

Часть 1

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1

ДЕСЯТЬ ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Слово «экономика» происходит от греческого слова «oikonomos», которое означает « тот, кто управляет домашним хозяйством ». На первый взгляд это может показаться странным. Но на деле у домашнего хозяйства и экономики много общего.

Ведение домашнего хозяйства требует принятия множества решений. Необходимо определить, какие задания должны выполнить те или иные члены семьи и что, в свою очередь, они получат взамен. Кто будет готовить обед? Стирать белье? Кому достанется дополнительная порция сладкого за ужином? Кто будет выбирать, какую телевизионную программу смотреть? Короче, ведение домашнего хозяйства требует распределения его ограниченных ресурсов между различными членами семьи с учетом способностей, усилий и желаний каждого.

Подобно домашнему хозяйству, общество вынуждено решать какие работы будут произведены и кто их выполнит. Одни люди необходимы для работы в поле, другие — для производства одежды, третья — для разработки программного обеспечения компьютеров. После того как общество «предназначило» определенных людей (так же, как земельные участки, строения и оборудование) для выполнения конкретных работ, ему придется распределить результаты их труда (продукты и услуги). Общество должно решить, кто будет есть икру, а кто — картошку. Кто поедет на «феррари», а кто будет давиться в автобусе.

Управление ресурсами общества очень важно, так как ресурсы эти ограничены.

Ограниченность означает, что общество не может произвести абсолютно все товары и услуги, которые люди хотели бы получить. Подобно тому как домашнее хозяйство не может дать каждому члену семьи все, чего он хочет, так и общество не может обеспечить каждому гражданину наивысший стандарт качества жизни, к которому он стремится.

Экономическая теория (экономикс) — это наука о том, как общество управляет своими ограниченными ресурсами. В большинстве обществ ресурсы распределяются не одним всемогущим диктатором, а путем совместных действий миллионов домашних хозяйств и фирм. Поэтому экономисты изучают, как люди принимают решения: сколько они работают, что покупают, какие у них накопления и во что они их инвестируют. Экономисты также анализируют взаимодействие людей друг с другом, например как множество покупателей и продавцов совместно определяют цену товара и его количество. И наконец, экономисты изучают силы и тенденции, которые влияют на экономику в целом, включая рост среднего дохода, долю безработных, темпы роста цен.

Хотя изучение экономики многогранно, но эта область объединена несколькими центральными идеями. В данной главе мы рассмотрим «Десять принципов экономической теории». Не волнуйтесь, если вы не сможете понять их сразу или если они покажутся вам не совсем убедительными. В следующих главах мы обсудим эти принципы подробнее. А здесь они приведены для того, чтобы дать вам общее представление о том, что такая экономическая теория. Можете считать эту главу «приманкой» для изучения следующих глав.

Как люди принимают решения

В понятии «экономика» нет ничего таинственного. Говорим ли мы об экономике Лос-Анджелеса, Соединенных Штатов или всего мира в целом, экономика — это всего лишь группа людей, взаимодействующих друг с другом в течение своей жизни. Поскольку поведение экономики отражает поведение отдельных людей, которые «делают» экономику, мы начинаем изучение экономики с четырех принципов персонального принятия решений.

Принцип 1. Люди сталкиваются с выбором

Первый урок, касающийся принятия решений, можно кратко выразить поговоркой: «Не бывает бесплатных обедов». Для того чтобы получить какую-то вещь, которая нам нравится, как правило, приходится отказываться от другой вещи, которая нам тоже нравится. Принятие решений требует отказа от одной вещи в пользу другой.

Пример: студентка, которая должна решить, как ей распределить самый ценный ее ресурс — время. Она может провести весь день изучая либо экономическую теорию, либо психологию. Но может и разделить свое время между этими двумя дисциплинами. За каждый час, который она посвящает изучению одного предмета, она «платит» часом, который могла бы использовать, изучая другой. И за каждый час, который она посвящает учебе, она «платит» часом, в течение которого она могла бы взремнуть, покататься на велосипеде, посмотреть телевизор или подработать.

А вот другой пример: родителям надо решить, как потратить семейные доходы. Они могут купить еду, одежду или оплатить семейный отдых. А могут отложить какую-то часть денег до того времени, когда они выйдут на пенсию, или на оплату обучения детей в колледже. Когда они решают потратить доллар на один из этих товаров, у них остается на один доллар меньше на покупку других товаров.

