ст., общие расходы составили 18 ф.ст. В 1998 г. ей придется заплатить 2,50 ф.ст. за пакет каши и 7 ф.ст. за каждый пакет краски. Специфика расчета индекса состоит в том, что веса расходов в более позднем периоде были такие же, как и в базовом. Расходы за один месяц 1998 г. рассчитываются на основе количества товаров, которые она приобрела в базовом периоде, но по новым ценам, и равны 24 ф.ст. Индекс расходов ба-

Таблица 15.1. Расчет простейшего индекса цен

Потребительская корзина	Базовый период 1990			1998	
	Количество (= вес)	Цена (£)	Общая сумма расходов (£)	Цена (£)	Общие расходы (£)
Каша	4	2	8	2,50	10
Краска для волос	2	5	10	7	14
			18		24
Индекс цен базового периода (1990) = 100					
Индекс цен 1998 = Индекс цен 1990 · Расходы 1998 г. + Расходы 1990 г.)					
= 100 · (24 + 18)					
= 100 · 1,33					
= 133					

зового периода принимается за 100, а индекс одного месяца 1998 г. выражается в процентном отношении к расходам базового периода, т.е. $24/18/100 = 133$. Таким образом, стоимость жизни Златовласки с базового периода января 1990 г. возросла на 33 %.

Индекс цен дает реальную картину среднего уровня цен и является несложным для подсчета. В различных странах применяются совершенно разные способы подсчета этого индекса. Из приведенного выше примера видно, что его величина в 1990 г. не соответствует величине в 1998 г.

В настоящее время в Великобритании корзина ИРЦ и веса потребительского набора изменяются каждый год в соответствии с набором товаров, покупаемых типичной семьей, хотя базовым периодом, в котором ИРЦ принимается за 100, остается январь 1987 г. В США индекс потребительских цен (ИПЦ) определяется на основе потребительской корзины и весов и меняется каждую декаду. В последние годы появилось мнение, что в ИПЦ завышен показатель инфляции.

Некоторые проблемы ИРЦ

Использование ИРЦ особенно необходимо для проведения сравнений по странам, по периодам, по уровню жизни различных типов потребителей. Но в каждом из этих сравнений при использовании индекса возникают некоторые проблемы.

Товары и услуги, которые включаются в корзину одной страны, не соответствуют набору в других странах. Это не всегда имеет столь большое значение, однако в случае с ИРЦ существует главное отличие, которое делает сравнение таких индексов других стран иногда ошибочным. ИРЦ включает два типа платы за жилье: арендную плату и ипотечный кредит, так как домовладение является важной частью расходов домашних хозяйств и относительно большая доля домохозяйств Великобритании владеет или

покупает собственные дома. В других странах ипотечный кредит не включается в ИРЦ. Дома - это не товар, купленный в розницу, а форма инвестиции, на ипотечные платежи влияет текущая процентная ставка, которая может быть очень изменчивой.

В последние годы правительством Великобритании и Английским банком был использован один из антиинфляционных методов с целью увеличения процентной ставки. Он повышает стоимость ипотечного кредита и влечет за собой рост ИРЦ, увеличивая тем самым инфляцию, хотя ставил обратную цель - снизить ее. Если бы процентная ставка упала, то ИРЦ мог бы противостоять инфляции, поскольку вес расходов на жилье относительно высок. ИРЦ с точки зрения политиков является особо чувствительным индикатором, и правительство Великобритании в последние годы пыталось учитывать базовую инфляцию, т.е. ИРЦ без учета процентных платежей по ипотечному кредиту. Эту форму иногда обозначают RPIХ.

На розничные цены оказывают также влияние ставки косвенных налогов, в основном НДС, а также акцизы, например на пиво или сигареты. Если эти налоги повышаются, то увеличивается ИРЦ. Вид инфляции, который исключает всякие изменения косвенных налогов, влияние процентных выплат по ипотечному кредиту RPIУ, встречается не так часто, как RPIХ.

Сложность измерения индексов цен состоит в том, что они действуют не всегда так, как действовал бы потребитель. Когда относительные цены меняются, потребители стараются купить больше дешевых товаров и меньше относительно дорогих товаров, в особенности когда цены растут быстро. Даже индекс цен, веса для расчета которого пересматриваются ежегодно, не может этому соответствовать. Хотя потребители очень часто извлекают выгоду из распродаж, специальных предложений и скидок, они не влияют на ИРЦ или схожие индексы цен. Индекс цен не может также изменяться в соответствии с изменением качества товаров и услуг. Холодильник, купленный в 1995 г., может быть по объему больше приобретенного в 1955 г. и иметь больше приспособлений, например автоматическую разморозку, но вряд ли он будет таким долговечным, как модель 1955 г. Поэтому, по мнению журналистов, по разным причинам, индексы потребительских цен имеют тенденцию не намного превышать темпы инфляции. Полагают, что индекс потребительских цен (ИПЦ) - показатель, используемый в США, превысил их на 1 % в 1996 г.

Дефлятор ВВП

ИРЦ и другие индексы потребительских цен определяют величину изменения в ценах, которую потребители платят за товары, но не учитывают цены на товары и услуги, которые никогда не приобретаются покупателями. Некоторые из этих товаров и услуг имеют определенное значение для экономики, но непосредственного влияния на стоимость жизни не оказывают. Самолет «Торнадо» и танк «Чифтен», например, не являются частью средней потребительской корзины хаусхолда. Когда мы рассматриваем изменения цен в экономике в целом, то более подходящим индексом, чем ИРЦ, является дефлятор ВВП, поскольку он измеряет средний уровень цен на все товары и услуги, включенные в ВВП.

Дефлятор ВВП вычисляется путем деления номинального ВВП на реальный ВВП и выражается в процентах.

$$\text{Дефлятор ВВП} = (\text{Номинальный ВВП} / \text{Реальный ВВП}) \cdot 100.$$

Номинальный ВВП - стоимость ВВП в текущих ценах на момент измерения, и его относительно легко определить, но каким образом?

Реальный ВВП измеряет товары и услуги в физическом выражении и высчитывается и определяется путем расчета текущего объема ВВП в ценах базового периода.

Если базовым является 1990 г., то количество спортивных велосипедов, произведенных в 1998 г., будет измеряться в ценах на спортивные велосипеды 1990 г., чтобы получить реальный объем в ценах 1990 г. Это касается всех товаров и услуг. Чтобы получить реальный ВВП, необходимо произвести подсчет всех товаров и услуг всех секторов экономики. Если цены на товары и услуги в целом повышаются, то это ведет к росту дефлятора ВВП - в Великобритании он увеличился до 123,4 в 1996 г. по сравнению с базовым периодом 1990 г.

Дефлятор ВВП - более широкий показатель изменения цен, чем ИРЦ, но он меньше интересует среднего статистического покупателя. Как ИРЦ, так и дефлятор ВВП показывает схожую модель изменения цен в течение нескольких лет, и они имеют тенденцию меняться в одном направлении, но не всегда соответствуют друг другу. ИРЦ имеет тенденцию к большим колебаниям, чем дефлятор ВВП; у обоих есть тенденция по вышеупомянутым причинам противостоять инфляции.

Вам может показаться странным, почему статистики занимаются такими сложными и частыми расчетами, необходимыми для того, чтобы сконструировать индексы цен. Основное преимущество использования индексов по сравнению с необработанными данными состоит в том, что они облегчают два типа сравнений. На первый взгляд более очевидны сравнения по периодам, а также сравнения различных видов цифровых данных, например стоимости жизни для пенсионеров в хаусхолде и стоимости жизни студента.

Измерение безработицы

Достижение третьей по значению макроэкономической цели — полной занятости -определяется **уровнем безработицы**, который наряду с ИРЦ является одним из наиболее политически чувствительных экономических факторов.

Под уровнем безработицы в мировой экономике понимают отношение количества безработных и находящихся в поисках работы к численности **рабочей силы**. На практике это не так просто сделать и зависит от того, что понимают под понятиями «без работы», «находящиеся в поиске работы» и «рабочая сила». Вам может показаться, что эти определения очевидны, но из-за политических последствий получаемых цифровых данных, за последние 20 лет в Великобритании эти показатели менялись несколько раз. Это усложняет сравнения за определенный период времени и приводит к широко распространенному скептическому отношению к достоверности официальной статистики в целом. До апреля 1998 г. статистика безработных в Великобритании базировалась на расчете, основой которого служила **заявка на получение пособия**: количест-

во незанятого взрослого населения, официально обращающегося за пособием на время поиска работы. Таким образом, число безработных не включало людей младше 18 и старше 60 лет, хотя пенсионный возраст для мужчин в Великобритании - 65 лет, в то время как показатели занятости в Великобритании включали работающих старше 16 лет и тех людей, которые охвачены правительственными программами занятости, - т. е. очевидно несоответствие.

Изменения в данных, на основе которых собирались сведения о безработице в последние годы, как правило, имели тенденцию к занижению уровня безработицы. В частности, число безработных было показано как процентное отношение ко всему трудоспособному населению, а не к рабочей силе. Трудоспособное население количественно больше, чем рабочая сила, поскольку не включает вооруженные силы, а также работающих не по найму. Все это приводит к тому, что уровень безработицы оказывается меньшим, чем на самом деле.

Существует несколько способов, с помощью которых можно преувеличить показатели безработицы. Женщины, которые оставляют работу с целью увеличения семьи, могут не требовать пособия по безработице и поэтому исключаются из официальных данных статистики по безработице; это касается также выпускников школ и мужчин в возрасте от 60 до 65 лет. Люди, которые не работают некоторый период времени, также исключаются. Трудно учесть степень занятости в случае, когда есть частично занятые работники по найму, которые предпочли бы работать полный рабочий день, или если высококвалифицированный доктор биологических наук продает гамбургеры в «Мак-Дональдсе».

Однако с апреля 1998 г. официальная статистика безработицы в Великобритании была приведена в соответствие с международными стандартами и была основана на ежемесячной оценке числа людей, которые ищут работу и способны работать, на основе ежеквартального отбора рабочей силы. Ввиду этого число безработных увеличилось на полмиллиона.

С другой стороны, цифры официальной статистики могут также переоценить безработицу. Некоторые заявки на пособие по безработице могут быть незаконными, а те, кто обращается за ними, имеют недеklarированные доходы от занятости в теневой экономике. Равным образом люди, занимающиеся сезонной работой, могут зарегистрироваться в службе занятости в течение всего года в качестве безработных.

Резервы и потоки

Безработица - это резерв рабочей силы в определенный период времени, в то время как люди, которые потеряли работу, или те, кто ищет работу, являются потоком рабочей силы до определенного периода. Концепция движения фактора рабочей силы является ключевой в макроэкономике. Она соотносится с первой моделью, представленной в этой книге, моделью кругооборота национального дохода. На рисунке 15.1 показано, каким образом группа безработных пополняется теми, кто потерял свою работу, или теми, кто возвратился на рабочее место, пополнив рабочую силу. Она сокращается за счет тех, кто выбыл из рабочей силы по причине эмиграции, смерти, ухода за детьми или родственниками, теми, кто перестал искать работу, и теми, кто получил ее. Если приток рабочей силы больше оттока, то размер пула увеличивается. Таким образом,

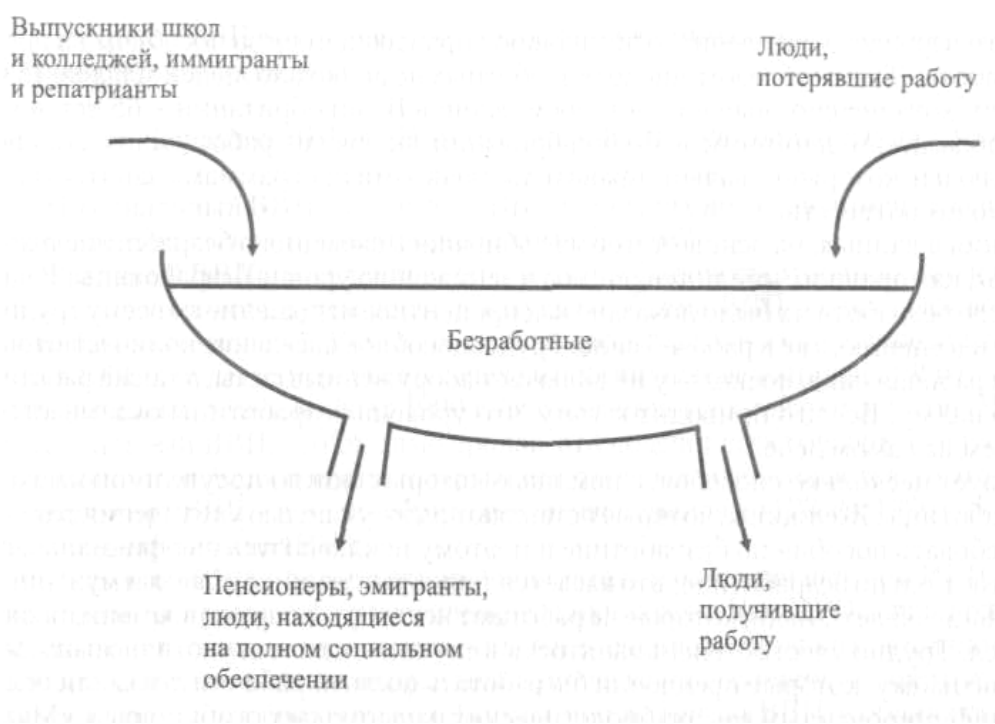


Рисунок 15.1. Изменение уровня безработицы: концепции резерва и потока рабочей силы

резерв рабочей силы или количество безработных станет больше и процент безработных увеличится. В любой конкретный отрезок времени оттоки и притоки из пула значительно больше, чем количество безработных в каждый данный момент.

Естественный уровень безработицы

Естественный уровень безработицы (NRE) — это уровень безработицы при **полной занятости** либо когда рынок рабочей силы находится в состоянии равновесия. По причинам, рассмотренным в конце главы 13, полная занятость не означает нулевой уровень безработицы: всегда имеет место **фрикционная** или **структурная безработица**. **Циклическая безработица**, или **безработица, вызванная недостаточным спросом**, определение которой дал Кейнс во время депрессии межвоенного периода, не является частью естественного уровня безработицы.

Существует доказательство того, что одной из причин высокого уровня безработицы в Великобритании в 1980-е и в 1990-е гг. в сравнении с 1950-ми и 1960-ми гг. был рост естественного уровня безработицы. Это объясняется изменениями в налоговой системе и системе пособий, которая позволяла людям некоторое время не работать, негибкостью рынка труда вследствие законодательства или требований профсоюзов, что затруднило приведение уровня заработной платы в соответствие с равновесием рынка, и эффектами шоков в экономике, которые увеличивают уровень безработицы. Некоторые утверждают, что подобные экономические шоки увеличивают уровень

безработицы и что часть безработных, в особенности если они не имеют работы длительное время, не возвращаются на работу. Однако все же неясно, почему шоки в экономике имели такой эффект в последние два десятилетия, а не в последние 50 лет.

Численность рабочей силы превышает количество занятого населения, но она меньше численности трудоспособного населения по официальной статистике. Преобразования в обществе в последние годы привели к изменениям в структуре рабочей силы, а изменения в экономике трансформировали содержание труда.

В последние 50 лет значительно возросла доля женщин в численности рабочей силы. Увеличился возраст окончивших школу, и большее количество выпускников школ, продолжающих образование в высших учебных заведениях, пополнят рабочую силу на несколько лет позже. Сократился средний пенсионный возраст, но увеличилась средняя продолжительность жизни. За тот же период произошло резкое сокращение занятости в тяжелой промышленности и рост занятости в секторе услуг, наблюдалось резкое снижение занятости на предприятиях ручного труда и увеличение в высокотехнологичных отраслях; значительно увеличилась численность работающих неполный рабочий день.

Все эти факторы, вместе взятые, влияют на естественный уровень безработицы, поскольку большая часть рабочей силы географически иммобильна, а переквалификация не всегда возможна и приемлема.

Выводы

1. Индекс розничных цен (RPI) - это стоимость индекса жизни, который берет за основу часть расходов среднего домашнего хозяйства.
2. ИРЦ включает стоимость жилья, но поскольку по мере изменения процентной ставки процентные выплаты по ипотечному кредиту меняются, ИРЦ иногда дает не верное представление о динамике розничных цен. RPIX введен для того, чтобы избежать этого.
3. Индексы потребительских цен в целом имеют тенденцию преувеличивать темп инфляции, в особенности если веса, используемые при их подсчетах, редко пересматриваются.
4. Дефлятор ВВП - это индекс цен, который измеряет средний уровень цен на все товары и услуги, производимые в экономике.
5. Индексы цен облегчают задачу сравнения по периодам и сравнения различных цифровых показателей.
6. Уровень безработицы — это отношение количества людей без работы и тех, кто ищет работу, к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах. Этот показатель используется в международной практике; его следует отличать от количества претендентов на работу по заявке - показателя, который используется в Великобритании в последние годы.
7. Способы определения уровня безработицы в Великобритании несколько раз менялись в течение последних двадцати лет. Это затрудняет временные и межстрановые сравнения.
8. Естественный уровень безработицы (NRE) - это уровень безработицы при полной занятости. Он включает фрикционную и структурную безработицу.

Основные понятия

базовый период	base period
количество претендентов на получение работы по заявке	claimant count
циклическая безработица	cyclical unemployment
безработица, вызванная дефицитом спроса	demand-deficient unemployment
экономический показатель	economic indicator
поток	flow
полная занятость	full employment
фрикционная безработица	frictional unemployment
дефлятор ВВП	GDP deflator
инфляция заголовков газет	headline inflation
рабочая сила	labour force
естественный уровень безработицы	natural rate of unemployment
номинальный ВВП	nominal GDP
индекс цен	price index
реальный ВВП	real GDP
индекс розничных цен	retail Price Index (RPI)
резерв	stock
основная инфляция	underlying inflation
уровень безработицы	unemployment rate

Вопросы для повторения

1. Какой из приведенных ниже показателей даст, по вашему мнению, более точное измерение инфляции?

- 1) RPI
- 2) дефлятор ВВП
- 3) RPIX
- 4) RPIY

2. Почему статистики при подсчете индекса цен используют взвешенные показатели?

3. Что понимают под уровнем безработицы?

4. Почему величина уровня безработицы, основанная на подсчете заявок на трудоустройство, может быть неверной?

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 11.
- Lipsey and Chrystal, главы 20, 30 и 31.
- Sloman, глава 13.

МАКРОЭКОНОМИКА И ИСТОРИЯ

Задолго до появления экономической статистики люди знали о тех широкомасштабных изменениях, которые происходят в экономике на местном и национальном уровнях. Иногда они находили модель этих изменений. В течение XX ст. усовершенствованная статистика производила все более точные экономические анализы.

В этой главе мы рассмотрим, во-первых, модель изменений в экономике на протяжении экономического цикла и, во-вторых, направление развития макроэкономических идей в течение последних двух с половиной веков.

Экономический цикл

В колебаниях уровня безработицы и инфляции могут наблюдаться периоды роста и падения. Мы рассмотрим модели возникновения этих колебаний, а также сопутствующие изменения в проценте прироста реального объема производства и представим их ниже в разделе, касающемся **экономического цикла**.

Экономический цикл - это периоды спадов и роста, сменяющие друг друга, измеряемые колебаниями реального объема производства, но выражаемые и другими макроэкономическими переменными. Экономический цикл также определяется как **торговый цикл**.

Экономический цикл и реальный ВВП

Во время экономического цикла рост объема производства колеблется в пределах долгосрочной *тенденции* прироста реального ВВП. Сначала мы рассмотрим, что представляет собой эта тенденция. Средний прирост реального ВВП в Великобритании составил за последние 160 лет 2 %, это означает, что реальный ВВП удваивался каждые 35 лет. Среднегодовой прирост - это и есть **тенденция** реального ВВП. Если эта тенденция продолжится, то к тому времени, когда мы достигнем 70-летнего возраста, реальный ВВП Великобритании будет в 4 раза больше, чем в то время, когда мы родились и, поскольку прирост численности населения значительно ниже, мы ощутим значительные улучшения уровня благосостояния в течение жизни.

На рисунке 16.1 показаны колебания прироста реального ВВП в соответствии с тенденцией двух экономических циклов. Существует 4 определенных фазы экономического цикла: пик, сжатие, спад и расширение. Наиболее часто используемые термины: **бум, рецессия, кризис и оживление**. Точнее, если реальный ВВП падает (т.е. прирост имеет отрицательное значение) в течение двух последовательных этапов, то такой экономический цикл называют рецессией, а очень глубокий спад - **депрессией**, хотя часто термины «кризис» и «депрессия» используются в одинаковом значении.

Хотя на рисунке 16.1 экономический цикл выглядит так, будто все фазы происходят довольно регулярно и в какой-то мере предсказуемо, в действительности экономи-

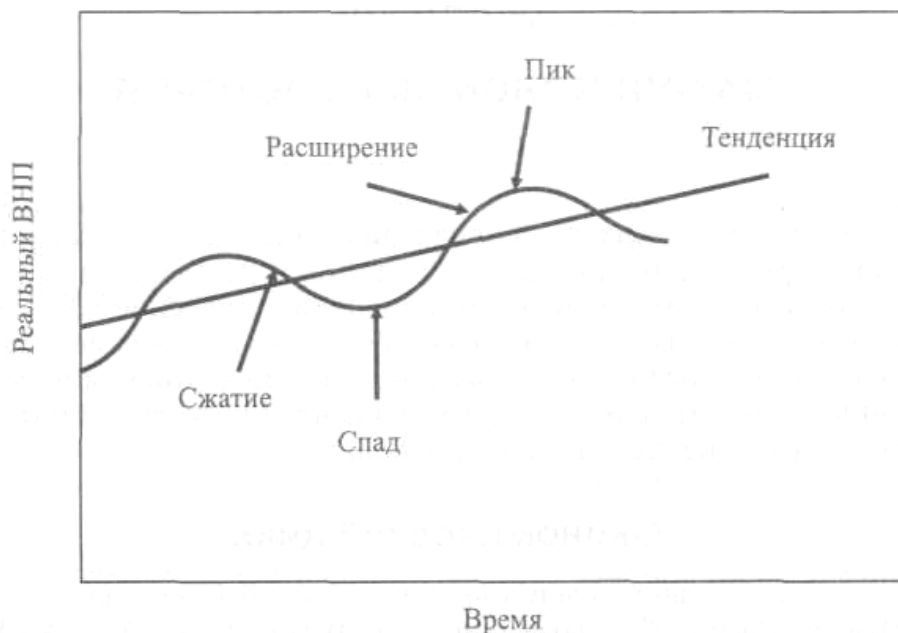


Рисунок 16.1. Экономический цикл

ческие циклы не являются регулярными ни по объему изменений прироста реального объема производства, ни по длительности указанных четырех фаз.

Безработица в период экономического цикла

Изменения в уровне занятости тесно связаны с изменениями прироста реального объема производства, но они движутся в противоположных направлениях и между ними существует временной лаг - изменения реального объема производства предшествуют изменениям в уровне занятости. Следовательно, статистика по безработице является **отстающим показателем**, хотя и представляющим большой интерес и значение, но не указывающим на возможные будущие изменения объема выпуска. Норман Ламонт, канцлер Казначейства Великобритании в начале 1990-х гг., был высмеян простым человеком за его утверждение о том, что он «видит зеленые ростки оживления экономики» в период рецессии, когда наблюдался рост показателей безработицы.

Во время фазы подъема экономического цикла фирмы выбрасывают на рынок запасы нерализованных товаров, их прибыли растут, они переходят сначала на полный рабочий день, а затем к сверхурочным работам и даже нанимают дополнительную рабочую силу. Во время фазы сжатия прибыли фирм снижаются, растут запасы нерализованных товаров, сверхурочная работа отсутствует, некоторые категории работников заняты неполный рабочий день и некоторые работники подлежат увольнению. Таким образом, за приростом реального объема производства следует через некоторое время падение уровня безработицы, а падение прироста реального объема производства влечет за собой впоследствии рост уровня безработицы. Поэтому статистика безработицы не соответствует показателям изменения объема производства, и в этом проявляется временной лаг.

Инфляция и экономический цикл

Взаимосвязь между изменениями цен и реальным ВВП менее строго определенная, чем взаимосвязь между безработицей и реальным ВВП. При прочих равных условиях существует тенденция роста цен в период фазы расширения экономического цикла, поскольку появляется нехватка квалифицированной рабочей силы, а также сырья и комплектующих. В период фазы сжатия цены падают, т.к. нереализованные запасы продукции накапливаются и для реализации этих товаров используются более низкие цены. При условии постоянной базовой инфляции цены будут расти быстрее в период фазы расширения и медленнее в период сжатия.

Экономический цикл в перспективе

Модель роста-спада в экономическом или торговом цикле была характерна для систем с рыночным регулированием на протяжении не менее двух столетий. (Плановая централизованная экономика имеет другие проблемы.). Эта модель была признана в XIX столетии: Карл Маркс изучал экономический цикл и предсказывал, что его колебания будут более глубокими и катастрофическими. Это приведет к восстанию рабочих, которые не в состоянии будут терпеть ухудшение условий жизни. Элизабет Гаскелл в новелле «*Мэри Бартон*» (1848) дает потрясающую картину влияния упадка торговли на жизнь рабочих хлопчатобумажных фабрик Ланкастера. Будучи женой унитариянско-го священника Манчестера, г-жа Гаскелл навещала бедные семьи и хорошо знала их жизнь в «голодные 40-е годы».

Экономические циклы непредсказуемы как по продолжительности, так и по глубине. Однако после Второй мировой войны правительства предпринимали попытки сгладить пики и падения в связи с их влиянием на занятость. Эта политика - **политика стабилизации** - имела переменный успех, и ее почти не применяли в 1970-е гг., в период, когда постоянная и растущая инфляция в большей степени, чем безработица, стала вызывать беспокойство.

Можно выделить три группы аргументов, объясняющих причины экономического цикла. Первая группа исследует роль инвестиций в основной капитал и делает вывод, что инвестиционные колебания приводят к более глубоким колебаниям ВВП. Эта концепция будет подробнее изучена далее, в главе 19, где она рассматривается как часть изучаемой нами третьей макроэкономической модели.

Вторая группа аргументов акцентирует внимание на роли денег и экономическом цикле как монетарном феномене. Существует связь между денежной массой и экономической активностью, что более подробно рассматривается в главах 21 и 22. Третий подход изучает роль неожиданных потрясений в экономике, например технологических изменений или изменений относительных цен. Поскольку эти экономические шоки происходят нерегулярно, это в какой-то степени объясняет нерегулярность экономических циклов.

Краткая история макроэкономической мысли

Способ мышления философов и экономистов о том, что мы сейчас называем макроэкономическими проблемами, является прямым отражением условий и времени, в котором они жили. В свою очередь труды этих философов и экономистов повлияли на

сознание их современников и последующих поколений. Когда мы рассматриваем их идеи, нам необходимо знать период, в который они жили, и определить, в какой степени эти идеи применимы сегодня.

Основы

Экономическую мысль XVIII и XIX столетий можно разделить на две основные школы: **классическую экономическую науку** (1770-1850) и **неоклассическую экономическую науку** (1850-1920). Экономисты классической школы исследовали как микроэкономические, так и макроэкономические проблемы, а неоклассической школы больше внимания уделяли вопросам микроэкономики, в частности маргинальному анализу и теории равновесия. Они разделяли взгляды экономистов классической школы по таким макроэкономическим проблемам, как безработица и экономический рост.

В XX веке революционные изменения в макроэкономическую мысль внесли взгляды Кейнса, изложенные им в многочисленных трудах по экономике и выступлениях в 20-е и 30-е гг. Сначала его идеи не получили одобрения, но впоследствии, вплоть до начала 1970-х гг., они оказывали значительное влияние на экономику и на государственную политику. Кейнс критиковал политических деятелей своего времени, которые, как он считал, находились под влиянием вредных экономических идей предшествующей эпохи.

В 1970-е и 1980-е гг. макроэкономика и государственная макроэкономическая политика подвергались сильному влиянию представителей монетаристской школы, главным представителем которой был Милтон Фридмен.

В этом кратком обзоре эволюции идей макроэкономической школы мы уделим особое внимание экономистам классической школы, обозначим некоторые различия между кейнсианской и классической экономикой и затронем проблемы монетаризма.

Экономисты-классики

Основоположником современной экономики был Адам Смит (1723-1790) - шотландский философ, чья книга *«Богатство народов»* (1776) оказала огромное влияние на последующие теории. Смит утверждал, что рыночная экономическая система в целом служит общественным интересам и что государство не должно вмешиваться в функционирование экономики.

Другая очень известная работа - *«Очерк о законе народонаселения и его влиянии на будущее благосостояние общества»* была опубликована в 1798 г. Томасом Мальтусом (1766-1834). Мальтус утверждал, что нормальный рост населения, сопровождающийся постоянным снижением продуктивности производства в сельском хозяйстве, приведет к обнищанию, если война или эпидемия чумы не приведет к снижению численности населения. В то время сельскохозяйственное производство имело значительно больший удельный вес в общем объеме производства, чем в наше время. Две причины, по которым неумолимая логика Мальтуса оказалась неверной в развитых странах, - это, во-первых, усовершенствование технологий, которые способствовали росту урожайности сельскохозяйственной продукции, и, во-вторых, проявляется тенденция к уменьшению роста населения по мере роста реальных доходов. Но условия, описанные Мальтусом, все еще можно наблюдать в наиболее бедных регионах мира.

В 1815 г. закончились наполеоновские войны и их следствием стали экономическая рецессия и безработица. Мальтус стал высказывать пессимистические мысли по поводу будущего, поскольку капиталистическая система казалась нестабильной. Именно он первым установил, что нехватка платежеспособного спроса, когда магазины ломятся от товаров, а люди их не покупают - экономическая проблема. В 1804 г. Мальтус стал первым британским профессором политической экономии.

Давид Рикардо (1772-1823), богатый биржевой брокер и член парламента не поддерживал идею Мальтуса о нехватке платежеспособного спроса. Он утверждал, что безработица - результат слишком высокой заработной платы: если бы люди получали более низкую зарплату, то они искали бы работу. Его точка зрения стала преобладающей и была поддержана французским промышленником Жаном Батистом Сэем (1776-1832). Он высказал предположение, что общее перепроизводство и продолжительная безработица невозможны. Часто цитируемый закон Сэя гласит: «предложение порождает спрос» или, иначе говоря, производство товаров дает доход, достаточный для того, чтобы гарантировать их продажу (вспомните модель кругооборота национального дохода, представленный в главе 13).

Оптимизм по поводу того, что свободный рынок решит проблему безработицы, был характерен для экономической науки до 1930-х гг., несмотря на критику Карла Маркса и других экономистов.

«Мрачная наука»

Хотя в предыдущем параграфе мы использовали слово «оптимизм», экономику часто называли «мрачной наукой». Экономисты классической школы предсказывали мрачный результат в долгосрочном периоде. Они стремились определить пределы роста производства ввиду убывающих предельных издержек. Мальтус к тому же предсказывал обнищание и эпидемии.

Рикардо был более оптимистичен относительно развития экономики в краткосрочном периоде, однако считал, что в долгосрочном периоде прибыли будут сокращаться, а заработной платы будет хватать только на то, чтобы выжить. Вместе с тем он признавал, что технологические усовершенствования смогут в дальнейшем изменить эту ситуацию.

Карл Маркс (1818-1883) предсказывал революцию. Он считал, что резкие подъемы и внезапные спады экономического цикла - неизбежный результат капиталистической системы и, повторяясь, они приведут к увеличению численности незанятой рабочей силы, которая будет становиться все более политически сознательной. Противоречия капитализма в конечном итоге приведут к революции рабочих и к установлению общественной собственности на средства производства.

Кейнсианская революция

После Первой мировой войны в Великобритании наблюдался высокий уровень безработицы, который сохранялся на протяжении 20 лет. Это был беспрецедентный факт. Общепринятая точка зрения, известная как «позиция Казначейства», основывалась на взглядах экономистов-классиков о том, что причина безработицы в слишком высокой заработной плате. Однако, несмотря на падение заработной платы, безработица продолжала расти.

Джон Мейнмард Кейнс (1883-1946) утверждал, как и Мальтус, что главной причиной безработицы является нехватка спроса - люди не желали или не были в состоянии покупать произведенные товары. В итоге экономика оказалась в затяжном экономическом кризисе на длительное время. Это мнение оказалось диаметрально противоположным взглядам экономистов классической школы.

Кейнс, однако, рассматривал кризис как явление, которое правительство может ликвидировать с помощью программы государственных расходов: государство может позволить себе иметь дефицит госбюджета, поскольку рост экономической активности увеличит в будущем налоговые поступления в бюджет. Он утверждал, что правительство должно заботиться об экономике в краткосрочном периоде, а долгосрочный период сам о себе позаботится: «В долгосрочном периоде мы все умрем».

Основополагающая работа Кейнса « *Общая теория занятости, процента и денег*» была опубликована в 1936 г., хотя он высказывал свои взгляды и раньше, а в 1931г. в юмористическом еженедельнике «*Punch*» даже появилась карикатура со ссылкой на взгляды Кейнса. Выход в свет «*Общей теории*» произвела огромное влияние на мировоззрение людей.

Во время Второй мировой войны проблемы безработицы не существовало. Но после войны кейнсианские идеи получили широкое признание, взгляд на экономику полностью изменился. До 1930-х гг. господствовала точка зрения, что экономические проблемы представляют собой плохое функционирование экономики со стороны предложения. Кейнс опроверг эту точку зрения и до 1970-х гг. главной заботой было управление экономикой со стороны спроса с целью минимизации колебаний экономического цикла и поддержания более низкого уровня безработицы.

Монетаризм

К началу 1970-х гг. в экономике наблюдался рост как безработицы, так и инфляции, и политика, основанная на регулировании спроса, казалось, не давала результатов; напротив, она стала причиной устойчивой инфляции. Фокус экономики и политики вновь сместился, на этот раз в сторону роли денег и экономики со стороны предложения. **Монетаризм** связывают главным образом с именем М. Фридмена (род. в 1912) и другими экономистами Чикагской школы, поскольку многие из них работали в Чикагском университете.

Точка зрения монетаристов - «инфляция всегда и везде» - денежный феномен стала возвратом назад, к количественной теории денег (глава 22), выдвинутой экономистами-классиками в предшествующие два столетия. Споры в макроэкономике продолжались, и они сопровождались дискуссиями о надлежащей роли государства, и это одна из причин, по которой изучение макроэкономики необходимо.

Главы 17,19,21 и 22 посвящены некоторым теоретическим фундаментальным положениям макроэкономики. Мы начнем с модели совокупного спроса и совокупного предложения, затем рассмотрим кейнсианскую модель и в заключение роль денег. Определенное внимание будет уделено последствиям государственной политики.

Выводы

1. Периодические колебания экономической активности наблюдались в течение многих десятилетий.

2. Как безработица, так и инфляция связаны с экономическим циклом и являются причиной для беспокойства. Это вызывает необходимость понимания, прогнозирования и контроля экономического цикла.
3. Экономическая теория оказывает огромное влияние на деятельность правительств, однако идеи меняются не столь быстро, даже если экономическая политика является безрезультатной.
4. Экономисты классической школы считали, что экономика - самонастраивающаяся система. Безработица была результатом завышенной заработной платы.
5. Длительная безработица в 20-е и 30-е гг. стала основой кейнсианского анализа роли спроса. Кейнс считал, что правительства должны найти собственный путь выхода из кризиса.
6. Провал государственной политики управления спросом к началу 1970-х гг. привел к смещению акцентов макроэкономической теории и политики. Монетаризм вновь подтвердил значение денежной стороны экономики.

Основные понятия

бум	boom
экономический цикл	business cycle
классическая экономика	classical economics
управление спросом	demand management
депрессия	depression
отстающий индикатор	lagging indicator
монетаризм	monetarism
рецессия	recession
кризис	slump
политика стабилизации	stabilization policy
торговый цикл	trade cycle
тенденция	trend

Вопросы для повторения

1. Что произойдет: 1) в случае нарушения тенденции реального объема производства;
- 2) с уровнем безработицы в течение каждой из четырех фаз экономического цикла?
2. Почему в XIX в. экономические кризисы оказывали более значительное влияние на уровень жизни, чем во второй половине XX в.?
3. Какие главные изменения в государственной политике отстаивал Кейнс в 30-е гг. и почему?

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 12
- Lipsey and Chrystal, глава 27
- Sloman, главы 13 и 15.

МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Модель **совокупного спроса** и **совокупного предложения** - вторая модель экономики в целом, которую мы рассматриваем в этой книге. Она соединяет совокупный спрос и совокупное предложение и используется для того, чтобы показать, каким образом реальный объем производства, уровень цен и занятость подвергаются влиянию широкого круга факторов, таких, как налоги, денежная масса и технологические изменения. Ввиду того, что объем производства и национальный доход имеют эквивалентную стоимость, как упоминалось в главах 13 и 14, говоря об уровне реального объема производства, мы делаем ссылку на эквивалентный уровень реального дохода.

Модель использует понятия спроса и предложения, которые были введены впервые в первой части книги, посвященной микроэкономике, в более широком смысле. В какой-то период времени, обычно в течение года, **совокупный спрос** - это общий спрос на все товары и услуги в экономике, а **совокупное предложение** - это общее количество товаров и услуг, созданных в экономике. В макроэкономике мы рассматриваем реальный объем производства и сопоставляем его с общим уровнем цен в экономике.

Совокупный спрос

Когда мы рассматривали модель кругооборота в главе 13, мы выделяли различные виды расходов в экономике и вновь вернулись к этому в главе 14, когда обсуждали метод расходов для исчисления ВВП.

В любой промежуток времени расходы потребителей (C), фирм (I), правительства (G), чистый экспорт ($X - M$) в совокупности дают общую величину расходов или совокупный спрос (AD) при данном уровне цен:

$$AD=C+I+G+(X-M).$$

Понятие определенного **уровня цен** в экономике в любой данный период времени может показаться устаревшим, но это лучший вариант изучения уровня цен, обозначенный категорией **дефлятора ВВП** (см. гл. 15).

По мере роста цен и снижения других показателей изменения дефлятора ВВП дают целостную картину. Поскольку уровень цен меняется, то и решения о расходах меняются, вследствие чего совокупный спрос на товары и услуги будет меняться с изменением уровня цен.

Кривая совокупного спроса

Кривая совокупного спроса (AD) (см. рисунок 17.1) показывает взаимозависимость между величиной реального объема производства и уровнем цен, при этом уровень

МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕЛЛОЖЕНИЯ

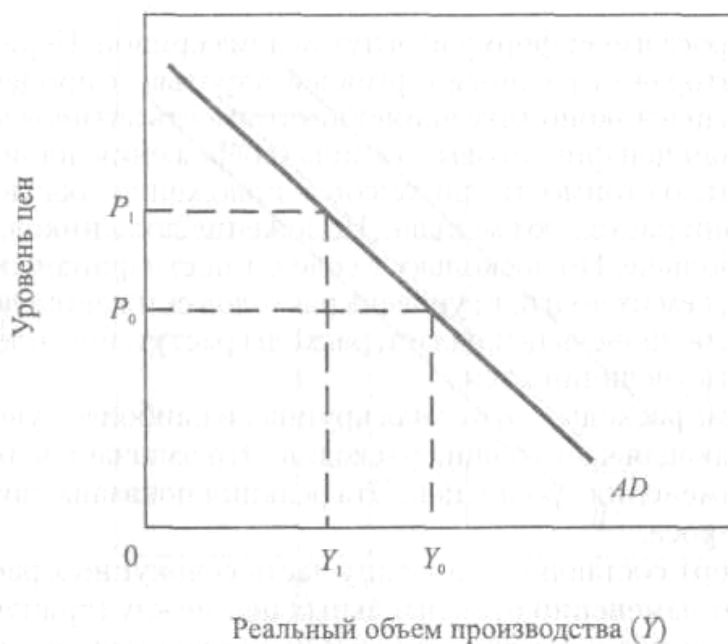


Рисунок 17.1. Кривая совокупного спроса

цен расположен на вертикальной оси, а реальный объем производства - на горизонтальной. Эта взаимозависимость основана на решениях о расходах со стороны потребителей, фирм, правительства и иностранных покупателей. Важно понять, что на принятие решений о расходах могут влиять, кроме цены, многие остальные факторы. На нашем графике показано только влияние уровня цен, все остальные факторы остаются неизменными.

Любые изменения в уровне цен приводят к **движению вдоль кривой совокупного спроса**: при первоначальном уровне цен P_0 величина реального объема производства соответствует Y_0 . При росте уровня цен до P_1 величина совокупного объема производства падает до Y_1 . Все другие изменения, которые влияют на величину реального объема производства, вызовут смещение кривой совокупного спроса. Мы вернемся к этому ниже в этой главе.

(Студентов, которые приступили к изучению экономики, может удивить использование термина «кривая», хотя на графике изображены прямые линии. Например, в случае отсутствия конкретной информации об отношениях уровня цен и величинах реального объема производства мы рисуем прямую линию для удобства. Она будет указывать на характер взаимоотношений, но это не означает, что существует прямолинейная взаимозависимость между уровнем цен и величиной реального объема производства.)

Почему кривая совокупного спроса изгибается вниз слева направо?

На первый взгляд кривая совокупного спроса кажется очень похожей на любую другую кривую спроса, которую вы встречали в разделе микроэкономики, но основные причины ее изгиба и поведение весьма отличаются. Существуют три вида причин, по

которым кривая спроса имеет форму изогнутой вниз кривой. Первая связана с финансовыми активами, вторая - с внешней торговлей, а третья - с процентными ставками.

Общий уровень цен в экономике влияет на стоимость активов домашних хозяйств. По мере роста уровня цен финансовые активы (сбережения, наличность, облигации) теряют свою реальную стоимость, финансовое положение собственников этих активов ухудшается и они расходуют меньше. Положение должников, напротив, улучшается, и они тратят больше. Но поскольку в совокупности финансовые активы домашних хозяйств выше, чем их долги, то уровень расходов снижается по мере роста уровня цен. И наоборот, если уровень цен падает, расходы растут, поскольку в целом покупательная способность увеличивается.

Потребительские расходы - это самая крупная и наиболее чувствительная к изменению цен составляющая часть общих расходов. Это означает, что совокупные расходы реагируют на изменения уровня цен. Эта реакция показана движением вдоль кривой совокупного спроса.

Экспорт и импорт составляют еще одну часть совокупных расходов, но внешняя торговля зависит от изменений относительных цен между странами. Если цены в одной стране растут быстрее, чем в другой, тогда импорт из второй страны становится дешевле и, соответственно, более привлекательным и заменяет товары, произведенные внутри страны.

Поскольку кривая совокупного спроса показывает спрос на реальный объем производства по мере изменения уровня цен, то увеличение импорта из-за относительного роста уровня цен приведет к движению вверх по кривой совокупного спроса.

Если экспорт становится все более дорогим для иностранных покупателей ввиду относительного роста уровня цен, то количество экспортных товаров уменьшается. И вновь это сокращение спроса на реальный объем производства вследствие относительного повышения уровня цен изображают движением вверх вдоль кривой совокупного спроса.

Процентные ставки отражают изменения общего уровня цен в экономике: когда темп инфляции высок, то процентная ставка должна быть еще выше, в противном случае ни один человек либо предприятие, занимающееся коммерческой деятельностью, не предоставит кредит заемщику. В главе 21 процентная ставка рассматривается более подробно.

Рост процентной ставки вызывает тревогу у предпринимателей и фирм. Ожидая возрастания стоимости кредита, они занимают меньше, хотя в реальных величинах этого не происходит. Падают потребительские расходы на автомобили, стиральные машины, и фирмы инвестируют меньше, т.к. растет процентная ставка. Таким образом, по мере роста цен и процентной ставки два компонента совокупных расходов (C) и инвестиции (I) сокращаются. Это показано движением вверх вдоль кривой совокупного спроса по мере роста цен.

Таким образом, кривая совокупного спроса изгибается вниз слева направо по перечисленным причинам: влияние изменения уровня цен на финансовые активы, внешняя торговля, процентная ставка. Поэтому изменения в уровне цен в экономике при дут к движению вдоль кривой спроса, если все другие влияющие на нее факторы остаются неизменными. Далее мы рассмотрим воздействие других факторов.

МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

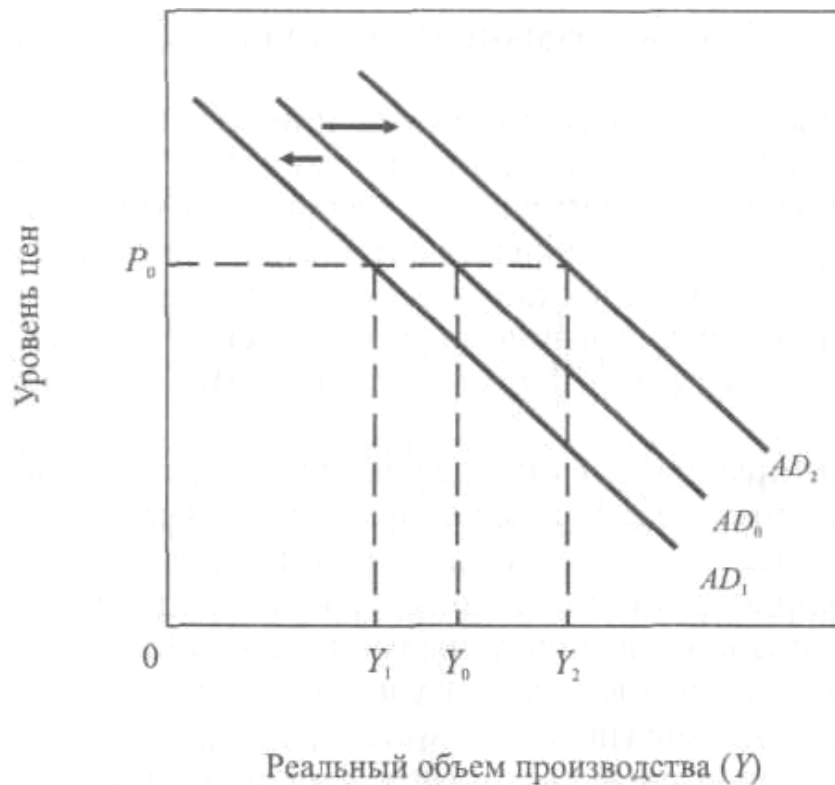


Рисунок 17.2. Смещение кривой совокупного спроса не под влиянием изменения уровня цен

Что является причиной смещения кривой совокупного спроса?

Всякое изменение, которое влияет на **совокупный** спрос, кроме изменения уровня цен, вызывает **смещение кривой совокупного спроса**. На рисунке 17.2 показана первоначальная кривая совокупного спроса AD_0 , которая смещается влево на AD_1 . При том же уровне цен P_0 величина спроса реального объема производства равна Y_1 , а не Y_0 . Точно так же сдвиг вправо кривой совокупного спроса на AD_2 установит величину спроса реального объема производства Y_2 при уровне цен P_0 .

Существует целый ряд возможных причин сдвига кривой совокупного спроса, и чтобы рассмотреть каждую в отдельности, мы объединим их в четыре группы под такими названиями: фискальная политика, монетарная политика, международные факторы и ожидания.

Фискальная политика. Деятельность государства, касающаяся расходов и налогов, определяется термином **фискальная политика**. Государственные расходы на товары и услуги имеют прямое воздействие на совокупный спрос. Если уменьшаются расходы на оборону, совокупный спрос падает, что отражается смещением влево кривой совокупного спроса. И наоборот, если государственные расходы на здравоохранение растут, например при внедрении более совершенной медицинской технологии, - совокупный спрос увеличивается и кривая совокупного спроса двигается вправо.

На расходы домашних хозяйств влияет фискальная политика. Низкие налоги или более высокие социальные пособия подразумевают, что люди больше тратят на това-

ры и услуги, и совокупный спрос увеличивается - линия совокупного спроса смещается вправо.

Монетарная политика включает действия Английского банка и правительства по управлению денежной массой и процентной ставкой. Увеличение массы денег в стране означает, что расходы будут расти и кривая совокупного спроса сместится вправо. Изменения процентной ставки влияют на бизнес, а также на заимствования и расходы. Снижение процентной ставки ведет к снижению стоимости заемных средств, вследствие чего заимствование увеличивается, что приводит к росту потребительских расходов и инвестиций фирм, и в этом случае кривая совокупного спроса сместится вправо.

Международные факторы. Разные страны участвуют в различной степени в международной торговле, поэтому международные факторы оказывают большее влияние на совокупный спрос в одних странах, чем в других. Влияние международных факторов значительно и для Великобритании. Например, рост доходов в странах Юго-Восточной Азии приведет к большему экспорту предметов роскоши - дорогой одежды и виски - из Великобритании, а следовательно, к увеличению совокупного спроса и смещению кривой совокупного спроса вправо.

Валютный курс также влияет на цены, по которым зарубежные покупатели вынуждены приобретать британские товары, и цены, которые мы платим за импортируемые товары. Колебания валютных курсов в последние годы повлияли на совокупный спрос, вызывая его смещение как влево, так и вправо.

Ожидания. Под ожиданиями понимают то, что люди ожидают, т.е. те изменения, которые, по их мнению, вероятно произойдут в будущем с ценами, доходами и прибылями. Эти представления влияют на повседневное поведение людей. Например, если вы ожидаете, что цены будут расти еще быстрее, вы спешно покупаете новый велосипед в кредит, если необходимо, а не ждете более удобного времени для его покупки. Поскольку другие люди поступают точно так же, то кривая совокупного спроса сдвигается вправо. С другой стороны, если увеличивается вероятность потери работы, то люди беспокоятся о своем будущем доходе и начинают откладывать сбережения на черный день: они откладывают крупные покупки и кривая совокупного спроса сдвигается влево.

Уверенность бизнеса основывается на мнении о будущих прибылях. Чем более прочны ожидания фирмы о получении будущих прибылей, тем более вероятны будущие инвестиции фирмы. Поэтому инвестиции как часть совокупного спроса увеличиваются, и по этой причине кривая совокупного спроса сдвигается вправо.

Эти влияния на совокупный спрос ощущаются не постоянно. Существуют временные лаги, когда они непредсказуемы, может пройти от 18 месяцев до двух лет, прежде чем проявятся результаты изменений процентной ставки.

Таким образом, совокупный спрос - это общие расходы в экономике, и они изображаются нисходящей кривой совокупного спроса. Любые изменения среднего уровня цен в экономике приведут к движению вдоль кривой совокупного спроса, в то время как другие факторы, воздействующие на расходы, вызовут смещение кривой совокупного спроса либо вправо, либо влево.

Совокупное предложение

Совокупное предложение - это сумма товаров и услуг, произведенных в экономике за какой-то отрезок времени при определенном уровне цен. **Кривая совокупного предложения** отображает взаимосвязь между различными уровнями цен и соответствующим количеством товаров и услуг или реального объема производства, произведенного в экономике.

Изучая совокупное предложение, необходимо прежде всего сделать различие между краткосрочным и долгосрочным периодами в макроэкономике, поскольку их определения отличаются от аналогичных определений, принятых в микроэкономике.

Краткосрочный период в макроэкономике - это период времени, в течение которого цены на товары и услуги изменяются в ответ на изменения предложения и спроса, а цены на факторы производства остаются неизменными: жалование и зарплата, как правило, устанавливаются на год и поэтому меняются не так быстро, как цены. Некоторые цены меняются ежедневно, например цены на свежую рыбу, продаваемую на пристани; другие же могут меняться неожиданно, например цены на сырую нефть и кофейные зерна.

Долгосрочный период в макроэкономике - это достаточно продолжительный период, в течение которого все цены - на товары, услуги и факторы производства - полностью приходят в соответствие. В долгосрочном периоде существует полная занятость, поскольку рынок рабочей силы приспособился и существует естественный уровень безработицы (см. гл. 15). Можно определить различие между краткосрочным и долгосрочным периодами и другим способом: в краткосрочном периоде цены на факторы производства остаются неизменными, а в долгосрочном периоде они изменяются.

Кривая совокупного предложения

Ввиду наличия этих двух временных рамок, а также различных мнений относительно их продолжительности и важности существует множество кривых совокупного предложения. Сначала мы рассмотрим изогнутую вверх кривую совокупного предложения (рисунок 17.3), которая представляет собой **кривую совокупного предложения в краткосрочном периоде**. На графиках, где изображается кривая совокупного предложения, используются те же оси, что и на графике совокупного спроса: на вертикальной оси расположен уровень цен, а на горизонтальной - уровень реального объема производства. При уровне цен P_0 величина спроса реального объема производства равна Y_0 .

Изогнутая кверху кривая совокупного предложения показывает, что более высокий уровень цен соответствует большему объему выпуска товаров и услуг. Приведет ли повышение уровня цен к росту реального объема производства или рост реального объема производства вызовет рост цен? Как отмечал Нигель Лоусон, бывший канцлер Казначейства Великобритании: «В политической экономии всегда трудно определить причинную связь» или, проще говоря, что было первым: яйцо или курица?

Возможно, растущие цены стимулируют производителя продавать больше, получая более высокие прибыли. В противном случае производители могут лишь увеличить объем производства, оплачивая сверхурочные или же приобретая дополнительные факторы производства, которые становятся дефицитами. Оба объяснения допус-

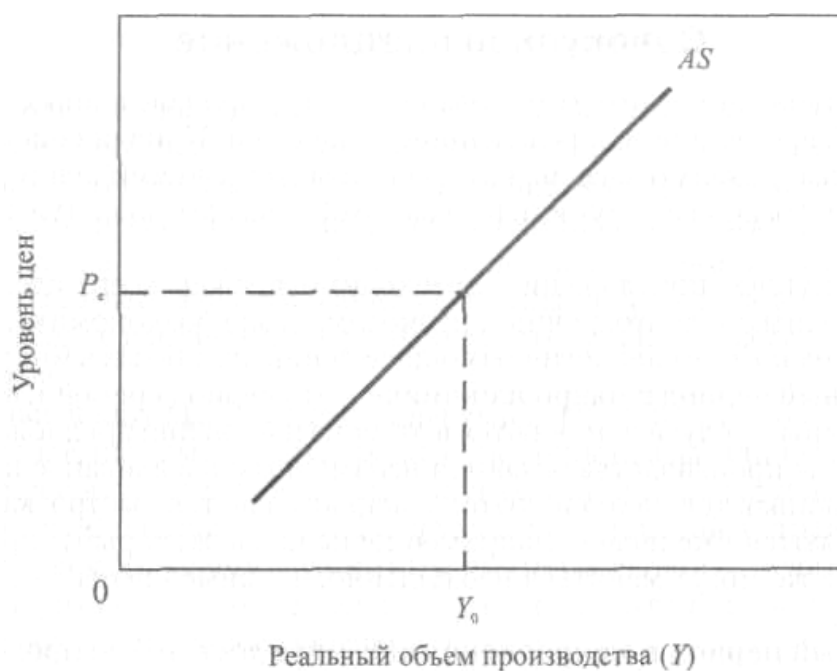


Рисунок 17.3. Кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде изогнута вверх

тимы и изображены восходящей слева направо кривой совокупного предложения. В агрегированной или макроэкономике большее количество товаров и услуг может быть произведено в краткосрочном периоде при использовании большего количества ресурсов, и именно этот факт объясняет различные углы наклона кривой совокупного предложения, что изображено на рисунке 17.4.

Если кривая совокупного предложения горизонтальная, то экономика находится в депрессии. В период депрессии ресурсы используются не полностью - существует избыток ресурсов - поэтому рост общего объема производства может быть достигнут без всякого увеличения цен. В последний раз эта ситуация наблюдалась в Великобритании в 1930-е гг. Обычное состояние экономики изображается изогнутой вверх частью кривой совокупного предложения.

Однако в краткосрочном периоде в любой экономике рост реального объема производства может достигнуть физического предела, за рамками которого любое увеличение производства приведет лишь к росту цен. Это - вертикальная часть кривой совокупного предложения в краткосрочном периоде.

Кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде также вертикальная. Запомните, что в долгосрочном периоде в макроэкономике зарплата и цены приспособляются друг к другу (реальная зарплата остается постоянной), а при отсутствии факторов, которые приводят к смещению кривой совокупного предложения, существует только один уровень выпуска, который может производить экономика при полной занятости, независимо от уровня цен. Кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде показана на рисунке 17.5.

МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ 223

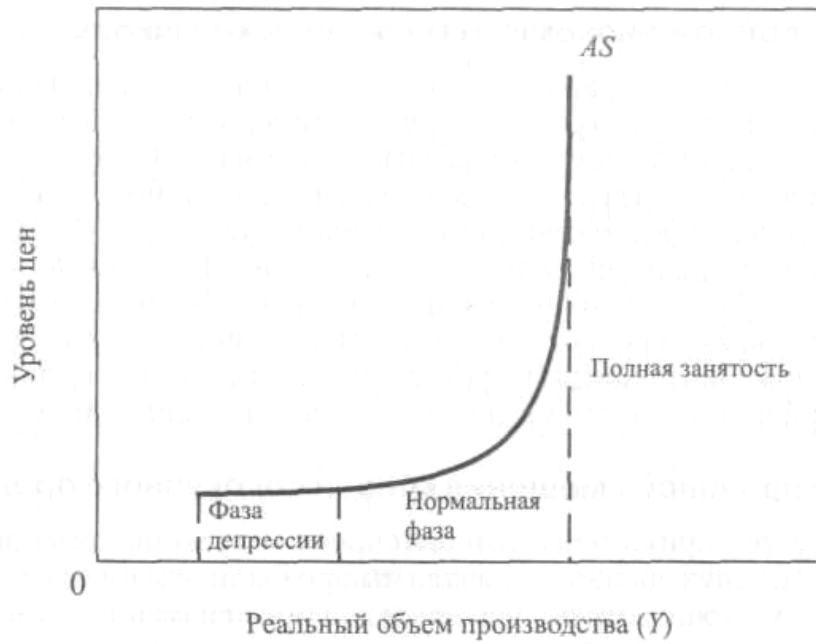


Рисунок 17.4. Кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде может быть горизонтальной, изогнутой вверх или вертикальной

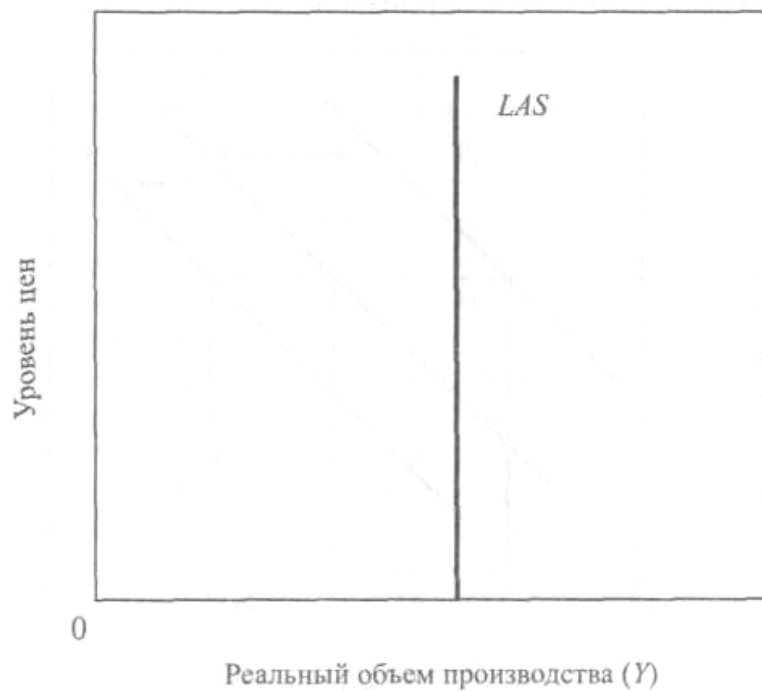


Рисунок 17.5. Кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде

Кейнс и экономисты классической школы

Так называемый кейнсианский анализ экономики основан на допущении, что кривая совокупного предложения горизонтальная или почти горизонтальная, т.е. рост реального объема производства может не сопровождаться ростом цен. С другой стороны, экономисты классической школы, а вслед за ними с недавних пор и монетаристы представляют кривую совокупного предложения как вертикальную, т.е. любое движение вдоль кривой совокупного предложения ведет лишь к росту цен. Различие во мнениях касается главным образом проблемы скорости взаимного приспособления цен и зарплаты или продолжительности краткосрочного периода. Эти различные точки зрения на кривую совокупного предложения приводят к противоположным взглядам относительно выбора государственной политики, что мы обсудим в последующих главах.

Что является причиной смещения кривой совокупного предложения?

Так же, как и в случае с кривой совокупного спроса, мы рассмотрим кривую совокупного предложения на двух уровнях. Сначала мы проанализируем связь между величиной реального объема производства и уровнем цен при неизменности всех других факторов - изменения в уровне цен связаны с движением вдоль кривой совокупного предложения; затем мы рассмотрим эффект воздействий других факторов на кривую совокупного предложения. Они являются причиной смещения кривой совокупного предложения.

На рисунке 17.6 - первоначальная кривая предложения AS_0 и уровень цен P_0 соответствуют уровню реального объема производства Y_0 . Если кривая совокупного пред-

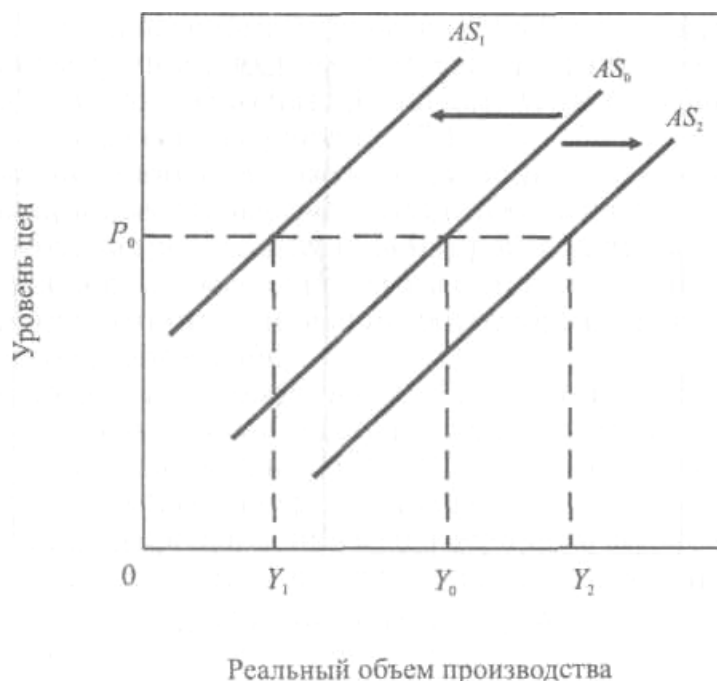


Рисунок 17.6. Смещение кривой совокупного предложения не под влиянием

ложения сместится влево на AS_1 то уровень реального объема производства будет Y_1 при уровне цен P_0 . Если бы кривая совокупного предложения сместилась вправо на AS_2 , то уровень реального объема производства был бы Y_2 при уровне цен P_0 .

Факторы, которые приводят к смещению кривой совокупного предложения вправо на AS_2 , можно подразделить на 3 группы: они могут быть связаны с рабочей силой, объемом акционерного капитала, технологиями. Большое количество занятых или более квалифицированных рабочих либо рабочая сила с более высоким уровнем образования приведут к сдвигу кривой совокупного предложения вправо. Это приведет к росту реального объема производства при неизменных ценах при прочих равных условиях. Приумножение акционерного капитала, например возведение мостов, создание микропроцессоров, строительство более крупных кораблей или каналов, как это было в Великобритании в XVIII ст., увеличит производственный потенциал экономики, вследствие чего кривая совокупного предложения сместится вправо. Технические усовершенствования: замена паромом моста, процессором пишущей машинки, также приводят к сдвигу кривой совокупного предложения вправо. Разумеется, кривая совокупного предложения может сместиться и влево, следуя за «обратным шоком предложения». Он может быть вызван природными причинами: наводнением, ураганом, землетрясением или внезапным скачком цен на нефть, как это случилось в 70-е гг. Могут произойти и другие потрясения, например развязывание войны или крах экономики вследствие гиперинфляции.

Макроэкономическое равновесие

До сих пор совокупный спрос и совокупное предложение рассматривались отдельно, но если две кривые разместить на одном графике, то мы получим картину взаимозависимости уровня цен и реального объема производства, например изменений в технологии или изменений в уровне расходов на оборону. Как показано на рисунке 17.7, макроэкономическое равновесие возникает, когда величина спроса реального объема производства равна величине предложения реального объема производства.

Существует только один уровень цен, при котором величина спроса равна величине предложения: равновесный уровень цен P_e соответствует равновесному уровню реального объема производства Y_e .

Уровень цен и уровень реального объема производства - две основные макроэкономические переменные величины, третьей является занятость. На рисунке 17.7 занятость не представлена, но реальный объем производства и занятость тесно связаны, в особенности в краткосрочном периоде. В случае повышения одной величины, как правило, возрастает и вторая, хотя и существуют временные лаги. Модель совокупного спроса и совокупного предложения позволяет нам изучить взаимосвязи между тремя главными переменными: реальным объемом производства, занятостью и уровнем цен.

Новое равновесие

Предположим, что уверенность потребителя и бизнеса возрастают и кривая совокупного спроса перемещается вправо с AD_0 на AD_1 как показано на рисунке 17.8. Равновесный реальный объем производства смещается с Y_0 на Y_1 , а равновесный уровень цен

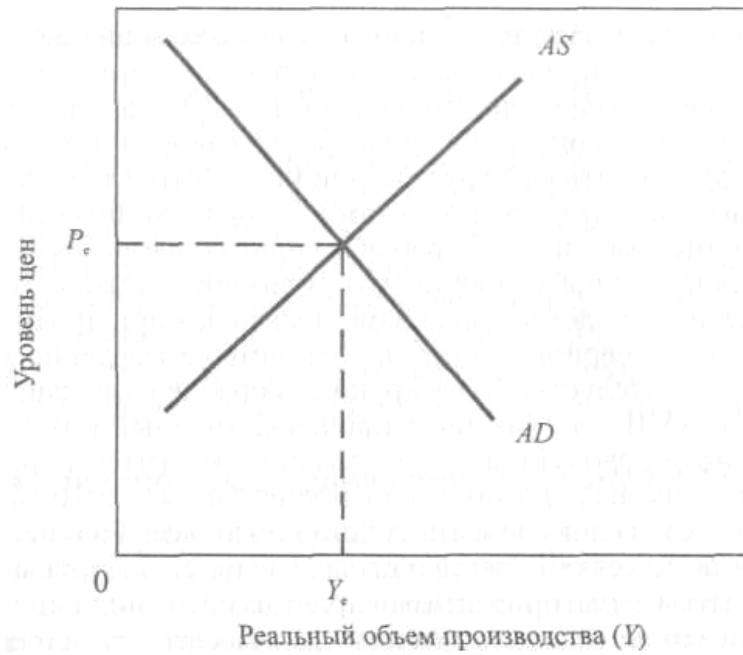


Рисунок 17.7. Макроэкономическое равновесие

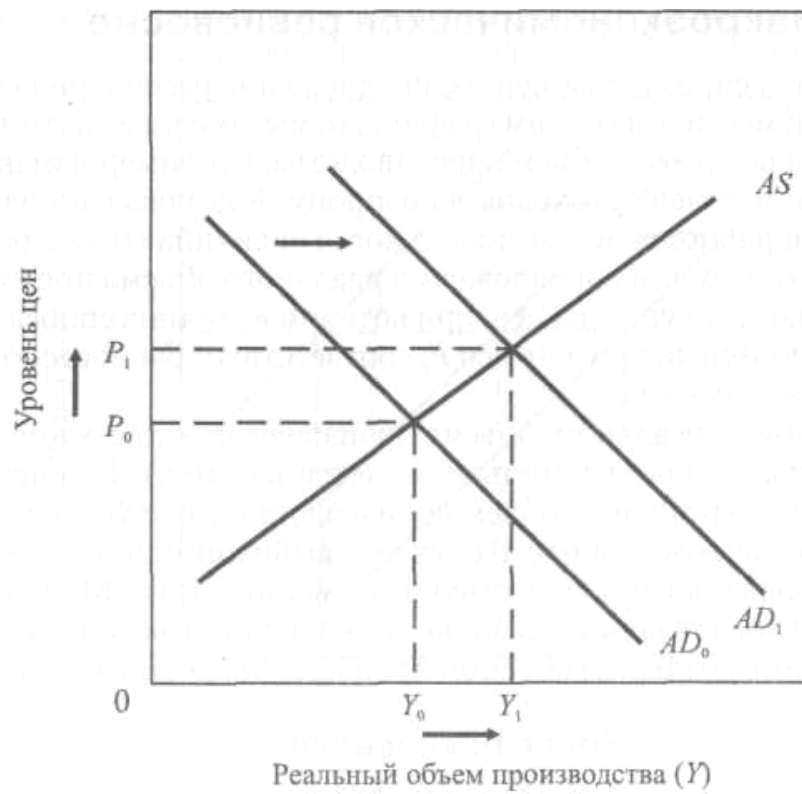


Рисунок 17.8. Кривая совокупного спроса смещается вправо: рост реального объема производства и уровня цен

сдвигается с P_0 на P_1 ; другими словами, реальный объем производства и занятость увеличиваются вместе с ростом цен.

Равным образом, например, если экспорт уменьшается, а импорт растет из-за изменения валютного курса, то кривая совокупного спроса переместится влево с AD_0 на AD_1 (рисунок 17.9), равновесный уровень реального объема производства переместится с Y_0 на Y_1 , а равновесный уровень цен сместится с P_0 на P_1 . Реальный объем производства и уровень цен уменьшатся, а безработица будет расти.

В третьем примере усовершенствования технологий представлено (рисунок 17.10) смещение кривой совокупного предложения вправо с AS_0 на AS_1 , при этом кривая совокупного спроса останется на уровне AD . Равновесный уровень реального объема производства *увеличится* с Y_0 до Y_1 , а равновесный уровень цен уменьшится с P_0 до P_1 . Произойдет экономический рост при падении уровня цен.

В четвертом варианте, показанном на рисунке 17.11, кривая совокупного предложения смещается влево с AS_0 на AS_1 при этом положение кривой совокупного спроса не изменяется. Равновесный уровень реального объема производства сокращается с Y_0 до Y_1 , а равновесный уровень цен увеличивается с P_0 до P_1 .

В 70-е гг. произошел неблагоприятный шок со стороны предложения, вызванный ростом цен на нефть, что привело к падению объема производства и занятости, росту инфляции, что показано на рисунке 17.11. Эта тревожная комбинация в то время получила название «стагфляции» - комбинация стагнации и инфляции.

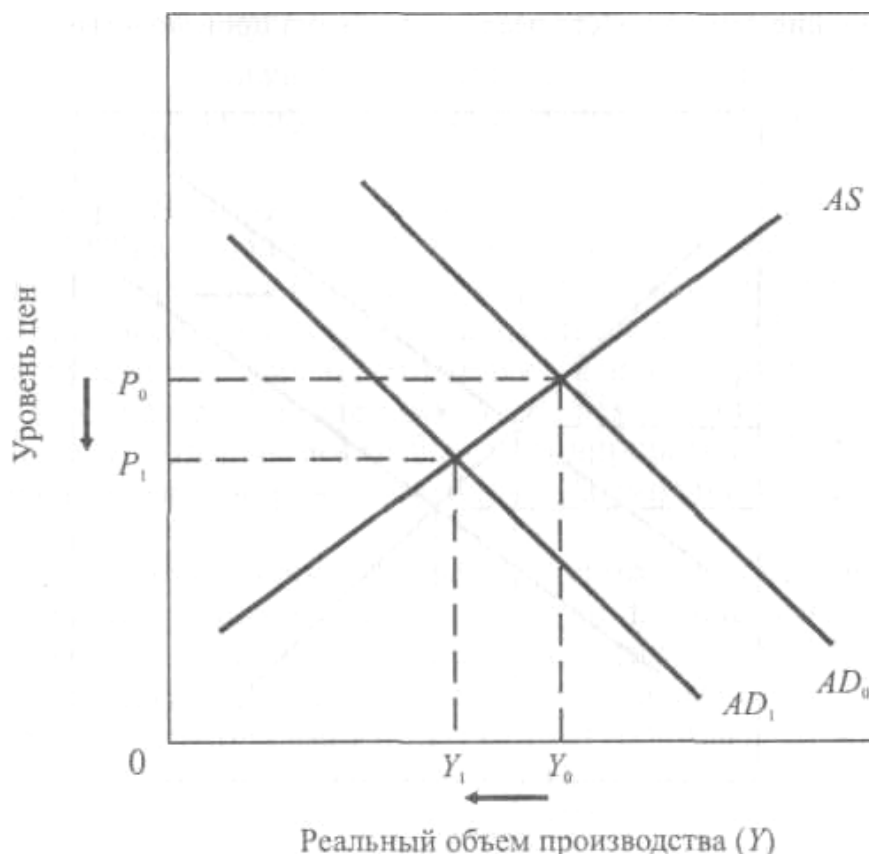


Рисунок 17.9. Кривая совокупного спроса смещается влево: сокращение реального объема

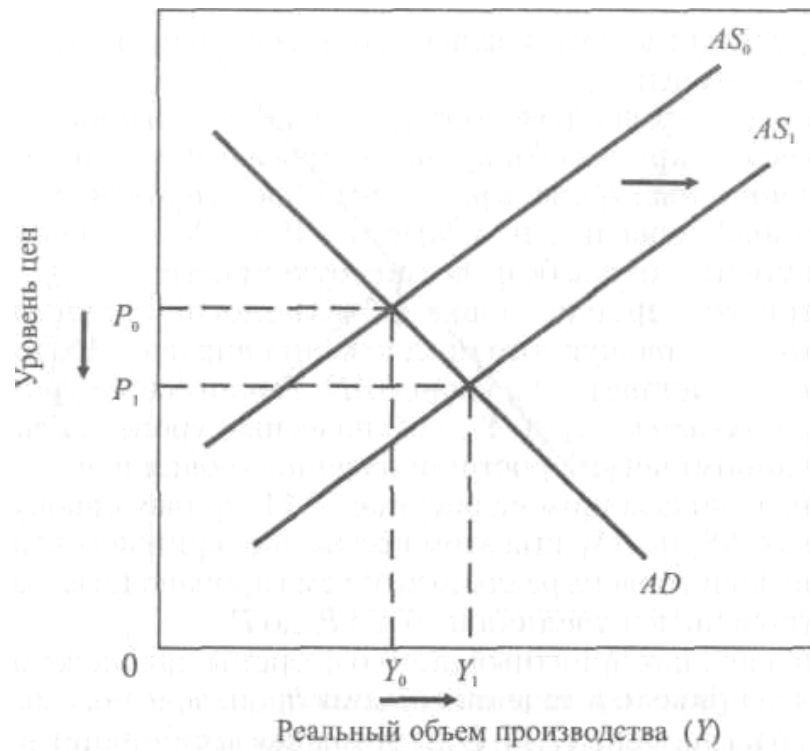


Рисунок 17.10. Кривая совокупного предложения смещается вправо: падение цен при росте реального объема производства

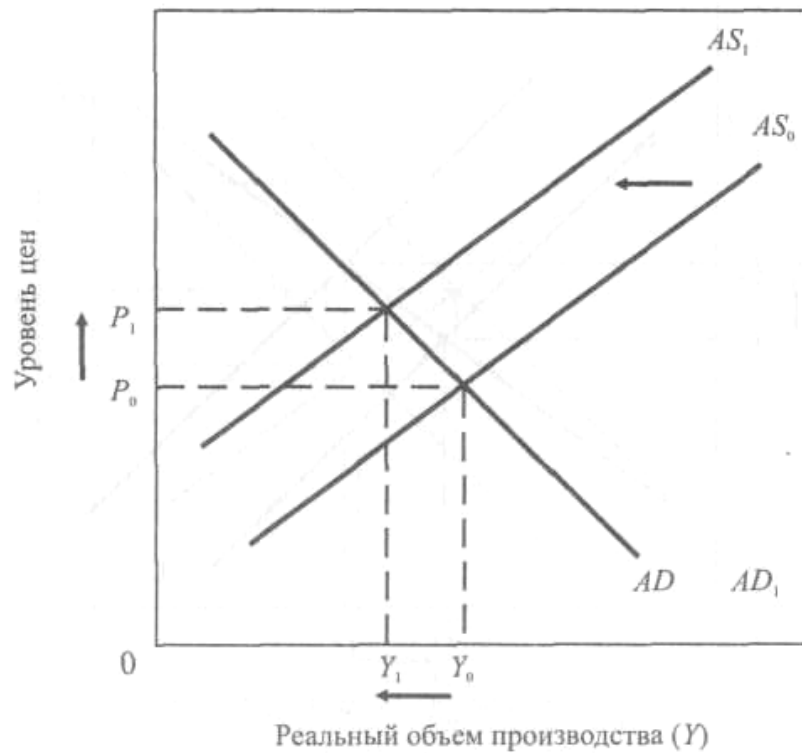


Рисунок 17.11. Кривая совокупного спроса смещается влево: рост цен при сокращении реального объема производства

МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

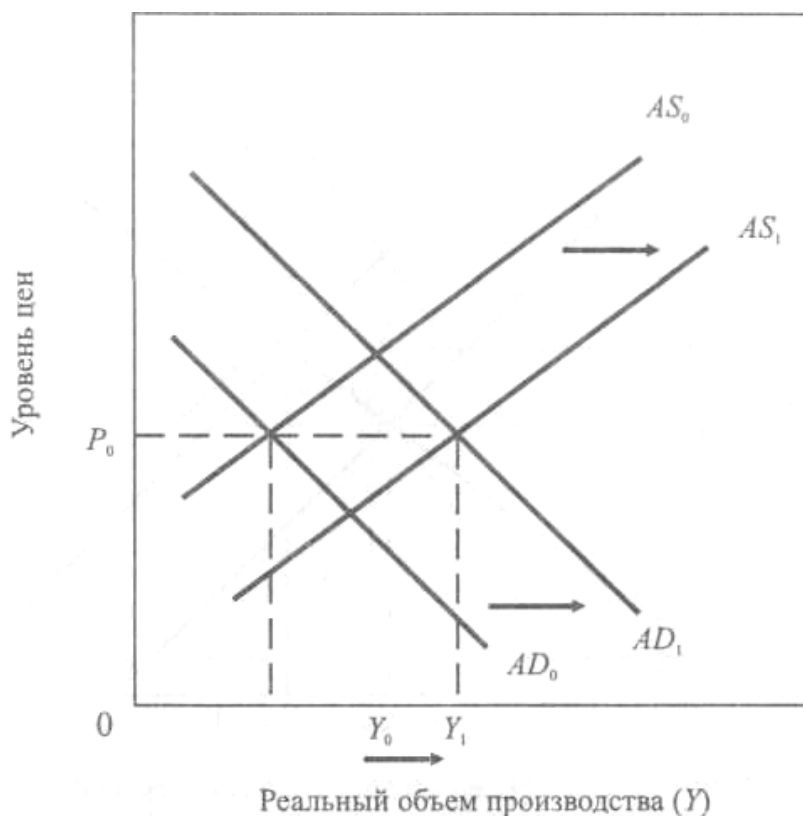


Рисунок 17.12. Кривые совокупного спроса и совокупного предложения смещаются вправо

Чтобы изобразить более оптимистичную картину развития экономики, совместим графики 17.8 и 17.10 на рисунке 17.12. Сдвиг вправо как кривой спроса, так и кривой предложения может теоретически привести к росту объема производства без инфляции.

Равновесный уровень цен остается на прежнем уровне P_0 , а равновесный уровень производства возрастает с Y_0 до Y_1 . Это является целью правительственной политики многих стран. Чтобы создать тенденцию роста без инфляции, правительству необходимо найти способы, которые могли бы стимулировать или допускать сдвиг кривой совокупного предложения вправо. Они будут рассмотрены более подробно в следующей главе.

Перемещение в новую точку равновесия происходит постепенно, необходимо некоторое время для настройки экономики. Если кривая совокупного спроса сдвигается вправо, то AD_0 смещается на AD_1 как показано на рисунке 17.13. При первоначальном уровне цен P_0 существует нехватка товаров, она показана на отрезке $Y_2 - Y_0$. Фирмы сбывают запасы нереализованной продукции и начинают производить новую. При этом они должны заплатить более высокие цены за некоторые факторы производства и больше за труд. Чтобы оставаться прибыльными, они будут поднимать цены там, где это возможно. По мере роста цен некоторые покупатели снизят свои потребности — на графике это показано движением назад вдоль линии AD , до более высокого уровня цен P_1 при котором совокупный спрос и совокупное предложение равны. Экономика достигла нового равновесия.

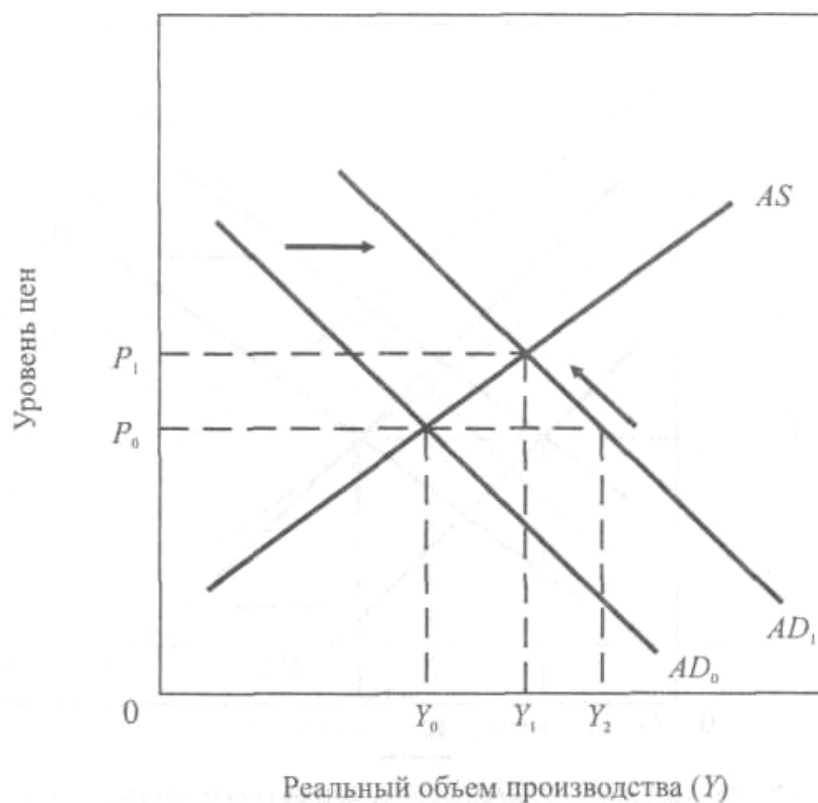


Рисунок 17.13. Кривая совокупного спроса смещается вправо: процесс адаптации

Разумеется, в реальной ситуации существует множество других влияний на совокупный спрос и совокупное предложение, которые могут меняться одновременно или в быстрой последовательности, и поэтому в реальной экономике точка равновесия вряд ли достижима.

С помощью этой модели мы можем рассмотреть воздействие событий или экономической политики на реальный объем производства, занятость и цены и, следовательно, лучше предсказать возможный выход. Однако в этой модели отсутствуют детали. В главе 18 более подробно рассматривается совокупное предложение, а в главе 19 - совокупный спрос.

Влияние государственной политики

Кривые совокупного спроса и совокупного предложения могут быть более крутыми или более пологими, но угол их наклона не будет влиять на эффективность государственной политики, направленной на то, чтобы воздействовать на реальный объем производства, занятость и цены.

Например, если кривая совокупного предложения относительно крутая (рисунок 17.14), дефляционная государственная политика, отражаемая смещением кривой совокупного спроса влево, будет иметь гораздо большее воздействие на цены, чем на реальный объем производства и занятость. Если бы кривая совокупного предложения

МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ 231

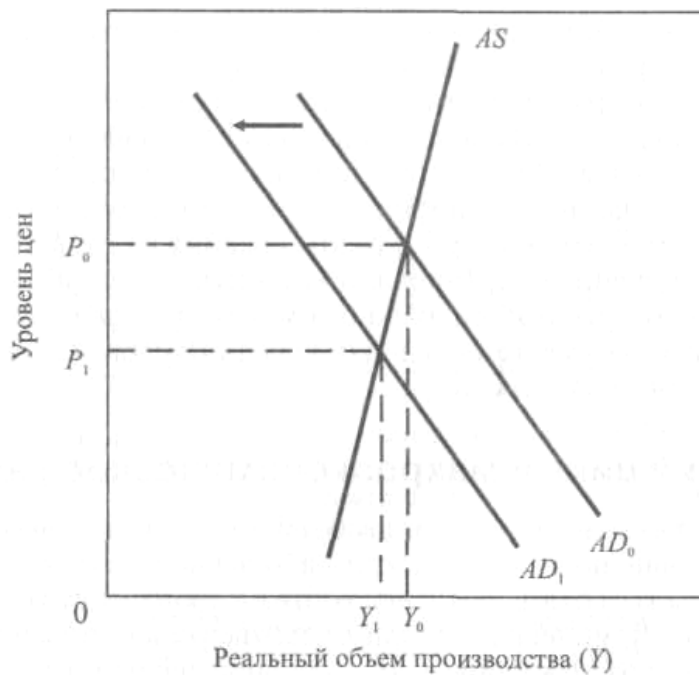


Рисунок 17.14. Крутая кривая совокупного предложения: изменения цен относительно велики при относительно небольших изменениях реального объема производства

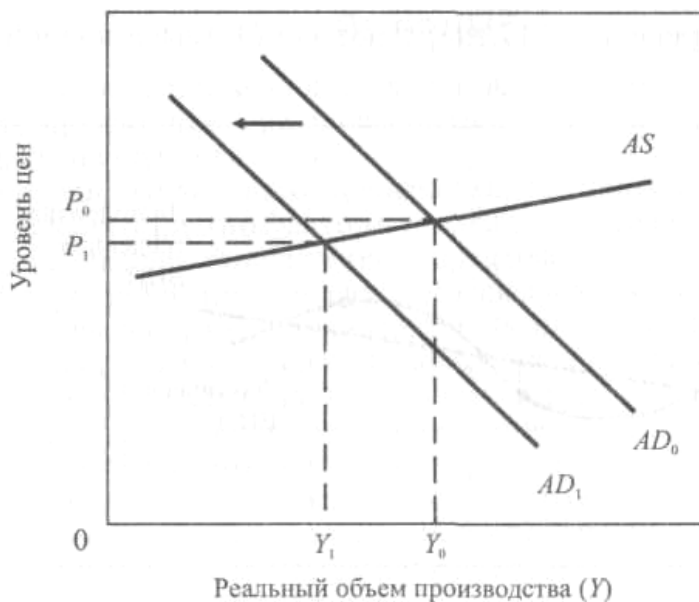


Рисунок 17.15. Пологая кривая совокупного предложения: изменения цен относительно невелики при относительно больших изменениях реального объема производства

была относительно пологой, то такая же политика имела бы большее влияние на реальный объем производства и занятость, чем на цены.

Эта модель предлагает правительству некоторые действенные рецепты «управления» экономикой. Равновесный уровень цен и объема производства достигаются посредством взаимодействия как совокупного спроса, так и совокупного предложения, и в течение многих лет внимание государственной политики концентрировалось либо на одном, либо на другом, возможно, из-за разочарования в результатах предыдущей политики или из-за допущения о реагировании совокупного спроса или совокупного предложения на изменение уровня цен. Важно помнить, что совокупный спрос и совокупное предложение, взятые вместе, определяют средний уровень цен и уровни реального объема производства и занятости.

Экономический цикл и макроэкономическое равновесие

Макроэкономическое равновесие не всегда имеет место при полной занятости; его можно достичь при уровне полной занятости либо выше или ниже этого уровня. На рисунке 17.16 показаны колебания реального объема производства вдоль линии долгосрочной тенденции экономического цикла, о чем говорилось в главе 16. В точке *A* реальный объем производства ниже линии долгосрочной тенденции, и поэтому существует рецессионный или дефляционный разрыв в условиях равновесия (Y_a) ниже уровня полной занятости (Y_{fe}), показанного на части (a) рисунка 17.17. В точке *B* равновесие совпадает с долгосрочной тенденцией реального объема производства, и экономика функционирует при полной занятости, как показано на части *b* рисунка 17.17. Наконец, в точке *C* равновесный реальный объем производства находится выше долгосрочной тенденции реального объема производства, возникает инфляционный разрыв, показанный на части (c) рисунка 17.17, где равновесие (Y_c) выше полной занятости (Y_{fe}).