Объединившись в общества, люди сталкиваются с другими видами выбора. Классическим примером является выбор между «пушками» и «маслом». Чем больше мы тратим на национальную оборону («пушки»), чтобы защитить наши границы от иностранных агрессоров, тем меньше мы можем потратить на потребительские товары («масло»), улучшающие нашу жизнь. В современном обществе важен также и компромисс между чистой окружающей средой и высоким уровнем доходов. Законы, требующие от компаний уменьшения уровня загрязнения, увеличивают затраты на производство товаров и услуг. Высокие издержки приводят к тому, что фирмы получают меньше доходов, платят меньше зарплаты, повышают цены на свои товары или так или иначе комбинируют эти вариан-

ты. Поэтому экологическое законодательство, принося положительные результаты в виде чистой окружающей среды, а следовательно, улучшая наше здоровье, также имеет «цену» в виде сниженных доходов владельцев компаний, рабочих и потребителей.

Общество всегда должно искать компромисс между эффективностью и равенством. **Эффективность** означает, что общество извлекает максимум дохода из своих ограниченных ресурсов. **Равенство** — что этот доход справедливо распределяется между членами общества. Другими словами, эффективность имеет прямое отношение к размеру «экономического пирога», а равенство описывает, как «пирог» делят. Часто при разработке различных законов эти цели вступают в конфликт между собой.

Рассмотрим, к примеру, мероприятия, направленные на достижение более равномерного распределения экономических благ. Некоторые из этих мер, такие как мероприятия по улучшению бытовых условий или увеличению пособия по безработице, направлены на помочь тем членам общества, которые больше всего в ней нуждаются. Другие, такие как индивидуальный налог на доходы, требуют, чтобы финансово успешные люди делали больший вклад в поддержку общества. Хотя эти мероприятия приводят к достижению большего равенства, обратной стороной медали, «ценой» этих мер, является снижение эффективности. Когда правительство перераспределяет доход от богатых к бедным, оно уменьшает вознаграждение за тяжелую работу; как результат, люди меньше работают и производят меньше товаров и услуг. Другими словами, когда правительство пытается разрезать «экономический пирог» на равные части, он в целом становится меньше.

Признание того, что люди сталкиваются с компромиссами, само по себе не говорит нам о том, какие решения они примут или должны принять. Студентка не должна отказываться от изучения психологии только потому, что таким образом она увеличит количество времени, которое можно посвятить изучению экономической теории. Общество не должно отказываться от охраны окружающей среды только потому, что экологическое законодательство ведет к снижению материального уровня нашей жизни. Неимущих не следует игнорировать из-за того, что помочь им снижает мотивацию работников. Тем не менее признание жизненных компромиссов важно, потому что люди смогут сделать правильный выбор, только если будут четко представлять себе все возможные варианты.

Принцип 2. Стоимость чего-либо — это то, от чего ты отказываешься, чтобы получить то, что хочешь

Из-за того что люди сталкиваются с компромиссами, принятие решений требует сравнения издержек и выгод альтернативных вариантов поведения. Однако во многих случаях цена какого-либо действия не столь очевидна, как это может показаться с первого взгляда.

Рассмотрим, к примеру, решение о поступлении в колледж. Выгода: интеллектуальное обогащение и предложение лучших рабочих мест в течение всей жизни. А издержки? Для того чтобы ответить на этот вопрос, сложим суммы, необходимые на оплату обучения, учебников, жилья и еды. На самом деле данная сумма не будет в полной мере отражать того, от чего вы отказались, чтобы провести год в колледже.

Первая проблема заключается в том, что некоторые вещи не входят в цену года в колледже. Даже если вы бросите колледж, вам по-прежнему нужно будет где-то спать и что-то есть. Поэтому комнаты и еда входят в цену года в колледже только в том смысле, что там они несколько дороже, чем где бы то ни было еще. С другой стороны, цена комнаты и еды в вашем колледже может быть и меньше той, которую вам пришлось бы заплатить, живи вы вне колледжа. В этом случае, деньги, сэкономленные на комнате и еде, являются выгодой от учебы в колледже.

Второй проблемой вышеупомянутого расчета является то, что в нем упущена самая большая составляющая издержек учебы в колледже — ваше время. Если вы слушаете лекции, читаете учебники и пишете рефераты, вы не можете работать. Для большинства студентов та стипендия, которую они не получат, учась в колледже, и является самой большой составляющей цены их образования.

Альтернативные издержки чего-либо — это то, от чего вы отказываетесь, чтобы что-то получить. Принимая какое-либо решение, как в случае с обучением в колледже, следует осознавать упущенную возможность, которая сопровождает любое возможное действие. На самом деле люди обычно ее осознают. Спортсмены, которые учатся в колледже и которые могли бы зарабатывать миллионы, если бы бросили колледж и занялись профессиональным спортом, хорошо осознают тот факт, что альтернативная стоимость их учебы очень велика. Поэтому неудивительно, что они часто приходят к решению: выгода, которую они получают, не стоит цены, которую они платят.

Принцип 3. Рациональные люди анализируют маржинальные изменения

Экономисты обычно предполагают, что люди рациональны. **Рациональные люди** систематически и целенаправленно делают все возможное для достижения своих целей, используя данные им возможности. Во время изучения курса экономики вы столкнетесь с фирмами, которые решают, какое количество людей нанять на работу и какое количество продукта произвести и продать, чтобы максимизировать прибыль. Вы также столкнетесь с потребителями, которые приобретают набор товаров и услуг для достижения наивысшей возможной степени удовлетворения, на что влияют их доходы и цены на эти товары и услуги.

Рациональные люди знают, что жизненные решения редко бывают черно-белыми и обычно включают в себя оттенки серого. Во время обеда вы стоите не перед выбором — поститься или обесться, а перед тем, съесть ли лишнюю ложку картофельного пюре. Когда подходит время экзаменационной сессии, вы должны выбрать не между тем, чтобы вовсе забросить подготовку к экзаменам или заниматься 24 часа в сутки, но решить: следует ли провести на пару часов больше, просматривая конспекты, вместо того, чтобы смотреть телевизор. Экономисты используют термин **маржинальные (пределные) изменения** для описания небольших добавок к существующему плану действий. Помните, что «*margin*» означает «край, предел», поэтому маржинальные (пределные) изменения — это корректировка границ того, что вы делаете. Рациональные люди часто принимают решения путем сравнения *маржинальной прибыли* и *маржинальных затрат*.

Пример: авиакомпания решает, сколько будет стоить билет дополнительного пассажира. Предположим, что издержки авиакомпании на перелет 200-местного самолета через Соединенные Штаты составляют \$100 000. В этом случае средняя

стоимость каждого места рассчитывается как $\$100\ 000/200$, что составляет $\$500$. Нам кажется разумным предположить, что авиакомпания никогда не продаст авиабилет дешевле $\$500$. Однако на самом деле, если авиакомпания подумает об маржинальных изменениях, она может увеличить свои доходы. Представим, что самолет уже готов взлететь с десятью свободными местами на борту, а дополнительный пассажир, ожидающий у стойке регистрации, готов заплатить за билет $\$300$. Следует ли авиакомпании продать билет? Конечно, следует. Если на борту есть свободные места, то издержки добавления еще одного пассажира ничтожны. Хотя *средние издержки* перелета одного пассажира $\$500$, *маржинальные* издержки — это всего лишь стоимость пакетика орешков и банки содовой, которые потребит дополнительный пассажир. До тех пор пока дополнительный пассажир платит больше маржинальных издержек, продажа билета будет прибыльной.

Маржинальное принятие решений может помочь понять и некоторые другие экономические феномены. Вот классический пример: почему вода столь дешева, в то время как бриллианты столь дороги? Вода необходима людям для жизни, в то время как бриллианты не являются предметом первой необходимости; но по какой-то причине люди готовы платить за бриллианты гораздо больше, чем за чашку воды. Причина готовности людей платить за любой товар кроется в маржинальной выгоде, которую принесет каждая следующая единица товара. Маржинальная выгода, в свою очередь, зависит от того, сколько единиц товара человек уже имеет. Хотя вода необходима, маржинальная выгода от дополнительной чашки воды невелика, так как воды вокруг довольно много. И наоборот, никому не нужны бриллианты, чтобы выжить, но поскольку бриллианты очень редки, люди считают маржинальную выгоду от получения дополнительного бриллианта очень большой.