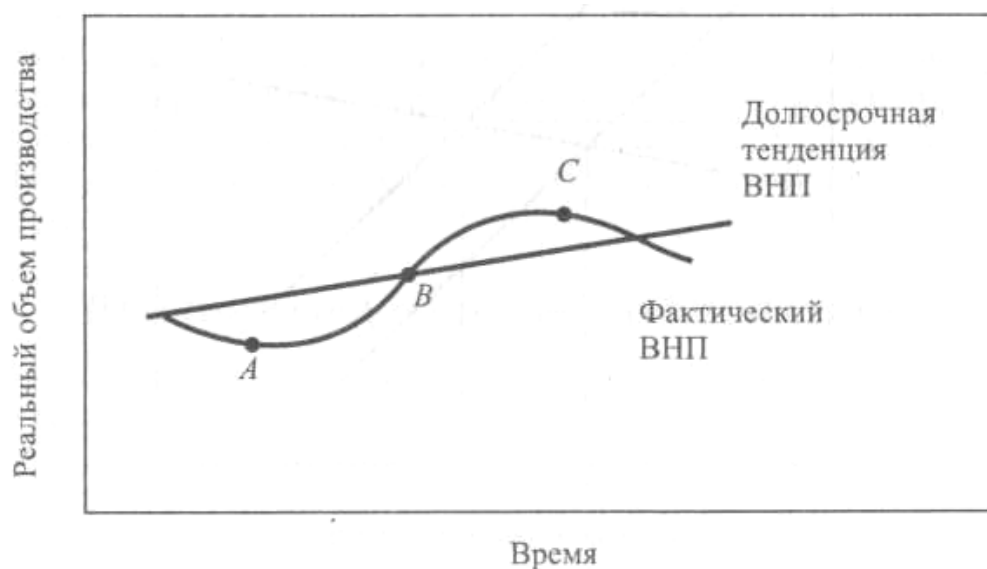


Рисунок 17.16. Колебания уровня реального объема производства в

МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ 233

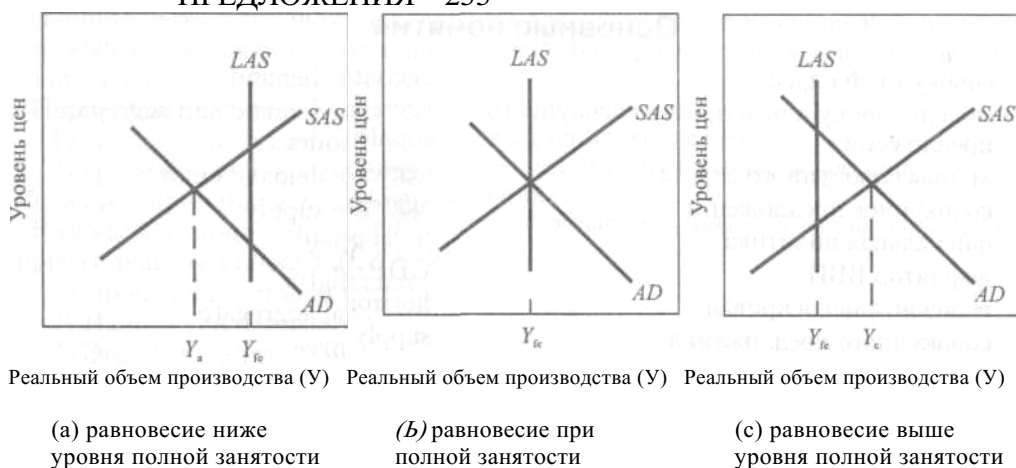


Рисунок 17.17. Макроэкономическое равновесие и полная занятость в течение экономического цикла

Экономика движется из одной точки равновесия в другую по мере того, как кривые совокупного спроса и совокупного предложения в краткосрочном периоде смещаются. Результатом этого являются колебания реального объема производства, занятости и уровня цен.

Выводы

1. Изменения уровня цен приводят к движению вдоль кривой совокупного спроса. Изменения любого другого фактора, влияющего на совокупный спрос, могут вызвать смещение кривой совокупного спроса.
2. Изменения уровня цен вызывают движение вдоль кривой совокупного предложения. Изменения любого другого фактора, влияющего на совокупное предложение, могут вызвать смещение кривой совокупного предложения.
3. Наклон краткосрочной кривой совокупного предложения зависит от состояния экономики: горизонтальная кривая совокупного предложения характеризует глубокую депрессию. Вертикальная краткосрочная кривая совокупного предложения характеризует полную занятость. Как правило, экономика функционирует нормально на восходящем отрезке кривой совокупного предложения.
4. Кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде - вертикальная.
5. Модель совокупного спроса и совокупного предложения показывает взаимодействие реального объема производства и среднего уровня цен.
6. Модель можно использовать при рассмотрении экономического роста, занятости, инфляции и экономического цикла.
7. Мы также можем использовать эту модель для изучения влияния государственной политики, внезапных шоков, вызванных, например, ростом цен на нефть в 1970-е гг., либо долгосрочных изменений, таких, как рост населения.

Основные понятия

совокупный спрос	aggregate demand
модель совокупного спроса и совокупного предложения	aggregate demand and aggregate supply model
кривая совокупного спроса	aggregate demand curve
совокупное предложение	aggregate supply
фискальная политика	fiscal policy
дефлятор ВВП	GDP deflator
горизонтальная кривая совокупного предложения	horizontal aggregate supply curve
кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде	long-run aggregate supply curve
макроэкономическое равновесие	macroeconomic equilibrium
долгосрочный период в макроэкономике	macroeconomic long run
краткосрочный период в макроэкономике	macroeconomic short run
монетарная политика	monetary policy
движения вдоль кривой совокупного спроса или кривой совокупного предложения	movements along an aggregate demand or aggregate supply curve
уровень цен	price level
реальный объем производства	real output
смещения кривой совокупного предложения или кривой совокупного спроса	shifts of an aggregate demand or aggregate supply curve
краткосрочная кривая совокупного предложения	short run aggregate supply curve
вертикальная кривая совокупного предложения	vertical aggregate supply curve

Вопросы для повторения

1. Для каждой из представленных ниже ситуаций нарисуйте график, иллюстрирующий, была ли она вызвана смещением кривой совокупного спроса, кривой совокупного предложения либо и тем, и другим.
 - 1) Реальный объем производства падает, уровень цен падает.
 - 2) Реальный объем производства падает, уровень цен растет.
 - 3) Реальный объем производства растет, уровень цен падает.
 - 4) Реальный объем производства растет, уровень цен растет.
 - 5) Реальный объем производства растет, уровень цен остается неизменным.
 - 6) Реальный объем производства падает, уровень цен остается неизменным.
 - 7) Реальный объем производства остается неизменным, уровень цен падает.
 - 8) Реальный объем производства остается неизменным, уровень цен растет.

2. Нарисуйте график совокупного спроса и совокупного предложения, иллюстрирующий эффект увеличения производительности. Каковы могут быть причины такого роста производительности?

3. Нарисуйте графики:

- 1) кривой совокупного предложения в долгосрочном периоде;
- 2) краткосрочной кривой совокупного предложения в период депрессии.

Объясните причины наклона каждой из них.

4. В каждой из приведенных ниже ситуаций объясните, будет ли кривая совокупного спроса смещаться вправо или влево?

- 1) Процентные ставки падают.
- 2) Налоги увеличиваются.
- 3) Экспорт растет.
- 4) Денежная масса увеличивается.
- 5) Расходы на оборону удваиваются.
- 6) Рынок ценных бумаг терпит крах.

Примечания

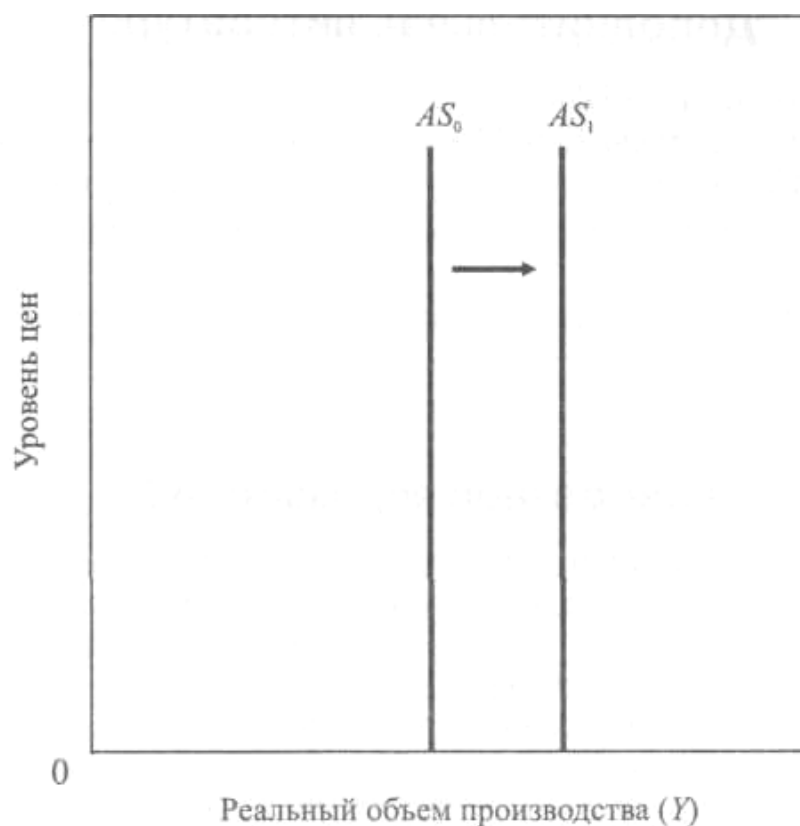
1. Nigel Lawson. *The View from No 11* (London: Bantam Press, 1992), 354.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 12.
- Lipsey and Chrystal, главы 23 и 24.
- Sloman, глава 13.

ГЛАВА 18. БОЛЕЕ ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В конце 70-х гг. фокус внимания экономистов переместился с совокупного спроса на совокупное предложение. Попытки стимулировать рост и сохранить высокий уровень занятости посредством регулирования спроса казались все более безуспешными, и тогда появилась модель долгосрочного периода экономического развития, которая лучше объяснялась с помощью совокупного предложения. В соответствии с ней были предложены варианты экономической политики, которые стимулировали рост посредством сдвига кривой совокупного предложения в долгосрочном периоде вправо (с AS_0 на AS_1). В этой главе рассматриваются некоторые факторы экономики предложения, влияющие на экономический рост на примерах экономики Великобритании, США, небольшого островного государства Вануату, бывшей коммунистической страны Болгарии; и в заключение рассмотрена взаимосвязь между



ожиданиями и совокупным предложением.

Рисунок 18.1. Смещение долгосрочной кривой совокупного предложения вправо в период

Темпы роста варьируются во времени для одной страны и по странам. В то время как экономика одних стран оказалась в состоянии депрессии в последнее время, например, некоторых регионов Восточной Европы и стран Африки южнее Сахары, другие медленно развивались, например Западная Европа, а третьи развивались очень быстро, в особенности в Азии. Нам необходимо знать, какие факторы обеспечивают рост или смещение кривой совокупного предложения вправо и какова должна быть формула успеха. Могут или должны попытаться государства вмешиваться в экономику? Кстати, предостережение «стремительный рывок» может дать очень небольшие результаты. Важно, чтобы стабильность цен, низкий уровень безработицы, рост реального ВВП на душу населения были на благо большинства населения, а не только немногих удачливых.

Некоторые условия экономического роста

Как отмечалось в предыдущей главе, существуют три основных условия экономического роста: изменение качества рабочей силы, рост акционерного капитала, технологические сдвиги. Ниже мы рассмотрим каждое из них более подробно.

Рабочая сила

Важными характеристиками рабочей силы являются как количество, так и качество. Очевидно, что если происходит увеличение численности рабочей силы, то уровень объема производства при отсутствии других изменений будет расти. Рост рабочей силы может быть следствием увеличения численности населения, как, например, в слаборазвитых странах, либо следствием того, что изменение отношения к труду вынудит большее количество людей искать работу, либо следствием иммиграции. Иммигранты часто работают намного интенсивнее и создают больше, чем средний работник.

Качество рабочей силы имеет значение, поскольку оно влияет на **производительность** и объем производства на душу населения. Это та сфера деятельности, где правительства чувствуют свою значимость. Базовое образование почти везде оплачивается обществом, отчасти ввиду внешних преимуществ образования; индивидуум получает выгоды от больших заработков и удовлетворение от работы, при этом все общество может получить выгоду от большего вклада работника в создание ВВП. Рост расходов на образование приводит к смещению кривой совокупного спроса вправо.

Среднее специальное образование обеспечивается различными способами. Как правило, оно субсидируется государством, и очень редко бесплатно: многие предприниматели тратят деньги на повышение квалификации рабочей силы, поскольку ожидают, что это приведет к росту производительности.

Стимулы, побуждающие людей работать интенсивней, продолжительней или более эффективно, также имеют значение. В Советском Союзе практиковалась система лозунгов и почестей, как в школе, но большинство людей рассчитывали получить деньги. Здесь роль государства неизмеримо возрастает. Полагают, что высокие предельные ставки подоходного налога не заставляют прилагать большие усилия в работе, а прогрессивное налогообложение означает, что люди с высокими доходами платят больше налогов с каждого дополнительно заработанного фунта. Богатые люди могут

утратить стимул к более интенсивному труду вследствие увеличения налогов, но дестимулирующий эффект для бедных через систему налогообложения и систему социальных пособий может быть еще более значительным. Если социальные пособия аннулируются ввиду роста доходов, то работникам с низкими доходами назначают эффективные предельные ставки налогообложения, равные 100 %, но если работа включает дополнительные затраты на командировки или расходы на уход за детьми, то финансовые стимулы не побуждают к труду. Мудрое правительство стремится свести до минимума ловушку бедности.

Акционерный капитал

Лучшие средства производства позволяют создать лучшие рабочие места при равенстве всех остальных условий. Страна, которая инвестирует большую часть ВВП в новые предприятия и оборудование, будет иметь больший экономический рост. Кривая совокупного предложения быстрее переместится вправо. Сравнительный анализ относительных темпов роста ВВП экономики США и Японии с 1950-х гг. является тому подтверждением.

Причины, по которым фирмы инвестируют деньги в производство, различные, но существуют два основных фактора: уверенность фирм в будущей прибыльности и стоимость инвестиций (процентная ставка). В экономических системах, где люди сберегают меньшую часть своего дохода, процентные ставки будут выше с целью привлечь сбережения, и это означает, что фирмы, которые занимают деньги с целью инвестиций в новые предприятия, будут иметь большие издержки и, следовательно, будут инвестировать меньше. Возможно, поэтому государственная политика должна быть направлена на достижение стабильно низких процентных ставок.

Правительство должно больше внимания уделять законам, которые регулируют процесс инвестирования в основные фонды, поскольку инвестиции могут быть сокращены вследствие роста налогов по мере увеличения прибылей. Такие законодательные акты также могут повлиять на инвестиционные решения фирм.

Технологические изменения

Скорость внедрения новой технологии - это третий важнейший фактор, воздействующий на смещение кривой совокупного предложения вправо. Научные исследования и разработки осуществляются как в общественном, так и в частном секторе, и многие государства поддерживают их, понимая, что они принесут значительные дополнительные выгоды. Но трудно гарантировать, что новая технология будет быстро и повсеместно внедрена или что чистая наука даст плодотворные результаты.

Инновация, или внедрение новой технологии, быстрее происходит в конкурентной среде, поэтому государственная политика, которая ограничивает власть монополий, не поощряет «искусственное раздувание штатов» и не поддерживает неэффективные отрасли промышленности и ограничительную практику, может привести к ускоренным темпам роста.

На смещение кривой совокупного предложения вправо, а также на экономический рост могут влиять многие факторы. Некоторые из них эффективны и без контроля и вмешательства со стороны государства, на другие государственные решения воздейст-

вуют косвенно, и наконец, последние могут быть в фокусе специальной политики государства. Следующая часть этой главы будет посвящена так называемой политике со стороны предложения в некоторых странах в 1980-е гг.

Экономика со стороны предложения в Великобритании и Соединенных Штатах Америки

Экономическая политика со стороны предложения направлена на смещение кривой совокупного предложения вправо. Она может быть использована для увеличения совокупных факторов производства или способствовать большей производительности действующих факторов производства. Суть этой политики - поощрение и стимулирование частного предпринимательства и инициативы, снижение роли государства и опора в большей мере на рыночные силы и на конкуренцию, чем на государственное вмешательство и регулирование. Политика со стороны предложения имеет некоторые парадоксальные элементы: во-первых, глобальная цель политики - макроэкономическая, но некоторые виды экономической политики со стороны предложения обращают внимание на поведение потребителей, т.е. они являются микроэкономическими; и во-вторых, хотя она имеет намерение сократить вмешательство государства, некоторые ее виды могут быть интервенционистскими и представляют собой прямое навязывание различных регулирующих правил со стороны государства. Ограничения центральным правительством компетенций и расходов местных органов власти и рост централизации в Великобритании в 1980-х гг. являются примером второго.

Один из элементов экономики предложения предполагает увеличение конкурентоспособности рынка рабочей силы, вынуждая его в большей мере реагировать на краткосрочные и долгосрочные изменения в экономике. В Великобритании ставки подоходного налога были снижены с целью прямого поощрения частной инициативы. В национальном масштабе переговоры об оплате труда не были упразднены, но их не поощряли, в частности в общественном секторе экономики, где профсоюзы выступали против таких изменений.

Законодательные рамки для деятельности профсоюзов были изменены таким образом, чтобы ни одно рабочее место не стало «закрытым цехом» там, где членство в профсоюзе является обязательным условием найма на работу. Право членов профсоюзов на оказание помощи в ведении переговоров в других отраслях промышленности посредством вторичного пикетирования было упразднено, забастовки могли состояться после тайного голосования всех членов профсоюза. Такие действия ослабили влияние профсоюзов и привели как к сокращению их численности, так и к уменьшению числа забастовок, хотя рецессии и высокий уровень безработицы также остаются весьма значительными факторами.

Еще одним важным элементом политики со стороны предложения стало сокращение роли как центрального правительства, так и местных органов власти, что позволило использовать большую часть ресурсов в частном секторе. В основу этого была положена идея, что поскольку частный сектор более конкурентоспособен, то он является более эффективным. Эта политика предполагала сокращение государственного сектора в 1980-е и 1990-е гг. и **приватизацию** национализированных отраслей, а также дерегулирование, например, услуг общественного транспорта.

Таким образом, двумя направлениями этой политики являются приватизация и ограничение денежных расходов на общественный сектор, таких, как ограничение процентной ставки и контроль за расходами местных органов власти. Трехпроцентные «эффективные сбережения», взимаемые с Национальной службы здравоохранения в течение последних нескольких лет, стали еще одним проявлением этой политики.

Эта политика имела двойственный эффект. Но она, безусловно, была успешной в замедлении начавшегося в 1940-е гг. непрерывного роста государственного сектора относительно национального дохода. Наблюдался также стремительный рост производительности в ранее национализированных отраслях производства, которые давали наибольшую прибыль, и, что интересно, это происходило непосредственно перед приватизацией. Наиболее отрицательным результатом стало сокращение расходов на содержание школ, клиник, больниц, поскольку всегда проще сокращать будущие капитальные расходы, чем текущие расходы на заработную плату. Однако такая структура важна для роста в долгосрочном периоде, и фонд «Частная финансовая инициатива», учрежденный в 1992 г. для поддержания общественных расходов со стороны частных предпринимателей в эти инфраструктуры, не смог оправдать надежд на результаты его деятельности.

В 1980-е гг. производительность в Великобритании росла быстрее, чем в 1960-е и 1970-е гг., хотя это было не только следствием экономической политики со стороны предложения, но и большей международной конкуренции, а также стремительного технологического прогресса.

В Соединенных Штатах Америки произошло похожее смещение акцента в экономической политике, хотя государственный сектор там никогда не был таким производителем товаров и услуг, как в Европе. Экономическая политика со стороны предложения связана с именем президента Р. Рейгана, и ее часто называют «рейганомикой». Эта политика имела некоторый успех: темпы роста расходов федерального правительства снизились, хотя военные расходы значительно возросли, ставки подоходного налога были значительно сокращены, дерегулирование было ускорено, а инфляция сначала стабилизировалась, а затем снизилась. Однако правительство США тратило больше, чем получало в виде налоговых поступлений, и бюджетный дефицит США постоянно рос таким образом, что возмещение долга стало с тех пор постоянным бременем для всех администраций США.

Снижение налогов сократило поступления в государственный бюджет, но не стимулировало экономический рост в такой степени, чтобы увеличить налоговые поступления, кроме того, правительственные расходы значительно сократились; выплаты из фондов социального страхования уменьшились, в то же время огромные суммы денег тратились на оборону. Пропасть между богатыми и бедными увеличилась, и это привело к обострению социальных проблем.

Экономика со стороны предложения в Вануату

В качестве противоположного примера мы рассмотрим совсем другую экономику небольшого островного государства Вануату в южной части Тихого океана. Острова, которые раньше назывались Новые Гебриды - государство Вануату, завоевало независимость от Великобритании и Франции в 1980 г. и представляет собой архипелаг из 68

обитаемых островов, населенных главным образом меланезийцами. В 1989 г. население архипелага составляло 143000, а в 1995 г. - 168 000 человек. Импорт товаров в 3 раза превышает экспорт, но страна получает также иностранную валюту от индустрии туризма и является получателем помощи многочисленных доноров. ВВП на душу населения в 1995 г. составлял 1 395 долларов США, но очень трудно определить точный объем относительно важной экономики самообеспечения. Ввиду отсутствия подоходного налога в Вануату существует так называемый офшорный налог, при этом ряд главных банков и расчетных фирм работают в столице.

Стратегические задачи 3-го национального плана (1992 г.) были в большой мере ориентированы на экономическую политику со стороны предложения: реформа государственного сектора, инвестиции в инфраструктуру и среднее специальное образование. В 1994 г. экспертом Джоном Фэллоном был представлен доклад об экономике Вануату Австрийскому бюро помощи международному развитию. Он отметил ряд препятствий для экономического роста и рекомендовал стратегию развития страны.

Основным источником государственных поступлений являются импортные пошлины и лицензии на бизнес. Импортные пошлины не стимулируют инвестиции со стороны частных предприятий, поскольку в инвестициях во все отрасли экономики очень велика доля иностранных инвестиций. Лицензии на бизнес представляют собой налог на предпринимательство и не стимулируют внутренние инвестиции со стороны экспатриантов. Рабочая сила имеет очень низкую квалификацию. Только 10 % населения имеет среднее образование, начальное образование не является ни обязательным, ни бесплатным, хотя все дети имеют возможность его получить.

Экономический успех Юго-Восточной Азии во многом произошел благодаря высокому начальному образованию и постоянному повышению профессиональной квалификации. Фэллон цитирует исследование Всемирного банка, в котором указано, что профессиональное школьное обучение в соответствии с национальным планом Вануату оказалось слишком дорогостоящим и неэффективным в других развивающихся странах.

Такие болезни, как туберкулез и малярия, сокращают трудоспособный возраст людей и продолжительность жизни, являются проблемой здравоохранения. Около 70 % бюджета на охрану здоровья используется непосредственно в лечебных целях, а 30 % - на предупреждение заболеваний. Основное внимание в предупреждении заболеваний уделяется лучшему использованию ресурсов. Это, разумеется, не только проблема малых развивающихся, но и богатых стран.

Еще одна проблема, касающаяся не только Вануату, состоит в том, что традиционное отношение к женщине сокращает возможность их вклада в экономику. Количество получающих начальное образование мальчиков больше, чем количество девочек. В результате политической нестабильности в 1990-е гг. снизилась уверенность частного бизнеса и резко сократились инвестиции.

Экономическая реформа в Болгарии

Во многих мерах экономики со стороны предложения очень схожи как в развитых, так и в развивающихся странах. Но особый интерес в 1990-е гг. представляют собой экономики Восточной Европы. Некоторые из них были высокоиндустриальными, но все

они столкнулись с проблемой расстройства экономики после распада коммунистического блока.

Примером этого является Болгария, где проблемы адаптации особенно обострились зимой 1996-1997 гг. После краха национальной валюты первым шагом на пути оживления экономики стала проблема стабилизации валюты в соответствии со строгими рекомендациями МВФ, но изучение других предложений, касающихся реформ, вновь показывает распространенность экономики со стороны предложения.

Болгарская экономика существовала за счет поставок дешевой советской энергии и сырья из Советского Союза, она была особенно тесно интегрирована в торговые связи стран коммунистического блока. Потрясения в Восточной Европе потребовали значительной реструктуризации экономики в Болгарии, которая не была проведена: с 1990 г. приватизация проходила медленно и финансирование дефицитов государственных предприятий стало главной причиной гиперинфляции 1996 г. и начала 1997 г.

В октябре 1997 г. газета «Financial Times» сообщила, что около 30 крупных предприятий, которые находятся в государственной собственности, должны быть проданы в течение 15 месяцев в соответствии с ускоренным планом, а если не будет найдено покупателей этих компаний, то они будут ликвидированы. Компании включали «построенные в советскую эпоху предприятия химической, фармацевтической промышленности, обветшалые туристические курорты Черного моря, а также пытающуюся удержаться государственную компанию «Балканские авиалинии»». Предполагалось, что денежные средства от приватизации во многом покроют бюджетный дефицит 1998 г. и зарубежные покупатели должны были стать надежным источником инвестиций, столь необходимых для модернизации промышленности.

Позиция Международного валютного фонда

Международный валютный фонд (МВФ) уделяет большое внимание атрибутам успешно развивающейся экономики. Он выделяет пять основных факторов значительного роста, важнейшим из которых является качество управления. Экономический рост невозможен во время гражданской войны, он будет затруднен при широко распространенной коррупции. Во-вторых, макроэкономическая стабильность (что предполагает стабильные цены и курсы валют) стимулирует уверенность и долгосрочные и всеобъемлющие инвестиции. В-третьих, открытость экономики для торговли с зарубежными странами представляется особенно важным фактором, стимулирующим экономический рост. Четвертым является качество инвестиций и пятым - квалификация рабочей силы, при этом очень важно всеобщее начальное образование.

Наклон кривой совокупного предложения

В последней части этой главы мы рассмотрим ряд факторов, которые влияют на наклон кривой совокупного предложения, поскольку угол наклона кривой совокупного предложения отражает эффективность экономической политики. В главе 17 упоминалось, что мы можем нарисовать как краткосрочную, так и долгосрочную кривую совокупного предложения и при этом кривая в краткосрочном периоде может быть горизонтальной, восходящей с различным углом наклона, либо вертикальной. Кривая со-

вокупного предложения в долгосрочном периоде - вертикальная. Достижение предельных точек краткосрочной кривой совокупного предложения происходит редко, наибольший интерес представляет угол наклона восходящей кривой совокупного предложения в краткосрочном периоде и продолжительность краткосрочного периода, т.е. то, насколько быстро краткосрочный период перейдет в долгосрочный.

Ответ во многом зависит от того, во-первых, насколько сформировались **ожидания** людей относительно будущих цен и объема производства и в какой степени они повлияют на их поведение, и, во-вторых, от скорости, с которой рынки приспособляются к новым условиям.

Адаптивные ожидания

Теория **адаптивных ожиданий**, изучающая, каким образом люди формируют свои представления о будущих ценах, строится на их ожиданиях относительно будущей инфляции, основанных на прошлых показателях инфляции. Экономисты, которые разделяют эту точку зрения, утверждают, что это весьма приблизительный способ, но именно тот, который люди используют в реальном мире. Однако требуется время, чтобы собрать всю необходимую информацию и составить мнение о будущих ценах, поэтому покупатели, продавцы и рынки могут не так быстро отреагировать на изменения цен. Это означает, что рост уровня цен приведет к росту объема производства в краткосрочном периоде, что означает восходящую кривую совокупного спроса.

Теория адаптивных ожиданий подразумевает, что когда темп инфляции растет, то люди делают ложные предположения относительно будущего темпа инфляции - они будут находиться под влиянием «денежной иллюзии». Например, если темп инфляции равнялся 2 % два года назад и 3 % в прошлом году, то мы вправе ожидать, что в будущем году она будет составлять 3 %, но мы ошибемся, поскольку темпы инфляции имеют тенденцию к ускорению и инфляция установится на уровне 4, 5 %. Таким образом, даже когда люди относительно заблуждаются, пытаясь учесть инфляцию, их прогноз становится неверным, и поэтому их поведение будет в некоторой степени неадекватным.

Рациональные ожидания

В противоположность теории адаптивных ожиданий гипотеза **рациональных ожиданий** предполагает, что, как правило, люди правильно определяют будущую конъюнктуру. Если они ошибаются, то из-за случайности, которая была абсолютно непредсказуемой. Если бы люди формировали свое мнение в соответствии с теорией адаптивных ожиданий, то они очень быстро осознали бы свою ошибку, перестав переносить прошлое на будущее и строить свою точку зрения о будущем на основе сегодняшней экономической ситуации.

Если ожидания рациональные, то цены и заработная плата приспособляются друг к другу очень быстро и мы имеем более крутую, если не вертикальную, кривую совокупного предложения: краткосрочный период очень непродолжителен ввиду этих *i* ожиданий.

Рациональные ожидания имеют значение, поскольку успех политики правительства в отношении безработицы и инфляции зависит от ожиданий людей: действия лю-

дей приведут к тому результату, которого они ожидают. Если правительство рассчитывает управлять экономикой успешно, оно должно убедить людей в том, что его политика будет эффективной. Одной из причин относительно низкого уровня инфляции в Западной Германии в течение многих лет было то, что Бундесбанк определял монетарную политику в соответствии с установленным курсом и придерживался ее независимо от политической ситуации - немцы стремились избежать инфляции, с тех пор как страна была разрушена инфляцией начала 20-х гг.

В Великобритании Английский банк имеет в течение десятилетий меньшую независимость от правительства и темпы инфляции достаточно варьировались. Правительства пользовались доверием почти так же, как маленький мальчик, которого слишком часто пугали волком, и к середине 1990-х гг. почти никто не верил в то, что государство сможет успешно проводить политику с низким уровнем инфляции в долгосрочном периоде. Заявление канцлера Казначейства Гордона Брауна в мае 1997 г. о том, что в будущем Английский банк будет определять процентную ставку независимо от указаний правительства, стало исторической вехой в изменении политики Великобритании, и ее следует рассматривать с точки зрения значимости ожиданий в экономике.

Анализ влияния ожиданий, как адаптивных, так и рациональных, на агрегированную экономику был революцией в экономической теории в 1970-1980-е гг., точно так же как идеи Кейнса в 30-, 40- и 50-е гг.

Выводы

1. На производственный потенциал страны оказывают влияние численность рабочей силы, ее квалификация и отношение к труду, объем и качество акционерного капитала, доля ВВП, инвестированного в течение длительного периода времени, а также сорость внедрения новой технологии.
2. Экономическая политика со стороны предложения имеет целью стимулирование экономического роста, что ведет к смещению кривой совокупного предложения вправо; она имеет переменный успех. Она применима не только к высокоразвитым индустриальным странам Запада, но и к развивающимся странам и странам бывшего коммунистического лагеря.
3. Наклон кривой совокупного предложения, а следовательно, и влияние экономической политики на цены, экономический рост и занятость зависит от того, какие ожидания у людей сложились относительно будущего изменения цен.

Основные понятия

адаптивные ожидания	adaptive expectations
дерегулирование	deregulation
ожидания	expectations
инновация	innovation
ловушка бедности	poverty trap
приватизация	privatization
производительность	productivity

рациональные ожидания	rational expectations
политика со стороны предложения	supply-side politics

Вопросы для повторения

1. Каким образом изменения в количестве и составе рабочей силы влияют на кривую совокупного предложения?
2. Почему во время гиперинфляции происходит падение реального объема производства?
3. Рассмотрите данные ниже явления и определите, приводят ли они к смещению кривой совокупного спроса или совокупного предложения либо ни к тому, ни к другому. Нарисуйте график, изображающий, какой эффект каждый из них будет иметь на цены, реальный объем производства и занятость:
 - 1) крах доверия бизнеса;
 - 2) наводнение;
 - 3) открытие нового нефтяного месторождения;
 - 4) сокращение подоходного налога;
 - 5) неурожай главной экспортной культуры;
 - 6) рост потребительской задолженности;
 - 7) начало гражданской войны.
4. Как изменятся ваши ответы на 3-й вопрос, если кривая совокупного предложения будет представлять собой вертикальную или горизонтальную линию?
5. Каково будет влияние увеличения в два раза визитов туристов на экономику небольшого острова с незначительным объемом экспорта?

Примечания

1. Vanuatu Facts and Figures edn. 1996. Port Vila: Vanuatu: Statistics Office, 1996.
2. Фэллон Дж. Экономика Вануату: Создание условий для самодостаточного и полноценного развития. Канберра: Австралийское бюро помощи международному развитию, 1994.
3. См. *Financial Times*, 21 октября 1997 г. Очерк о Болгарии, особенно статьи Антонии Робинсона (с.1) и Керина Хоупа (с.2); цитаты из последней.
4. IMF, *World Economic Outlook* (Washington, DC: IMF, 1997), комментарий Мартина Вольфа, «Далеко не беспомощные» // *Financial Times*. 1997. 13 May. N 20.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 13.
- Lipsey and Chrystal, глава 32.
- Sloman, глава 22.

**БОЛЕЕ ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ СОВОКУПНОГО СПРОСА:
КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ**

Третья модель экономики, которая рассматривается в этой книге, известна как **кейнсианская модель**, поскольку в ее основе лежат идеи Дж.М.Кейнса, которые он изложил в работе *«Общая теория занятости, процента и денег»*, опубликованной в 1936 г. Кейнс исследовал экономику военного и послевоенного периода (умер в 1946 г.). С тех пор многие экономисты интерпретируют идеи Кейнса. Хотя иногда *«Общую теорию»* называют непоследовательной и скучной книгой, она является основополагающим трудом по экономике и заслуживает внимания современных студентов.

То, что мы называем «кейнсианской» моделью, основано на интерпретациях трудов Кейнса другими экономистами и фокусирует внимание только на одной части материала, изложенного в *«Общей теории»*. По существу, кейнсианская модель является инструментом анализа роли совокупного спроса в экономике и может быть использована для разъяснения различных элементов совокупного спроса с большей точностью, чем модель совокупного спроса и совокупного предложения.

Мир, который представлялся Кейнсу в 1930-е гг., был миром, в котором цены были либо относительно стабильными, либо снижающимися. Кейнсианская модель описывает экономику с помощью горизонтальной кривой предложения, в которой смещения совокупного спроса не влияют на уровень цен. Изменения уровня цен в данной модели не имеют места, поэтому нет необходимости делать различия между реальным и номинальным объемом производства, и далее мы не будем использовать термин «реальный объем производства», заменив его на термин «объем производства».

Поскольку некоторые студенты, приступившие к изучению экономики, могут вначале оказаться в затруднительном положении при изучении сразу нескольких моделей экономики, эта книга придерживается подхода, применяемого в некоторых других учебниках, т.е. использует термин **«совокупные расходы»**, когда речь идет об общих расходах в кейнсианской модели. Чтобы лучше определить различие между двумя моделями, термином «агрегированный спрос» определяют общие расходы в модели совокупного спроса и совокупного предложения.

Упрощенная версия модели

Мы рассматриваем кейнсианскую модель на трех уровнях сложности. Различие между этими вариантами модели можно лучше понять, если вернуться к графикам кругооборота в главах 13 и 14, где простейшая модель экономики состоит из домашних хозяйств и фирм. Финансовый сектор представлен сбережениями и инвестициями, а государственный сектор, кроме того, включает налоги и государственные расходы. И, наконец, рассматривается модель открытой экономики с введением импорта и экспорта. Оттоки из кругооборота называются утечками или изъятиями, а притоки - инъек-

циями. Такая же терминология используется в этой главе по мере возрастания сложности изложения материала.

Итак, первый вариант кейнсианской модели, который мы рассмотрим, - это модель, представленная домашними хозяйствами, фирмами и финансовым сектором, в которой не происходит изменений уровня цен, правительственных расходов и внешней торговли. Совокупные расходы (AE) состоят из расходов домашних хозяйств, известных как потребление (C), и расходов фирм на основные фонды, т.е. инвестиций (I). Доход (Y), получаемый домохозяйствами, идет на потребление или сбережения (S). Все это происходит в течение определенного периода времени, как правило, в течение года. Поэтому

$$AE=C+I$$

и

$$Y=C+S.$$

Следующие три раздела этой главы будут посвящены потреблению, сбережениям и инвестициям.

Потребление

Большая часть дохода домашних хозяйств расходуется на товары и услуги. Некоторые хаусхолды тратят весь свой доход, другие часть дохода сберегают, а часть расходуют. Доля дохода, которая расходуется, во многом варьируется по различным возрастным группам и уровням потребностей, но в среднем большая часть дохода хаусхолда расходуется. Более того, существует определенная связь между величиной дохода и величиной расходов домашних хозяйств, или потреблением.

Эта взаимозависимость между потреблением и доходом представляется на математическом языке в виде функции, которую мы называем **функцией потребления**. Функция потребления описывает взаимосвязь между одной переменной, т.е. изменяемой величиной, и другой величиной. (Впервые мы встретились с функцией потребления в главе 7.)

Итак, мы имеем равенство

$$C = 5 + 0,7Y$$

которое указывает на то, что потребление (C) зависит от величины дохода (Y), а значит, по мере роста дохода растет и потребление. Важно отметить, что по мере роста дохода потребление увеличивается на меньшую величину. Причиной этого является то, что часть дополнительного дохода сберегается.

Функция потребления на рисунке 19.1, иллюстрирует эти положения. На вертикальной оси показаны расходы, в данном случае потребление, на горизонтальной - доход и объем производства, - представляющие в целом величину Y . Функция потребления увеличивается слева направо, указывая на рост потребления вследствие роста доходов. На рисунке 19.1 рост доходов на 40 единиц соответствует росту потребления на 28.

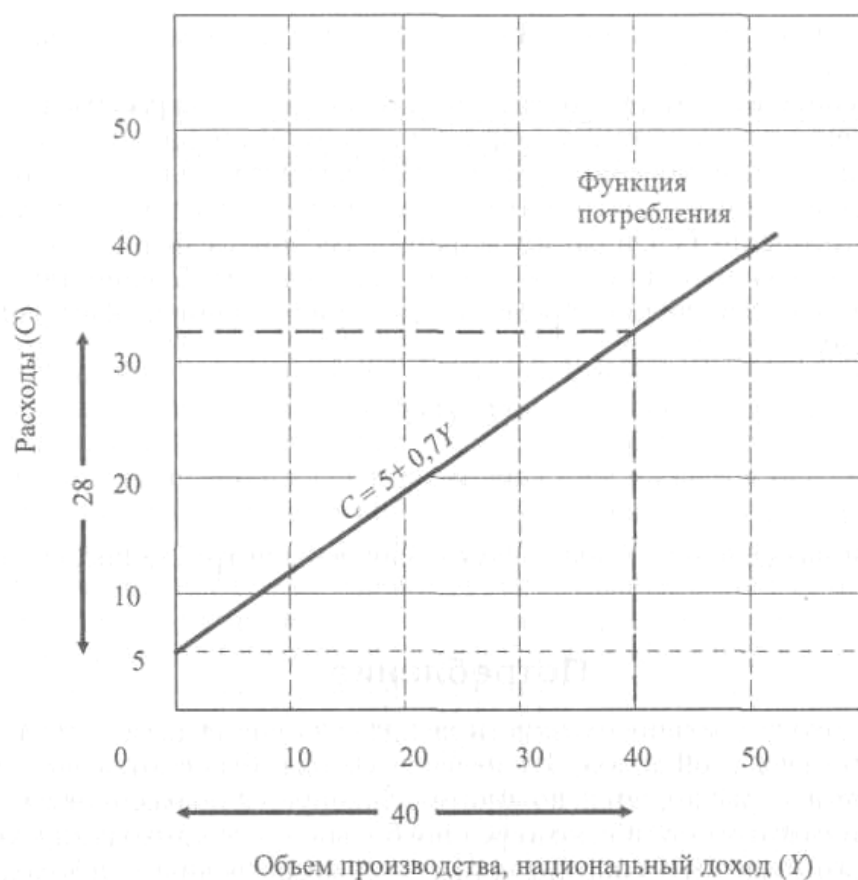


Рисунок 19.1. Функция потребления

В данном случае рост потребления по отношению к росту дохода составляет $28/40$, или $0,7$. Цифра $0,7$, приведенная в данном выше равенстве, говорит о том, какая часть дополнительного дохода используется на потребление, и Кейнс назвал ее **предельной склонностью к потреблению**, сокращенно MPC. Таким образом,

$$MPC = \frac{\text{Изменение в пот реблении}}{\text{Изменение в доходе, кот орое к изменению в пот реблении}}$$

или

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

где Δ (дельта) - заглавная буква греческого алфавита, используемая для обозначения любых изменений, поэтому ΔC означает «изменение в уровне потребления».

Функция потребления — это прямая линия с наклоном, которая определяется следующим образом:

$$\text{Наклон} = \frac{\text{Вертикальное изменение}}{\text{Горизонтальное изменение}}.$$

В данном случае изменение на вертикальной оси составляет 28 единиц, а на горизонтальной - 40 единиц, поэтому коэффициент выпуклости равен 0,7, т.е. величине *MPC*. Другими словами, величина *MPC* равна коэффициенту выпуклости, либо градиенту функции потребления.

Равенство функции потребления дает нам и другую информацию, например о том, какая часть расходов домашних хозяйств не соотносится с уровнем дохода. В данном случае - это цифра 5, которая указывает на то, что даже если доход равен 0, существует определенный минимальный уровень расходов домохозяйств, финансируемый посредством кредитования или социальных выплат. На рисунке 19.15 - это точка на вертикальной оси, или оси расходов, где линия функции потребления пересекает эту ось: доход равен 0, а потребление равно 5. Расходы домашних хозяйств, которые не имеют непосредственного отношения к уровню доходов, называются **автономным потреблением**. Это означает, что оно имеет место всегда, независимо от изменения доходов.

Если это представить в виде уравнения, то мы получим ранее приведенную функцию потребления:

$$C = 5 + 0,7Y.$$

В общем виде **функция** потребления выглядит **следующим образом**:

$$C = a + bY,$$

где *a* - автономное потребление; *b* - предельная склонность к потреблению.

Функция потребления не обязательно выглядит так, как на рисунке 19.1. Например, в любой экономике, где люди тратят большую часть их дополнительного дохода, предельная склонность к потреблению будет больше 0,7 - возможно, 0,8, и угол наклона функции потребления будет больше, как показано на рисунке 19.2. Могут существовать также различия в уровне автономного потребления в разных странах. Одно из таких различий представлено функцией потребления в долгосрочном периоде. Анализ цифровых данных дохода и расходов домохозяйств за несколько десятилетий в различных высокоразвитых индустриальных странах показывает, что в долгосрочном периоде функция потребления начинается с нулевой отметки, как показано на рисунке 19.3.

Сбережения

Сбережения - это часть дохода домашнего хозяйства, который не потрачен на приобретение товаров и услуг. Это - утечка или изъятие из кругооборота национального дохода; поэтому при неизменности всех остальных показателей рост сбережений приводит к сокращению ВВП.

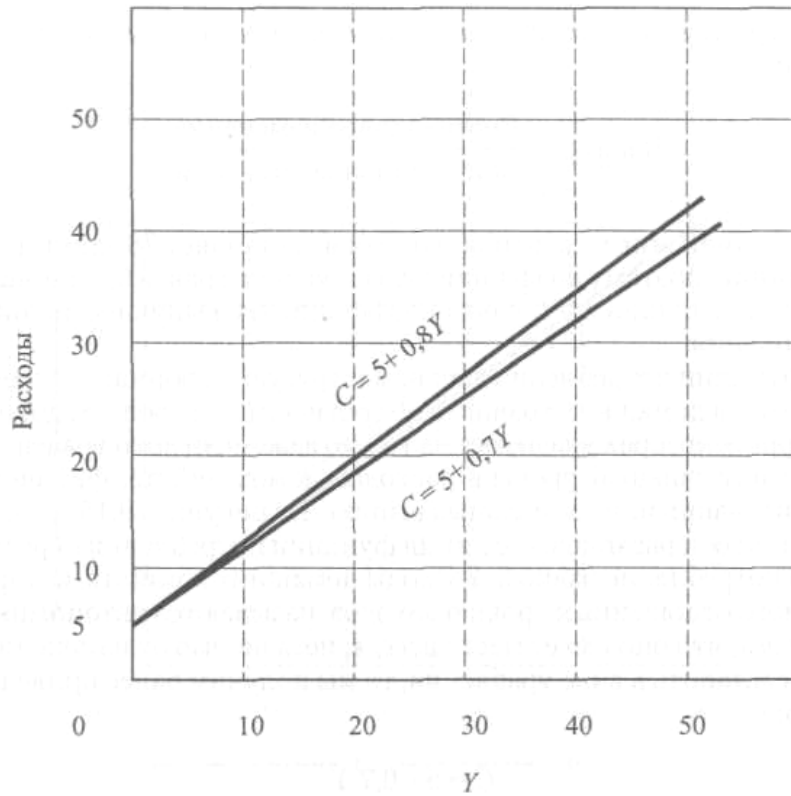


Рисунок 19.2. Большая величина предельной склонности к потреблению соответствует более крутой функции потребления

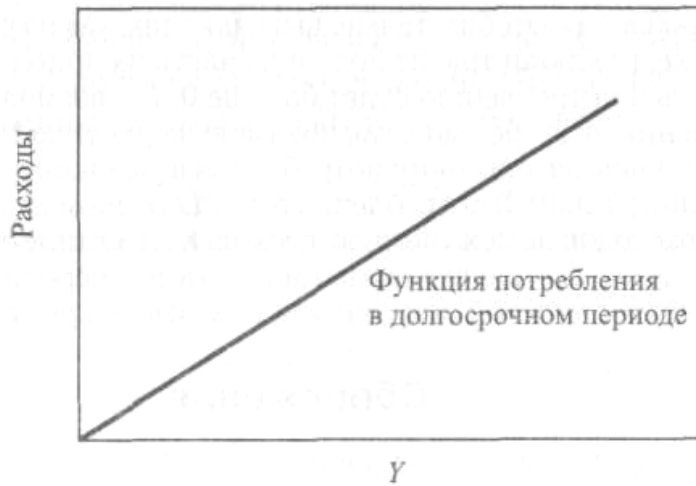


Рисунок 19.3. Функция потребления в долгосрочном периоде

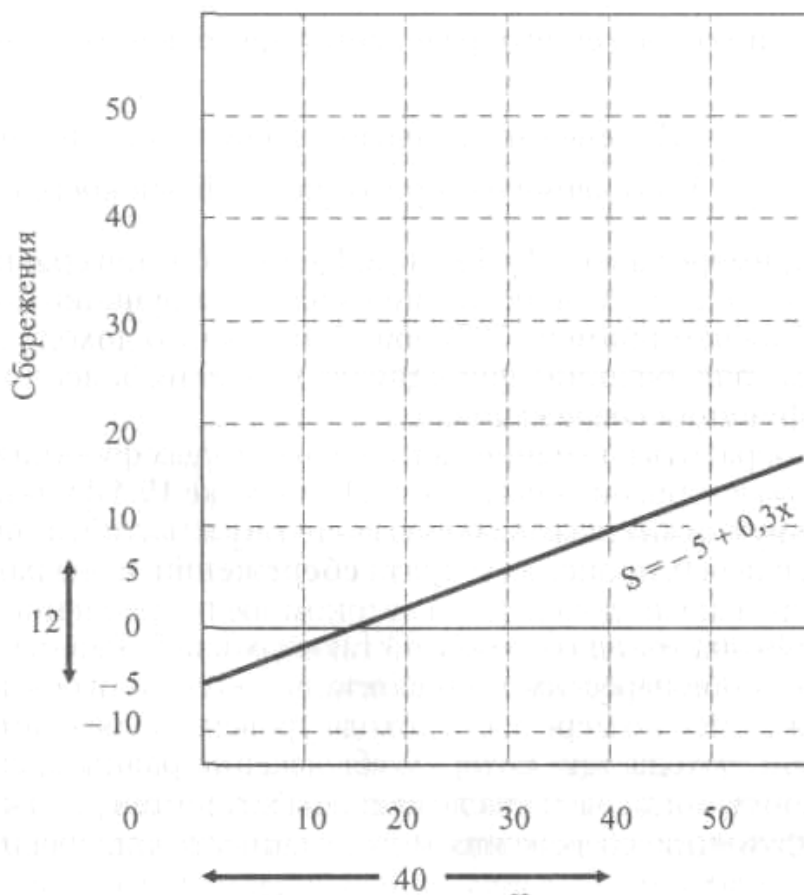


Рисунок 19.4. Функция сбережения

До появления кейнсианской теории экономисты связывали сбережения со ставкой процента; Кейнс же выдвинул идею о том, что уровень сбережений в экономике, как и потребление, зависит прежде всего от уровня дохода. Существует взаимозависимость между сбережениями (S) и доходом (Y), которая выражается математически и поэтому называется **функцией сбережения**. Равенство

$$S = -5 + 0,3Y$$

показывает, что сбережения увеличиваются по мере роста дохода, но на меньшую величину. На рисунке 19.4 рост дохода (Y) на 40 единиц вызывает увеличение потребления (S) на 12 единиц. Доля дополнительно сбереженного дохода называется **предельной склонностью к сбережению (MPS)**. Другими словами,

$$MPS = \frac{\text{Изменение сбережений}}{\text{Изменение дохода, которое вызывает изменение сбережений}}$$

$$MPC = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Угол наклона функции сбережения определяется предельной склонностью к сбережению, т.е.

$$\text{Наклон} = \frac{\text{Изменения на вертикальной оси координат}}{\text{Изменения на горизонтальной оси координат}}$$

который в нашем примере равен $12 / 40 = 0,3$. Целесообразно сравнить рисунок 19.4 с рисунком 19.1, чтобы понять различия в линиях наклона функции потребления и функции сбережения. В нашем примере 70% дополнительного дохода расходуется, а 30% сберегается, поэтому наклон линии функции потребления более чем в 2 раза более пологий, чем линии функции сбережения.

Следует также обратить внимание на точки, в которых функция сбережения пересекает вертикальную и горизонтальную оси. На рисунке 19.4 функция сбережения пересекает вертикальную ось, показывающую величину изъятий, в точке -5. Это означает, что когда доход равен 0, происходит **трата сбережений**, и она равна сумме, на которую потребление превышает доход. Если автономное потребление равно 5, то при доходе, равном 0, величина траты сбережений также равна 5. Равным образом когда линия функции сбережения пересекает горизонтальную ось или ось дохода, то не происходит траты сбережений и по мере роста дохода уровень сбережений в экономике увеличивается. Уровень дохода, при котором сбережения равны 0, соответствует точке функции потребления, когда расходы домашнего хозяйства равны доходу.

В общем виде функцию сбережения можно записать следующим образом:

$$S = -a + (1-b)Y.$$

Предельная склонность к сбережению $(1 - b)$ записана таким образом, чтобы обозначить ее связь с предельной склонностью к потреблению (b) . Любой дополнительный доход либо сберегается, либо расходуется, поэтому эти две величины, обозначающие предельные склонности, равны 1.

$$MPC + MPS = 1.$$

Инвестиции

Термин **инвестиции** - это специальный термин в экономике, отличный от общепринятого значения. В экономике он обозначает дополнение к величине фиксированного капитала и товарно-материальных запасов, которые включают сырье, трудовые затраты и запасы нерезализованной продукции. Большинство инвестиций осуществляется в постоянный капитал, но часть таких инвестиций используется для замены устаревших основных фондов, разница между валовыми и чистыми инвестициями составляет капиталовложения на замену оборудования, часто обозначаемые величиной амортизации. Ежегодные изменения в уровне инвестиций в экономике могут осуществляться в каждом из данных элементов инвестиций и могут быть вызваны целым рядом факторов. Инвестиционные расходы изменяются в большей мере, чем какая-либо другая составляющая совокупного спроса, - экономисты определяют их как неустойчивые. Известный экономист кембриджской школы и один из главных толкователей «Общей теории» Кейнса Джон Хикс назвал инвестиции «перелетной птицей».

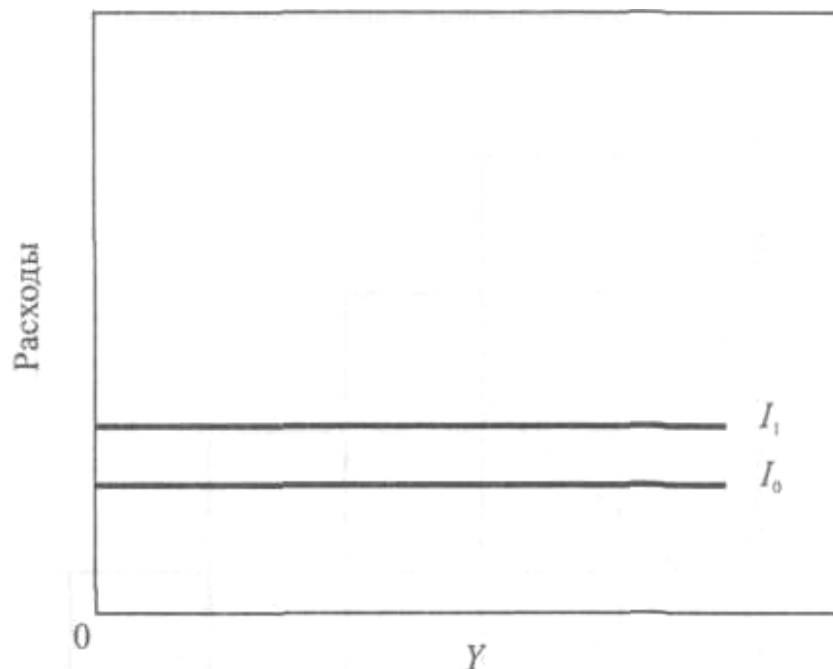


Рисунок 19.5. Инвестиции, не связанные с национальным доходом

Инвестиции - это инъекции в кругооборот национального дохода, и в этой простой модели уровень инвестиций (I) не соотносится с величиной дохода (Y). На рисунке 19.5 представлена функция инвестиций I_0 , при этом расходы фирм на инвестиционные товары показаны на вертикальной оси, а доход и объем производства — на горизонтальной; если уровень инвестиций увеличивается, линия I_0 смещается вверх на I_1 . I_0 -горизонтальная линия на этом графике, поскольку уровень дохода не влияет на инвестиции, однако на инвестиции воздействуют процентная ставка и ожидания будущей прибыли. Мы рассмотрим это воздействие ниже.

Инвестиции и процентная ставка

Когда фирмы инвестируют, они используют часть своей прибыли или заемные средства. Если они берут деньги взаймы, они должны уплатить процент за взятую в кредит сумму денег, который они могли бы получить в случае, если бы эта сумма была положена в банк. Другими словами, принятие решения о целесообразности инвестиций зависит от величины процентной ставки.

Следовательно, когда фирмы инвестируют, им необходимо получать прибыль в достаточном размере, чтобы покрыть процентные платежи в течение нескольких лет и возместить первоначальную стоимость основных фондов. Любая фирма может планировать различные инвестиционные проекты с различными уровнями вероятной доходности и нормами прибыли.

На рисунке 19.6 показано, каким образом процентная ставка может повлиять на инвестиционные решения фирмы. Заметьте, что на этом графике в отличие от предыдущего инвестиции отложены на горизонтальной оси, а процентные ставки и норма прибыли - на вертикальной. Фирма может иметь четыре возможных инвестиционных проекта, норма прибыли в которых может составлять от 5 до 20 %.

Если величина процентной ставки будет равна 4 %, все проекты будут прибыльными и будут осуществлены. Однако при процентной ставке в 11 % только два проекта с

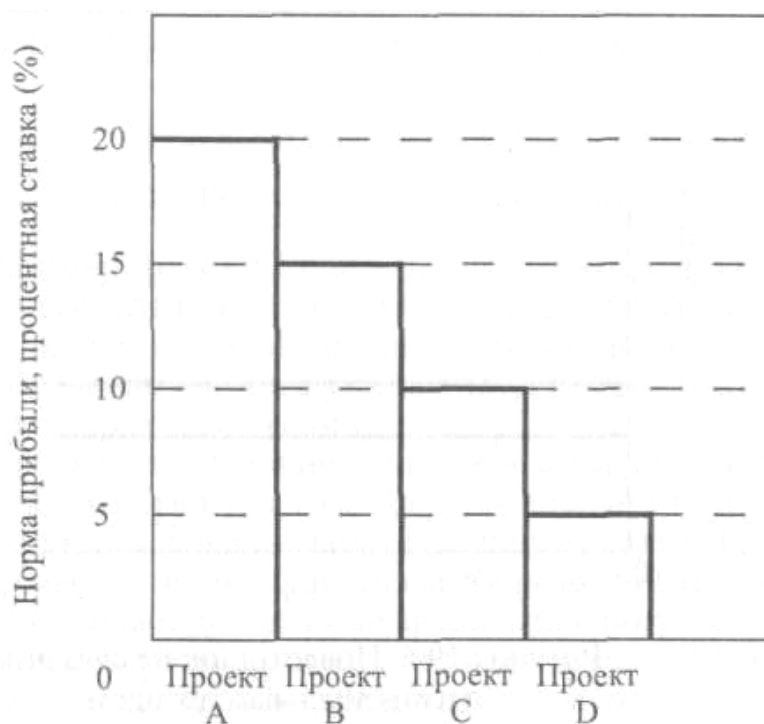


Рисунок 19.6. Влияние процентной ставки на инвестиционные решения фирмы

нормой прибыли выше 11% будут выполняться. В данном случае расходы фирм на инвестиции будут значительно снижены. В агрегированной экономике решения одной фирмы будут ясно выражены: уровень инвестиций будет увеличиваться по мере снижения ставки процента и наоборот.

Мы можем представить инвестиционный процесс в виде функции, где величина инвестиционных расходов находится в обратной зависимости от процентной ставки или цены инвестиций. Изогнутая вниз линия (*I*) на рисунке 19.7 показывает, какой объем инвестиций будет осуществляться фирмой при различных процентных ставках при прочих равных условиях. На рисунке 19.7 показана кривая спроса на инвестиции.

Инвестиции и «ожидания»

Влияние, которое оказывает уверенность бизнеса на инвестиции, было еще одной из проницательных идей Кейнса. Глава 12 «*Общей теории*» посвящена **долгосрочным ожиданиям** - термин, который по смыслу полностью отличается от рациональных и адаптивных ожиданий, рассмотренных в главе 18. Кейнс обращает внимание на чувства, интуицию, уверенность или ее отсутствие для получения прибылей в будущем. Произойдет ли смена правительства? Стабильным или колеблющимся будет валютный курс? Надвигается ли война или предвидится торговая война? Многие факторы могут влиять на состояние долгосрочных ожиданий. Если такие ожидания благоприятны, то инвестиции возрастут при прочих равных условиях, если неблагоприятны-то инвестиции сократятся.

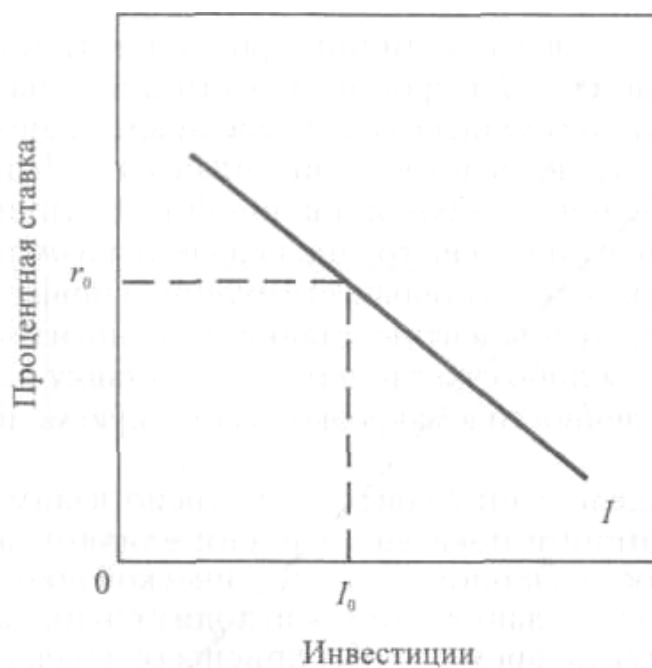


Рисунок 19.7. Инвестиции и процентная ставка

Эти изменения можно проиллюстрировать смещением кривой спроса на инвестиции. На рисунке 19.8 линия спроса на инвестиции сдвигается вправо, если ожидания благоприятны, и влево в случае, если они неблагоприятны. При процентной став-

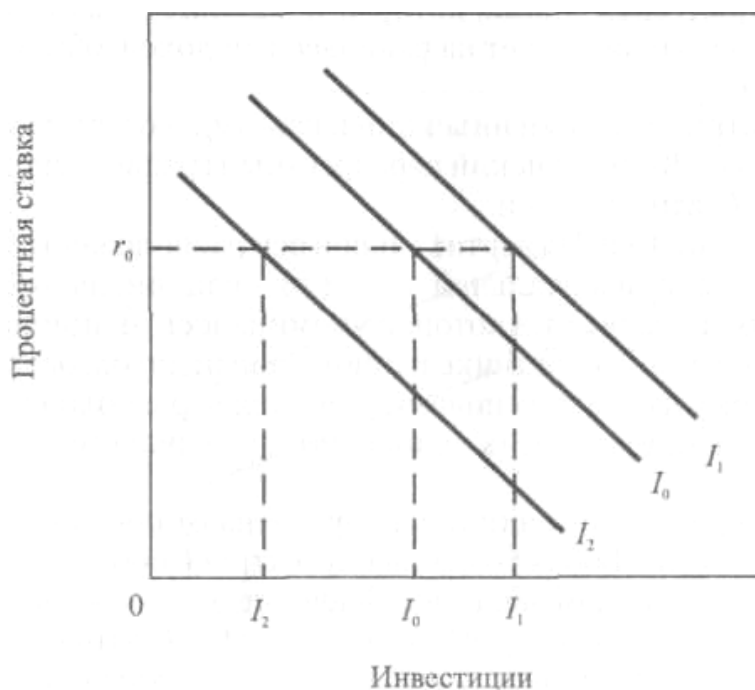


Рисунок 19.8. Кривая инвестиционного спроса смещается вместе с изменением уверенности бизнеса

ке r_0 уровень инвестиций равен I_0 на линии спроса инвестиций I_0 . В случае благоприятных ожиданий I_0 смещается на I_1 и уровень инвестиций сейчас составляет I_1 при том же уровне процентной ставки r_0 . Однако если уверенность бизнеса в будущем падает, то I_0 сместится влево на I_2 и уровень инвестиций снизится до I_2 при процентной ставке r_0 .

Изменения в ожиданиях являются причиной инвестиционных колебаний, но по своей природе эти изменения очень трудно поддаются измерению или контролю. Падение процентной ставки не обязательно стимулирует новые инвестиции, если фирмы не будут уверены в том, что процентные ставки внезапно не возрастут вновь. Инвестиции сопряжены с риском либо с желанием сделать ставку на будущее, и привнесение идей риска и неопределенности в макроэкономическую модель было одной из заслуг Кейнса.

В следующем разделе этой главы рассмотрено взаимодействие потребления, сбережений и инвестиций и показано, как они влияют на уровни дохода, объема производства и занятости. Экономисты классической школы полагали, что приспособление к уровню полной занятости происходит очень быстро. Кейнс же обнаружил, что экономике нужно время, чтобы приспособиться к непредвиденным событиям, что люди принимают плохие решения и что экономические системы не всегда упорядочены.

Определение уровня национального дохода, объема производства и занятости

В этой части главы представлен знаменитый **перекрестный график Кейнса**, известный также как **45-градусная линия**, которая показывает, каким образом изменение любого из элементов модели влияет на равновесный доход, объем производства и занятость в экономике.

Ниже мы рассмотрим графики инъекций и изъятий, которые могут быть использованы таким же образом. Кейнсианский перекрестный график использует биссектрису, и мы прежде всего обратимся к ней.

Рассмотрим рисунок 19.9. На вертикальной оси расположены общие, или совокупные, расходы (AE), а на горизонтальной оси - (Y) - национальный доход и объем производства: напомним из главы 14, в которой упоминалось о национальной системе расчетов, что в агрегированной экономике национальный доход, расходы и объем производства равны, поэтому два из этих показателей можно расположить на одной и той же оси. Заметьте, что масштаб на обеих одинаковый, что является существенной чертой графика.

45° - линия начерчена с 0 точки и равноудалена от обеих осей, разделяя правый угол на две равные части. Любая точка на биссектрисе обозначает равные величины расходов, дохода и объема производства. Значение этого состоит в том, что если какая-нибудь другая линия на этом графике пересечет биссектрису в любой точке, то это будет точка равновесия, где доходы, расходы и объем производства равны. Комбинация функции потребления (рисунок 19.1) и функции инвестирования (рисунок 19.5) составляет совокупные расходы (AE) в этом простейшем варианте кейнсианской модели, которая расположена выше Y на рисунке 19.10.

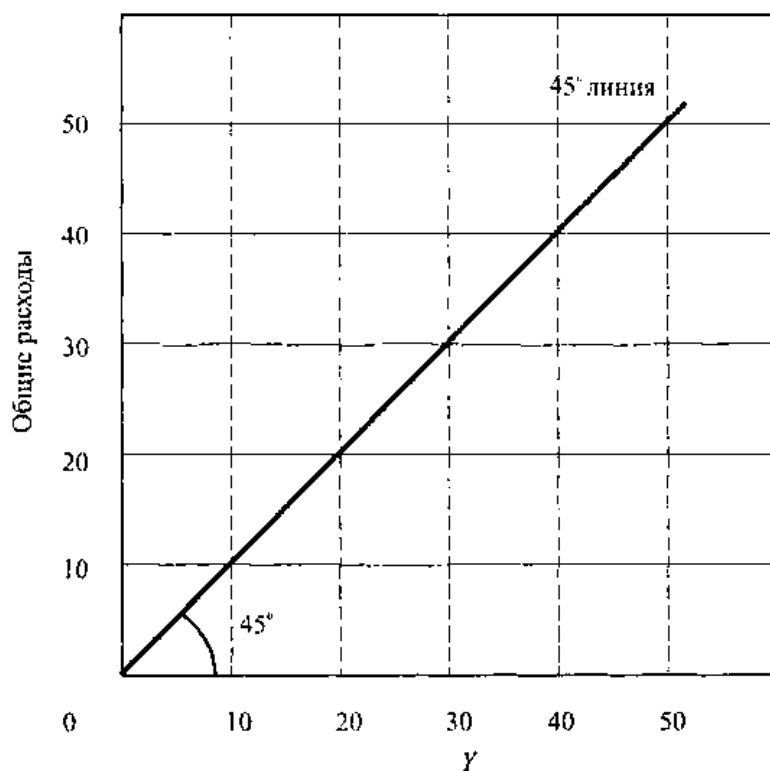


Рисунок 19.9. 45-градусная линия

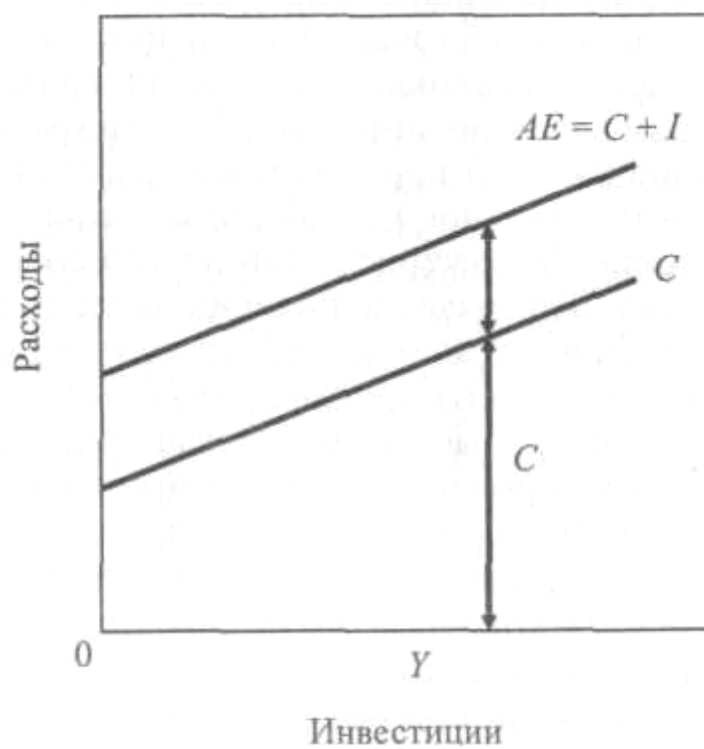


Рисунок 19.10. Совокупные расходы в простой кейнсианской модели

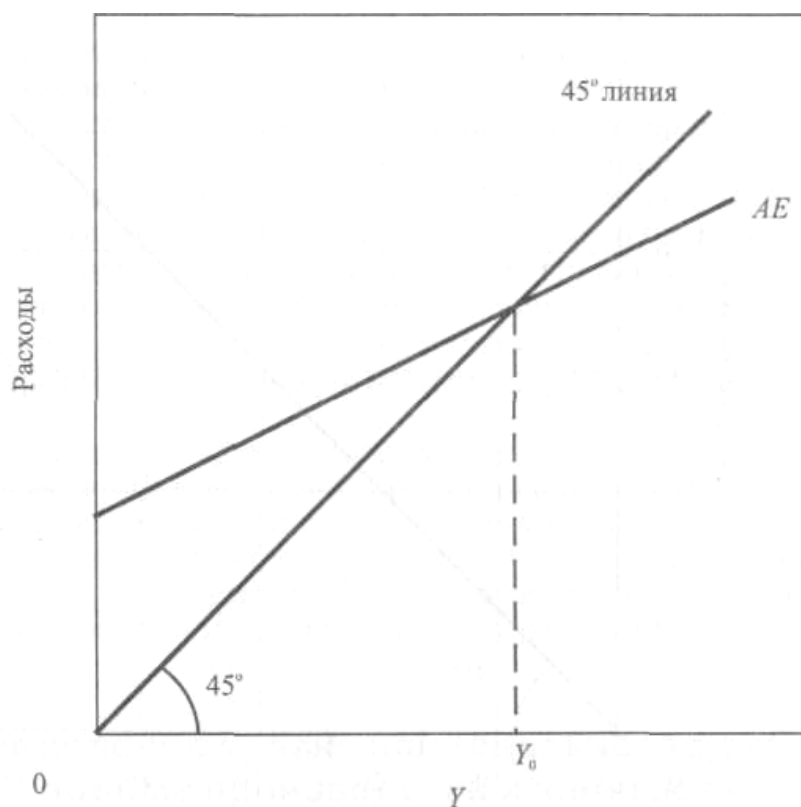


Рисунок 19.11. Равновесие в кейнсианской модели

Заметьте, что инвестиции добавляются к потреблению, поэтому инвестиции показаны на диаграмме отрезком на верхней точке функции потребления - вертикальный отрезок между любой точкой на линии функции потребления и соответствующей точкой совокупных расходов дает нам величину инвестиций. Если мы наложим на линию *AE* биссектрису, то получим кейнсианский перекрестный график простой экономики (рисунок 19.11). Важнейшей отличительной чертой этого графика является точка, где совокупные расходы *AE* пересекают биссектрису. В этой точке совокупные расходы равны доходу и объему производства. Это точка **равновесия**, величина которой обозначается на горизонтальной оси как Y_0 . Данный конкретный уровень расходов соответствует равновесному доходу, равновесному объему производства и равновесной занятости.

В точке равновесия планируемые расходы домашних хозяйств и фирм полностью соответствуют уровню объема производства в данной точке и отсутствуют всякие тенденции давления на экономику до тех пор, пока не произойдет каких-либо изменений, которые могут изменить или нарушить планы расходов. Экономика приходит в состояние равновесия, когда фирмы сокращают или наращивают свои материально-товарные запасы, т.е. запасы нереализованной продукции. На рисунке 19.12 в точке Y_1 , (объем выпуска) планируемые расходы превышают объем производства, поэтому возникает давление на производителей со стороны потребительского спроса. Производители распродают запасы нереализованной продукции, а затем нанимают большее количество рабочей силы и увеличивают объем производства до уровня Y_0 .

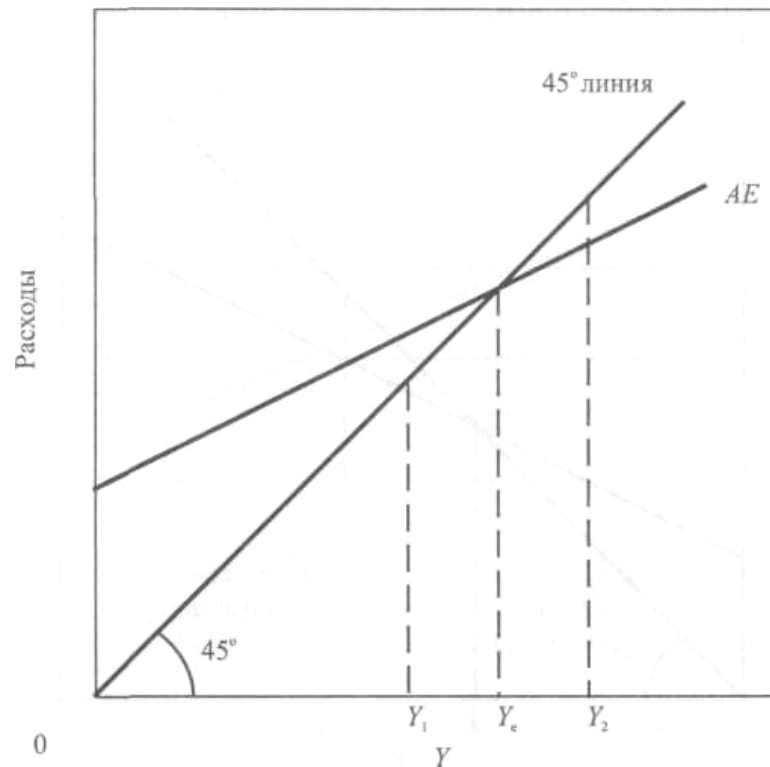


Рисунок 19.12. Движение экономики к равновесию

Однако если уровень объема производства равен Y_2 , то возрастут планируемые расходы домашних хозяйств и фирм и производители начнут накапливать запасы нереализованной продукции и вследствие этого высвободят излишнюю рабочую силу, что приведет к сокращению объема производства до уровня Y_e . Только когда объем производства находится в точке Y_e , не возникает тенденций к изменению в экономике, а значит, используется термин «равновесие».

Еще одним открытием Кейнса было то, что равновесный уровень национального дохода, занятости и производства не обязательно предполагает **объем производства при полной занятости**. На рисунке 19.13 показана ситуация, при которой имеет место безработица. Уровень объема производства при полной занятости – Y_{fe} , но экономика находится в состоянии равновесия при более низком уровне объема производства, равном Y_e . Экономических причин для каких-либо изменений нет. Могут быть, конечно, политические причины, но они недостаточны для того, чтобы повлиять на уровень объема производства.

Кейнс предложил методы экономической политики, с помощью которых можно стимулировать смещение равновесного национального дохода и полной занятости. Они будут рассмотрены в следующей главе, касающейся фискальной политики.

В конце этой главы мы рассмотрим **график инъекций и изъятий**, который является еще одним вариантом иллюстрации равновесного дохода, объема производства и занятости. В простейшей модели единственным вариантом инъекций в кругооборот дохода являются инвестиции, а единственным вариантом изъятий - сбережения.

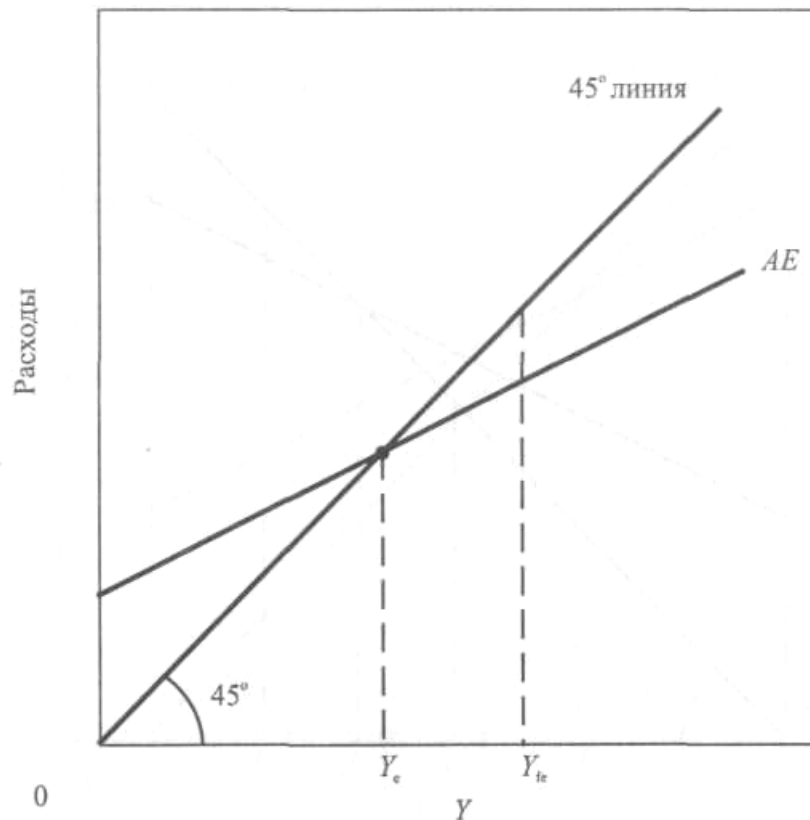


Рисунок 19.13. Точка равновесия Y_c не обязательно соответствует объему производства при полной занятости

Рисунок 19.14 представляет собой комбинацию двух функций - функции инвестирования, представленной на рисунке 19.5, и функции сбережения, представленной на рисунке 19.4. Если инъекции соответствуют изъятиям или, как в простой модели, инвестиции равны сбережениям, экономика находится в состоянии равновесия: Y_c соответствует равновесному уровню дохода, объема производства и занятости.

Мультипликатор

Слово «мультипликатор» часто используется экономистами, приводя в замешательство некоторых студентов. В данном случае мы ведем речь о **мультипликаторе Кейнса**.

В случае если один из элементов совокупных расходов, который не зависит от величины дохода, изменится, то конечный эффект на равновесный доход будет больше величины первоначального изменения - первоначальное изменение будет иметь мультипликационный эффект. В простой модели мы имеем только домашние хозяйства и фирмы. Поэтому

$$AE = C + I$$

и

$$C = a + bY.$$

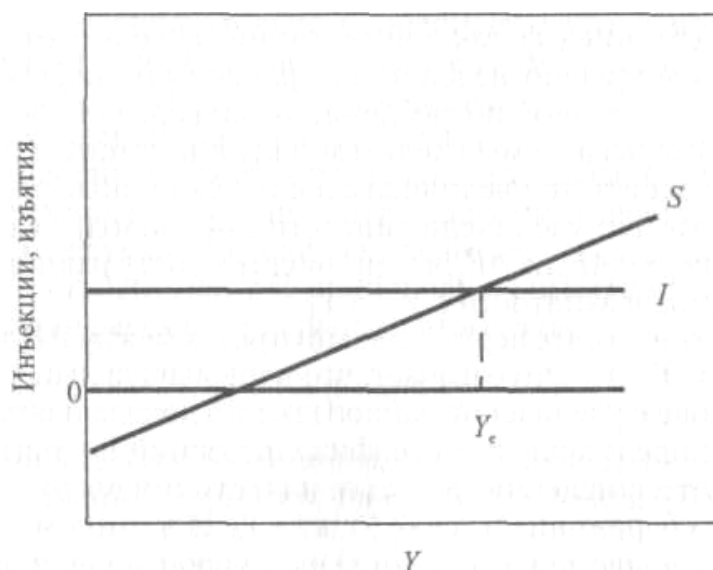


Рисунок 19.14. График инъекций и изъятий можно использовать и для иллюстрации равновесного объема производства и национального дохода

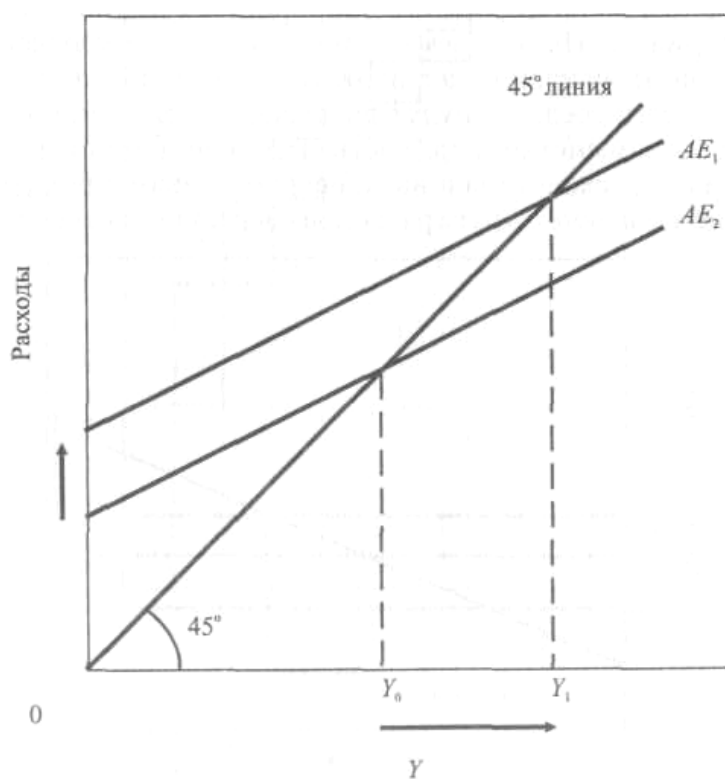


Рисунок 19.15. Эффект мультипликатора на равновесный объем производства и национальный доход

Как автономное потребление (a), так и инвестиции (I) не имеют отношения к доходу (Y), и изменения в каждом из них не влияют на равновесие, но, поскольку инвестиции гораздо важнее, чем автономное потребление и подвержены большим изменениям, особое внимание в этом разделе мы уделим мультипликатору и инвестициям.

Если инвестиции растут, то увеличиваются и совокупные расходы. Это показано на рисунке 19.15, где эффект увеличения инвестиций приводит к смещению линии совокупных расходов вверх с AE_0 на AE_1 , что приводит к росту равновесного уровня дохода, объема производства и занятости с Y_0 на Y_1 .

Обратите внимание на то, что вертикальный отрезок между AE_0 и AE_1 меньше, чем горизонтальный отрезок Y_0 - Y_1 . Это означает, что первоначальный рост уровня расходов меньше, чем последующее увеличение национального дохода и объема производства.

Схожая ситуация представлена на графике инъекций и изъятий (рисунок 19.16). Рост инвестиций ведет к смещению функции инвестиций вверх с I_0 на I_1 и пересекается с линией функции сбережения в точке Y_1 , а не Y_0 . И в данном случае вертикальный отрезок между I_0 и I_1 меньше, чем расстояние на горизонтальной линии Y_0 и Y_1 , что показывает эффект мультипликатора.

Итак, как работает мультипликатор? Возьмем, к примеру, влияние иностранных инвестиций на экономику Великобритании. Японский производитель автомобилей принимает решение о строительстве нового завода в Великобритании с целью производства автомобилей на европейский рынок и первоначальные денежные инвестиции берет у японской головной компании. Он приобретает участок земли, строит и оборудует крупное предприятие. Прежде чем он приступит к найму людей на работу по производству машин, он вынужден будет вложить значительные денежные средства в местную экономику. Эти средства будут выплачены юристам, геодезистам, строителям, электрикам, программистам и др. Часть этих денег будет ими сбережена, однако большая часть будет израсходована и выплачена мастерам, продавцам, учителям музыки и т.д. Реципиенты второго круга расходов сэрегут часть своего дохода, израсхо-

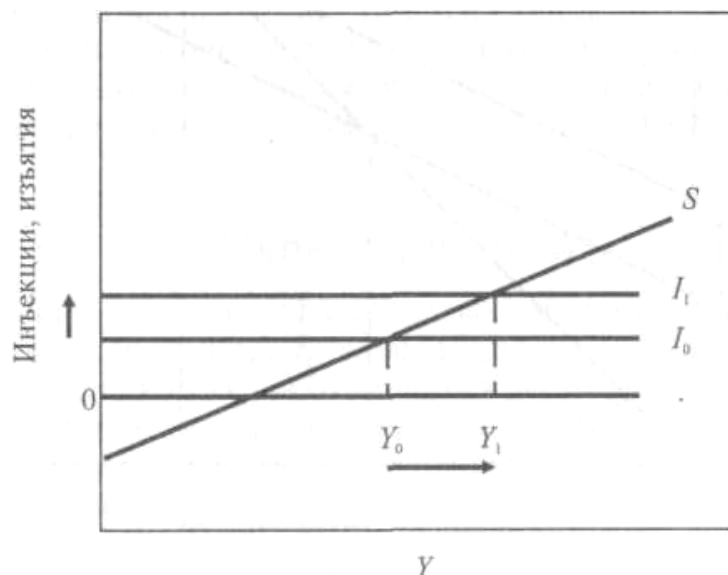


Рисунок 19.16. Мультипликатор и график инъекций и изъятий

довав большую его часть. Следовательно, произойдет кругооборот денег, когда на каждом новом уровне будет сберегаться все меньшее количество денег, чем на предшествующем, и так до тех пор, пока дополнительные расходы не станут очень большими. Это можно сравнить с камнем, брошенным в воду, - круги становятся все меньше и меньше. Но хотя брошенный в воду камень создает круги, он не повышает уровень воды в пруде, в то время как рост уровня инвестиций оказывает мультипликационный эффект на каждый последующий уровень производства и дохода.

На рисунке 19.17 показано, как это происходит. Он включает в себя функцию потребления, которая была рассмотрена ранее в этой главе,

$$C = 5 + 0,7Y,$$

где предельная склонность к потреблению равна 0,7, а предельная склонность к сбережению равна 0,3. Из каждого дополнительного фунта дохода 70 пенсов тратятся, а 30 сберегаются.

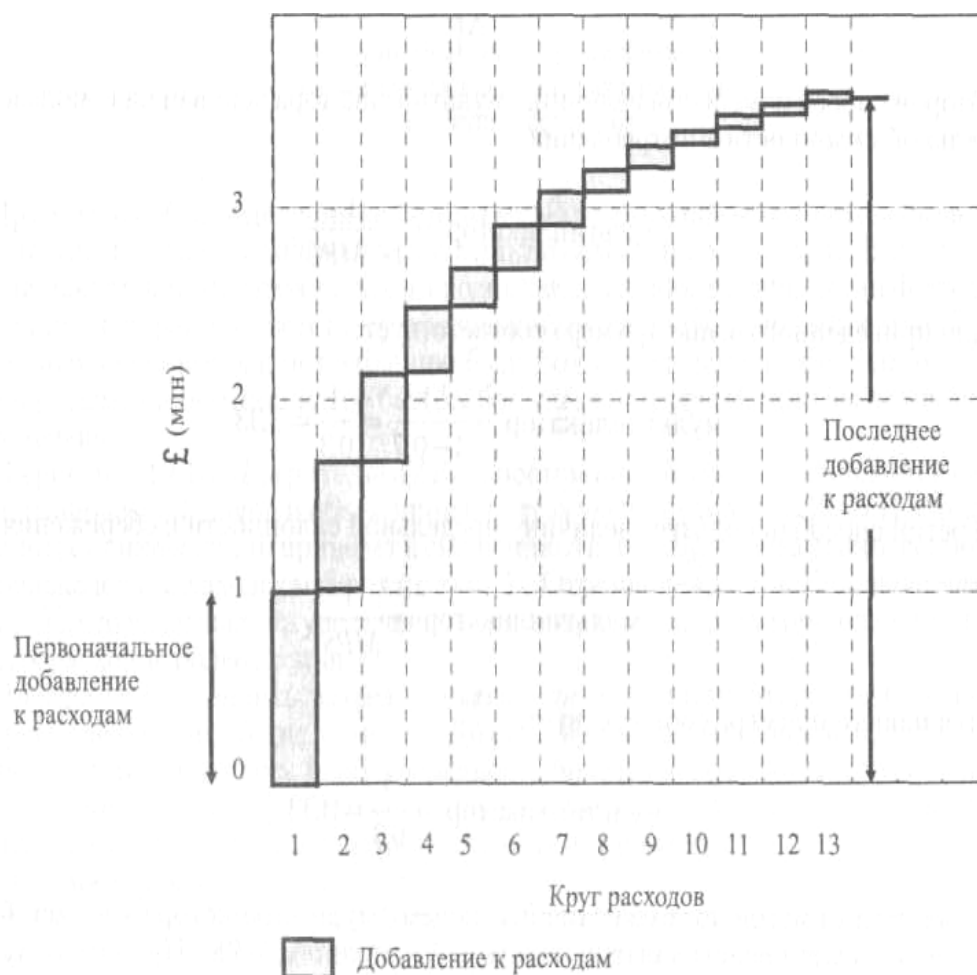


Рисунок 19.17. Принцип работы мультипликатора

За первоначальной инъекцией в 1 млн ф.ст. последуют расходы, равные 700 000 ф.ст., далее -расходы в 490 000 ф.ст., затем в 343 000 ф.ст. и т.д., пока окончательные сбережения не станут весьма незначительными.

Общая сумма всех добавлений к доходу и объему производства в 3,33 раза больше, чем первоначальная сумма в 1 млн ф.ст. В математических терминах мы имеем геометрическую прогрессию, которая равна 3,33:

$$\frac{1}{1-0,7} - \frac{1}{0,3} = 3,33$$

Существуют три способа измерения величины мультипликатора. Первый способ:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Изменение равновестного дохода}}{\text{Изменение расходов}},$$

т.е.
$$= \frac{\Delta Y}{\Delta I}$$

Второй способ измерения величины мультипликатора основан на использовании предельной склонности к потреблению :

$$\text{мультипликатор} = \frac{1}{1 - \text{MPC}}$$

что для приведенного выше примера соответствует:

$$\text{мультипликатор} = \frac{1}{1-0,7} = \frac{1}{0,3} = 3,33$$

Третий способ использует величину предельной склонности к сбережениям:

$$\text{мультипликатор} = \frac{1}{\text{MPC}}$$

что для нашего примера соответствует:

$$\text{мультипликатор} = \frac{1}{0,3} = 3,33$$

Этот последний метод позволяет понять, почему мультипликатор будет тем больше, чем меньше будет предельная склонность к сбережению (*MPS*). Например, если *MPS* равна 0,2, то мультипликатор будет равен 5, а не 3,33. Равным образом если *MPS* больше, то мультипликатор будет меньше.

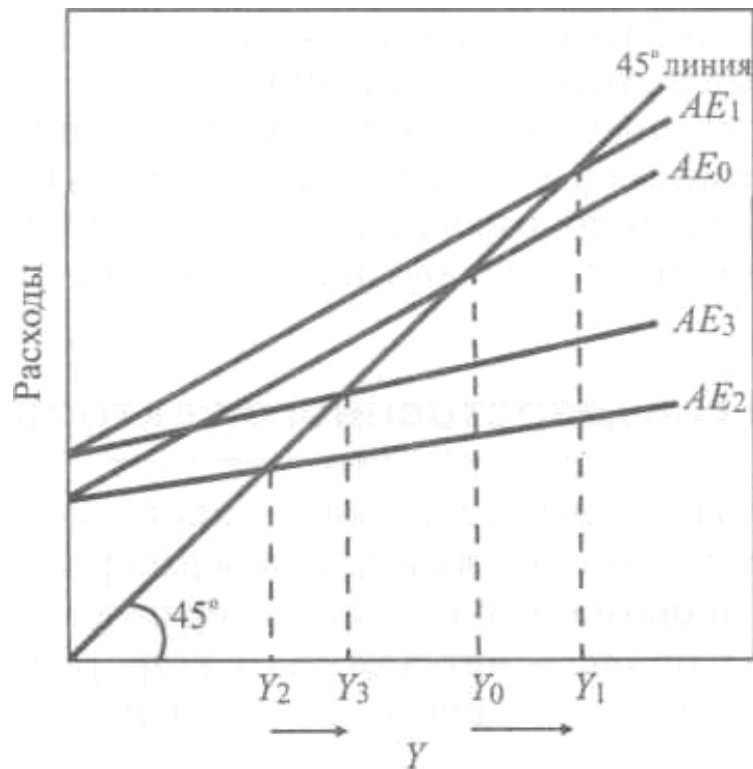


Рисунок 19.18. Рост мультипликатора по мере увеличения угла наклона линии совокупных расходов

Другой способ определения величины мультипликатора можно увидеть на графике 19.18, где показана величина наклона линии совокупных расходов. В этой простой модели наклон линии совокупных расходов такой же, как наклон линии функции потребления, которая соответствует предельной склонности к потреблению. Если бы предельная склонность к потреблению была больше, то наклон обеих линий был бы более крутым, а мультипликатор был бы больше, чем в случае, если бы величина MPC была меньше.