Человек, принимающий решения рационально, предпримет какое-либо действие, если (и только в том случае), маржинальная выгода от этого действия пре-вышает маржинальные затраты. Этот принцип объясняет, почему авиакомпании готовы продавать билеты за цену, ниже средней, и почему люди готовы платить за бриллианты больше, чем за воду. Может потребоваться некоторое время для того, чтобы привыкнуть к логике маржинального мышления, но изучение экономической теории даст вам достаточно возможностей для практики.

Принцип 4. Люди реагируют на стимулы

Стимул — это что-то (например, перспектива наказания или награды), что побуждает человека к действию. Поскольку рациональные люди принимают решения, сравнивая затраты и прибыль, они реагируют на стимулы. Вы увидите, что стимулы играют центральную роль в изучении экономической теории. Один экономист даже предположил, что всю экономическую науку можно просто резюмировать фразой: «Люди реагируют на стимулы. Все остальное — комментарии».

Стимулы являются решающими факторами при анализе работы рынков. Например, когда цена яблока увеличивается, люди решают есть больше груш и меньше яблок, потому что стоимость покупки яблока выше. В то же время владельцы яблоневых садов решают нанять больше рабочих и вырастить больше яблок, потому что прибыль от продажи яблока тоже выше. Как мы увидим, влияние цены товара на поведение покупателей и продавцов на рынке — в данном случае на рынке

яблок — является решающим для понимания того, как экономика распределяет ограниченные ресурсы.

Людям, занимающимся созданием законов, никогда не следует забывать о стимулах, потому что многие законы изменяют затраты или выгоды людей, тем самым изменения их поведение. Налог на горючее, к примеру, способствует тому, что люди начинают ездить на меньших, более экономичных машинах. Это одна из причин того, что люди в Европе, где налог на горючее довольно высок, ездят на меньших машинах, чем в Соединенных Штатах, где налог ниже. Налог на горючее также способствует тому, что люди предпочитают пользоваться общественным транспортом, а не личным автомобилем, а также стараются переехать поближе к месту работы. Если бы налог был **большим**, большее количество людей стало бы пользоваться гибридными машинами, а если бы он рос дальше, то большинство сменило бы свои машины на электромобили.

Когда политики забывают принять во внимание, как их законы отразятся на стимулах, они обычно получают результаты, к которым вовсе не стремились. К примеру, рассмотрим общественную политику, направленную на автомобильную безопасность. Сегодня все автомобили оснащены ремнями безопасности, но 50 лет назад этого не было. В 1960-х гг. книга Ральфа Надера «Небезопасно на любой скорости» («Unsafe at Any Speed») привлекла общественное внимание к проблеме автобезопасности. Конгресс ответил законами, требующими установку ремней безопасности как части стандартной комплектации любого нового автомобиля.

Как повлиял закон о ремнях безопасности на безопасность автомобилей? Прямой эффект очевиден: Если человек использует ремень безопасности, вероятность выживания в автомобильной катастрофе возрастает. Но закон также повлиял и на поведение водителей, изменив стимулы. Поведение, о котором здесь идет речь, это скорость и осторожность, с которой водители ведут свои машины. Вести машину медленно и осторожно весьма дорого, поскольку при этом тратится много времени и энергии водителя. Когда рациональные люди принимают решение о том, насколько безопасно вести машину, они сравнивают маржинальную прибыль от безопасного вождения с маржинальными затратами. Они ведут машину медленнее и более осторожно, когда прибыль в виде увеличения безопасности высока. Неудивительно, к при-



Звезда баскетбола Леброн Джеймс хорошо понимает альтернативные издержки и стимулы. Он решил бросить колледж и сразу стать профессиональным игроком, в качестве которого заработал миллионы долларов в НБА

меру, что люди ведут машину медленнее и осторожнее, когда на дорогах гололед, нежели по чистой и сухой дороге.

Рассмотрим, как ремень безопасности изменяет расчет водителя затраты/выгоды. Ремни безопасности делают автокатастрофы менее затратными, потому что они снижают вероятность ранений или смерти. Другими словами, ремни безопасности снижают выгоды от медленного и осторожного вождения. Люди реагируют на ремни безопасности так же, как они стали бы реагировать на улучшение качества дорожного покрытия, — ведя машину быстрее и менее осторожно. Поэтому конечный результат введения закона о ремнях безопасности — увеличение количества аварий. Отказ от безопасного вождения неблагоприятно оказывается на пешеходах, так как увеличивается вероятность попасть в аварию (в отличие от водителей), но при этом нет выгоды в виде дополнительной защиты.

С первого взгляда эта дискуссия о стимулах и ремнях безопасности может показаться праздной болтовней. Однако в классическом исследовании 1975 г. экономист Сэм Пельцман показал, что закон об автобезопасности привел к большому количеству подобных результатов. Согласно исследованию Пельцмана, этот закон одновременно привел к меньшему количеству летальных исходов при авариях и увеличению самого количества аварий. Он сделал вывод, что чистый результат — это небольшое изменение количества летальных исходов среди водителей и увеличение летальных исходов среди пешеходов.

Пельцмановский анализ автобезопасности — необычный пример общего принципа, состоящего в том, что люди реагируют на стимулы. Когда мы анализируем любой закон, мы должны рассматривать не только прямые эффекты, но также косвенные и иногда менее очевидные эффекты, которые проявляются через стимулы. Если закон изменяет стимулы, он заставляет людей изменить их поведение.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ. Перечислите и кратко объясните четыре принципа персонального принятия решений.

Как люди взаимодействуют

Первые четыре принципа описывали процесс принятия решений отдельными людьми. Но в течение всей жизни многие наши решения влияют не только на нас самих, но также и на других людей. Следующие три принципа рассматривают то, как люди взаимодействуют друг с другом.

Принцип 5. Торговля может каждого сделать богаче

Вы, возможно, слышали, что японцы являются нашими соперниками в мировой экономике. В некотором смысле это правда, потому что американские и японские компании производят множество похожих продуктов. *Форд* и *Тойота* борются за одних и тех же покупателей на рынке автомобилей. *Эппл* и *Сони* борются за одних и тех же клиентов на рынке цифровых музыкальных проигрывателей.

Однако очень просто ошибиться, когда разговор идет о соревновании между странами. Торговля между Соединенными Штатами и Японией — это не спортивное соревнование, в котором одна сторона побеждает, а другая сторона проигрывает. На самом деле верно как раз противоположное: торговля между двумя странами может сделать каждую страну богаче.

Чтобы понять, почему так происходит, рассмотрим, как торговля влияет на вашу семью. Когда кто-то из семьи ищет работу, он соревнуется с членами других семей, которые также ищут работу. Семьи также соревнуются друг с другом, когда идут за покупками, потому что каждая семья хочет приобрести лучшие товары по самым низким ценам. В некотором смысле каждая семья в экономике соперничает со всеми остальными семьями.

Несмотря на это соревнование, ваша семья не стала бы богаче, если бы изолировала себя от всех других семей. Если бы она поступила подобным образом, ей пришлось бы самой добывать себе пищу, изготавливать одежду и строить жилье. Ясно, что ваша семья получает гораздо больше от возможности вести торговлю с другими. Торговля позволяет каждому человеку специализироваться в тех областях, в которых он преуспевает, будет ли это фермерством, шитьем или строительством домов. Торгуя друг с другом, люди могут приобрести гораздо больше разнообразных товаров по более низким ценам.

Страны, как и семьи, выигрывают от возможности торговать друг с другом. Торговля позволяет странам специализироваться в том, что они делают лучше всего, и наслаждаться большим разнообразием товаров и услуг. Японцы, так же как и французы, египтяне и бразильцы, в той же мере являются нашими партнерами в мире экономики, в какой и конкурентами.

Принцип 6. Обычно рынки — это отличный способ организации экономической деятельности

Падение коммунистического режима в Советском Союзе и Восточной Европе в 1980-х гг., возможно, является самым важным изменением в мире за последние полвека. Коммунистические страны работали на основе централизованного планирования — то есть представители правительства определяли, как правильно распределить ограниченные ресурсы экономики. Эти люди решали, какие товары и услуги будут производиться, сколько их будет производиться, а также кто эти товары и услуги будет производить и потреблять. Централизованное планирование основывалось на теории о том, что только правительство может организовать экономическую деятельность таким образом, чтобы она способствовала экономическому процветанию всей страны.

Сейчас большинство стран с бывшей централизованной плановой экономикой отказались от этой системы и пытаются построить рыночную экономику. При **рыночной экономике** решения центрального органа планирования заменяются решениями миллионов фирм и домашних хозяйств. Компании решают, кого нанимать и что производить. Домашние хозяйства решают, на какие фирмы работать и что покупать на свои доходы. Эти фирмы и домашние хозяйства взаимодействуют на рынке, где их решениями управляют цены и личный интерес.