На рисунке 19.18 AE_0 круче, чем AE_2 . С ростом инвестиций AE_0 смещается вверх до AE_1 и равновесный доход и объем производства увеличиваются с Y_0 до Y_1 . Соответствующий рост инвестиций приведет к смещению AE_2 на AE_3 , и точка равновесного объема производства и дохода сместится с Y_2 на Y_3 . Отрезок между Y_1 и Y_0 больше, чем отрезок $Y_3 - Y_2$, что указывает на увеличение величины мультипликатора, если линия совокупных расходов более крутая.

Прежде чем закончить раздел, касающийся мультипликатора, необходимо рассмотреть следующие общие моменты. До сих пор мы рассматривали эффекты увеличения инвестиций, но поскольку уверенность бизнеса непостоянна, то уровень инвестиций может упасть. Эффекты сокращения инвестиций также будут мультиплицированы, что приведет к снижению дохода и объема производства, превышающему первоначальное снижение инвестиций.

Эффект мультипликатора работает и в более сложных моделях, чем та, которая рассмотрена в данной главе. Величина мультипликатора в более сложных моделях зависит также от наклона линии совокупных расходов, но на него влияет не только предельная склонность к потреблению.

В следующем разделе этой главы представлена более реалистичная и более сложная модель, к которой добавляются государственный сектор и модель открытой экономики. В таких усложненных моделях любое изменение автономного сбережения будет смещать линию агрегированных расходов и оказывать мультипликационный эффект на национальный доход, объем производства, но инвестиции по-прежнему остаются наиболее изменчивым компонентом совокупных расходов.

Включение государственного сектора в модель

Чтобы приблизить модель к реальной действительности, мы включим в нее деятельность правительства, которое взимает налоги и перераспределяет бюджет. Это будет все еще модель закрытой **экономики**, поскольку в ней отсутствует внешняя торговля. В условиях кругооборота национального дохода государственные расходы - это инъекция или добавления к расходам, а налоги - это изъятия или отток.

Государственные расходы

Предположим, что государственные расходы - это расходы на товары и услуги, приобретаемые у фирм, и что домашние хозяйства платят все налоги. В действительности расходы на социальное обеспечение представляют собой значительную часть государственных расходов, но эти трансфертные платежи в нашей модели не рассматриваются и соответственно не включены в термин «государственные расходы». Сделаем уточнение, что государство в данном случае включает как центральные, так и местные органы власти.

В долгосрочном периоде объем государственных расходов меняется в зависимости от объема экономики, но в краткосрочном периоде (рассматриваемом в данной модели) изменения объема производства и дохода, как правило, не влияют на величину государственных расходов на товары и услуги.

Величина расходов государства зависит от того, сколько больниц оно собирает построить и какую армию намерено содержать - это политические решения. Поэтому в этой модели государственные расходы не зависят от национального дохода и объема производства и являются автономным элементом совокупных расходов. На рисунке 19.19 показана независимость государственных расходов, а на рисунке 19.20 представлены государственные расходы как часть совокупных расходов.

Налоги

Налоги - это изъятия или отток из кругооборота национального дохода. Уровень налогообложения имеет более тесную взаимосвязь с объемом экономики, чем государственные расходы, поэтому в данной модели налоги находятся во взаимозависимости от величины национального дохода и объема производства. Это тоже является упрощением, поскольку политические решения также влияют на уровень налогообложения.

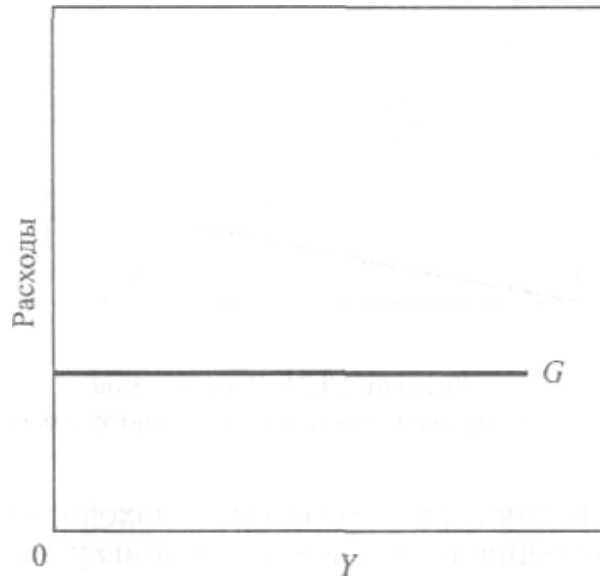


Рисунок 19.19. Государственные расходы не зависят от величины

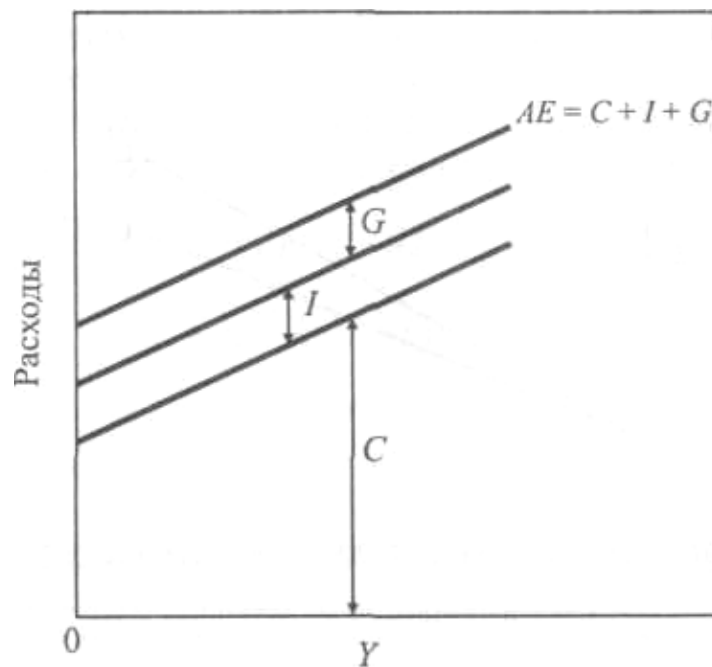


Рисунок 19.20. Совокупные расходы с учетом государственных расходов

На рисунке 19.21 показан рост налогов по мере роста национального дохода. Взаимозависимость между налогами (T) и национальным доходом может быть записана следующим образом:

$$T = tY,$$

где t представляет собой предельную склонность к налогообложению (MPT) и показывает долю добавлений к национальному доходу за счет налогообложения.

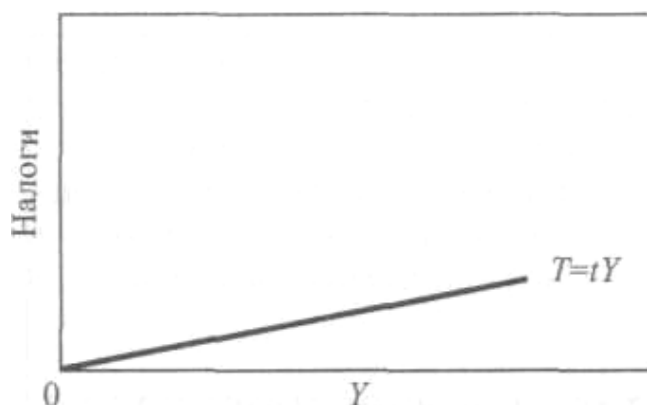


Рисунок 19.21. Рост налогов по мере увеличения национального дохода

Налоги сокращают величину располагаемого дохода домашних хозяйств и оказывают воздействие на функцию потребления, поскольку расходы домашних хозяйств зависят от дохода после уплаты налогов. В модели, включающей налоги, наклон линии функции потребления уменьшается, как это видно на рисунке 19.22.

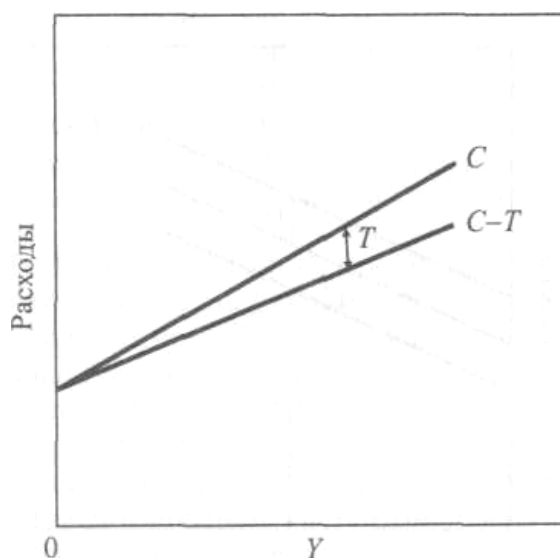


Рисунок 19.22. Увеличение налогов по мере роста национального дохода уменьшает угол наклона функции потребления

Поскольку величина мультипликатора связана с величиной функции потребления, то мультипликатор будет тем меньше, чем большая часть дополнительного дохода облагается налогом. Рост налоговой ставки приводит к изъятиям из кругооборота дохода, оставляя меньше на расходы потребителям, а в дальнейшем ведет как к уменьшению угла наклона функции потребления, так и величины мультипликатора.

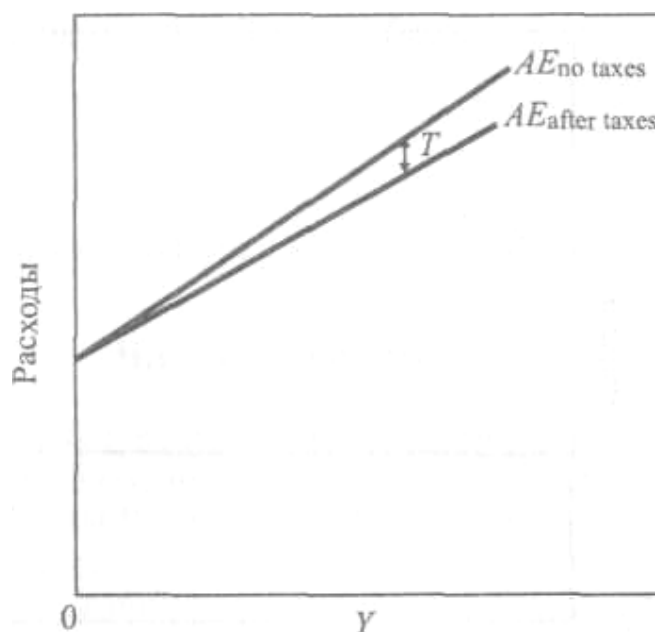


Рисунок 19.23. Влияние налогов на угол наклона линии совокупных расходов

Поскольку налоги воздействуют на функцию потребления, они в такой же мере воздействуют на совокупные расходы, уменьшая наклон линии совокупных расходов, так что она переходит на более низкий уровень, как показано на рисунке 19.23.

И в заключение отметим, что объем госрасходов не обязательно должен соответствовать величине налогов. Это можно записать в виде следующей формулы:

$$AE = C + I + G,$$

но

$$C = a + b(Y - T),$$

а

$$T = tY.$$

Открытость экономики для внешней торговли

Открытая экономика - это экономика, которая открыта для торговли с другими странами. К нашей модели мы добавим международную торговлю и рассмотрим ее точно так же, как государственный сектор. Экспорт - это инъекция в кругооборот национального дохода, а импорт - изъятие из него.

Экспорт

Экспорт - добавление к совокупным расходам, поскольку он является дополнением к расходам на производимые в стране товары и услуги. Количество экспорта, продаваемого за рубеж, зависит от доходов стран-импортеров, а не от национального дохода и, следовательно, не зависит от объема национальной экономики. На рисунке 19.24 показано, что экспорт (X) не зависит от величины национального дохода и объема производства (Y).

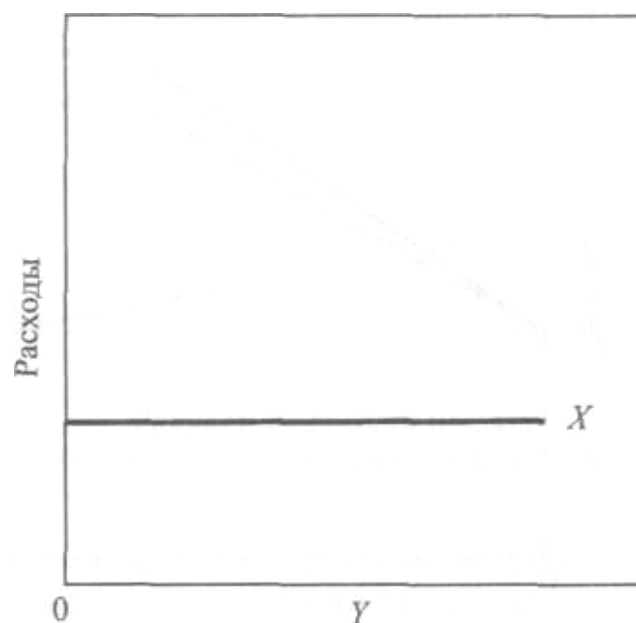


Рисунок 19.24. Экспорт не зависит от величины национального дохода

Импорт

Импорт увеличивается по мере роста национального дохода; он зависит от объема экономики. На рисунке 19.25 показана зависимость между импортом (M), национальным доходом и объемом производства (Y). Существует **предельная склонность к импорту (MPM)**, которая является частью каждого добавления к национальному доходу, по-

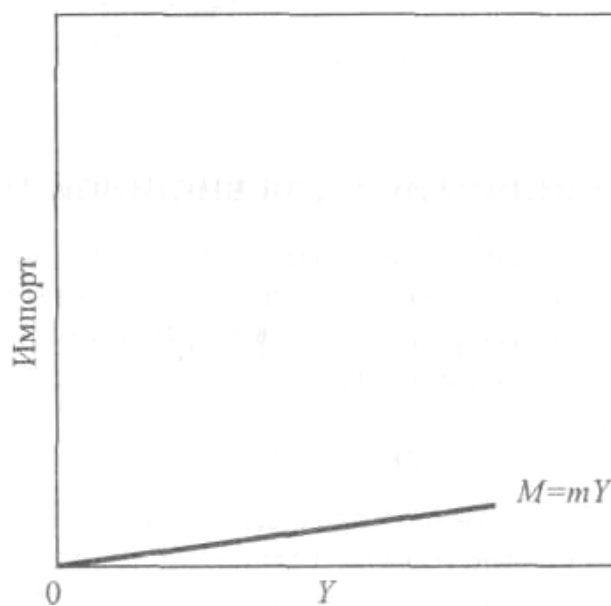


Рисунок 19.25. Рост импорта по мере увеличения национального дохода

траченному на импорт товаров и услуг. Таким образом, функцию импорта можно записать в виде

$$M = mY,$$

где t - предельная склонность к импорту и определяет наклон функции импорта.

Чистый экспорт

Британская экономика является классическим примером открытой экономики, т.е. доля экспорта и импорта в ВВП относительно велика. Экспорт и импорт возросли с 20% ВВП в 1950 г. до 30% ВВП в 1990-е гг. В США эти показатели составили за тот же период 6 и 12 % соответственно.

Однако **чистый экспорт**, или экспорт минус импорт ($X-M$), очень невелик относительно ВВП. Экспорт и импорт не обязательно должны соответствовать друг другу в определенный период.

Чистый экспорт влияет на уровень совокупных расходов. На рисунке 19.26 показаны совокупные расходы в модели открытой экономики. Сначала экспорт увеличивает уровень совокупных расходов, а затем импорт уменьшает наклон линии совокупных расходов. Наша модель, включающая в себя домашние хозяйства, фирмы, государство и внешнюю торговлю, выглядит следующим образом:

$$AE = C + I + G + (X - M);$$

$$C = a + b(Y - T);$$

$$T = tY;$$

$$M = mY.$$

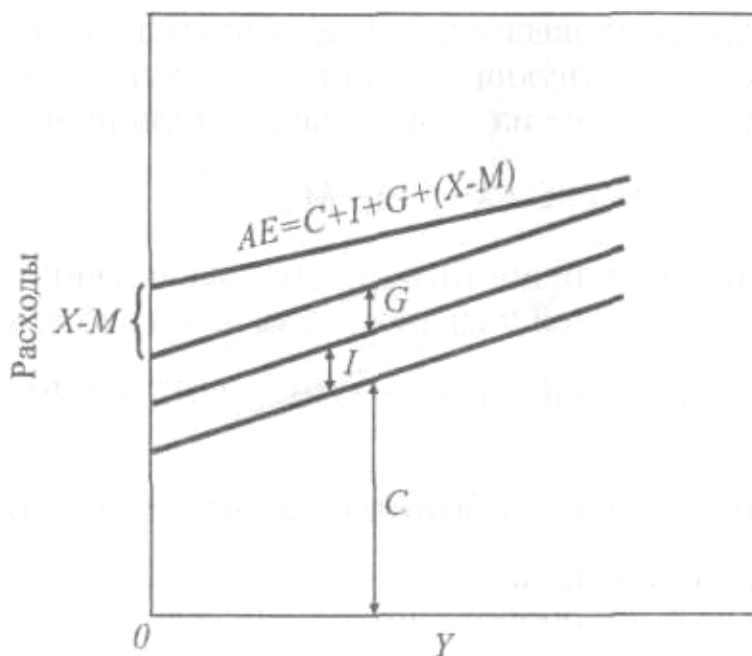


Рисунок 19.26. Компоненты совокупных расходов в открытой экономике



Рисунок 19.27. Инъекции и изъятия в открытой экономике

Инвестиции (I), госрасходы (G), экспорт (X) не зависят от величины национального дохода (Y), они являются частью потребления, обозначенного символом a . Все эти виды расходов называются **автономными расходами**.

График инъекций и изъятий

В более сложной модели, описанной выше, к инъекциям относят все виды автономных расходов, а изъятия — все, что имеет отношение к доходам. На рисунке 19.27 показан равновесный уровень дохода и объема производства Y_e , при котором инъекции и изъятия равны. Отметим, что при равновесии вовсе не обязательно, чтобы величина каждой инъекции была равна соответствующей величине изъятия, но общая сумма инъекций должна быть равна общей сумме изъятий. Следовательно, при равновесии

$$I+G+X=S+T+M.$$

Наклон линии функции изъятий достигается путем сложения всех изъятий вместе, а именно предельных склонностей к сбережению, налогообложению и импорту:

$$\text{Наклон функции изъятий} = MPS + MPT + MPM.$$

Мультипликатор в более сложной модели

Как изображено на рисунке 19.26, наклон линии совокупных расходов уменьшется по мере увеличения изъятий из кругооборота дохода. Это означает, что при прочих равных условиях мультипликатор в открытой экономике с государственным сектором меньше, чем в простейшем варианте данной модели.

Взаимосвязь кейнсианской модели с моделями совокупного спроса и совокупного предложения

В начале этой главы кейнсианская модель была представлена как метод анализа роли совокупного спроса в экономике, и мы изучили различные элементы совокупных расходов в экономике, и степень зависимости каждого из них от величины национального дохода, а также воздействие меняющихся совокупных расходов на уровень национального дохода объема производства и занятости. Все это рассматривалось в контексте стабильных цен. Модель совокупного спроса и совокупного предложения, с другой стороны, изучает, как изменение уровня цен влияет на величину реального объема производства и занятость. Эти две модели можно рассматривать, используя одну из них для конкретизации другой.

Сначала мы рассмотрим знакомый график совокупных расходов на рисунке 19.28, где расходы отложены на вертикальной оси, а реальный объем производства - на горизонтальной. Это две части совокупных расходов: **автономные расходы** и **стимулированные расходы**.

Автономные расходы возникают независимо от величины национального дохода и объема производства и включают первую часть функции потребления (a), инвестиции (I), государственные расходы (G) и экспорт (X). Другие виды расходов зависят от величины национального дохода, следовательно, от стимулированных расходов - главной части потребления ($b(Y-T)$) и импорта (M).

Определенному уровню цен будет соответствовать определенный уровень автономных расходов и соответствующая линия совокупных расходов. Если общий уровень цен в экономике меняется, то уровень автономных расходов (показан как начальная точка линии совокупных расходов на оси расходов) также меняется и мы получаем другую линию совокупных расходов. Таким образом, на рисунке 19.28 AE_0 представляет собой совокупные расходы при одном уровне цен, а AE_1 - при другом ценовом уровне.

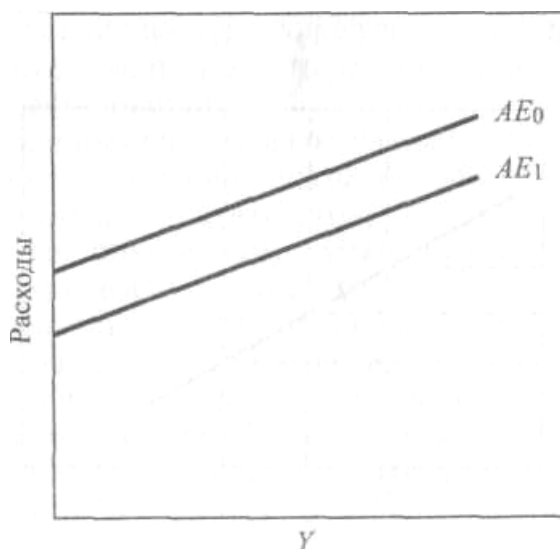
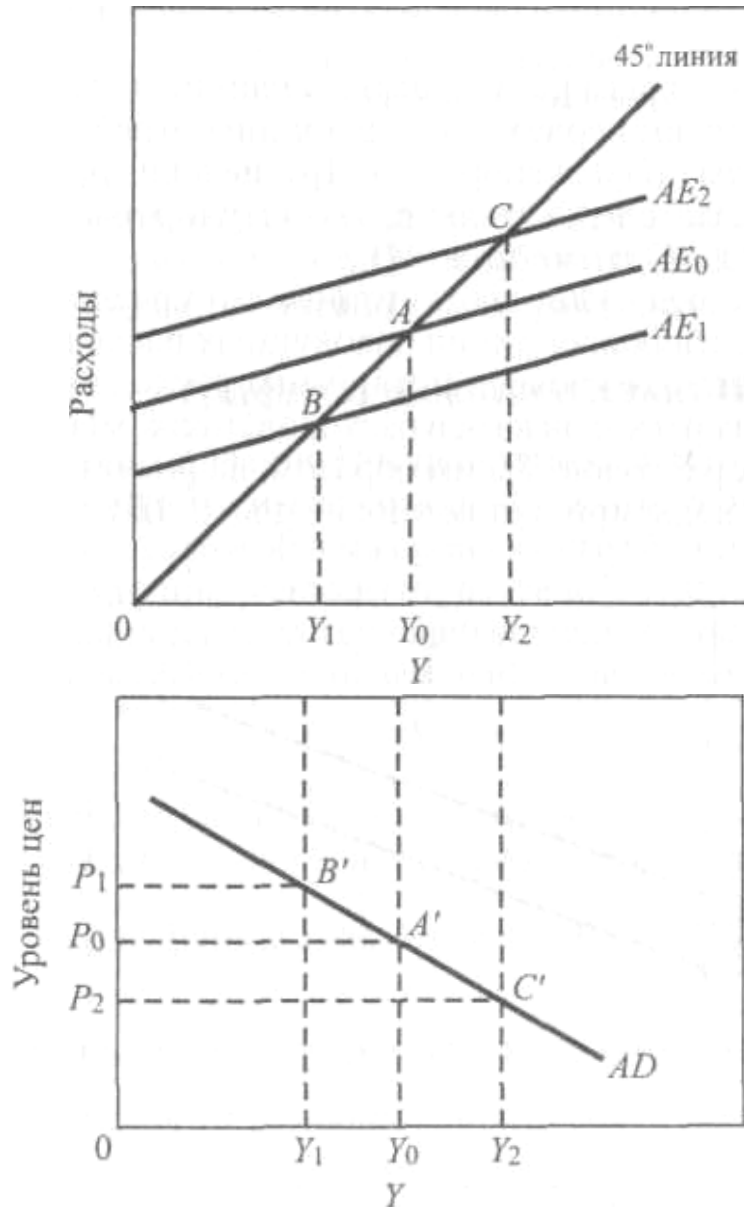


Рисунок 19.28. Влияние уровня цен на величину автономных расходов и расположение

Почему изменение уровня цен влияет на автономные расходы и положение линии совокупных расходов? Эта проблема более подробно изучается в последующих главах, касающихся денег, но вкратце отметим: если уровень цен растет, а количество денег в экономике остается прежним, положение людей ухудшается, поскольку снижается покупательная способность денег. Следовательно, при росте уровня цен автономные расходы уменьшаются. Равным образом если уровень цен в стране растет относительно уровня цен других стран, то импорт становится дешевле, а экспорт для иностранцев дорожает, поэтому экспорт уменьшается, а импорт увеличивается, что также означает снижение совокупных расходов.

Это показано в верхней части рисунка 19.29 смещением вниз линии совокупных расходов с AE_0 до AE_1 по мере роста уровня цен. Эффект этого смещения на равновесный доход и объем производства показан перемещением из точки A в точку B , т.е. с Y_0 до Y_1 .

Рисунок 19.29. Взаимосвязь совокупных расходов в Кейнсианской модели и совокупного спроса в модели совокупного спроса и совокупного предложения



В нижней части рисунка 19.29 линия совокупного спроса показана как величина спроса на объем производства, расположенная напротив линии уровня цен. P_0 - первоначальный уровень цен, который соотносится с уровнем спроса при объеме производства, равном A' . Если уровень цен увеличивается до P_1 происходит смещение вдоль кривой совокупного спроса до точки B' , и устанавливается величина реального объема производства Y_1 . В итоге линия совокупных расходов перемещается вниз с AE_0 до AE_1 по мере роста цен с P_0 до P_1 и это показано смещением вдоль кривой совокупного спроса AD с A' до B' .

Равным образом, если уровень цен падает с P_0 до P_2 , AE_0 сместится вверх на AE_2 поскольку автономное потребление будет расти по мере роста благосостояния людей, экспорт увеличится, а импорт уменьшится.

Это смещение совокупных расходов можно представить смещением вниз кривой совокупного спроса с точки A' в C . Равновесный доход и объем производства перемещается с Y_0 на Y_2 . Каждую точку на кривой совокупного спроса в нижней части рисунка можно соединить с точкой равновесия в верхней части рисунка, где линия совокупных расходов пересекает линию 45° .

Важно помнить, что эти изменения в уровне цен происходят при условии неизменности всех остальных факторов - существенная черта всех экономических моделей. Эти модели могут дать нам возможность понять функционирование механизма экономики, но для того чтобы легче разобраться в этом, нам необходимо изучить воздействие одного меняющегося фактора за определенный период времени. Это означает, что в реальном мире все не так просто и что выход не столь предсказуем, поскольку изменения не происходят изолированно. Кейнсианская модель предлагает правительствам ряд возможных вариантов для вмешательства с целью стимулирования экономического роста и увеличения занятости, но методы, основанные на простой модели, вряд ли будут иметь ожидаемый результат. В следующей главе рассматриваются некоторые варианты государственной политики, основанные на кейнсианских идеях развития экономики.

Выводы

1. Кейнсианская модель связывает воедино совокупные расходы и уровень национального дохода, объема производства и занятости в экономике. Эта модель основана на предположении, что цены не меняются.
2. Наибольшую часть совокупных расходов составляют расходы домашних хозяйств, или потребление. Функция потребления показывает, как на потребление влияют доход и решения о том, сберегать или тратить доход.
3. Существуют три вида инъекций в экономику: инвестиции, государственные расходы и экспорт. Уровень дохода не влияет ни на один из них.
4. Существуют три вида изъятий, или оттоков, из экономики: сбережения, налоги и импорт. Каждый из них увеличивается по мере роста дохода.
5. Всякое изменение в одном из видов инъекций оказывает мультипликационный эффект на уровень национального дохода, объема производства и занятости. На величину мультипликатора влияет любое увеличение дохода, которое изымается в виде сбережений, налогов или импорта. Чем больше предельные склонности данных показателей, тем меньше мультипликатор.
6. Кейнсианская модель может быть увязана с моделью совокупного спроса и совокупного предложения.

Основные понятия

график с линией 45°	45-degree line diagram
совокупные расходы	aggregate expenditure
автономное потребление	autonomous consumption
автономные расходы	autonomous spending
закрытая экономика	closed economy
функция потребления	consumption function
трата сбережений	dissaving
равновесие	equilibrium
объем производства при полной занятости	full employment output
стимулируемые расходы	induced spending
график инъекций и изъятий	injections and withdrawals
diagram	
инвестиции	investment
кейнсианский перекрестный график	Keynesian Cross diagram
кейнсианская модель	Keynesian model
мультипликатор Кейнса	Keynesian multiplier
ожидания в долгосрочном периоде	long-term expectations
предельная склонность к потреблению	marginal propensity to consume
предельная склонность к импорту	marginal propensity to import
предельная склонность к сбережению	marginal propensity to save
чистый экспорт	net exports
открытая экономика	open economy
функция сбережения	saving function

Вопросы для повторения

1. В Атлантике предельная склонность к потреблению составляет 0,8, а в соседнем Иревоне - 0,6. Нарисуйте график, сравнивающий функции потребления в двух странах.
2. В какой стране мультипликатор больше при прочих равных условиях?
3. Разъясните, как уверенность бизнеса и процентная ставка влияют на уровень инвестиций. Проиллюстрируйте свой ответ с помощью соответствующих графиков.
4. Ряд крупных строительных компаний становятся банками и многие кредиторы получают возможность разместить свои акции. Происходит ли вследствие этого рост национального дохода или национального богатства? Как это отразится на функции потребления? Проиллюстрируйте свой ответ с помощью графика.
5. Каким образом рост экспорта повлияет на равновесие национального дохода?

Дополнительная литература

- Mabry и Ulbrich, глава 14.
- Lipsey и Chrystal, главы 21 и 22
- Sloman, глава 16.

ГЛАВА 20

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Фискальная политика приводит нас в конкретную сферу деятельности правительств, которые выбирают методы воздействия на экономику. В 1950-60-е гг. фискальная политика рассматривалась как важный способ контроля за экономикой. Правительства разных стран находились под влиянием кейнсианских взглядов о том, что уровень расходов определяется уровнями ВВП и занятости (см. главы 16 и 19). Поскольку как государственные расходы, так и налоговая политика влияют на совокупные расходы, экономисты и политики считали, что правительство может влиять и, возможно, даже контролировать уровень занятости, ВВП и цены. Как было рассмотрено в главе 19, существует взаимозависимость между госрасходами (G), налогообложением (T) и совокупными расходами (AE):

$$AE = C + I + G + (X - M)$$

и
$$C = a + b(Y - T).$$

Следовательно, увеличение госрасходов или сокращение налогов приведет к более высокому уровню совокупных расходов при прочих равных условиях. Точно так же сокращение госрасходов или увеличение налогов приведет к снижению совокупных расходов. В данной модели уровень совокупных расходов имеет прямое воздействие на равновесные уровни национального дохода, объема производства и занятости.

Имеет ли значение бюджетный дефицит?

Решения о государственных расходах и уровне налогов находят отражение в бюджете. В случае если государственные поступления в основном в виде налогов превышают государственные расходы, то существует **профицит бюджета**, а в случае если расходы больше доходов, то имеет место **бюджетный дефицит**. (Заметьте, что в данном контексте в госрасходы включаются такие трансфертные платежи, как государственные пенсии, пособия по безработице, другие пособия по социальному страхованию, в то время как в кейнсианской модели государственные расходы не включают трансфертные платежи).

В Великобритании в послевоенный период преобладал дефицит бюджета; только в 1969, 1970, 1987, 1988, 1989, 1990 гг. имел место бюджетный профицит. Бюджетные дефициты по ряду причин имеют значение, но граждане Великобритании гораздо меньше тревожатся по поводу бюджетного дефицита, чем граждане США, где это является большой политической проблемой.

Каким образом правительство Великобритании финансирует бюджетный дефицит? Оно может это делать либо с помощью кредитов Английского банка, либо займов населения, либо через Фонд национальных сбережений, либо путем продажи государ-

ственных ценных бумаг. Чем больше бюджетный дефицит, тем больше государство будет заимствовать, а чем больше государство заимствует, тем выше процентная ставка при прочих равных условиях.

Национальный долг - это сумма дефицитов центрального правительства в течение многих лет. Долг общественного сектора - это национальный долг плюс долги местных органов власти и общественных корпораций, таких, как национализированные отрасли и Би-би-си. Как было рассмотрено в главе 15, инфляция приносит прибыль должникам, сокращая реальную сумму долга, поэтому правительство также оказалось в выигрыше вследствие роста инфляции в течение последних 50 лет.

Фискальная цель государства указывает на то, стремится ли государство расширять экономику, а значит, увеличивать занятость или, как говорят журналисты, «избавить экономику от перегрева», что предполагает тенденцию снижения вероятного уровня инфляции. Первая называется экспансионистской или рефляционной политикой, а вторая - contractionной или дефляционной.

Тот факт, что правительство сводит бюджет с дефицитом, не означает, что за ней обязательно последует **экспансионистская фискальная политика** - не обязательно увеличивать объем производства и занятость при наличии бюджетного дефицита. Аналогично бюджетный профицит не всегда влечет **контракционную фискальную политику**.

Нам необходимо обратить внимание на влияние величины текущего дефицита бюджета или профицита государственного сектора на совокупные расходы. Имеет значение лишь то, будет ли дефицит (или профицит) увеличиваться или уменьшаться. Усложняющим фактором является то, что бюджетный дефицит становится больше в фазе сжатия экономического цикла, поскольку налоговый доход падает, а социальные выплаты увеличиваются, и меньше в экспансионистской фазе, поскольку налоговый доход растет, а социальные выплаты сокращаются. Относительно большой дефицит может быть, следовательно, результатом государственной политики, направленной на увеличение занятости, или просто результатом рецессии в экономике.

Автоматические стабилизаторы

Это приводит нас к понятию **автоматических стабилизаторов**. К ним относятся налоги, поступления от которых возрастают по мере роста национального дохода - это большинство налогов и виды государственных расходов, которые сокращаются по мере роста национального дохода. К ним относятся многие трансфертные платежи: они влияют на доходы и расходы домохозяйств и не являются частью государственных расходов на товары и услуги. Автоматические стабилизаторы снижают величину мультипликатора и помогают сгладить колебания экономического цикла.

Дискреционная фискальная политика

Автоматические стабилизаторы не могут предотвратить колебания экономического цикла, они могут только снизить влияние этих колебаний. Правительство также может принять решение об изменении величины государственных расходов на товары

и услуги или уровня налогов и таким образом непосредственно изменить совокупные расходы. Эта политика называется **дискреционной фискальной политикой**.

Доводом в пользу такой макроэкономической манипуляции может стать дестабилизирующий эффект изменений в инвестициях, которые являются наиболее нестабильной частью совокупных расходов. Мультипликатор увеличивает эффекты изменений в инвестициях на доход, объем производства и занятость, и правительство может пожелать противодействовать этим эффектам путем изменения уровней госрасходов или налогов.

В 1930-е гг. наблюдался не только низкий уровень инвестиционных расходов, но и низкий уровень потребительских расходов : доходы многих домохозяйств снизились ввиду безработицы, а многие другие сберегали большую часть своего дохода, поскольку были обеспокоены вероятностью безработицы. Кейнс утверждал, что рост госрасходов в таких обстоятельствах приведет к увеличению дохода и занятости, выводя экономику из экономического кризиса. «Новый курс» Рузвельта в США претворил эти идеи в жизнь.

На рисунке 20.1 рост госрасходов приводит к смещению совокупных расходов вверх с AE_0 на AE_1 и к более высокому уровню ВВП и занятости, которое показано смещением с Y_0 на Y_1 на горизонтальной оси. Таким же образом снижение налогов приведет к увеличению денежных доходов потребителей и сместит линию совокупных расходов вверх, увеличив ВВП и занятость.

Однако влияние сокращения налогов не будет таким значительным, как влияние такого же роста государственных расходов. Это происходит потому, что сокращение

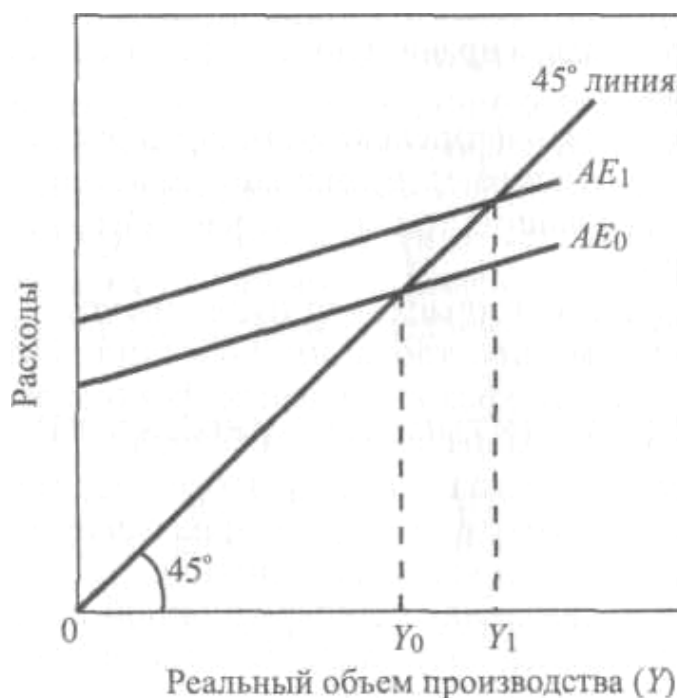


Рисунок 20.1. Фискальная политика может быть использован с целью увеличения равновесного национального дохода, объема производства и занятости

налогов приводит к росту потребительских доходов, но этот прирост дохода расходуется не полностью, поскольку предельная склонность к потреблению меньше единицы-часть дополнительного дохода сберегается.

Таким образом, если государство в течение одного года увеличивает как расходы на 10 млн ф.ст., так и налоговые поступления на 10 млн ф.ст., не изменяя величины бюджетного дефицита или профицита, то экспансионистский эффект роста государственных расходов перевесит контракционный эффект роста налогов. Этот феномен известен как **мультипликатор сбалансированного бюджета**. Небольшие алгебраические расчеты, которые даются в более усложненных текстах, показывают, что мультипликатор сбалансированного бюджета всегда равен единице, что означает, что он меньше, чем обычный мультипликатор Кейнса и что рост объема производства и дохода равен росту государственных расходов.

В итоге если правительство пожелает расширять экономику, оно может увеличить госрасходы или сократить налоги; если оно желает противодействовать инфляционным эффектам бума, оно может снизить госрасходы или увеличить налоги. Казалось бы, это несложно, но осуществление такой политики на практике сопряжено с трудностями.

Некоторые сложности дискреционной фискальной политики

Сложности в управлении экономикой при использовании дискреционной фискальной политики делятся на две основные категории: проблемы объема и проблемы времени.

Проблема объема включает оценки регулирования, касающиеся как величины необходимого фискального регулирования со стороны правительства, так и силы вероятного эффекта. Экономическая статистика, на основе которой правительство принимает политические решения, часто пересматривается в сторону увеличения или уменьшения в последние месяцы фискального года, а правильное составление экономических прогнозов - задача достаточно сложная.

Рост госрасходов может иметь непредсказуемый эффект сокращения других элементов совокупных расходов. Например, если правительство увеличивает госрасходы на здравоохранение или образование, то расходы частного сектора на эти цели будут рано или поздно сокращаться.

Аналогично если увеличение госрасходов будет иметь результатом увеличение потребности в государственном заимствовании и рост процентной ставки, то фирмы будут меньше инвестировать. Этот эффект назван эффектом **вытеснения** - государственные расходы «вытесняют» расходы частного сектора. Другая сложность состоит в том, что рост налогов не только приводит к тому, что потребители будут тратить меньше, но и меньше сберегать. Все это означает, что чрезвычайно трудно составить прогноз о воздействии изменений в фискальной политике.

Вторая главная проблема, связанная с дискреционной политикой, состоит в учете времени и непредсказуемости продолжительности временных лагов. Существует временной лаг до постановки проблемы, второй временной лаг - когда принимают решения о конкретных действиях, третий, когда решение претворяется в жизнь (могут пройти месяцы, прежде чем произойдут изменения в ставках налогообложения, о которых было объявлено), и наконец, четвертый временной лаг связан с эффектом мультипликатора.

Франк Пэйш, профессор Лондонской школы экономики, часто говорил студентам, что попытки контролировать экономику методами фискальной политики можно

сравнить с управлением машины по прямой, но холмистой дороге, когда невозможно ничего увидеть впереди, кроме отражения в зеркале заднего вида. При этом неопределенное время необходимо на торможение и ускорение, а сиденья сконструированы таким образом, что невозможно понять, когда машина движется вверх, а когда - вниз.

Представьте, что вы управляете такой машиной. По мере движения вы начинаете понимать, что спускаетесь с холма, но тормоза не срабатывают с первого раза. Встревоженные, вы начинаете давить на тормоза все сильнее и сильнее, и когда они наконец сработают, понимаете, что вы двигаетесь под гору. Вы жмете на педаль акселератора, но не получаете немедленного результата, и к тому времени, когда акселератор срабатывает, машина начинает стремительно катиться вниз.

Ваши проблемы будут еще сложнее, если ветровое стекло затуманено, что можно сопоставить с неточностью статистических данных, на основании которых принимаются решения о проведении дискреционной фискальной политики.

Самонастройка экономики

Имея в виду преимущества конечной цели, кажется, что дискреционная фискальная политика очень часто приводит к более глубоким спадам и более значительным бумам, так что стремление к стабилизирующей политике в итоге имеет дестабилизирующий эффект.

На рисунке 20.2 отражена эта точка зрения. Линия А показывает колебания экономической активности в течение экономического цикла; линия В показывает намеренный эффект дискреционной фискальной политики на экономику, смягчающий пики и падения экономического цикла, а линия С показывает непреднамеренный результат дискреционной фискальной политики.

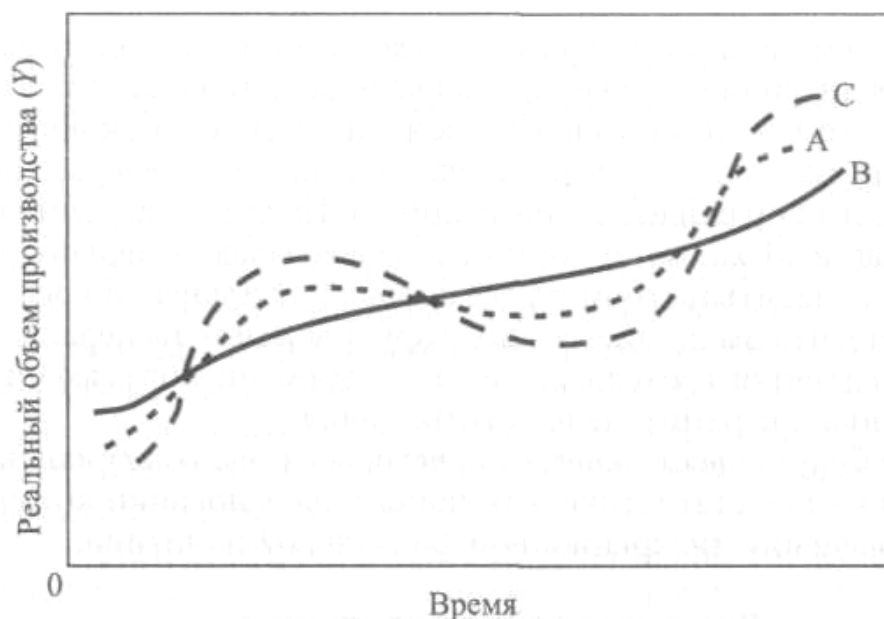
Такое использование дискреционной фискальной политики часто называют **самонастройкой экономики** по аналогии с хорошо отрегулированным двигателем в автомобиле, который делает пробег наиболее эффективным.

Расцветом «самонастраивающейся» экономики в Великобритании были 1950-1960-е гг., период проведения политики «стоп-вперед», которая, как считают сейчас, привела к меньшей уверенности бизнеса в будущем, снижению уровня инвестиций, низкой производительности и замедлению темпов роста экономики.

Фискальная политика и цены

При обсуждении фискальной политики изучалось ее влияние на процентные ставки, но денежная сторона экономики не рассматривалась. Все приведенные выше рассуждения происходили в контексте кейнсианской модели, описанной в 19-й главе, в которой предполагается, что цены стабильны, т.е. линия совокупного предложения является горизонтальной.