На первый взгляд успех рыночной экономики — загадка. Ведь при рыночной экономике никто не нацелен на экономическое процветание общества в целом.



«За \$5 в неделю вы сможете смотреть бейсбол, не боясь, что вас будут изводить просьбами постричь траву!»

Свободные рынки содержат множество покупателей и продавцов огромного количества разнообразных товаров и услуг, и все они прежде всего заинтересованы в собственном экономическом благополучии. И все же, несмотря на децентрализованную систему принятия решений и исключительно личный интерес принимающих эти решения, рыночная экономика достигла успеха в организации такого способа экономической активности, который способствует процветанию всей экономики в целом.

В 1776 г. в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства наций» («An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations») экономист Адам Смит сделал самое известное наблюдение во всей истории экономической науки: домашние хозяйства и фирмы, взаимодействующие на рынках, ведут себя таким образом, будто ими руководит «невидимая рука», которая приводит их к желаемым рыночным результатам. Одна из целей этой книги — попытаться объяснить, как работает эта «невидимая рука».

АДАМ СМИТ И НЕВИДИМАЯ РУКА

Возможно, это всего лишь совпадение, что великая книга Адама Смита «Богатство народов» («The Wealth of Nations») была опубликована в 1776 г., в том самом году, когда американские революционеры подписали Декларацию независимости. Но оба документа разделяют превалирующую точку зрения той эпохи: каждого человека лучше всего предоставить самому себе без тяжелой руки правительства, направляющей его действия. Эта политическая философия обеспечивает интеллектуальную основу рыночной экономики и свободного общества в целом.

Почему децентрализованная рыночная экономика так хорошо работает? Потому, что мы можем рассчитывать на то, что люди будут обращаться друг с другом с любовью и добротой? Вовсе нет. Вот как Адам Смит описывал взаимодействие людей в рыночной экономике:

«У человека почти всегда есть шанс получить помощь от своих собратьев, но глупо ожидать, что они сделают это из чистого человеколюбия. У него будет гораздо больше шансов на успех, если он сможет обернуть их любовь в свою пользу и показать им, что если они сделают то, что он от них хочет, то это будет для них же пользы... Вовсе не из-за человеколюбия мясника, пивовара или пекаря мы ожидаем нашего ужина, но из их интереса к собственному процветанию...

Отдельный человек... не имеет намерений способствовать интересам общества, но при этом не догадывается, как сильно им способствует... Он движим только желанием собственной выгоды, и в этом, как и во многом другом, его направляет «невидимая рука», чтобы привести к результату, который совсем не являлся частью его плана. Но для общества не всегда плохо, что результат не был частью плана. Преследуя свои собственные интересы, человек часто больше способствует интересам общества, чем если бы он пытался сделать это осознанно».

Смит говорил, что участники экономики мотивированы собственными интересами и что «невидимая рука» рынка способствует тому, что этот личный интерес работает на создание общего экономического благосостояния.

Многие из идей Смита остаются в центре современной экономической науки. Анализ, который мы проведем в следующих главах, позволит нам более подробно изучить выводы Смита и более полно проанализировать сильные и слабые стороны «невидимой руки» рынка.

Изучая экономическую теорию, вы узнаете, что цены — это инструмент, с помощью которого «невидимая рука» управляет экономической деятельностью. На любом рынке покупатели смотрят на цену, чтобы определить, сколько покупать, а продавцы смотрят на цену, чтобы решить, сколько товара поставлять. В результате решений покупателей и продавцов рыночные цены отражают как ценность товара для общества, так и издержки создания этого товара обществом. Великая догадка Смита состояла в том, что цены устанавливаются таким образом, чтобы покупатели и продавцы достигли таких результатов, которые во многих случаях максимизируют благосостояние общества в целом.