Эффекты экспансионистской фискальной политики продемонстрированы на рисунке 20.3, в верхней части которого показано, что рост государственных расходов или сокращение налогов смещает линию совокупных расходов вверх с AE_0 на AE_1 , что ведет к более высокому равновесному уровню объема производства Y_1 .



- А: колебания ВВП в течение экономического цикла
 В: планируемое изменение ВВП в результате проведения дискреционной фискальной политики
 С: фактическое изменение ВВП в результате проведения дискреционной фискальной политики

Рисунок 20.2. Планируемые и фактические эффекты дискреционной фискальной политики

В нижней части графика показано смещение линии совокупного спроса с AD_0 на AD_1 при этом уровень цен P_0 остается постоянным. На обоих графиках уровень объема производства и дохода возрастает с Y_0 на Y_1 . Это возможно только если кривая совокупного спроса горизонтальная.

На рисунке 20.4 показано, что происходит в более обычных ситуациях, когда линия совокупного спроса восходящая. На рисунке 20.3 экспансионистская фискальная политика смещает линию совокупного спроса вправо - с AD_0 на AD_1 . Однако это смещение ведет к движению вверх линии кривой совокупного предложения AS таким образом, что уровень цен увеличивается с P_0 до P_1 и уровень объема производства и дохода возрастает с Y_0 до Y_1 . В этих условиях экспансионистская фискальная политика одновременно приводит к эффекту вытеснения и росту уровня цен.

Условия эффективности фискальной политики

Одной из причин меньшей эффективности фискальной политики в сравнении с ожидаемой является возможный эффект вытеснения государственных расходов. Если инвестиционные расходы фирм очень чувствительны к изменению процентной ставки,

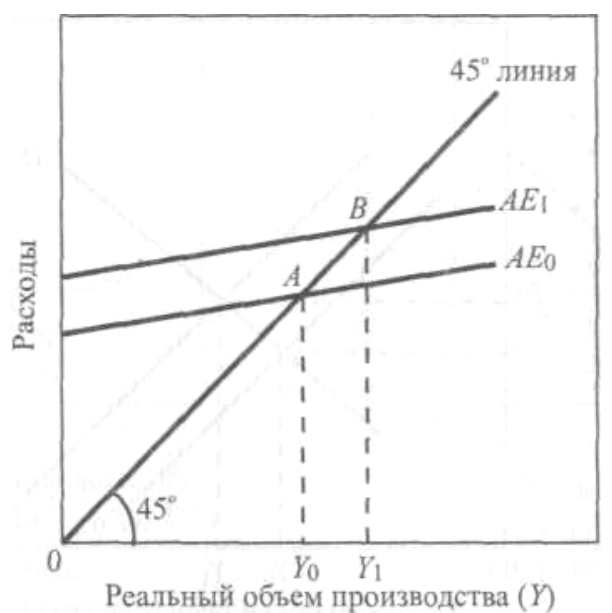


Рисунок 20.3. Воздействие фискальной политики на совокупный спрос

то эффект вытеснения будет больше, чем если бы инвестиции были менее чувствительны к изменениям величины процентной ставки.

Другим фактором является наклон линии совокупного предложения: более крутому углу наклона линии совокупного предложения соответствует менее эффективная экспансионистская фискальная политика. Рисунок 20.5 показывает, что фискальная политика более эффективна, если линия совокупного предложения горизонтальная, и менее эффективна, если линия совокупного предложения вертикальная. На части (а)

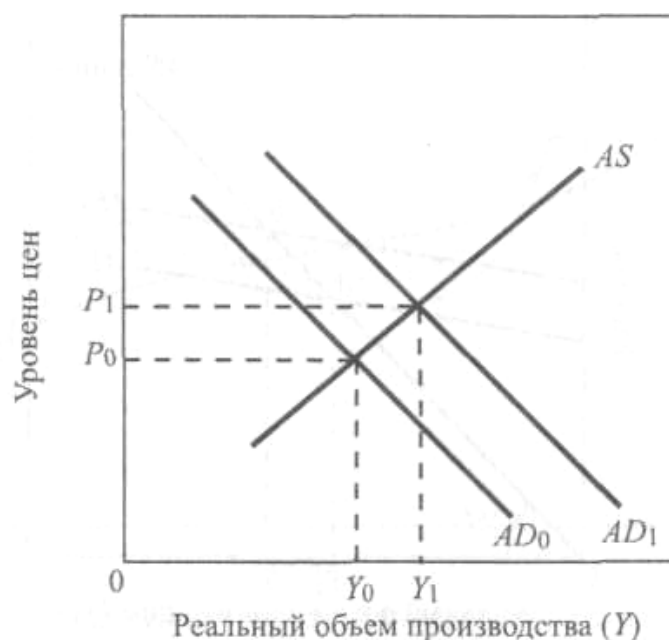


Рисунок 20.4. Фискальная политика при изогнутой вверх кривой совокупного предложения

линия совокупного предложения горизонтальная, поскольку уровни безработицы высокие. Экспансионистская фискальная политика сдвигает линию совокупного спроса с AD_0 на AD_1 , что приводит к росту объема производства, дохода и занятости с Y_0 до Y_1 и не происходит увеличение уровня цен. На части (б) такое же смещение совокупного спроса приводит к меньшему росту объема производства, дохода и занятости, и росту цен с P_0 до P_1 . И наконец, на части (с), где показана полная занятость и линия совокупного предложения вертикальная, такое же смещение вправо линии совокупного спроса приводит только к росту уровня цен при отсутствии роста объема производства, дохода и занятости.

Экономисты - классики и монетаристы утверждают, что линия совокупного предложения является вертикальной, поэтому эффект экспансионистской фискальной политики приводит всего лишь к росту цен, другими словами, она менее чем бесполезна. Итак, мы пришли к необходимости рассмотрения монетарной политики и ее влияния на экономику. В главах 21 и 22 рассмотрены деньги и их роль, а также использование монетарной политики.

При рассмотрении этой проблемы в книге мы больше не будем рассматривать модель совокупного спроса и совокупного предложения и кейнсианскую модель, в которой расходы определяют уровень объема производства, занятости и дохода. Изучение этой модели может создать у студентов ошибочное представление. Основная работа Кейнса называется «*Общая теория занятости, процента и денег*», а здесь мы затронули лишь теорию занятости; большая часть книги посвящена деньгам и процентной ставке. Кейнс рассматривает психологию спекулянта и дает отчет инсайдера фондовой биржи; Роберт Скидельски в биографической книге о Кейнсе называет его «поэтом денег».

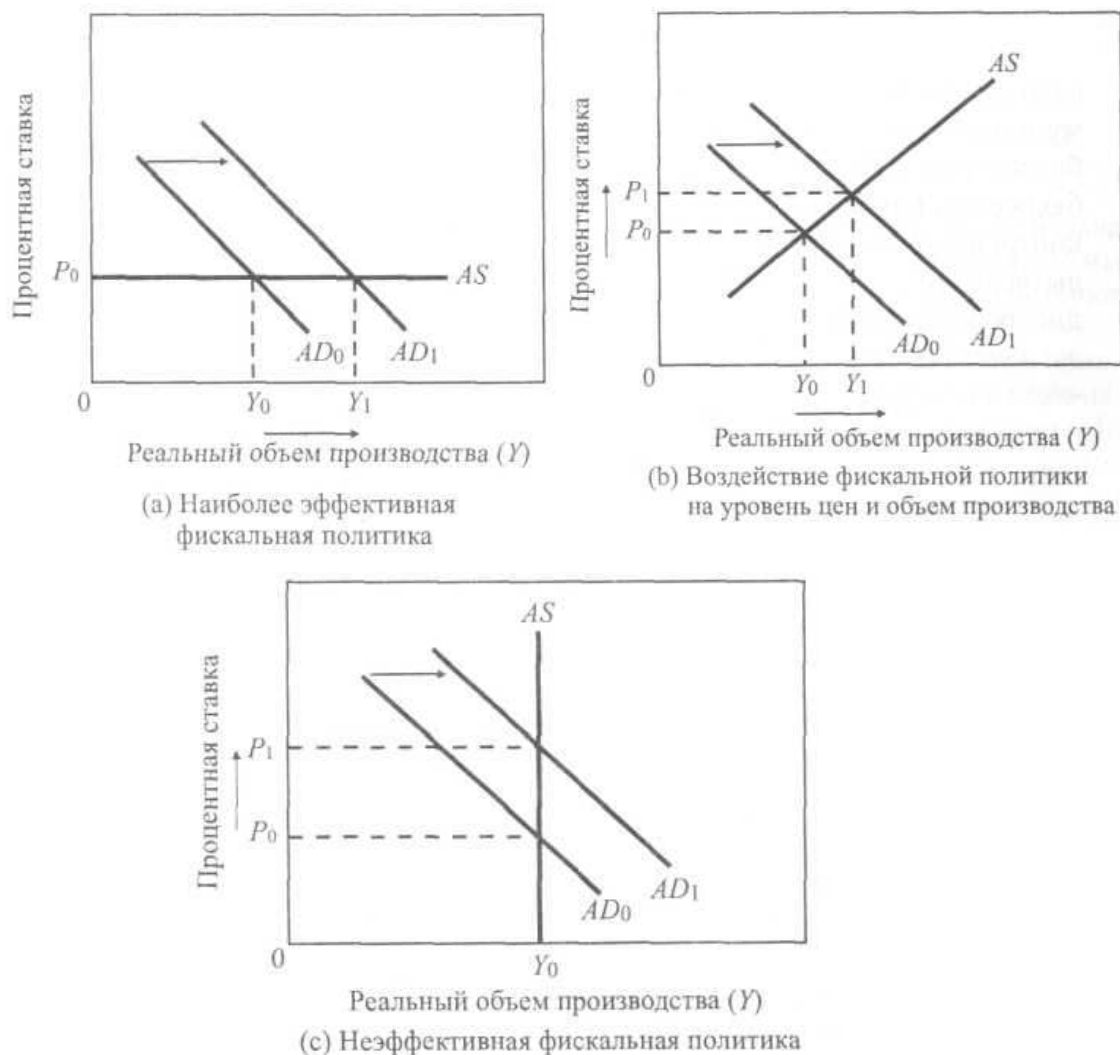


Рисунок 20.5. Эффективность экспансионистской фискальной политики зависит от угла наклона кривой совокупного предложения

Выводы

1. Проблема бюджетного дефицита не обязательно должна вызывать беспокойство.
2. Автоматические стабилизаторы уменьшают пики и падения экономического цикла.
3. Использование дискреционной фискальной политики усложняется в связи с плохой информацией и неопределенными временными лагами.
4. Считают, что попытки самонастройки экономики увеличивают колебания экономического цикла.
5. Эффект вытеснения и рост цен сокращают эффективность экспансионистской фискальной политики.
6. Фискальная политика наиболее эффективна, если кривая совокупного предложения горизонтальная.

Основные понятия

автоматические стабилизаторы	automatic stabilizers
мультипликатор сбалансированного бюджета	balanced budget multiplier
бюджетный дефицит	budget deficit
бюджетный профицит	budget surplus
контракционная фискальная политика	contractionary fiscal policy
вытеснение	crowding out
дискреционная фискальная политика	discretionary fiscal policy
экспансионистская фискальная политика	expansionary fiscal policy
«тонкая настройка»	fine-tuning
фискальная позиция	fiscal stance
национальный долг	national debt
долг государственного сектора	public sector debt
временные лаги	time-lags

Вопросы для повторения

1. Предположим, что экономика функционирует хорошо ниже уровня полной занятости. Какую фискальную политику следует использовать правительству для увеличения занятости?
2. Какой из вариантов этой политики вы бы использовали? Снизят ли эффективность этой политики инфляция или «эффект вытеснения»? При каких условиях ваш вариант политики будет работать эффективней?
3. Каково различие между автоматическим стабилизатором и «тонкой настройкой» в экономике?
4. Почему возникает «эффект вытеснения»?

Примечания

1. Алгебраическое доказательство мультипликатора сбалансированного бюджета, равного 1, см. Sloman, 530, а также M. Parkin, M. Powell и K. Matthews, *Economics, 3dedn* (Harlow: Addison- Wesley, 1997), с 752.
2. «Если Маркс - это поэт товарной экономики, то Кейнс - это поэт денежной экономики»: Robert Skydelsky John Maynard Keynes : *The Economist as a Saviour 1920-1937* (London, Macmillan, 1997) с 543. Во втором томе труда Роберта Скидельски, посвященном жизни и деятельности Кейнса, содержится много проницательных суждений. В главе 15 «Взрыв на Луне» доступно и подробно излагается суть «*Общей теории*».

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 15.
- Lipsey and Chrystal, главы 24 и 27.
- Sloman, глава 17.

ГЛАВА 21

ДЕНЬГИ (1)

Большая часть теории макроэкономики, которую мы изучали до сих пор, была связана с реальной стороной экономики, т.е. с объемом производства и занятостью; сейчас мы рассмотрим ее денежную сторону и изучим, как финансовые рынки взаимодействуют с реальной экономикой. Сначала мы рассмотрим роль денег в экономике.

Для начала следует отметить, что денежная масса может оказывать большое влияние на совокупный спрос и что изменение величины совокупного спроса, как вам известно из главы 17, воздействует на уровень цен, объем производства и занятость. Но что касается того, как **денежная масса** воздействует на экономику, существуют противоположные точки зрения. Некоторые экономисты утверждают, что изменение денежной массы оказывает большое влияние на совокупный спрос и что изменения величины агрегированного спроса главным образом воздействует на уровень цен, а не на объем производства и занятость - такой позиции придерживаются **монетаристы**.

С другой стороны, экономисты, опирающиеся на взгляды Кейнса, утверждают, что изменение количества денег в экономике имеет незначительное воздействие на совокупный спрос. Они считают, что любые изменения совокупного спроса имеют более значительное воздействие на объем производства и занятость, чем на уровень цен. Они также полагают, что масса денег в экономике является результатом, а не причиной изменений в реальной экономике. Это - важнейшие проблемы, которые влияют на экономическую политику многих стран и уровень жизни миллионов людей. Прежде чем изучить данные идеи, мы должны выяснить, во-первых, предназначение денег и, во-вторых, что понимают под термином «деньги».

Для чего нужны деньги?

Большинство людей ежедневно используют деньги для оплаты товаров и услуг, однако существует много примеров, старых и новых, тех случаев, когда деньги не используются. Современные примеры случаев, когда обмен товарами и услугами происходит без участия денег, на основе взаимной выгоды, - это, например, в торговой системе местной экономики, при традиционном обмене подарками во время Рождества, по случаю бракосочетания. Обычно обмен без участия денег носит название **бартера**, который в большей степени ассоциируется с так называемым доиндустриальным обществом, но все еще существует и используется повседневно. Выгоды от бартера одновременно подчеркивают его недостатки, которые могут быть существенными, и тем самым означают его несовременность. Известный пример дан в книге В.С.Джевонс *«Деньги и механизм обмена»* (1875), в которой описана история несчастной девушки Жели, французской оперной певицы, во время мирового турне, которая давала концерт на островах Сообщества (часть Французской Полинезии). Жалованье Жели составило 3 свиньи, 23 индейки, 44 цыпленка, 5 тысяч кокосовых орехов и горы лимонов, апельсинов и бананов. Будучи не в состоянии все это съесть, Жели была вынуждена

кормить свиней и домашнюю птицу фруктами, на что и ушла большая часть этого огромного вознаграждения. Возможно, ей надо было устроить пир.

Дедушка одного из авторов этой книги был сельским врачом в северном Нью-Гемпшире (США), он умер в 1926 г. в возрасте 30 лет. Его самые бедные пациенты чаще платили ему натурой, а не деньгами. В 1990-х гг. его потомки, находясь в доме своей бабушки, нашли несколько больших тюков кленового сахара в кухонных шкафах, последние несколько тюков были переданы ему фермерами в качестве оплаты за работу.

Кленовый сахар использовался все эти годы для приготовления пищи.

Кленовый сахар - ценный товар, но очевидно, что им нельзя пользоваться в течение длительного времени, например 70 лет, поскольку он приобретает неприятный вкус металла. Он пропал, как и «жалованье» Жели. I

Для бартера необходимо «обоюдное совпадение желаний», но и в случае с Жели, и в случае с доктором такого не происходило. Оба они получали скоропортящиеся товары в количествах, которые превышали их потребности, в обмен за предоставленные услуги, и тот и другой предпочли бы деньги.

Бартерная экономика - это трата времени и усилий, пользуясь языком экономистов, бартер связан с высокими транзакционными издержками, которые делают экономику гораздо менее эффективной. Использование денег позволяет преодолеть эти проблемы, и основная функция денег - *средство обращения*. Но деньги имеют и другие функции - деньги функционируют как *мера стоимости*, позволяя делать сравнение: стоимость одного товара можно сравнить со стоимостью другого, и национальный доход одной страны можно сравнить с национальным доходом другой страны. Деньги используются также как *средство накопления их* можно использовать как единицу сбережения. Разумеется, не только деньги могут использоваться в качестве средства сбережения-дома, произведения искусства, драгоценности и другие способы накопления стоимости или богатства предназначены для использования в будущем. Наконец, деньги используются как *средство платежа*. Люди должны подписывать контракты на товары и услуги, которые будут произведены, и эти контракты чаще всего заключаются в денежной форме.

Таким образом, деньги имеют четыре функции: средства обращения, средства накопления, меры стоимости, средства платежа. Далее мы дадим разъяснение того, что мы понимаем под термином «деньги», который не является таким простым, как может показаться на первый взгляд.

Что такое деньги?

Когда мы думаем о деньгах, мы сразу вспоминаем о собственных денежных знаках или монетах. Многие пользовались иностранными денежными знаками или видели старинные монеты в музеях или книгах, но как в античном, так и в современном мире люди использовали в качестве денег не только монеты и банкноты, но и многие другие вещи. В известной статье Р..У..Рэдфорда «Экономическая организация POW Camp» описано, как сигареты использовались в качестве денег в немецком концентрационном лагере в годы Второй мировой войны: Рэдфорд был узником этого лагеря.

На острове Ява в центре Тихого океана в качестве денег в 1980-е гг. использовались огромные каменные жернова диаметром 20 футов в качестве платы за землю, лодки и как свадебный выкуп. Поскольку они не могли использоваться как карманные деньги,

то для оплаты более мелких покупок начали использовать морские ракушки, пиво и другие предметы. Ява - это территория, подконтрольная США, т.к. американский доллар все в большей мере используется в качестве традиционной формы денег. Свиньи, коровы, драгоценности, сахар, кофе, отрезки нейлона - все использовалось в качестве денег. Общей, но не обязательной чертой большинства видов денег в примитивных экономиках является то, что они имеют только им присущую стоимость. Животных можно есть, сигареты курить, драгоценности носить и т.д.

Все это примеры **товарных денег**, такими являются золото, серебро, медные монеты, которые использовались в Великобритании в XIX ст. Однако поскольку такой товар является дорогим, то для большинства стран - это **неполноценные деньги**, чья внутренняя стоимость гораздо меньше номинальной стоимости. Наши «серебряные» монеты больше не содержат серебра, равно по стоимости монеты, поскольку есть другие способы использования драгоценных металлов, и все принимают эти неполноценные деньги в качестве законного платежного средства, так же как и **деньги IOU** («Я вам должен»), например банкноты от 5 до 50 ф.ст.

Каковы характерные черты идеальных денег?

Какую бы вещь ни использовали в качестве денег, она должна быть *принимается* в качестве платежного средства, поскольку ее используют как средство обращения. Деньги должны обладать также свойством *долговечности*, и в данном смысле каменные жернова значительно выигрывают по сравнению с кленовым сахаром. Деньги, используемые как средство накопления, не должны терять свои свойства с течением времени. Деньги должны быть также *удобными*, желательны портативными, поскольку они постоянно проходят через руки, следовательно, они должны быть небольшими и не слишком тяжелыми. Каменные жернова в данном отношении совершенно непригодны, а морские ракушки как раз можно использовать.

Следующим важным атрибутом идеальных денег является их *делимость*, и по этой причине животных нечасто использовали в качестве денег. Банкнота в 50 ф.ст. может привести в замешательство продавца в ближайшем магазине, а банкнота в 10 ф.ст. - на благотворительной распродаже подержанных вещей, поскольку эти деньги трудно будет разменять.

Деньги должны также быть *стандартными* по весу, внешнему виду в особенности, если это - товарные деньги, имеющие внутреннюю стоимость. Когда в Англии использовали серебро в качестве товарных денег, то монеты одинаковой стоимости должны были иметь равную массу.

Закон Грешема гласит: «Плохие деньги вытесняют хорошие»; это утверждение является хорошим примером важности стандартной валюты. Сэр Томас Грешем (1519-1579) был купцом и финансовым советником королевы Елизаветы I. Серебряные монеты того времени должны были содержать 925 частей серебра на 1000 веса, однако во время правления двух предыдущих монархов фунт стерлингов подвергался порче и в выпускаемых монетах содержание серебра составляло лишь 250 частей на 1000 веса. Поскольку две монеты имели одинаковую номинальную стоимость, но одна из них имела гораздо меньшую внутреннюю стоимость, т.е. меньшее содержание серебра, то более ценные монеты переплавлялись на серебро. В обращении остались только неполноценные монеты.

Узкие деньги и широкие деньги

Мы рассмотрим значение денег в современной экономике и определение величины денег с целью управления денежной массой. Наличность (банкноты и монеты) — это деньги; текущие банковские счета - тоже деньги, однако данные определения не совсем точны.

Узкие деньги - это наличные деньги и деньги на счетах, которые могут быть потрачены при наличии чековой книжки или платежной карточки. **Широкие деньги** включают узкие деньги, а также банковские деньги и депозитные счета строительных обществ. К сожалению, применяется несколько определений широких денег, которые появились в результате безуспешных попыток правительств контролировать объем денежной массы в 1980-е гг.

Различие между узкими и широкими деньгами основывается на понятии **ликвидности**, или их способности превращаться в финансовые активы, а затем снова в наличные деньги. Очевидно, что наличные деньги в вашем кармане и деньги на вашем текущем счету могут использоваться - они являются **ликвидными активами**. Менее ликвидными являются, к примеру, сбережения на счету в почтовом отделении, для снятия которых со счета требуется письменное уведомление за месяц.

Узкие деньги являются ликвидными; другие виды денег обладают меньшей ликвидностью. Финансовые активы могут быть полностью ликвидными либо неликвидными, и существует взаимозависимость между ликвидностью и нормой прибыли на активы. Абсолютно ликвидные активы являются беспроцентными или по ним выплачивают очень небольшие проценты, в то время как по 90-дневным счетам или 5-летним облигациям, когда деньги не изымаются в течение указанного периода, владельцу выплачивают более высокую процентную ставку.

Измерение денежной массы

В Великобритании самый узкий показатель денежной массы - денежный агрегат M0 (называемый также, как ни странно, «широкой денежной базой»), а самый широкий - M4; во многих европейских государствах и в Соединенных Штатах Америки самым широким агрегатом является M3, поэтому нужно быть внимательным, делая соответствующие сравнения. Общим правилом является то, что «M» обозначает денежную массу, и чем большая цифра стоит за ней, тем шире денежный агрегат, величина которого измеряется.

Объем денежной массы зависит от ряда факторов, таких, например, как величина ВВП, институциональные основы, политика правительства и центрального банка. Некоторые из этих факторов рассматриваются в главе 22, но сейчас мы перейдем к рассмотрению спроса на деньги.

Спрос на деньги

Спрос на деньги определяется желанием хранить деньги, а не тратить их, или желанием купить на них другие финансовые активы. Спрос на деньги отражает их функции

как средства обращения и средства накопления. Спрос на деньги - это резерв, а не поток. (См. главу 15.)

Кейнс, рассматривая проблему спроса на деньги, выделял три причины, или побудительных мотива, хранения денег. Первая причина, которую Кейнс назвал **транзакционной**, состоит в хранении наличных денег для текущих расходов, и деньги, собираемые с этой целью, называют **транзакционным спросом на деньги**. Это - самая важная из трех причин хранения денег, отражающая ее функцию как средства обращения.

Если вы собрались купить себе продукты на завтрак или газету, вам необходимы наличные деньги. За неделю вы купите себе довольно много продуктов, и вам совершенно необязательно закладывать в ломбарде серьги вашей бабушки или продавать акции Yorkshire Water, если вам нужны наличные деньги на повседневные нужды. Скорее всего, вы будете держать их в кошельке или кармане. Вы можете иметь привычку снимать деньги раз в неделю со своего банковского счета, чтобы располагать большей суммой наличных денег, но в данном случае вы просто переводите деньги, которые хранятся на вашем счете, в ваш карман или кошелек. Вы храните достаточное количество денег на такие расходы, чтобы свести к минимуму неудобства при каждом переводе денег или покупке.

Второй причиной, по которой люди хранят деньги, являются соображения **предосторожности**. Вы имеете запас денег на случай непредвиденных или точно не известных расходов. Туристы, которые находятся в местах, где отсутствуют развитые банковские услуги, часто имеют при себе большой запас наличных американских долларов или фунтов стерлингов на непредвиденный случай. Или, например, если вы управляете поврежденным автомобилем, то не помешает иметь при себе какую-то дополнительную сумму денег на случай срочного ремонта - вам неизвестно, какую сумму денег придется заплатить за ремонт, а он может оказаться весьма дорогостоящим. **Спрос на деньги на случай непредвиденных расходов** значительно меньше спроса на деньги для финансирования текущих расходов.

Третью причину хранения денег Кейнс назвал **спекулятивной**. Для многих студентов она оказывается самой сложной для понимания, вероятно потому, что определение не совсем понятно и побудительный мотив наименее известен. Эта причина лежит в основе **спекулятивного спроса на деньги** (иногда ее называют спросом на активы). Достаточно состоятельные люди, которые имеют возможность расходовать деньги не только на повседневные нужды, имеют возможность выбирать, на что тратить лишние деньги. Они могут не увеличивать свои денежные средства и оставить деньги в карманах либо на текущих счетах (Кейнс назвал эти деньги **мертвыми балансами**), либо они могут приобрести финансовые активы, рассчитывая в будущем заработать на этом определенную прибыль. Поскольку в данном случае присутствует какая-то неопределенность относительно величины этой прибыли в будущем - эта покупка является в той или иной степени рискованной - то такое использование денег можно назвать спекуляцией, хотя в обыденной речи люди используют этот термин для обозначения покупки финансовых активов с наибольшей степенью риска. Однако спекулятивный спрос на деньги предполагает, что люди продолжают хранить деньги, которые они могли бы в противном случае использовать в целях спекуляции, но на самом деле они не используются в целях спекуляции; именно прямое толкование данного определения и вызывает некоторое недоумение.

Спекулятивный спрос на деньги связан с функцией денег как средства накопления. В некоторых условиях люди предпочтут накопление богатства в форме денег покупке государственных ценных бумаг или менее ликвидных финансовых активов; цена или норма прибыли могут оказаться непостоянными, либо норма прибыли будет меньше компенсации за потерю ликвидности. Предпочтение денег взамен менее ликвидных финансовых активов Кейнс назвал **предпочтением ликвидности**.

Итак, существуют три мотива хранения денег и три вида спроса на деньги: транзакционный, на непредвиденный случай и спекулятивный.

Что оказывает влияние на величину спроса на деньги?

Хранение денег имеет стоимость. Существует цена за риск, поскольку в случае повышения цен стоимость денег падает - они меньше используются как мера стоимости, и поэтому в периоды инфляции люди предпочитают покупать товары, например, для дома или произведения искусства, цены на которые растут по мере роста инфляции. Альтернативные издержки хранения денег - это та процентная ставка, от которой отказались, вот почему менее ликвидные финансовые активы, как правило, имеют более высокую процентную ставку.

На количество денег, сберегаемое домашними хозяйствами и фирмами, или спрос на деньги, воздействуют цены, реальные расходы и альтернативные издержки. Эти три величины можно связать с тремя важными макроэкономическими переменными: уровнем цен, реальным ВВП и процентной ставкой. Мы рассмотрим их по порядку.

Уровень цен

Для людей имеет существенное значение то, что они могут купить на свои деньги, или их реальная стоимость. Реальная стоимость денег не зависит от уровня цен, а номинальная стоимость денег меняется пропорционально уровню цен: чем выше уровень цен, тем больше величина спроса на номинальные деньги при прочих равных условиях.

Реальный объем производства

На спрос на реальные деньги воздействует величина реального объема производства: если реальный объем производства увеличивается, то производится больше товаров и услуг, больше покупается и продается. Растут реальные совокупные расходы и реальные совокупные доходы.

Реальный объем производства главным образом влияет на транзакционный спрос на деньги. На рис. 21.1, где реальный объем производства показан на горизонтальной оси координат, а сумма сберегаемых денег - на вертикальной, взаимозависимость между этими двумя величинами изображается линией *Mdt*.

Процентная ставка

Процентная ставка, или альтернативные издержки хранения денег, воздействует на спекулятивный спрос на деньги: если процентная ставка высокая, то альтернативные издержки хранения денег также велики, и меньше денег сохраняется в виде мертвых балансов, если все остальные условия остаются неизменными. Взаимозависимость

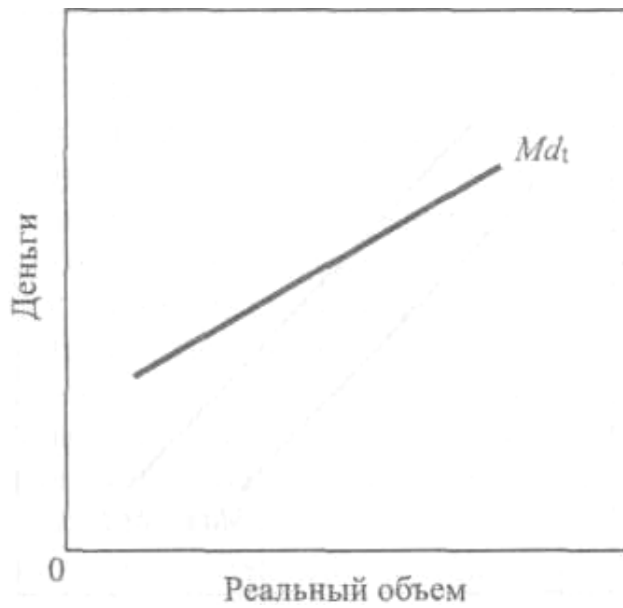


Рисунок 21.1. Влияние уровня реального объема производства на транзакционный спрос на деньги

между спекулятивным спросом на деньги и процентной ставкой изображена на рисунке 21.2. Обратите внимание, что на этом рисунке сумма сберегаемых денег отложена на горизонтальной оси (в отличие от рисунка 21.1) а процентная ставка - на вертикальной оси - в результате кривая спроса Md_s нисходящая.

Каким образом мы можем изобразить другие виды спроса на реальные деньги, транзакционный спрос и спрос на непредвиденные расходы? И тот, и другой нечувствительны к изменению процентной ставки, поэтому наклон линии спекулятивного

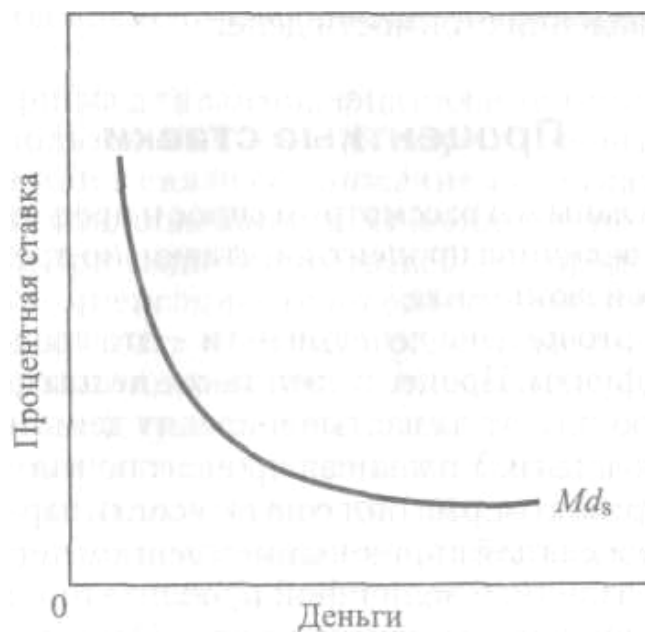


Рисунок 21.2. Влияние процентной ставки на спекулятивный

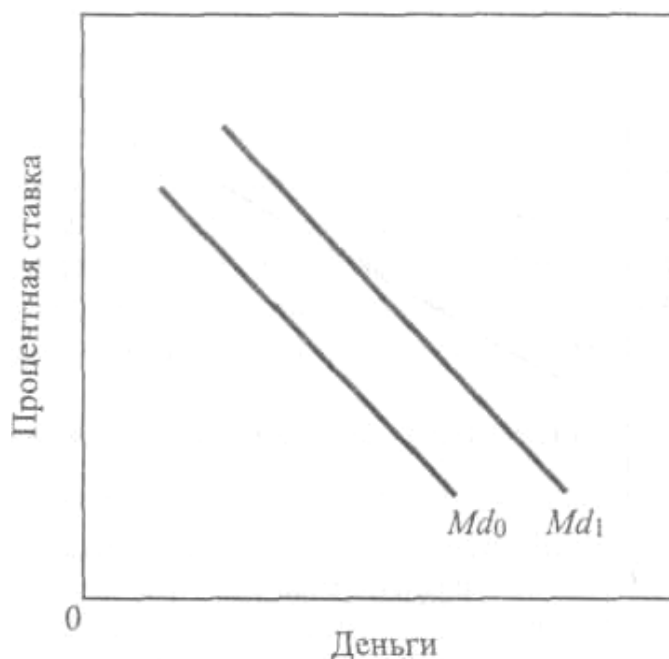


Рисунок 21.3. Смещение кривой спроса на деньги вправо вследствие роста реального объема производства

спроса на деньги почти не изменится. При любом уровне реального объема производства кривая спроса на деньги Md_0 будет иметь отрицательный наклон относительно процентной ставки (рисунок 21.3) и по мере увеличения реального объема производства эта кривая спроса будет смещаться вправо на Md_1 .

А каким же образом действует эффект изменения цен? Если «номинальный» заменить на «реальный», то в каждом из этих графиков они действуют следующим образом. Эффект роста цен увеличивает номинальный спрос на деньги при любой величине процентной ставки, поэтому кривая спроса на деньги смещается вправо, с Md_0 на Md_1 по мере роста цен и падения стоимости денег.

Процентные ставки

В следующем параграфе главы мы рассмотрим спрос и предложение денег вместе и покажем, как определяется величина процентной ставки, но прежде мы рассмотрим процентные ставки в реальной экономике.

Процентная ставка - это не цена денег; деньги - это средство обращения, и вы не можете купить фунты на фунты. Процент - это также не плата за использование денег. Скорее, это цена, которую платят за взятые в кредит деньги или вознаграждение за предоставленные займы деньги. Уплачивая процент по взятым в долг деньгам, люди могут использовать ресурсы, которые они еще не успели заработать.

Хотя мы говорим о процентной ставке в единственном числе, существует множество процентных ставок с различной величиной процента при разных обстоятельствах, при этом все они могут существовать одновременно. Одна из основных причин такого разнообразия заключается в том, что доход банков и других финансовых институтов складывается из взимания более высокой величины процента для заемщиков, чем для

вкладчиков (депозиторов). Однако есть и другие причины одновременного существования нескольких процентных ставок.

В марте 1996 г. Barclaycard уведомило владельцев кредитных карточек о том, что месячная процентная ставка будет уменьшена с 1,63% до 1,61 %. Совсем незначительное изменение, подумали вы, но достаточно серьезное в условиях конкуренции с другими компаниями кредитных карточек и суммой процентных выплат, которые накопились за несколько месяцев у имеющих задолженность владельцев кредитных карточек. Величина большинства процентных ставок - ежегодная величина, и поэтому их достаточно легко сравнивать, однако в данном случае была названа величина месячной процентной ставки, которая для многих легкомысленных заемщиков оказалась не такой уж пугающей. Несмотря на то, что такая практика широко распространена среди компаний кредитных карточек, она вводит в заблуждение тех, кто не очень разбирается в математике и не представляет, что ежегодная ставка процента в 12 раз больше месячной величины и что величина процента нарастает в течение двенадцати месяцев. В итоге фактическая ставка оказывается намного выше той величины, которую они могли ожидать. В данном случае ежегодная величина процентной ставки Barclays была снижена с 21,4 до 21,1 %, в то время как ставка, по которой коммерческие банки ссужали деньги своим наиболее крупным и надежным потребителям, составляла 7 %.

Процентные ставки по кредитным карточкам имеют тенденцию быть выше, чем большинство других процентных ставок, хотя самые высокие процентные ставки взимаются ростовщиками, которые ссужают деньги бедным и отчаявшимся. Одним из факторов, влияющих на величину процентной ставки, является степень **риска** для займодавца, состоящая в возможности заемщика не возместить сумму денег, взятую в кредит; компании кредитных карточек широко используют кредит и поэтому подвергаются значительному риску.

Другой фактор, который может влиять на риск, - срок займа. Как правило, более продолжительный период времени увеличивает риск дефолта и, следовательно, выплаты процентов.

Третьим элементом риска для займодавца является снижение стоимости денег в течение времени их использования - не потому что деньги устаревают, а в связи с изменением уровня цен или в связи со снижением покупательной способности денег ко времени погашения задолженности. Очевидно, что риск увеличивается в периоды роста инфляции и при выдаче займов на более продолжительное время. Кредитор должен получить компенсацию в счет ожидаемого снижения стоимости денег в период срока действия кредита, поэтому процентные ставки тем выше, чем выше ожидаемый уровень инфляции, а наилучшим показателем ожидаемого уровня инфляции является фактический уровень инфляции.

Следовательно, на номинальные процентные ставки оказывает влияние уровень инфляции. Реальные процентные ставки отражают воздействие всех факторов, кроме инфляции, на процентную ставку. **Реальная процентная ставка** — это **номинальная процентная ставка** за вычетом уровня инфляции.

Таким образом, на величину процентной ставки воздействуют следующие факторы: является ли она ставкой кредитования или заимствования, риск дефолта, ожидаемая инфляция и срок действия кредита.

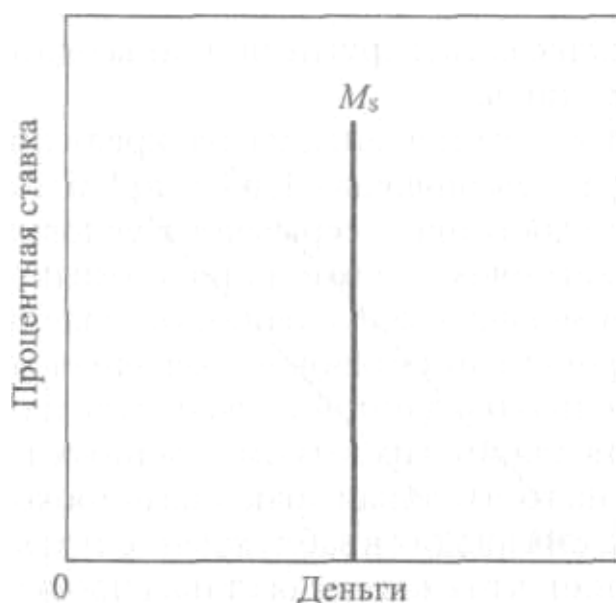


Рисунок 21.4. Процентная ставка не влияет на величину денежного предложения

Процентная ставка и равновесие денежного рынка

Объем денежного предложения более или менее эффективно контролируется центральным банком страны, в Великобритании это Английский банк.

Центральный банк, как правило, стремится контролировать **номинальную денежную массу**, но это не гарантирует возможность контроля **реальной денежной массы**. Отношение между двумя формами денежной массы можно представить следующим образом:

$$\text{Реальная денежная масса} = \frac{\text{Номинальная денежная масса}}{\text{Уравкнь цен}}$$

Чтобы упростить наш анализ, допустим, что уровень цен не меняется, т.е. номинальная денежная масса равна реальной денежной массе. Простая денежная теория предполагает, что на предложение денег оказывает влияние не процентная ставка, а институциональные факторы, о которых вкратце говорилось в начале этой главы. На рисунке 21.4 показано отсутствие взаимозависимости между процентной ставкой и денежной массой. Процентная ставка представлена на вертикальной оси, количество денег - на горизонтальной, предложение денег (M_s) - вертикальной линией.

Однако, как рассматривалось выше, на величину спроса на деньги оказывают влияние реальный объем производства и процентная ставка. На рисунке 21.5 на тех же осях координат показан спрос на деньги (M_d). Равновесие **денежного рынка** показано на рисунке 21.6 пересечением кривой спроса и кривой предложения. Только при величине процентной ставки r_e спрос и предложение на рынке денег равны, т.е. только при ставке процента r_e денежный рынок находится в состоянии равновесия.

Равновесие на денежном рынке достигается приспособлением валютного курса и процентной ставки. Валютный курс в этой части книги не рассматривается, здесь мы уделим внимание роли процентной ставки.

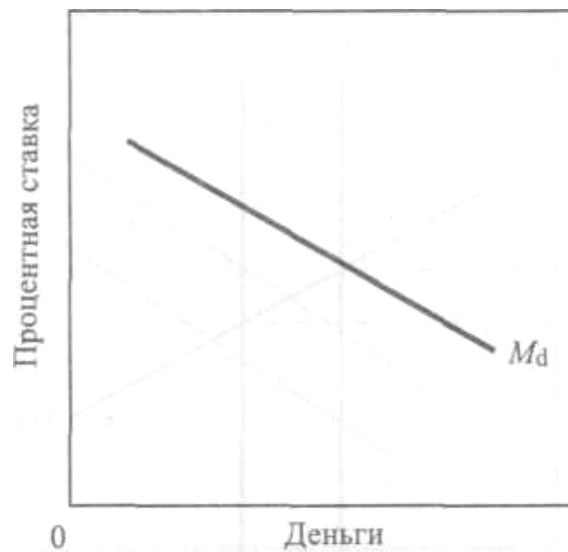


Рисунок 21.5. Спрос на деньги

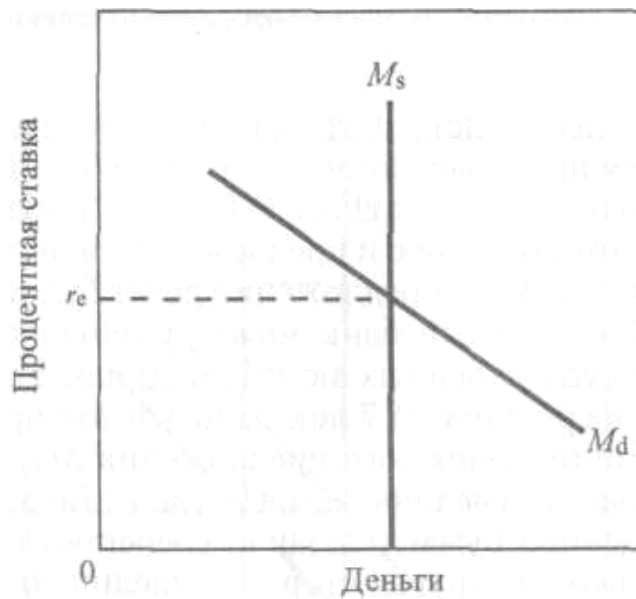


Рисунок 21.6. Равновесие на денежном рынке

Изменения процентной ставки воздействуют на спекулятивный спрос на деньги. При равновесном уровне процентной ставки люди делают сбережения, равные величине денежного предложения. Если процентная ставка выше, люди скорее всего будут сберегать меньше денег и, возможно, будут покупать больше государственных ценных бумаг. Увеличившийся спрос на ценные бумаги будет способствовать росту цен на них, что приведет к снижению процентной ставки. Существует обратная взаимосвязь между стоимостью ценных бумаг и ставкой процента - если процентная ставка увеличивается, стоимость ценных бумаг падает и наоборот. По мере роста стоимости ценных бумаг спрос на них уменьшается и сбережения увеличиваются, это происходит до тех пор, пока процентная ставка не вернется на прежний равновесный уровень.

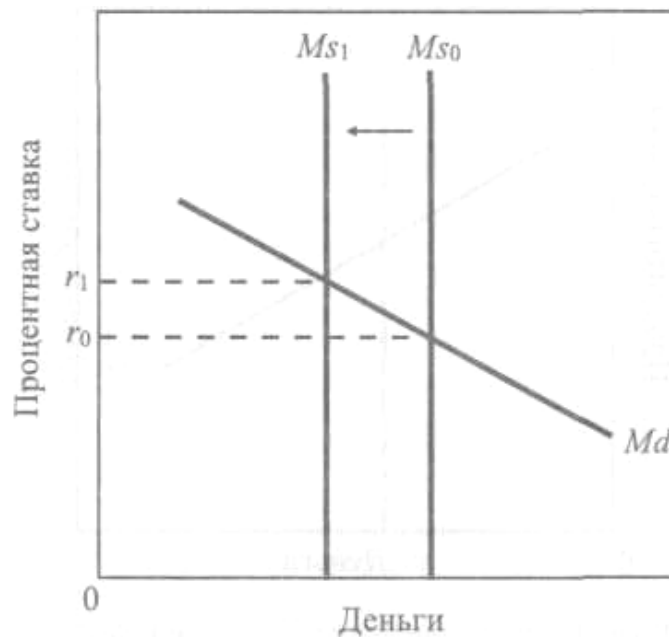


Рисунок 21.7. Сокращение предложения денег вызывает повышение процентной ставки

Разумеется, этот процесс будет работать и в обратном направлении. Если спрос на деньги будет больше, чем предложение денег, то люди будут продавать ценные бумаги, чтобы приобрести деньги; это снизит цены на ценные бумаги и поднимет процентную ставку до уровня, при котором спрос и предложение денег вновь не станут равны.

Изменение либо спроса, либо предложения денег будет оказывать воздействие на процентную ставку. Центральный банк может уменьшить денежное предложение либо путем продажи государственных акций, либо накладывая ограничения на банковскую деятельность; на рисунке 21.7 показано, как это происходит. Когда денежное предложение падает, линия денежного предложения Ms_0 смещается влево на Ms_1 , а равновесная ставка процента увеличивается с r_0 до r_1 . Более высокая ставка процента стимулирует покупку ценных бумаг, и люди не сберегают такое же количество денег в качестве мертвых балансов. С другой стороны, увеличение денежного предложения будет иметь результатом падение равновесного уровня процентной ставки.

До сих пор мы допускали определенный уровень объема производства, который установил положение линии спроса на деньги Md_0 . Если объем производства увеличивается, то людям нужно больше денег, чтобы осуществлять сделки при каждой данной процентной ставке - спрос на деньги растет; на рисунке 21.8 линия спроса на деньги Md_0 смещается на Md_1 , а равновесная процентная ставка увеличивается с r_0 до r_1 . С другой стороны, падение объема производства при неизменном денежном предложении приведет к смещению линии спроса на деньги влево и падению процентной ставки.

Наконец, на рисунке 21.9 показано нереальное положение дел, при котором ВВП растет, а денежное предложение увеличивается настолько, чтобы поддержать тот же равновесный уровень процентной ставки. После роста объема производства линия спроса на деньги смещается вправо с Md_0 на Md_1 , рост денежного предложения показан смещением вправо линии денежного предложения с Ms_0 на Ms_1 , а равновесная ставка процента по-прежнему находится в точке r_e .

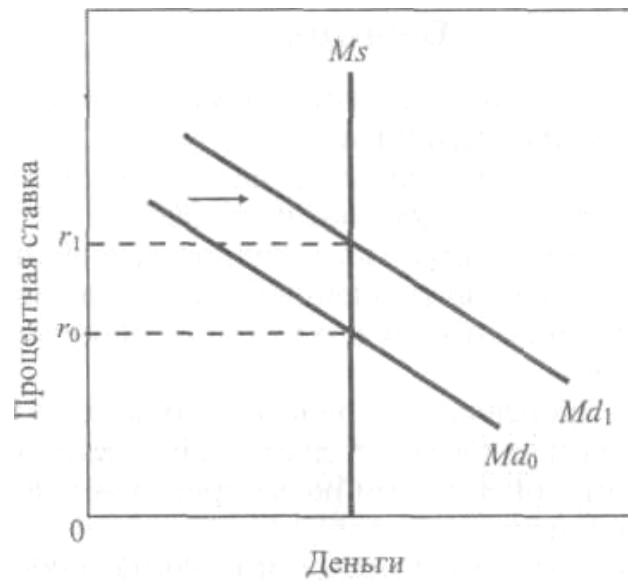


Рисунок 21.8. Рост спроса на деньги вызывает повышение процентной ставки

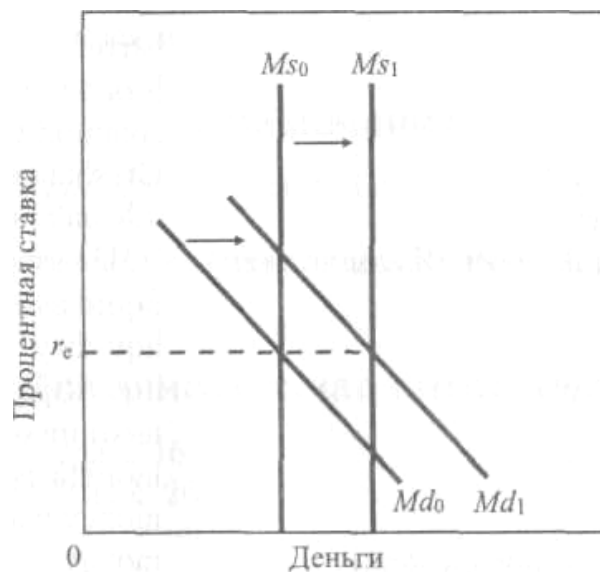


Рисунок 21.9. Рост спроса и предложения денег не меняет величину процентной ставки

Какими бы хорошими ни были утопические предположения, в реальном мире все обстоит намного сложнее. В следующей главе мы продолжим изучение роли денег в экономике, перейдя к обсуждению проблемы кредитно-денежной политики и как метода управления экономикой в краткосрочном периоде, и как способа стимулирования стабильности и экономического роста в долгосрочном периоде.

Выводы

1. Деньги используют прежде всего как средство обмена; они также выполняют функции меры стоимости и расчетной единицы.
2. Кредитные деньги (IOU), неполноценные деньги и товарные деньги также можно использовать. Известно несколько видов товарных денег.
3. Спрос на деньги формируется из спроса на наличность, необходимого для осуществления сделок, запаса денег на непредвиденный случай и спекулятивного спроса. Спрос на наличные деньги имеет отношение к объему экономики, а спекулятивный спрос - к процентной ставке.
4. Изменение уровня объема производства приведет к смещению кривой спроса на деньги, а изменение процентной ставки вызовет движение по кривой спроса на деньги.
5. Множество процентных ставок в экономике в определенный период времени отражает различные кредитные риски.
6. Равновесие на денежном рынке имеет место тогда, когда спрос на деньги равен предложению денег. Величина процентной ставки устанавливается равновесием денежно го рынка.

Основные понятия

бартер	barter
широкие деньги	broad money
товарные деньги	commodity money
закон Грешема	Gresham's law
не востребуемые средства	idle balances
простейший долговой документ «Я вам должен»	IOU money
ликвидные активы	liquid assets
ликвидность	liquidity
предпочтение ликвидности	liquidity preference
средство обмена	medium of exchange
монетаристский	monetarist
денежный рынок	money market
денежная масса, денежное предложение	money supply
узкие деньги	narrow money
номинальная процентная ставка	nominal interest rate
номинальная денежная масса	nominal money supply
спрос на деньги на непредвиденный случай	precautionary demand for money
процентная ставка	rate of interest
реальная процентная ставка	real interest rate
реальная денежная масса	real money supply
риск	risk
спекулятивный спрос на деньги	speculative demand for money

неполноценные деньги

token money

транзакционный спрос на деньги

transactions demand for money

Вопросы для повторения

1. Почему все перечисленные ниже предметы непригодны для использования в качестве денег?
 - 1) дома;
 - 2) бананы;
 - 3) кошки;
 - 4) перья райских птиц.
2. Учитывая условия, данные ниже, ответьте, будете ли вы увеличивать или сокращать мертвые наличные деньги на вашем банковском счету?
 - 1) уровень инфляции в прошлом году составил 12 %;
 - 2) процентные ставки выше в этом году по сравнению с прошлым годом;
 - 3) ваша заработная плата увеличилась на 15 %;
 - 4) вы ожидаете, что процентные ставки на финансовые активы скоро возрастут;
 - 5) вы ожидаете роста инфляции в следующем году.
3. Объясните, почему процентные ставки падают, если
 - а) сокращается уровень инфляции;
 - б) увеличивается денежная масса.

Примечания

1. См. G. Davies. *A History of Money* (Cardiff: University of Wales Press, 1994)/ p.13-14, 36-38.
2. См. R.A.Radford. The Economic Organization of a POW Camp. *Economica*, 12 (1945), 189-201.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 16
- Lipsey and Chrystal, глава 26.
- Sloman, глава 18.

ГЛАВА 22

ДЕНЬГИ (2)

В этой главе мы продолжим изучение роли денег в экономике. Сначала рассмотрим, как изменение предложения денег влияет на объем производства и уровень цен. Затем изучим роль банков в расширении денежного предложения, дадим характеристику финансовым институтам Великобритании и в заключение обсудим вопросы кредитно-денежной политики.

Количественная теория денег рассматривает деньги, объем производства и цены в их взаимосвязи. Это наиболее изученная часть экономической теории, которая стоит в одном ряду с такими распространенными категориями, как спрос и предложение, и кейнсианскими идеями управления экономикой. Ввиду того, что количественная теория денег относительно хорошо известна, ее не всегда правильно понимают и неверно применяют, следовательно, она заслуживает особого внимания студентов, изучающих экономическую науку.

Деньги, объем производства и цены: количественная теория денег

Количественная теория денег связана с классической экономикой и с монетаризмом. Дэвид Хьюм (1711-1776), великий шотландский философ, дал четкое количественное описание XVIII столетия, но количественная теория денег на самом деле на пять веков старше и некоторые даже считают, что она начала развиваться со времен известного китайского философа Конфуция (551-479 до н.э.).

В соответствии с количественной теорией, изменения номинальной денежной массы приводят к эквивалентным изменениям уровня цен, величины заработной платы, но не воздействуют на величину объема производства и занятость. Другими словами, деньги воздействуют на денежную, а не на реальную сторону экономики. Иногда ее рассматривают как «несовершенную количественную теорию».

Краткой версией количественной теории денег является **уравнение обмена**

$$MV=PY,$$

где M -денежная масса; V -скорость обращения денег; P - уровень цен; Y -реальный объем производства. PY - или уровень цен, умноженный на реальный $VНП$, дает номинальную величину объема производства. Все эти понятия кроме **скорости обращения** денег хорошо известны. Скорость обращения показывает, сколько оборотов делают деньги в течение одного года или как быстро происходит оборот денег в экономике. Если деньги обращаются быстро, то необходимо меньшее их количество, для того чтобы поддерживать постоянный уровень цен. Приведенное выше равенство является не теорией, а truизмом; оно означает лишь то, что количество используемых денег должно равняться количеству потраченных денег.

Два допущения количественной теории денег

Данное равенство становится теорией в случае двух допущений. Первое состоит в том, что изменения скорости обращения настолько незначительны, что V может считаться постоянной величиной с определенной характеристикой и определенным стоимостным измерением для каждой экономики. Следующее допущение состоит в том, что количество денег в экономике не влияет на реальный объем производства (Y) и поэтому тоже может считаться постоянной величиной. Таким образом, если V и Y не меняются, любые увеличения денежной массы будут напрямую воздействовать на P , уровень цен. Процентные изменения денежной массы будут соответствовать процентному изменению уровня цен. Количественная теория денег является, следовательно, теорией инфляции, причем одной из самых старых теорий инфляции.

Можно утверждать, что допущение о том, что скорость обращения денег и величина реального объема производства - постоянные величины, преувеличено и поставить вопрос о том, «существует ли подтверждение несовершенства количественной теории денег?». На самом деле цифровые данные разных стран свидетельствуют о связи между изменениями предложения денег и изменениями уровня цен. На небольшом примере Р.Рэдфорд в своей статье об использовании сигарет в качестве денег в немецком лагере для военнопленных отметил такой же феномен: после оказания помощи Красным Крестом, который прислал посылки с сигаретами, цены на другие товары, выраженные в сигаретах как общепринятой валюте, выросли.

В международном измерении, когда происходит сравнение прироста денежной массы многих стран и уровня инфляции, становятся понятными два момента. Один состоит в том, что существует связь между этими двумя показателями и в том случае, когда уровень инфляции высокий и когда он низкий. Другой состоит в том, что эта взаимосвязь не строго обусловленная. Это предполагает, что несовершенная количественная теория денег является слишком несовершенной и должны существовать какие-либо еще факторы помимо роста денежного предложения, которые влияют на уровень инфляции.

Имеет ли значение используемая величина денежной массы? В Великобритании, по крайней мере, не существует четкого ответа. В 1970-начале 1980-х гг. существовала примерно одинаковая модель для темпов роста широких денег и величины инфляции, но с учетом временного лага примерно в два года. В начале 1980-х гг. модель изменилась, и хотя связь между ними осталась, временной лаг не учитывается. С начала 80-х гг. существует более тесная связь между темпами прироста узких денег и величиной инфляции. К сожалению, для экономического прогноза это неприемлемо.

Количественная теория денег оставляет без ответа важный вопрос: в то время как определенно есть связь между деньгами и уровнем цен, каково же направление этой причинно-следственной связи. Приводит ли увеличение денежной массы к росту цен или же рост цен ведет к увеличению денежной массы? В Великобритании в 70-е гг. темпы роста широких денег привели к росту денежной массы и схожие изменения произошли в темпах инфляции. В противном случае картина была бы непонятна.

Что произойдет, если V и Y не будут постоянными величинами?

Как отмечалось ранее, для того чтобы количественную теорию денег использовать в качестве прогноза, необходимо сделать допущение, что обе величины в уравнении,



Рисунок 22.1. Увеличение денежной массы может привести к росту цен и увеличению реального объема производства

скорость обращения V и реальный объем производства Y , являются постоянными ($MV=PY$). Однако реальный объем производства является постоянным только при полной занятости. Модель совокупного спроса и совокупного предложения, изученная в главе 17, поможет нам дать правильное объяснение, поскольку она связывает реальный объем производства и уровень цен.

Рассмотрим рисунок 22.1, на котором изображена обычная восходящая кривая совокупного предложения (AS) при уровне цен (P) на вертикальной оси и реальном объеме производства на горизонтальной оси (Y). Увеличение денежной массы приведет к снижению величины процентной ставки, что вызовет рост совокупного спроса, показанного смещением вправо кривой совокупного спроса с AD_0 на AD_1 (см. главу 17). Вследствие увеличения предложения денег уровень цен возрастет с P_0 до P_1 и реальный объем производства также увеличится с Y_0 до Y_1 .

Кейнсианский анализ, т.е. анализ в краткосрочном периоде и с неиспользованными мощностями для потенциального роста экономики показан на рисунке 22.2. Кривая совокупного предложения является горизонтальной, и смещение вправо кривой совокупного спроса приводит к увеличению реального объема производства с Y_0 до Y_1 . При этом цены остаются неизменными на уровне P_0 .

Классический подход к экономике, в котором кривая совокупного предложения - вертикальная и не поддается влиянию изменений уровня цен, представлен на рисунке 22.3. Здесь рост денежной массы вновь приводит к сдвигу вправо кривой совокупного спроса, но единственным результатом этого является изменение цен с точки P_0 до P_1 . Реальный объем производства остается неизменным на уровне Y_0 . Данный пример упрощает понимание количественной теории денег.

Количественная теория денег представляется более приемлемой для долгосрочного периода или в случае наличия полной занятости в экономике, т.е. когда кривая совокупного предложения является вертикальной.



Рисунок 22.2. Значительные неиспользованные мощности экономики означают, что рост денежного предложения увеличивает реальный объем производства при отсутствии роста цен



Рисунок 22.3. Вертикальная кривая совокупного предложения и результаты роста денежной массы

Другим допущением вне количественной теории денег является то, что скорость обращения денег изменяется столь незначительно, что ее можно считать постоянной. Скорость обращения трудно измерить, и выводы, касающиеся ее поведения, обычно выявляются путем изучения поведения других элементов уравнения обмена. Фактически скорость, с которой обращаются деньги в экономике, непостоянна и ее невозможно предсказать.

Другой вопрос, к которому имеет прямое отношение скорость обращения, состоит в том, изучаем ли мы широкие деньги или узкие деньги. Анализ статистики, касающейся скорости обращения денег с 1929 по 1989 г. в США, показывают, что скорость обращения широких денег была относительно стабильной, и напротив, скорость обращения узких денег возрастала постоянно с середины 40-х гг. до тех пор, пока не уменьшилась резко в середине 80-х гг., но затем вновь начала возрастать.

В Великобритании скорость обращения как широких, так и узких денег значительно колебалась в последние 25 лет, в особенности в 70-х гг. и в начале 80-х гг. В последнее время скорость обращения узких денег возрастала, а скорость обращения широких денег снижалась. Это происходило до середины 1990-х гг., когда оба показателя стали падать. Скорость обращения очень нестабильна и поэтому нельзя сделать допущение о том, что она останется постоянной в уравнении обмена.

На скорость обращения воздействует целый ряд факторов: как часто выплачиваются зарплата и гонорары; чем реже выплачиваются людям деньги, тем больше денег сохраняется в среднем на текущих счетах или в баночках из под джема на черный день. Деньги, которые становятся мертвым капиталом, не обращаются в экономике. На протяжении длительного времени в Великобритании имела место тенденция, когда людям выплачивали деньги ежемесячно, а не еженедельно, что приводило к снижению скорости обращения при прочих равных условиях.

Вторым фактором, который влияет на скорость обращения, является эффективность механизма выплат. На удивление, на протяжении последних десятилетий чековый клиринг занимает большое место в этих расчетах в век электронных банковских платежей, быстро увеличиваются и другие формы платежей. Увеличение использования дебиторских карточек, кредитных карточек, постоянных платежных поручений и прямого дебета - все это приводит к увеличению скорости обращения.

Следующим влияющим фактором является ставка банковского процента; например, по мере роста процентной ставки альтернативные издержки сохранения денег в качестве мертвого капитала также возрастают и люди желают сохранять меньше. По мере роста процентных ставок скорость обращения также возрастает при прочих равных условиях, а со снижением процентной ставки снижается и скорость обращения.

И наконец, ожидаемый темп инфляции может иметь значение не по причине влияния на величину процентной ставки, а из-за способа, который может вынудить людей тратить свои сбережения. Если люди ожидают, что темп инфляции будет высоким или будет расти более высокими темпами в сравнении с прошлым, они будут тратить раньше, а не позже, и скорость обращения увеличится. Это произошло в Великобритании в 1970-е гг.

Реальные факты подтверждают, что скорость обращения не была стабильной ни в Великобритании, ни в США на протяжении последнего десятилетия. Существует ряд причин этой нестабильности, которая затрудняет оценку будущего поведения скорости обращения.

Несовершенная количественная теория денег - процентное изменение денежного предложения равно процентному изменению уровня цен - является очень неточной, поскольку она опирается на допущение, что как реальный объем производства, так и скорость обращения являются постоянными. Эти допущения, очевидно, бесспорные, но верно утверждение, что денежное предложение имеет большое значение; измене-

ния денежной массы будут в большей или меньшей степени влиять на уровень цен, объем производства и занятость в зависимости от периода времени и уровня неиспользованной возможности в экономике.

Теперь нам необходимо рассмотреть, почему денежное предложение может меняться. Мы начнем с изучения роли коммерческих банков и каким образом их деятельность влияет на предложение массы денег.

Как банки создают деньги?

Банки - не благотворительные организации; им необходимо получать прибыль, и их прибыль создается путем выплаты вкладчикам меньшей процентной ставки, чем та, которая предоставлена заемщикам. Таким образом, чем больше денег банк дает в кредит, тем большую прибыль он получает.

Банки были безопасным местом, где богатые люди могли хранить свои золотые и серебряные монеты. Банки сумели создать себе этим доброе имя безопасности и надежности и вскоре обнаружили, что их вкладчики никогда одновременно не востребуют сбережения золота и серебра одновременно. Банкиры также поняли, что они могут получить еще некоторую сумму денег для себя путем выдачи в кредит части денег депозиторов тем, кто очень сильно нуждается в деньгах, так как они имели более чем достаточно средств в резервах, для того чтобы удовлетворить любой спрос депозиторов в наличных деньгах.

Так появилась идея **нормы банковского резерва**, которую иногда называют коэффициентом наличности или коэффициентом ликвидности. Это часть общих банковских депозитов, которые находятся в резервах и никогда не предоставляются в займы. При отсутствии регулирования размер резервов зависит от поведения депозиторов и надежности банкира. Банк может получать большие прибыли, но для этого ему нужно иметь более низкие нормы банковских резервов; все устройство основывается на доверии. В случае потери доверия случается «набег на банки» (все вкладчики хотят вернуть всю сумму денег одновременно), банк не в состоянии совершить такие выплаты и многие вкладчики теряют свои деньги.

Величина нормы резерва важна для стабильности банка, а также с точки зрения предложения денег. Посредством принятия депозитов и предоставления ссуд кредиторам банки увеличивают предложение денег; как это происходит? Рассмотрим рисунок 22.4. На рисунке 22.4 показан первоначальный депозит в размере 100 тыс. ф.ст., который вырастает в общую сумму депозитов, равную 500 тыс. ф.ст., при норме банковского резерва 1:5. Если допустить другой вариант и банковский резерв равен 20 %, означающий, что 20 % депозитов будут сохраняться в качестве резервов, то оставшиеся 80 % будут предоставлены кредиторам.

Левая часть рисунка 22.4 показывает этапы создания дополнительных 4 тыс. ф.ст. С первоначального вклада, равного 100 тыс. ф.ст. банк 20 тыс. ф.ст. размещает в резервах, а оставшиеся 80 тыс. ф.ст. может предоставить в качестве кредита подходящему заемщику, и сделает это с целью максимизации прибыли. Второй этап создания денег начинается с 80 тыс. ф.ст., которые были предоставлены в долг и помещены на счет другого банка. Второй банк теперь добавляет 20 % от 80 тыс. ф.ст. к своим резервам (16 тыс. ф.ст.) и ссужает оставшиеся 64 тыс. ф.ст. другому заемщику, который разместит эти 64 тыс. ф.ст. в другом банке по цепочке, что приведет к третьему этапу кредито-

	Резервы £	Депозиты £	Займы £	Общая сумма резервов £	Общая сумма депозитов £	Общая сумма займов £
Первоначальный депозит		100 000			100 000	
делится на	20 000		80 000	20 000		80 000
во втором круге		80 000			180 000	
делится на	16 000		64 000	36 000		144 000
в третьем круге		64 000			244 000	
делится на	12 800		51 200	48 800		195 200
в четвертом круге		51 200			295 200	
делится на	10 240		40 960	59 040		236 160
		и т.д.				
Общая сумма				100 000	500 000	400 000

Рисунок 22.4. Как банки создают деньги

вания и последующему увеличению общей суммы резервов. Отметим, что с каждым последующим этапом суммы, которые предоставляются в кредит, становятся все меньше, что представляет собой геометрическую прогрессию.

Правая часть рисунка 22.4 показывает возрастающие доходы после каждого этапа банковского кредитования, который образуется благодаря первоначальному вкладу в 100 тыс. ф.ст. Конечная величина определяется по формуле суммы бесконечной геометрической прогрессии - мы с вами не будем определять все эти последующие величины.

Чтобы определить общую величину депозитов при данном первоначальном депозите в размере 100 тыс. ф.ст. и норме банковского процента (RR) 20 %, мы применяем следующую формулу:

$$\begin{aligned}
 \text{Общая сумма депозитов} &= \text{Первоначальный депозит} \times \frac{1}{RR} = \\
 &= £100,000 \times \frac{100}{20} = \\
 &= £100,000 \times 5 = \\
 &= £500,000.
 \end{aligned}$$

Первоначальный депозит становится в 5 раз больше. Мультипликатор, на который умножается первоначальный депозит, называется **денежным мультипликатором**, который равен единице, разделенной на RR :

$$\text{Денежный мультипликатор} = \frac{1}{RR} .$$

По поводу всего изложенного можно сделать следующие замечания. Одно из них состоит в том, что чем меньше норма резервов, тем больше конечная величина общей суммы депозитов или, другими словами, тем больше денежный мультипликатор и последующее увеличение денежного предложения, начиная с каждого последующего депозита. Попробуем сделать расчеты при норме банковского резерва 10 %, а не 20 %; $1/RR$ соответствует $100/10 = 10$, и конечная величина равна 1млн ф.ст., а не 500 тыс. ф. ст. Второе замечание состоит в том, что банки могут принять решение сохранить излишние резервы (резервы, превышающие уровень, определенный законодательством или надежностью банка) либо индивидуумы могут принять решение о том, чтобы не вкладывать все деньги, взятые в кредит, что приведет к снижению денежного мультипликатора. И наконец, весь процесс может осуществляться в обратном порядке; как только вкладчики начнут изымать свои деньги из банка, банки вынуждены будут отозвать свои заемные средства, и величина денежного предложения уменьшится.

Таким образом, исходя из того, что на предложение денег оказывает влияние противоречие между предусмотрительностью банкиров, с одной стороны и их желанием максимизировать свои прибыли - с другой, имеет ли это значение для экономики? Нужно ли каким-то образом контролировать предложение денег?

Как уже рассматривалось в начале этой главы, изменения денежного предложения могут воздействовать на цены, объем производства и занятость, и следовательно, нестабильность коэффициента изменения денежного предложения может иметь серьезные последствия. Банки могут посчитать необходимым иметь дополнительные резервы - резервы, превышающие нормы резервов, - в условиях неопределенности, когда они не видят возможностей быть прибыльными, быть уверенными в возврате выданных кредитов. Такие условия чаще всего возникают в фазе спада экономического цикла, когда естественное поведение банков приведет к снижению предложения денег, которое, в свою очередь, приведет к снижению совокупного спроса и, следовательно, усугубит эффект рецессии путем уменьшения объема производства и занятости. Равным образом в фазе подъема и бума экономического цикла эффекты создания денег со стороны банков приводят к инфляционному давлению на экономику. Наконец, экономическая нестабильность ассоциируется с темпами роста экономики в долгосрочном периоде. Поэтому государство и центральный банк попытаются достичь монетарной стабильности. Последний параграф этой главы посвящен тому, как монетарная политика может быть использована для контроля за денежным предложением, но прежде нам необходимо понять суть финансовых революций, которые произошли в Великобритании в 1980-1990-е гг.

Финансовое дерегулирование в Великобритании

Раньше существовали четкие разграничения функций между различными финансовыми институтами Великобритании, каждый тип финансового института, а именно банк, строительное общество, страховая компания, биржевой брокер, учетный дом имели определенную роль и действовали в рамках строгих правил. Одна из функций этих законодательных правил состояла в том, чтобы ограничить вход новых фирм и таким образом уменьшить конкуренцию в финансовом секторе. Лондонский Сити стал первым европейским финансовым центром, который ввел практику **дерегулирования**; со времени «Big Bang» в 1986 г. волна реформ увеличила конкуренцию между институтами и изменила характер специализированных институтов.

Влияние дерегулирования продолжалось в 1990-е гг. Вероятно, его самым известным результатом стало изменение роли строительных обществ. До 1986 г. строительные общества были обществами с взаимной ответственностью, которыми владели депозиторы и заемщики, их главной функцией было кредитование покупки жилья. В настоящее время строительное общество может выполнять функции банка, ссужая деньги для более широкого спектра целей, и может быть государственной компанией, члены которой являются акционерами; этот процесс назван непростым термином «дему-туализация».

В начале 1997 г. учетные дома утратили свое монопольное право ведения дел с Английским банком, а в мае 1997 г. новое лейбористское правительство объявило о том, что отныне Английский банк будет действовать независимо от государственного контроля - это оказалось самым важным изменением. Одним из результатов финансового дерегулирования стало усложнение контроля со стороны Английского банка над денежным предложением. Чтобы понять суть кредитно-денежной политики Великобритании, необходимо точно знать период, о котором идет речь.

Роль Английского банка

Английский банк - центральный банк Великобритании. Во всех странах есть центральные банки, они выполняют две очень важные функции. Одна из них состоит в осуществлении контроля за кредитно-денежной системой в целом и возможности выступать в качестве агента правительства, будучи его банкиром, другая - в проведении кредитно-денежной политики.

Английский банк был основан в 1694 г. лондонскими купцами с целью кредитования правительства и управления государственным долгом. В 1946 г. он был национализирован и в 1997 г. освобожден от прямого государственного контроля. Английский банк никогда не действовал полностью независимо от государства и после национализации подчинялся распоряжениям правительства, в отличие от ФРС США или Бундесбанка Германии.

Кроме обычных функций, которые выполняет любой центральный банк, о которых говорилось в первом параграфе этой главы, банк Англии выполняет еще целый ряд специфических функций, некоторые из них продолжают меняться и сейчас, когда пишется эта книга. Во-первых, он выпускает банкноты в Англии и Уэльсе и ответствен за их выпуск. Банк выступает в качестве банкира британского правительства, других британских банков и зарубежных банков, имеющих депозиты в фунтах стерлингов.

В-третьих, это кредитор в последней инстанции, гарантирующий, что банковская система ни при каких обстоятельствах не останется без наличных денег. Банкротство банка «Barings Bank» в 1995 г. было исключительным примером того, когда Английский банк не оказал ему помощь в сложной ситуации. В-четвертых, банк управляет кредитно-денежной политикой страны и регулирует валютные курсы. Кредитно-денежная и валютная политика тесно связаны между собой, но в этой главе мы рассмотрим только кредитно-денежную политику, а политику установления валютных курсов изучим в главе 24.

Две предыдущие очень важные функции Английского банка находятся в состоянии изменения после правительственных заявлений в мае 1997 г. Английский банк в течение многих лет осуществлял контроль за банками и другими финансовыми институтами и поэтому был важным гарантом стабильности банковской системы. Эта роль усложнилась в течение последних лет - последним примером стал провал роли Английского банка в качестве гаранта, что стало причиной банкротства «Barings Bank». Контролирующая роль перейдет к другому финансовому институту, Управлению банковских услуг. На протяжении более чем трех столетий Английский банк управлял заимствованием государства и государственным долгом, эта функция сейчас перешла к Казначейству.

Другие финансовые институты Великобритании

Учетные дома являются особенностью исключительно британской финансовой системы. Они выступали в качестве посредников между банком Англии и другими банками, которые не могли получить займы непосредственно от Английского банка. Учетные дома всегда были чрезвычайно гибкими финансовыми институтами, осуществляя заимствование на очень короткие сроки, часто на сутки и предоставляя займы на относительно недолгий период - до трех месяцев. В последние годы они расширили сферу своей деятельности и утратили свои привилегии в январе 1997 г. **Коммерческие банки** - центральное звено банковской системы. К ним относятся Барклейз Банк, Ллойдз Банк, а также действующие в Великобритании зарубежные банки.

К другим финансовым институтам в Великобритании относятся также **торговые банки**, которые специализируются на финансировании промышленности. Торговые банки также играют важную роль, выступая в роли консультантов компаний по проблемам поглощений и слияний. **Строительные общества** специализируются на предоставлении кредитов для покупки домов, но сейчас они все в большей мере начинают осуществлять функции коммерческих банков. **Финансовые дома** предоставляют потребительские кредиты на покупку автомобилей, других дорогостоящих товаров.

Монетарная политика

Монетарная политика - это хорошо продуманная попытка контроля за предложением денег, или контроля за процентными ставками, или ограничения суммы денег, которую банки могут давать займы потребителям. Как и в случае с фискальной политикой, не существует согласия между экономистами и политиками по поводу эффективности монетарной политики.

Кредитно-денежную политику можно применять последовательно или предусмотрительно с целью обеспечить «платежеспособные деньги», с тем чтобы повышение цен не вызвало негативных последствий на рынке. Управляющий Английским банком Эдди Джордж на протяжении многих лет утверждал, что контроль над инфляцией - наилучший способ обеспечения стабильного и долгосрочного роста экономики Великобритании. В противном случае монетарная политика может быть использована для тонкой «настройки» экономики почти так же, как и фискальная политика. Далее мы изучим методы монетарной политики, в первую очередь контроль за денежной массой.

Контроль за денежной массой

В предыдущем параграфе данной главы была выявлена взаимосвязь между резервами коммерческих банков и величиной денежного предложения. Если ссуды банка снижаются, то при прочих равных условиях величина денежного предложения также будет снижаться. Один из способов сокращения кредитования со стороны банков — требование к банку удерживать большую часть их активов в качестве резервов. Этот метод изменения денежного предложения не используется в Великобритании с 1981 г., но широко используется в других странах.

Операции на открытом рынке - это второй метод влияния на банковское кредитование, а значит, и на предложение денег. Английский банк продает государственные ценные бумаги, например, казначейские векселя или облигации, и поскольку они покупаются банками, деньги поступают в Английский банк, и в результате в коммерческих банках остается меньше денег для предоставления кредитов. Процентные ставки растут, поскольку заемные средства уменьшаются. И наоборот, денежное предложение увеличивается, когда Банк Англии скупает ценные бумаги. Деньги поступают в коммерческие банки из Банка Англии в качестве платежей за ценные бумаги, увеличивая банковские резервы и предоставляя возможность банкам ссужать больше. Процентная ставка падает по мере того, как растет масса денег с целью заимствования.

Контроль за процентной ставкой

Банк Англии может менять процентную ставку по кредитам другим банкам. Эта ставка, следовательно, влияет на другие процентные ставки. До 1972 г. процентная ставка Банка Англии называлась банковской ставкой и объявлялась каждую среду вместе со всеми от нее зависящими ставками. Изменения в банковской процентной ставке были очень значительны. С 1972 г. по 1981 г. эта ставка стала называться минимальной банковской ставкой заимствования. Она отличается от банковской ставки, поэтому другие банки не должны следовать примеру Банка Англии, хотя ранее они так и делали.

Официальное объявление минимальной ставки заимствования более не производится, но процентная ставка, по которой Банк Англии ссужает деньги другим банкам, все еще имеет рекомендательный характер для установления других процентных ставок.

Контроль за кредитом

Третья форма монетарной политики состоит в регулировании контроля за кредитом или за ссудой денег. Британские правительства всегда устанавливали низкие про-

центные ставки с целью стимулирования инвестиций, однако затем они сталкивались с повышенным спросом на заимствование денег. Вводились различные схемы возможных процентных ставок путем распоряжения банкам ограничить кредитование и введением контроля за покупкой дорогостоящих товаров.

Другой способ контроля кредитования - это требование к банкам оставлять большую часть резервов в Английском банке и таким образом снижать возможности кредитования со стороны коммерческих банков. Ни один из этих методов контроля за кредитом в настоящее время в Великобритании не используется, поскольку это не соответствует содержанию процесса регулирования последних лет.

Насколько эффективна монетарная политика?

Методы монетарной политики имеют целью воздействовать на денежную массу или процентную ставку. Экспансионистская монетарная политика увеличивает предложение денег и снижает процентную ставку при прочих равных условиях. Это показано на рисунке 22.5. Ограничительная кредитно-денежная политика, представленная на рисунке 22.6, снижает предложение денег и увеличивает процентную ставку при прочих равных условиях.

Однако существуют некоторые сложности, которые могут сделать монетарную политику менее эффективной и менее определенной, чем та, которая представлена на этих двух графиках. Первая причина состоит в том, что скорость обращения денег может меняться; изменение скорости обращения может действовать вопреки эффекту изменения денежного предложения.

Следующая неопределенность связана с поведением банков, которые могут принять решение отложить свои действия в ответ на увеличение своих резервов; они могут не выдавать кредиты по первому требованию в ожидании увеличения процентной ставки. С другой стороны, если уменьшается масса денег, банки вынуждены будут не-

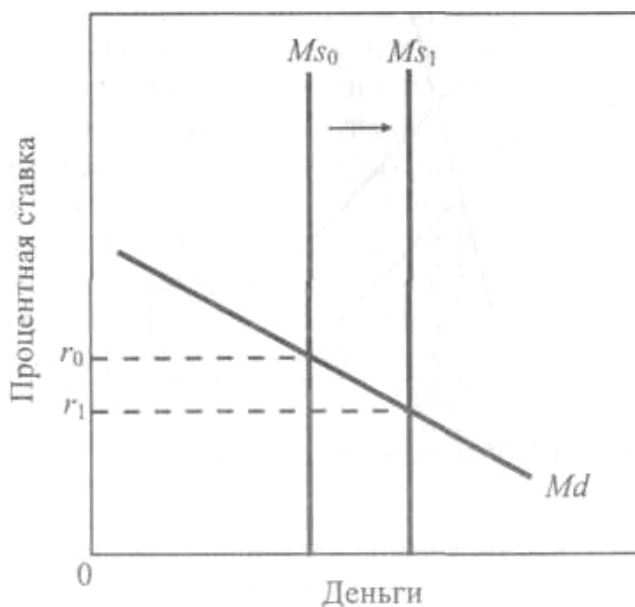


Рисунок 22.5. Влияние экспансионистской кредитно-денежной политики

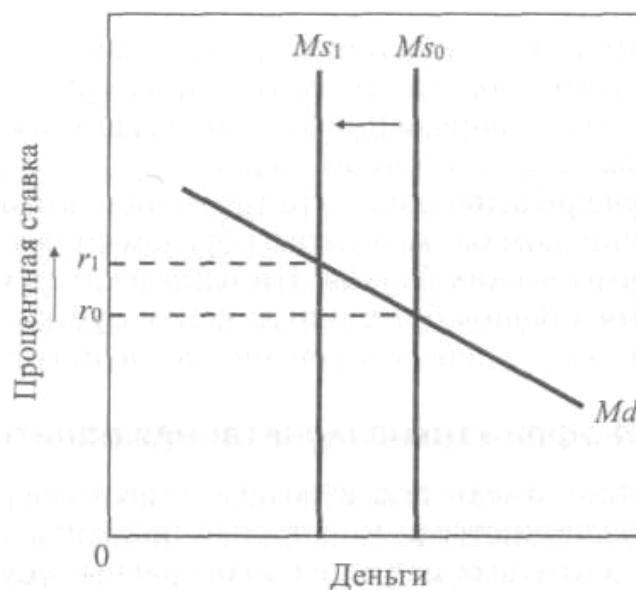


Рисунок 22.6. Влияние ограничительной кредитно-денежной политики на денежный рынок

медленно снизить объем кредитования. Третья проблема может быть представлена с помощью графика совокупного спроса и совокупного предложения на рисунке 22.7. Как было изучено ранее в этой главе и проиллюстрировано на рисунках 22.1, 22.2 и 22.3, увеличение денежного предложения приведет к смещению кривой совокупного

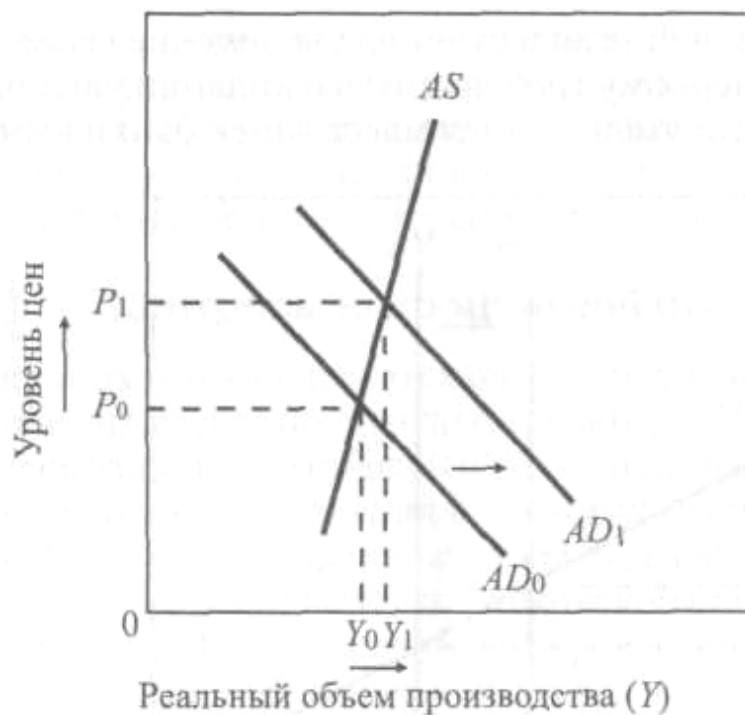


Рисунок 22.7. Крутая кривая совокупного предложения означает, что экспансионистская кредитно-денежная политика вызывает рост цен и незначительное изменение реального объема производства

спроса вправо с AD_0 на AD_1 . В случае если кривая совокупного предложения AS будет иметь больший угол наклона, эффект воздействия денежного предложения в большей степени отразится на уровне цен, чем на величине объема производства или занятости. Уровень цен значительно возрастет с P_0 до P_1 при значительно меньшем росте объема производства с Y_0 до Y_1 . Если бы кривая совокупного предложения была вертикальная, изменение в денежном предложении отражалось бы только на уровне цен при неизменном объеме производства.

Четвертой потенциальной причиной неопределенности кредитно-денежной политики является степень реагирования как спроса на деньги, так и инвестиционного спроса на изменение величины процентной ставки. Обе они будут воздействовать на степень смещения агрегированного спроса в ответ на изменение величины предложения денег. Смещение кривой совокупного спроса будет более значительным, и монетарная политика будет более эффективной, если и спрос на деньги, и инвестиционный спрос станут более чувствительны к изменениям величины процентной ставки.

Фискальная политика или монетарная политика?

Между представителями кейнсианской школы и монетаристами с давних пор не утихают споры о том, какая политика, фискальная или кредитно-денежная, приводят к большему смещению кривой совокупного спроса. «Крайние» кейнсианцы утверждают, что наиболее эффективной является фискальная политика, в то время как «крайние» монетаристы утверждают, что эффективна только монетарная политика. Исследования показали, что обе точки зрения являются слишком преувеличенными; как фискальная, так и монетарная политика воздействует на совокупный спрос.

Изучение фискальной политики в главе 20 исходило из того, что фискальная политика будет тем более эффективной, чем меньше будет реагировать инвестиционный спрос на изменение процентной ставки, поскольку эффект вытеснения экспансионистской фискальной политики будет меньше. В предыдущем параграфе монетарная политика охарактеризована как более эффективная в противоположных условиях, когда инвестиционный спрос более чувствителен к изменениям величины процентной ставки. Другими словами, может показаться, что фискальная политика будет наиболее эффективной, а кредитно-денежная - менее эффективной и наоборот. Что происходит, если фискальная и кредитно-денежная политика используются вместе?

Для изучения данной проблемы мы в качестве примера возьмем экспансионистскую политику, т.е. политику, направленную на увеличение объема производства и занятости. Противоречия в эффективности фискальной политики, проявляющееся в смещении совокупного спроса, возникают под влиянием эффекта вытеснения. Эффект вытеснения происходит в том случае, когда государство заимствует деньги с целью финансирования общественных работ и более высокий спрос на деньги ведет к росту процентной ставки, которая, в свою очередь, снижает уровень инвестиций частного сектора. Если одновременно денежная масса возрастет в допустимых объемах, то в таком случае процентная ставка не будет увеличиваться и эффекта вытеснения расходов частного сектора не произойдет.

Короче говоря, экспансионистская фискальная политика, сопровождаемая экспансионистской монетарной политикой, может означать, что смещение кривой совокупного спроса вправо будет более значительным. Изменение цен будет зависеть от угла

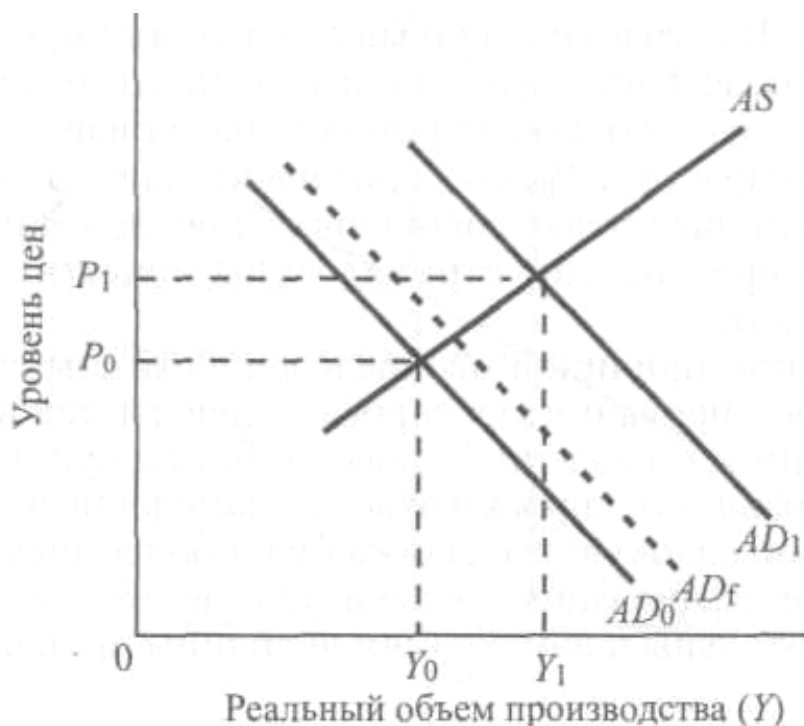


Рисунок 22.8. Применение фискальной и монетарной политики имеет большее воздействие на совокупный спрос

наклона кривой совокупного предложения, т.е. от величины неиспользованных мощностей в экономике. Это проиллюстрировано на рисунке 22.8, где кривая совокупного спроса смещается с AD_0 на AD_1 , кривая совокупного предложения (AS) изогнута кверху, уровень цен растет с P_0 на P_1 и объем производства увеличивается с Y_0 до Y_1 . Экспансионистская фискальная политика смогла бы переместить кривую совокупного спроса до пунктирной линии AD_f . Фискальная и монетарная политика являются более эффективными, если они применяются вместе, а не раздельно.

Следует ли монетарной политике быть более интервенционистской?

Опыт дискреционной фискальной политики не всегда был успешным по причинам, рассмотренным в главе 20, - недостаток соответствующей информации, непредвиденные временные лаги и т.д. Это же верно и по отношению к интервенционистской политике, хотя группы давления и возмущенные политики часто призывают Английский банк или правительство отреагировать на текущие экономические индикаторы и изменить ставку процента. Например, многие из них оспаривают, что лучшее предназначение монетарной политики - обеспечить стабильность, которая будет способствовать долгосрочному экономическому росту.