Важный вывод из способности «невидимой руки» руководить экономической деятельностью: когда правительство мешает ценам установиться естественным образом согласно спросу и предложению, оно серьезно мешает способности «невидимой руки» координировать миллионы домашних хозяйств и фирм, которые и составляют экономику. Этим выводом объясняется неблагоприятное влияние налогов на распределение ресурсов: налоги искажают цены, а следовательно, и решения домашних хозяйств и фирм. Еще больший вред приносит политика прямого контроля цен, например контроля над земельной рентой. В конечном счете, это привело к падению коммунистического режима. В коммунистических странах цены определялись не рынком, а централизованно диктовались чиновниками. Эти чиновники не обладали информацией, которая находит отражение в ценах, свободно реагирующих на рыночные силы. Централизованное планирование провалилось, потому что подобные чиновники пытались управлять экономикой с одной рукой, связанный — за их же спиной — «невидимой рукой» рынка.

Принцип 7. Иногда правительство может улучшить результаты работы рынка

Если сила «невидимой руки» рынка так велика, то зачем нам нужно правительство? Одна из причин изучения экономики — уточнить взгляды на надлежащую роль и размеры вмешательства правительства в экономику.

Одна из причин того, почему нам нужно правительство, состоит в том, что «невидимая рука» может работать, только если правительство принимает законы и поддерживает институты, которые являются ключевыми для рыночной экономики. Важнее всего, что рынки работают только в том случае, если соблюдаются **права на собственность**. Фермер не будет выращивать свою продукцию, если будет знать, что его урожай украдут; в ресторане вам не подадут ужин, если не будут уверены, что вы расплатитесь, прежде чем уйти; музыкальная компания не будет производить CD-диски, если слишком много потенциальных покупателей не хотят платить, делая пиратские копии. Все мы полагаемся на действия правительства и судов по обеспечению наших прав — а «невидимая рука» полагается на нашу способность настаивать на своих правах.

Есть и еще одна, более глубокая причина того, что нам необходимо правительство: «невидимая рука» сильна, но не всемогуща. Хотя обычно рынки — это хороший способ организации экономической деятельности, из этого правила есть несколько важных исключений. Существуют две важные причины для вмешательства правительства в экономику и изменения распределения ресурсов, которые люди предпочли бы распределить сами: чтобы способствовать эффектив-

ности и чтобы способствовать равенству. То есть большинство политических мер направлено на то, чтобы либо увеличить экономический «пирог», либо изменить схему его распределения.

Рассмотрим первую цель — эффективность. Хотя «невидимая рука» обычно ведет рынки к эффективному распределению ресурсов, но так случается не всегда. Экономисты используют термин **«фиаско рынка»**, чтобы обозначить ситуацию, в которой рынок сам по себе не способен эффективно распределить ресурсы. Одна из возможных причин фиаско рынка — это **внешние эффекты** или **экстерналии**, т. е. влияние действий одного человека на благосостояние других наблюдателя. Классический пример внешнего эффекта — это загрязнение. Другая возможная причина фиаско рынка — это **рыночная власть**, т. е. способность одного человека (или маленькой группы людей) слишком сильно влиять на рыночные цены. К примеру, если всем в городе нужна вода, но существует единственная скважина, то владелец скважины не подвержен влиянию жесткой конкуренции, с помощью которой «невидимая рука» обычно удерживает стремление участников рынка к личной выгоде в пределах разумного. В присутствии внешних эффектов или рыночной власти хорошая экономическая политика может усилить экономическую эффективность.

«Невидимая рука» также может оказаться неспособной обеспечить равное распределение экономических благ. Рыночная экономика распределяет «награды» согласно способности людей производить вещи, за которые готовы платить другие люди. Самый лучший в мире игрок в баскетбол зарабатывает больше самого лучшего игрока в шахматы просто потому, что люди готовы больше платить за то, чтобы смотреть баскетбол, нежели шахматную игру. «Невидимая рука» не гарантирует, что каждый получит достаточно подходящей еды и адекватную медицинскую помощь. Множество законов, таких как закон о налоге на доход или система пособий по безработице, имеют своей целью достижение более равного распределения экономических благ.

Говоря о том, что правительство временами *может* улучшить результаты работы рынка, мы вовсе не имеем в виду, что оно всегда *будет* это делать. Политика формируется не ангелами, а политическим процессом, который далек от совершенства. Иногда политика формируется просто для того, чтобы принести выгоду тем, кто находится у власти. Иногда она формируется лидерами, у которых хорошие намерения, но которые не обладают полной информацией. Во время изучения курса экономической теории вы станете лучше судить о том, когда политика правительства оправдана, потому что она обеспечивает эффективность или равенство, а когда — нет.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ. Перечислите и кратко объясните три принципа, относящихся к экономическому взаимодействию людей.