Дискуссии по поводу процентной ставки и монетарной политики до сих пор касались внутренних факторов, поскольку Великобритания была закрытой экономикой. Несмотря на то, что такой подход упрощает понимание проблемы, он представляется неверным, поскольку величина процентной ставки и валютный курс тесно взаимосвязаны. Например, в сентябре 1992 г. колебания внутренней процентной ставки не были результатом попыток управления экономикой Великобритании, а были отражением

колебаний валютного курса на внешних рынках и в конечном итоге тщетных попыток со стороны Великобритании остаться в составе Европейского механизма валютных курсов. В главе 24 валютные курсы изучаются более подробно.

Выводы

1. Количественная теория денег связывает воедино деньги, объем производства и цены. В своей незавершенной форме она связывает темпы роста денежной массы с темпами роста цен. Это одна из теорий инфляции. Количественную теорию денег можно записать с помощью уравнения $MV = PY$.
2. Количественная теория денег наиболее применима тогда, когда скорость обращения денег постоянна, когда существует полная занятость или в долгосрочном периоде.
3. Повседневная банковская практика выдачи кредитов - создание денег - влияет на объем денежной массы. Чем больше норма банковских резервов, тем меньше банковский мультипликатор.
4. Масштабы и роль финансовых институтов Великобритании изменилась в течение последних двух десятилетий и продолжает меняться. Финансовое дерегулирование стало одной из главных причин этих изменений.
5. Кредитно-денежная политика предполагает попытки контроля за денежной массой или процентными ставками. Она может быть преднамеренно интервенционистской с целью оказать влияние на совокупный спрос либо может использоваться для обеспечения экономической стабильности в долгосрочном периоде.
6. Интервенционистская кредитно-денежная политика наиболее эффективна в условиях, когда фискальная политика является наименее эффективной. Если одновременно используются меры фискальной и монетарной политики, то они будут иметь огромное влияние на совокупный спрос в краткосрочном периоде.

Основные понятия

строительные общества	building societies
центральный банк	central bank
коммерческие банки	commercial banks
учетные дома	discount houses
уравнение обмена	equation of exchange
финансовые дома	finance houses
дерегулирование	deregulation
торговые банки	merchant banks
кредитно-денежная политика	monetary policy
денежный мультипликатор	money multiplier
операции на открытом рынке	open-market operations
количественная теория денег	quantity theory of money
норма резервов	reserve ratio
скорость обращения	velocity of circulation

Вопросы для повторения

1. Возрастут ли процентные ставки если:
 - 1) упадет цена ценных бумаг;
 - 2) возрастет спрос на деньги ;
 - 3) возрастут потребительские цены;
 - 4) уменьшится денежное предложение?
2. При каких условиях увеличение денежной массы приведет к:
 - 1) росту уровня цен;
 - 2) увеличению объема производства?Нарисуйте графики, иллюстрирующие оба эти варианта.
3. Почему сложно осуществлять контроль за денежной массой?

Примечания

1. R.A.Radford. «Экономическая организация POW Camp», *Economica*, 12 (1945), 189-201.
2. Изменения в финансовом секторе продолжаются; отличными источниками новейшей информации с комментариями могут служить *Financial Times* и *Economist*. Хорошими источниками являются также посвященные финансовой теме страницы серьезных газет.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, главы 16 и 17.
- Lipsey and Chrystal, главы 26 и 27.
- Sloman, глава 19.

ГЛАВА 23

КРАТКИЙ ОБЗОР ИНФЛЯЦИИ

Снижение инфляции всегда является основной целью большинства политиков (конечно, не считая вопроса пребывания их у власти) во многих странах. Но постоянная инфляция является относительно новым феноменом. В Великобритании среднегодовой уровень цен возрастал ежегодно, начиная с 1945 г., и нынешние цены в 20 раз превышают уровень 1950 г., т. е. рост цен оказался больше, чем за предыдущие 300 лет. Эта глава рассматривает некоторые концепции причин инфляции и методы экономической политики, которые используются с целью контроля над инфляцией. Предыдущие разделы этой книги изучали вопрос определения величины инфляции (глава 15), а также поведение людей в условиях инфляционного ожидания (глава 18).

Некоторые теории инфляции

Первая теория инфляции - **количественная теория денег**, которая предполагает, что изменения в уровне цен являются результатом изменения денежного предложения; это обсуждалось в начале главы 22.

Существуют также объяснения инфляции, вызванной излишним спросом и ростом издержек. Первый подход, объясняющий инфляцию как результат **излишнего спроса**, предполагает, что если экономика находится в состоянии полной занятости, то увеличение совокупного спроса приведет к росту цен в большей мере, чем к значительному увеличению объема производства. Это показано на рисунке 23.1, который изображает модель совокупного спроса и совокупного предложения, где уровень цен расположен на вертикальной оси, а реальный объем производства - на горизонтальной. Совокупное предложение представлено в виде почти вертикальной линии AS . Совокупный спрос смещается с AD_0 на AD_1 и равновесный уровень цен повышается с P_0 до P_1 в то время как равновесная величина ВВП повышается всего лишь с Y_0 до Y_1 .

Существует ряд возможных причин такого увеличения совокупного спроса: они включают рост денежного предложения (что ведет к снижению процентных ставок и росту автономных расходов) и рост государственных расходов на товары и услуги за счет дефицитного финансирования. В обоих случаях рост расходов повлечет за собой рост цен, который по всей вероятности вызовет рост заработной платы, что, в свою очередь, повлечет за собой дальнейший рост цен и т.д. круг за кругом, повторяя тенденцию, создающую инфляционную спираль.

Инфляция, вызванная ростом издержек, начинается иначе. Существуют два варианта этого процесса. Первый состоит в том, что рост цен на импортные товары и сырье приводит к росту издержек производства готовой продукции, которая затем по повышенным ценам продается покупателям. Вторым вариантом является то, что влиятельные профсоюзы добиваются высокого уровня заработной платы для своих членов, который не компенсируется повышением производительности труда, и возросшие издержки производства перекладываются на потребителя в виде более высоких цен на

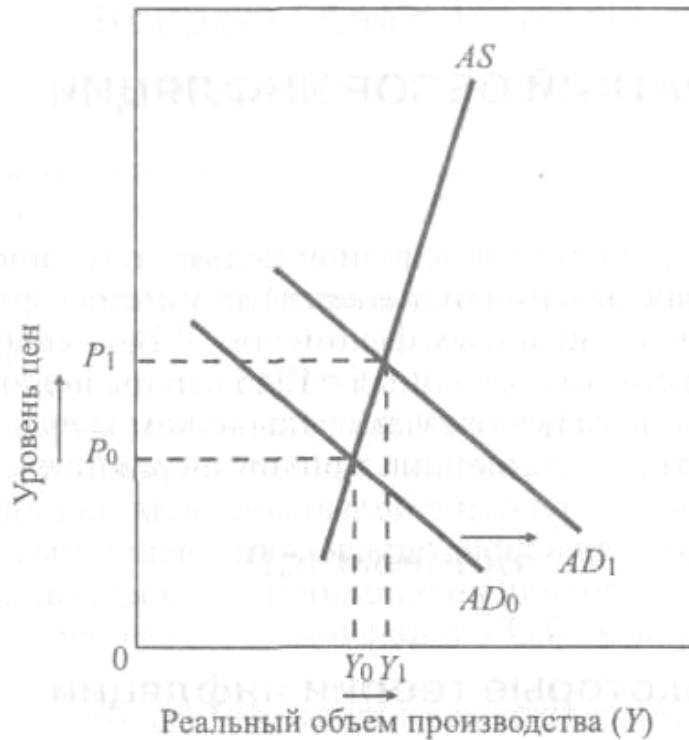


Рисунок 23.1. Инфляция, вызванная чрезмерным спросом

товары. Обе версии, объясняющие причины инфляции, обусловленной издержками производства, возможны на рынках несовершенной конкуренции, где существует элемент защиты и отсутствует конкуренция. Инфляционная спираль может также быть следствием того, что наемные работники оправдывают более высокие требования заработной платы ростом стоимости жизни.

Первоначальная стадия инфляции, вызванной издержками, представлена на рисунке 23.2, где использована та же модель, что и на рисунке 23.1, но показано, что рост издержек приводит к смещению кривой совокупного предложения влево. Рост издержек означает, что меньше товаров будет произведено при любом конкретном ценовом уровне и кривая совокупного предложения с AS_0 смещается на AS_1 ; кривая совокупного спроса AD остается без изменений, но происходит движение вдоль кривой совокупного спроса, которое приводит к появлению новой точки равновесия на более высоком уровне P_1 а реальный объем производства падает до Y_1 .

Примеры как инфляции, вызванной излишним спросом, так и инфляции, вызванной издержками, можно легко найти, но инфляционная спираль появляется, если денежная масса увеличивается.

Кривая Филлипса

Интересный подход к изучению инфляции представлен **кривой Филлипса**, которая дает возможность понять взаимосвязь между уровнем безработицы и уровнем инфляции. Оригинальная кривая Филлипса связана с темпами изменения номинальной заработной платы и уровнем безработицы. Известное исследование было опубликовано

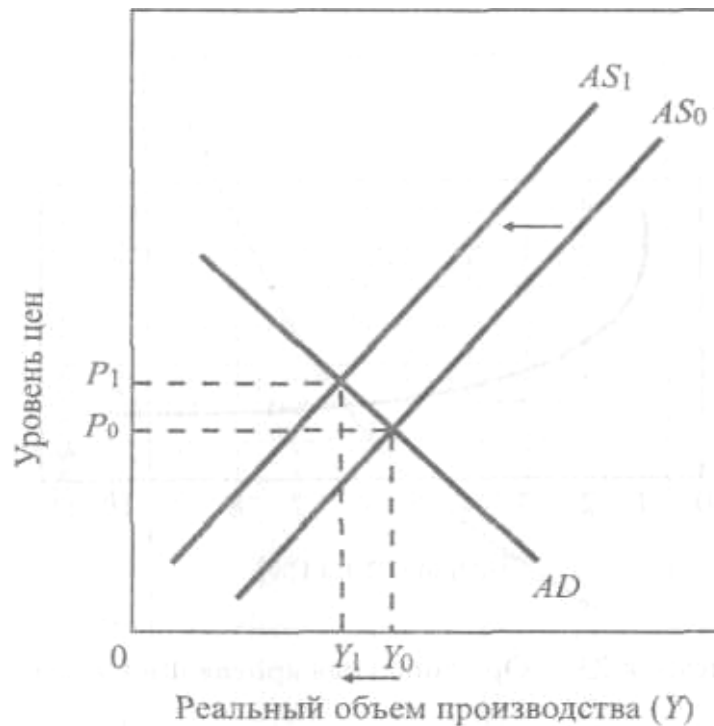


Рисунок 23.2. Инфляция, вызванная ростом издержек

в ноябре 1958 г. в журнале *Economica* и сегодня является поясняющей информацией для студентов, изучающих экономику.

А.Филлипс проанализировал данные о заработной плате и безработице в Великобритании за период с 1861 по 1957 г. и установил между ними взаимозависимость. Рисунок 23.3 показывает кривую, которая соответствовала данным с 1861 по 1913 г. На вертикальной шкале показаны среднегодовые изменения номинальной заработной платы, а на горизонтальной - среднегодовой уровень безработицы. Статья рассматривает различные информационные показатели, то, как эти данные изменялись по годам, а также некоторые предположения и исключения, которые допустил Филлипс. По существу эти данные не очень достоверные, и чем к более раннему периоду времени они относятся, тем в меньшей степени им можно доверять. Такая же кривая была составлена для более позднего периода с 1948 по 1957 г., и в данном случае показатели были более приемлемыми, поскольку данные о занятости были применены с временным лагом в 7 месяцев.

В этой связи предполагают очень жесткую взаимозависимость между процентным изменением номинальной заработной платы и уровнем безработицы. Эта взаимозависимость обратно пропорциональная, одна из переменных в ней увеличивается по мере того, как другая снижается. Вывод Филлипса состоял в следующем: «Исключая годы, когда цены на импортные товары росли достаточно быстро и становились причиной инфляционной спирали, что происходило лишь в военные годы, и допуская рост производительности труда 2 % в год, из взаимозависимости двух показателей можно сделать вывод о том, что если величина агрегированного спроса поддерживается на уровне, при котором цены на товары стабильны, то соответствующий уровень безработицы

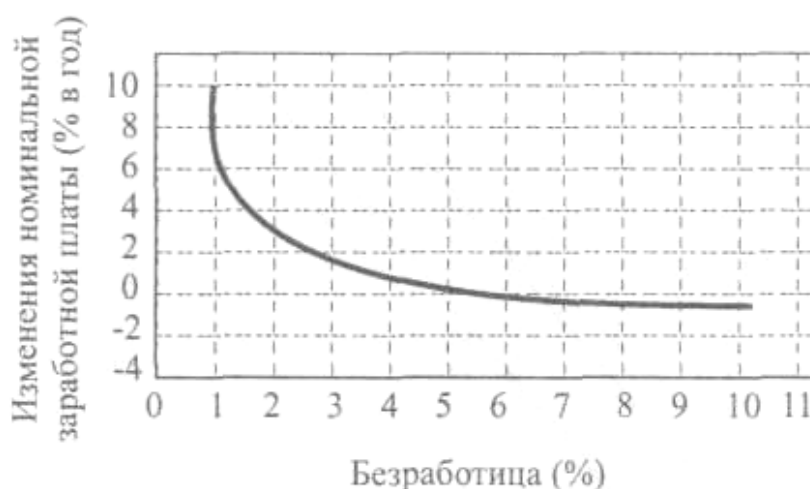


Рисунок 23.3. Оригинальная кривая Филлипса

составил бы чуть менее 2, 5 %. Если же, как иногда рекомендуется, агрегированный спрос соответствовал бы величине, при которой уровень заработной платы оставался бы постоянным, то соответствующий уровень безработицы составил бы примерно 5,5 %. Это, конечно, гипотетическое заключение. Существует необходимость в намного более детальном исследовании взаимосвязи между безработицей, ставками заработной платы, ценами и производительностью».

Экономисты и политики были взволнованы этим разделом работы, за ним последовали очень серьезные исследования кривой Филлипса, которая впоследствии изображала уровень инфляции на вертикальной оси, а не изменения величины заработной платы, как показано на рисунке 23.4. Кривая Филлипса исходит из предположения, что цели достижения низкого уровня инфляции и низкого уровня безработицы являются несовместимыми, и предполагает, что существует обратная зависимость между этими величинами: по мере падения безработицы инфляция возрастает и наоборот.

Поскольку высокий уровень занятости и стабильные цены являются важными макроэкономическими целями, данный анализ скорее ставит перед политиками дилемму, нежели дает ответ. Правительства в конце 50-х и в 60-е гг., казалось, имели выбор между расширением спроса и сокращением безработицы при допущении быстрого роста цен, с одной стороны, и снижением цен при допущении высокого уровня безработицы - с другой.

И для Великобритании, и для США высокий уровень безработицы 1930-х гг. является более мучительным воспоминанием, чем высокий уровень инфляции. Однако постепенно были предприняты политические меры, которые привели к снижению безработицы и ограничению роста уровня цен. Кривая Филлипса стала весьма популярной в сознании людей и закрепились там, как и другие фрагменты экономической теории. Она была особенно популярна среди политиков того периода, поскольку создавала у них иллюзию надежного средства манипулирования экономикой.

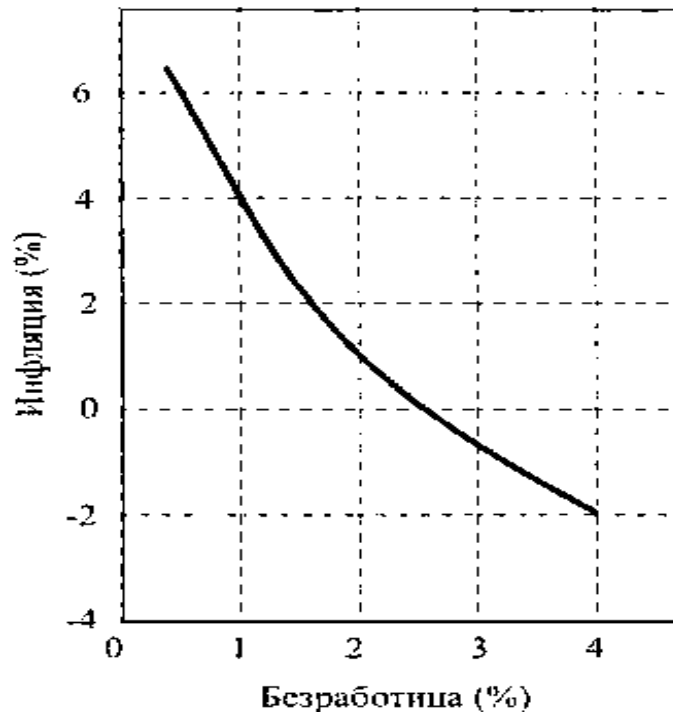


Рисунок 23.4. Обычное графическое изображение кривой Филлипса

К сожалению, на протяжении многих лет, с 1970 г., происходил процесс, когда и безработица и инфляция увеличивались одновременно и обратная зависимость между двумя составляющими кривой Филлипса, казалось бы, исчезла. Милтон Фридмен, выдающийся экономист Чикагской школы, имя которого ассоциируется в большей степени с монетаризмом, предположил, что поведение людей изменилось, поскольку они в конце концов стали ожидать роста цен. Он утверждал, что в долгосрочном периоде не существует обратной зависимости между инфляцией и безработицей и что связь между категориями, представленными кривой Филлипса, имела место в краткосрочном периоде, появляясь в ходе колебаний экономического цикла.

Фридмен считал, что существует несколько видов кривых Филлипса в краткосрочном периоде, которые движутся вверх и вниз вдоль долгосрочной кривой при естественном уровне безработицы, как показано на рисунке 23.5. Этот график имеет те же оси, что и обычная кривая Филлипса, изображенная на рисунке 23.4, но здесь представлены последовательно краткосрочные кривые (SR_1 , SR_2 , SR_3 и SR_4). Высота каждой из краткосрочных кривых Филлипса зависит от соответствующего роста денежной массы и ожидаемых темпов инфляции. Низкий уровень инфляции будет ассоциироваться, например, с SR_1 а высокий - с SR_4 .

Долгосрочная взаимозависимость между инфляцией и безработицей представлена вертикальной линией LR , соответствующей **естественному уровню безработицы**. Другими словами, не существует обратной зависимости между инфляцией и безработицей в долгосрочном периоде, и таким образом попытки манипулирования экономи-

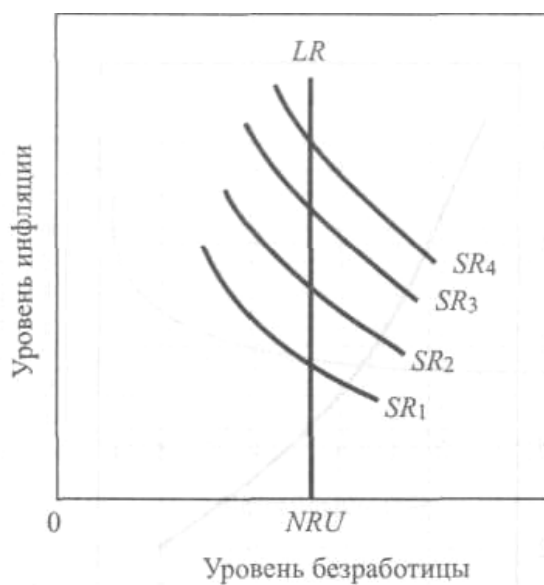


Рисунок 23.5. Кривые Филлипса в долгосрочном и краткосрочном периодах

кой путем снижения безработицы приведут только к росту инфляционных ожиданий и не окажут долгосрочного положительного эффекта на величину уровня безработицы. Если естественный уровень безработицы меняется, долгосрочная кривая Филлипса будет смещаться вправо или влево. На рисунке 23.6 рост естественного уровня безработицы смещает долгосрочную кривую Филлипса вправо, с LR_0 на LR_1 . Каждый уровень имеет свой собственный набор краткосрочных кривых.

Анализ, который представил Фридмен, намного больше соответствовал показателям 70-х гг. Из его теории следовало, что, если бы правительство пожелало, например, сместить краткосрочную кривую Филлипса вниз с SR_4 на SR_3 на рисунке 23.5, ему следовало бы убедить граждан, что в будущем инфляция снизится. И этой цели можно достичь путем жесткого контроля за величиной денежной массы.

Мы рассмотрели ряд объяснений причин инфляции: количественную теорию денег, инфляцию, обусловленную ростом совокупного спроса, инфляцию, обусловленную ростом издержек производства; кривую Филлипса и обратную зависимость между безработицей и инфляцией; воздействие инфляционных ожиданий. Могут ли эти теории предложить эффективные методы борьбы с инфляцией?

Как можно снизить инфляцию?

Монетаристы считали, что причиной инфляции является излишний спрос, требующий слишком большого количества денег. Важными средствами борьбы с инфляцией, по их мнению, являлось сокращение государственного бюджетного дефицита и жесткий контроль за денежной массой. Но на практике этот подход представляется весьма проблематичным. Как было рассмотрено в главе 22, где было показано, что денежную массу трудно контролировать, и не было ясно, какая величина денежного предложе-

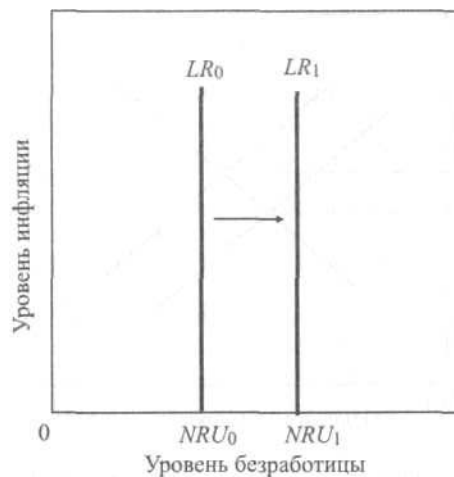


Рисунок 23.6. Смещение
долгосрочной кривой Филлипса вправо
вследствие роста естественного уровня безработицы

ния является наиболее удобной для мониторинга. Даже если денежная масса является контролируемой, скорость обращения денег может быть непредсказуемой, и увеличение скорости обращения может снизить результаты деятельности по контролю за денежной массой.

Другая трудность находится в сфере политики и в какой-то мере моральной неприемлемости высокого уровня безработицы. Если инфляционные ожидания изменяются в сторону снижения очень медленно, то это повлечет за собой довольно длительный период высокого уровня безработицы, прежде чем будет достигнут низкий уровень инфляции.

Скорее всего, экономика не вернется на предыдущий уровень естественного уровня безработицы, как только инфляция будет преодолена. Долгосрочная безработица многих оставляет вне рынка труда и, следовательно, увеличивает естественный уровень безработицы.

Экономисты, считающие неприемлемым продолжительный период высокого уровня безработицы, предлагают использовать **политику доходов** в качестве наилучшего способа контроля над инфляцией. Существует много вариантов политики доходов, но по существу они сводятся к ограничениям роста доходов, предусматриваемым законодательством. Критики утверждают, что, во-первых, политика доходов не работает - в период с 1965 по 1979 г. в Великобритании использовались различные варианты политики доходов представителями как левых, так и правых. На практике политика доходов могла длиться до трех лет, а затем обязательно наступал период быстрого роста заработной платы. Во-вторых, политика доходов приводит к нерациональному распределению ресурсов, поскольку новые растущие фирмы не могут привлечь новую рабочую силу более высокой заработной платой. Такая политика деформирует рынок труда и делает экономику

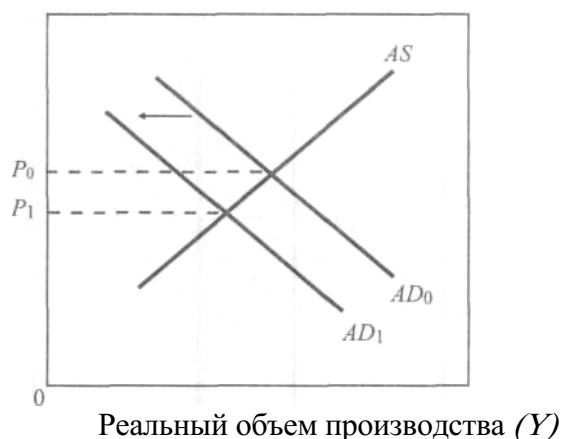


Рисунок 23.7. Рост процентной ставки оказывает понижающее воздействие на цены

тем менее эффективной, чем более длительное время она применяется. Интересен тот факт, что ни одно британское правительство, которое проводило политику доходов, впоследствии не было переизбрано.

С 1992 г., после того как Великобритания вышла из Европейского механизма валютных курсов, британские правительства поставили другую цель - установление низкого уровня инфляции путем манипулирования величиной процентной ставки. Государство объявляло нужную величину инфляции, а Банк Англии устанавливал базовую ставку процента в соответствии с данным уровнем инфляции. Рост уровня инфляции приводит к сдвигу влево кривой совокупного спроса при прочих равных условиях, так как покупатели занимают меньше и тратят меньше, а фирмы соответственно снижают свои инвестиционные расходы. Рост процентной ставки может также воздействовать на валютный курс (см. главу 24), что ведет к снижению экспорта и увеличению импорта, смещая при этом кривую совокупного спроса влево. Однако непредсказуемые временные лаги могут сделать такую политику неопределенной. На рисунке 23.7 показано, как рост процентной ставки может повлиять на снижение цен, при этом совокупный спрос смещается влево, с AD_0 на AD_1 .

Несмотря на все сложности антиинфляционной политики, в 1990-е гг. в большинстве развитых стран появилась тенденция к снижению темпов инфляции. Некоторые специалисты полагают, что инфляция сейчас преодолена и не будет являться причиной для беспокойства. Понадобилось несколько десятилетий, чтобы адаптировать общественное мнение Великобритании и действия британского правительства по отношению к инфляции, и сейчас большинство людей ожидают возможного увеличения цен.

Если постоянный или высокий уровень инфляции является предметом прошлого, сколько же времени понадобится для того, чтобы изменились ожидания и поведение?

Выводы

1. Существуют следующие объяснения инфляции: инфляция, обусловленная чрезмерным спросом, инфляция, вызванная ростом издержек производства, количественная теория денег.
2. Обычная кривая Филлипса показывает обратную зависимость между инфляцией и безработицей, но она действует только в краткосрочном периоде.
3. Кривая Филлипса в долгосрочном периоде не отражает обратную зависимость между безработицей и инфляцией и является вертикальной при естественном уровне безработицы.
4. Политика, ставящая своей целью снижение уровня инфляции, включает попытки контроля за денежной массой и сдерживание инфляционной спирали. Политика доходов, как правило, не приносит результатов. Политика, направленная на разрушение инфляционных ожиданий путем достижения долгосрочной монетарной стабильности, оказывается более успешной.

Основные понятия

вызванная ростом издержек	cost-push
вызванная чрезмерным спросом	demand pull
политика доходов	incomes policy
естественный уровень безработицы	natural rate of unemployment
кривая Филлипса	Phillips curve
количественная теория денег	quantity theory of money
инфляционная спираль	wage-price spiral

Вопросы для повторения

1. Что такое инфляционная спираль? Почему она возникает и как ее можно сдержать?
2. Объясните взаимозависимость между инфляцией и безработицей, представленную кривой Филлипса в краткосрочном периоде.
3. Почему кривая Филлипса в долгосрочном периоде вертикальная?
4. Объясните, почему рост процентной ставки может стать методом борьбы с инфляцией? Используйте график совокупного спроса и совокупного предложения для иллюстрации вашего ответа.

Примечания

1. А.В.Филлипс «Отношение между безработицей и темпами изменения ставок номинальной заработной платы в Великобритании», 1861-1957». *Economica*, 25 (1958), с. 283-299.

Дополнительная литература

- Lipsey and Chrystal, глава 30.
- Sloman, главы 14 и 21.

ГЛАВА 24

ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА: МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Международная экономика представляет собой большой и значительный предмет изучения. Данная книга не ставит целью суммирование основных теорий ввиду ее объема; тем не менее существуют ключевые идеи, которые должны знать студенты. Например, невозможно рассматривать монетарную политику, не уделяя внимания значению взаимосвязи между процентной ставкой и валютным курсом. Наш подход состоит в том, чтобы дать обзор некоторых основных направлений теории международной торговли в исторической ретроспективе и кратко изложить некоторые направления современной политики.

Преимущества международной торговли

В обычных представлениях людей о международной торговле и внешнеторговых платежах часто присутствует чувство национальной гордости. Это та сфера экономики, о которой у нации может сложиться неправильное представление, что может привести к неверной политике.

Первое существует со времен **меркантилизма**, мировоззрения, которое предшествовало классической экономике XVIII-XIX вв. В те времена, когда торговля оплачивалась золотом, считали, что цель международной торговли состоит в том, чтобы экспортировать больше, чем импортировать, в итоге накапливать золото, увеличивая тем самым богатство нации. Меркантилисты утверждали, что если бы импорт был больше, чем экспорт, то его следовало бы ограничить. Но Дэвид Хьюм в 1740-х гг. утверждал, что поскольку количество золота в стране изменяется в соответствии с уровнем цен (здесь вы вспомните количественную теорию денег), реальное богатство страны не будет связано с накоплением золота.

Позже Адам Смит в своей работе *«Богатство народов»* (1776 г.) объяснил, что ограничения импорта сократят эффект от масштаба производства и выгоды от специализации, делая страну в итоге беднее. Позже Давид Рикардо в 1817 г. показал действие **закона сравнительных преимуществ** и причину, по которой **свободная торговля** в конечном итоге является выгодной для всех. Применяя закон сравнительных преимуществ к международной торговле, можно утверждать следующее: страны должны специализироваться на том, что они производят наиболее эффективно, и затем торговать этими товарами с теми странами, которые производят другие товары наиболее эффективно. Это в общем смысле, но закон действует далее, утверждая, что торговля является выгодной для обеих сторон, даже если одна страна более производительна в создании всех товаров, чем другая. Таким образом, каждая страна специализируется на производстве и торговле теми товарами, которые производятся наиболее эффективно (см. дополнительную литературу).

Эти утверждения лежат в основе движения за свободу торговли в XIX ст., периода расцвета торговли. Интересным является тот факт, что идеи меркантилизма значимы и сегодня, и вы их можете легко распознать. Эти идеи основываются на том, что торговля должна быть игрой с нулевым сальдо, в которой выгоды от торговли для одной страны соответственно уравниваются потерями для другой. Но факты свидетельствуют об обратном. В 1920-1930-е гг. страны, которые пытались защитить внутренние рынки труда, установили ограничения на торговлю, однако эти ограничения привели к краху мировой торговли и еще большему росту безработицы. После Второй мировой войны Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) попыталось восстановить свободную торговлю, потому что было признано, что торговые ограничения препятствуют мировому процветанию. Снятие торговых ограничений - постоянно действующий и сложный процесс; самые последние переговоры членом ГАТТ известны как Уругвайский раунд, который проходил в 1986-1993 гг. В 1995 г. на основе ГАТТ была создана ВТО.

Примером распространения идей меркантилизма в 1990-е гг. можно считать позицию Соединенных Штатов Америки, оказавших воздействие на Японию с целью сокращения ее экспорта в США, поскольку японские товары, продаваемые по более низким ценам, снижали цены на американскую продукцию, что вело к росту безработицы и увеличению торгового дефицита. При этом не принимали во внимание тот факт, что американские потребители предпочитают покупать более дешевые и более качественные японские товары, а не аналогичную продукцию американских производителей, продаваемую по более высоким ценам. Использование более дешевых комплектующих будет означать, что американские товары будут более конкурентоспособными на международных рынках. Как происходит в подобных ситуациях, несколько крупных производителей, которые объединяются с целью защиты собственных интересов, представляют собой более влиятельную лоббистскую группировку, чем огромное число потребителей, которые получают выгоды от импорта дешевой продукции.

Оплата международной торговли

Международная торговля товарами, услугами и факторами производства приносит экономические выгоды, однако для ее осуществления необходима эффективная система платежей. Платежный баланс, валютный курс и установленный механизм обменных курсов - три составных элемента финансирования международных операций. Эти операции будут осуществляться лучше, во-первых, если бизнес будет иметь свободный и надежный доступ к международной валюте и, во вторых, если соотношение между внутренним и международным уровнем цен будет относительно стабильным.

Счета платежного баланса

Счета **платежного баланса** содержат данные о международной торговле, международном заимствовании и кредитовании страны. Существует три части счетов. Первая часть - текущий счет, который показывает величину импорта и экспорта товаров и услуг. В Великобритании очень часто возникает дефицит текущего счета, означающий, что величина импорта превышает величину экспорта. Международная торговля товарами имеет название **видимой торговли**, а международная торговля услугами, на-

пример страхование, - **невидимой торговли**. Для Великобритании характерен дефицит торговли товарами и излишек торговли услугами. Однако излишек невидимой торговли меньше, чем дефицит видимой торговли, в итоге возникает общий дефицит текущего счета. Каким образом может удерживаться этот общий дефицит?

Этот вопрос приводит нас ко второму элементу платежного баланса - **капитальному счету**, который включает в себя международные займы и кредиты. Третий элемент - баланс официального финансирования, который показывает общее увеличение или снижение запасов зарубежной валюты страны. Дефицит текущего счета соответствует капитальному счету, а также изменению официальных резервов. Эти три элемента составляют общий платежный баланс, который всегда балансируется по определению.

Возникает вопрос, если платежный баланс всегда балансируется, почему люди говорят о проблеме платежного баланса и даже о кризисах?

Со времен Второй мировой войны в Великобритании было несколько кризисов платежного баланса. «Проблема платежного баланса» обычно предполагает несбалансированность текущего счета, и идентификация «проблемы» - главным образом вопрос мнения. Макалис считает, что «страна имеет дефицит платежного баланса, когда текущий счет находится в дефиците в течение значительного периода времени в условиях свободной торговли и "полной" занятости».

Текущий счет платежного баланса имеет большое значение, поскольку, во-первых, он воздействует на совокупный спрос и, во-вторых, влияет на положение страны в мире как кредитора. США имели несколько этапов дефицита текущего баланса с начала 80-х гг., и из основного международного кредитора (ссужающего деньги всему миру) превратились в величайшего должника (заимствующего деньги в других странах).

Если курсы валют могут свободно корректироваться, проблемы платежного баланса будут разрешены, несмотря на то, что изменения валютного курса создают свои трудности. В Великобритании кризисы платежного баланса возникали тогда, когда валютные курсы были фиксированными, например в 1967 г., что повлекло за собой девальвацию фунта стерлингов, а также жесткую взаимную корректировку валютных курсов.

Валютные курсы

Валютный курс - это цена иностранной валюты, выраженная в национальной валюте и отражающая в долгосрочном периоде относительную покупательную способность двух валют. В краткосрочном периоде валютный курс может также отражать спекулятивные усилия и относительные величины процентных ставок. Валютные курсы могут быть фиксированными, плавающими, гибкими или управляемыми. Режимы валютных курсов эволюционировали со временем, и каждый из них имеет свои преимущества и недостатки, о чем будет рассказано далее в коротком обзоре истории режимов валютных курсов, начиная с золотого стандарта XIX в. до начала XX в.

Золотой стандарт

В Великобритании **золотой стандарт** был установлен в 1819 г., когда Банк Англии в законодательном порядке начал обмена валюты на золото. Большинство других стран последовали такому же примеру, и к 1879 г. золотой стандарт стал международной валютной системой.

Великобритания доминировала в международной торговле, имела развитые финансовые институты и стала центром международной финансовой системы, основанной на золотом стандарте. Это был режим **фиксированных валютных курсов**, при котором каждая страна фиксировала свою валюту по отношению к золоту. Бумажные деньги должны были обеспечиваться резервами золота, которые гарантировали стабильность цен.

Валютный хаос и обесценение валюты

Во время Первой мировой войны многие страны отказались от золотого стандарта и финансировали свои военные расходы путем печатания денег, что повлекло за собой рост инфляции. Американский доллар стал широко использоваться в международных расчетах. Валюты продолжали колебаться и после войны, т.е. валютные курсы приспособлялись друг к другу свободно, но последующий обвал стоимости фунта стерлингов и страх инфляции привел Уинстона Черчилля, тогдашнего британского канцлера Казначейства к решению о восстановлении довоенного золотого стандарта 1925 г. Другие страны тоже последовали данному примеру, но прежние соотношения валют не отражали реальной стоимости валют и система не работала так гладко, как это было перед войной. Великая депрессия 1929 г. привела к краху банковских систем и конвертируемость валют в золото была упразднена. Были созданы валютные блоки, например, «Стерлинговый блок», который включал страны Британской империи. Мировая торговля все более затруднялась с ростом протекционизма национальных рынков во время депрессии 1930-х гг. Этот негативный опыт привел к тому, что политики создали лучшую систему после Второй мировой войны.

Бреттон-Вудская система

Бреттон-Вудская система была названа так от местоположения престижного отеля «Вашингтон» в штате Нью-Хемпшир в США, где представители союзников во Второй мировой войне собрались в 1944 г., чтобы создать работоспособную международную валютную систему. Результатом стала система **регулируемых валютных курсов**, которая существовала до середины 70-х гг., и впоследствии от нее также отказались. Бреттон-Вудская система предполагала, что каждая валюта должна конвертироваться в определенном соотношении к американскому доллару, который, в свою очередь, соответствовал определенному количеству золота. Таким образом, система базировалась на золоте. Основное отличие от предыдущего золотого стандарта состояло в том, что существовали условия для определенных валют, обязывающие их соответствовать величине доллара.

Курсы валют могли колебаться в пределах 1 % от официально установленных, но если это вело к хронической постоянной проблеме платежного баланса, могли происходить некоторые корректировки. Необходимые девальвации, однако, как правило, откладывались, что приводило, в свою очередь, к валютным спекуляциям и потере национальных резервов.

Бреттон-Вудская система потерпела крах после роста инфляции в США во время войны во Вьетнаме; соотношение доллара и золота было нарушено в 1971 г.

Плавающие валютные курсы

Отказавшись от Бреттон-Вудской системы, большинство стран перешли к системе **плавающих валютных курсов**. Некоторые обменивали свои валюты на «анкор», в особенности валюты своего основного торгового партнера: например, австрийский шиллинг был привязан к немецкой марке. Другие привязывали свои валюты к корзине торговых валют; такая система была использована Австралией и Новой Зеландией в 1970-е гг. и в начале 1980-х гг., а затем заменена на плавающий валютный курс. Другие страны стремились создать собственную валютную подсистему, такую, как Европейский механизм валютных курсов, и двигались в сторону создания Европейского Валютного Союза. Это объясняется тем, что плавающий валютный курс имеет наравне с недостатками и преимущества. Теоретически плавающий валютный курс не нуждается в интервенциях со стороны государственного центрального банка с целью поддержания стоимости валюты и может колебаться в соответствии с рыночными силами на рынках валют. Практически большинство валют - американский доллар, японская йена, немецкая марка - не колебались абсолютно свободно, поскольку их центральные банки осуществляли интервенции при определенных условиях.

Валютный курс страны в заметной степени зависел от состояния экономики страны, что способствовало ее стабильности. Расширяющиеся валютные рынки стали предметом спекулятивной купли и продажи, которые привели к внезапным и большим изменениям в стоимости некоторых валют. Последующее нарушение порядка и неопределенность вызывают серьезные проблемы для экспортеров и импортеров, что негативно сказывается на торговле и может привести к инвестициям в другие регионы, а также к обременительным сделкам и издержкам хеджирования. Противоположные изменения в валютном курсе после подписания экспортного контракта могут привести к большим потерям прибыли и банкротству.

Управляемый валютный курс означает, что валютный курс находится в пределах установленного валютного коридора. Центральный банк будет осуществлять политику интервенции на международных валютных рынках, покупая или продавая валюту с целью стабилизации ее стоимости. Будущие валютные курсы в этой связи становятся более предсказуемыми в сравнении со свободно колеблющимися; таким образом бизнес сталкивается с меньшими трудностями и неожиданностями. Европейский механизм валютных курсов представляет собой такую систему и ставит цель ликвидировать сложности, сдерживающие торговлю между странами - членами Евросоюза.

Фиксированные валютные курсы гарантируют предсказуемость, таким образом бизнес сталкивается с намного меньшими издержками от сделок и хеджирования. Однако фиксированные валютные курсы могут возложить бремя поддержания стоимо-

сти валют на центральные банки; большие колебания официального финансирования могут установить предел валютных резервов страны.

Валютные курсы и национальная экономика

Фискальная и монетарная политика, используемая в национальной экономике, влияет на платежный баланс и на валютный курс. Равным образом международные факторы, воздействуя на платежный баланс и валютный курс, будут иметь влияние на национальную экономику.

Валютный курс, импорт и экспорт

Изменения в валютном курсе будут воздействовать на величину экспорта и импорта после различных и часто непредсказуемых временных лагов. По мере роста валютного курса импортируемые товары становятся дешевле и величина импорта возрастает, при этом экспорт становится более дорогим и его величина снижается; торговый баланс ухудшается. По мере падения валютного курса экспорт увеличивается, а импорт снижается, что приводит к улучшению торгового баланса. Влияние валютного курса на объем производства и занятость были ранее изучены в главе 19, а его воздействие на цену рассмотрено в главе 18.

Валютный курс, денежная масса и процентная ставка

Когда центральный банк покупает валюту, чтобы поддержать валютный курс, это приводит к снижению предложения денег в стране с соответствующим воздействием на национальную экономику. Когда центральный банк продает валюту на мировом валютном рынке, предложение денег в стране будет увеличиваться.

Если отсутствуют ограничения на потоки валют, более высокая процентная ставка, установленная для национальной валюты, при прочих равных условиях будет привлекать иностранных покупателей валюты. Это приведет к повышению обменного курса, повлияет на импорт и экспорт с последующим снижением совокупного спроса и усилит дефляционный эффект первоначального роста процентной ставки.

Валютный курс и экспансионистская фискальная и монетарная политика

В случае если государство проводит экспансионистскую фискальную или монетарную политику с целью увеличения производства и занятости, ее результаты будут зависеть от того, является ли валютный курс фиксированным или плавающим. В случае если существует фиксированный валютный курс, то фискальная политика является эффективной в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном периоде цены растут и может возникнуть необходимость девальвации. Монетарная политика не имеет такого эффекта, потому что деньги уходят из страны, с тем чтобы поддержать ее валютный курс, не допуская увеличения денежной массы и оставляя процентную ставку без изменения.

Противоположным является вариант, когда валютный курс является плавающим. Экспансионистская фискальная политика является неэффективной, потому что она

ведет к повышению процентной ставки, поступлению валюты из-за рубежа; валютный курс повышается, что ведет к снижению совокупного спроса. Происходит эффект вытеснения, объем производства и занятость остаются без изменений. С другой стороны, монетарная политика весьма эффективна в краткосрочном периоде и объем производства и занятость увеличиваются, но в долгосрочном периоде цены также повышаются и «реальная» экономика находится в неизменном состоянии.

Это является ключом к разъяснению государственной политики послевоенного периода. В 1950-1960-е гг., когда валютный курс был фиксированным, основным инструментом являлась фискальная политика, в 1980-1990-е гг., когда валютные курсы стали плавающими в большей или меньшей степени, на первое место вышла монетарная политика.

Выводы

1. Обыденные представления о международной торговле часто являются неверными.
2. Платежный баланс представляет собой запись счетов международной торговли страны, ее международного заимствования и кредитования.
3. Продолжительный дефицит текущего счета приводит к большей международной задолженности, которая в конечном итоге приведет к снижению реальной стоимости национальной валюты.
4. Валютные курсы определяют стоимость валюты одной страны в валюте другой страны. История валютных курсов XIX-XX вв. показывает преимущества и недостатки как фиксированных, так и плавающих валютных курсов.
5. Валютный курс страны имеет воздействие как на национальную экономику, так и на методы управления экономикой. При фиксированном валютном курсе фискальная политика является более эффективной; при плавающем валютном курсе монетарная политика является более эффективной.

Основные понятия

регулируемый валютный курс	adjustable peg
валюта анкор	anchor currency
платежный баланс	balance of payments
Бреттон-Вудская система	Bretton Wood system
капитальный счет	capital account
текущий счет	current account
валютный курс	exchange rate
фиксированный валютный курс	fixed exchange rate
плавающий валютный курс	floating exchange rate
свободная торговля	free trade
золотой стандарт	gold standard
невидимая торговля	invisible trade

закон сравнительных преимуществ	law of comparative advantage
управляемый валютный курс	managed exchange rate
меркантилизм	mercantilism
видимая торговля	visible trade

Вопросы для повторения

1. Дайте определение следующих основных терминов: плавающий валютный курс, валюта анкор, невидимая торговля, золотой стандарт.
2. Если темпы инфляции страны «А» больше, чем темпы инфляции страны «Б», как это отражается на соотношении двух валют?
3. Разъясните влияние комбинации высокой процентной ставки и плавающего валютного курса на экспорт страны.

Примечания

1. Д.Мак.Алис. Экономика бизнеса (Hemel Hempstead: Prentice-Hall, 1997), p.525. В главе 17 дается полный расчет выгод от торговли, включая закон сравнительных преимуществ.

Дополнительная литература

- Mabry and Ulbrich, глава 18.
- Lipsey and Chrystal, главы 28, 29 и 34.
- Sloman, главы 14, 23, 24.