Как функционирует экономика в целом

Мы начали с обсуждения того, как отдельные люди принимают решения, а затем рассмотрели, как люди взаимодействуют друг с другом. Все эти решения и взаимодействия вместе составляют «экономику». Последние три принципа относятся к работе экономики в целом.

Принцип 8. Уровень жизни в стране зависит от ее способности производить товары и услуги

Различия в уровне жизни в разных странах весьма существенны. В 2003 г. средний американец имел доход в \$37,5. В том же году средний мексиканец заработал \$8,95, а средний нигериец — \$9,0. Неудивительно, что большой разброс средних доходов отражается на различных аспектах качества жизни. Жители стран с большим доходом имеют больше телевизоров, больше машин, лучшее питание, лучшее здравоохранение и большие надежды на будущее, нежели жители стран с низким доходом.

С временем стандарты качества жизни сильно меняются. В Соединенных Штатах исторически доход растет на 2% в год (с учетом изменений стоимости жизни). Согласно этой закономерности, средний доход удваивается каждые 35 лет. Однако за последние 100 лет доход увеличился почти в 8 раз.

Как же объяснить такие большие различия в качестве жизни в разных странах в разные времена? Ответ удивительно прост. Почти все различия в качестве жизни связаны с различиями в **производительности** этих стран — т. е. в количестве товаров и услуг, производимых за каждый час рабочего времени. В тех странах, где рабочие могут произвести большее количество товаров и услуг за единицу времени, большинство людей имеют высокий уровень жизни; в тех же странах, где рабочие менее производительны, большинство людей ведут более скромное существование. Похожим образом уровень роста национальной производительности определяет темпы роста среднего дохода в стране.

Основная взаимозависимость между производительностью и качеством жизни проста, но ее подтекст вызывает большие последствия. Если производительность является основным определяющим фактором уровня жизни, остальные объяснения должны иметь второстепенное значение. Например, весьма соблазнительно было бы приписать улучшение качества жизни американских рабочих за последние 100 лет работе профсоюзов или закону о минимальной заработной плате. Однако, на самом деле, «героем» американских рабочих является их растущая производительность. Вот другой пример: некоторые комментаторы объясняли медленный рост доходов США в 1970–1980-х гг. увеличением конкуренции со стороны Японии и других стран. На самом же деле настоящим врагом была не конкуренция заграницы, а снижение роста производительности в Соединенных Штатах.

Взаимосвязь между производительностью и качеством жизни сильно влияет и на политику. Когда мы думаем о том, как отдельная политическая инициатива повлияет на качество жизни, ключевой вопрос состоит в том, как она повлияет на нашу способность производить товары и услуги. Чтобы поднять качество жизни, политикам необходимо увеличить производительность, обеспечив рабочих хорошим образованием, оборудованием, необходимым для производства товаров и услуг, и доступом к лучшим из существующих технологий.

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

В Германии в январе 1921 г. ежедневная газета стоила 0,3 марки. Менее чем через 2 года, в ноябре 1922 г., та же газета стоила 70 000 марок. Все остальные цены в экономике выросли в таких же масштабах. Этот эпизод является одним из самых



«Может, это и стоило 68 центов, когда вы вставали в очередь, но сейчас это стоит уже 74 цента!»

ярких в истории примеров **инфляции** — повышения общего уровня цен в экономике.

Хотя Соединенные Штаты никогда не испытывали инфляции, даже близко похожей на инфляцию в Германии в 1920-х гг., иногда она все же становилась экономической проблемой. К примеру, в течение 1970-х гг. общий уровень цен примерно удвоился, и президент Джеральд Форд назвал инфляцию «врагом общества номер один». Для сравнения: инфляция в 1990-х гг. составила всего около 3% в год; при таком уровне роста понадобится около 20 лет для того, чтобы цены удвоились. Поскольку инфляция приводит общество к различным издержкам, удержание инфляции на низком уровне является целью политиков-экономистов во всем мире.

Что вызывает инфляцию? Практически во всех случаях виновником большой или постоянной инфляции является увеличение количества денег. Когда правительство выпускает слишком много национальной валюты, ценность денег падает. В Германии в начале 1920-х гг., когда цены почти утраивались каждый месяц, денежная масса также ежемесячно утраивалась. Экономическая история Соединенных Штатов приводит к похожему заключению, хотя и с менее драматичными примерами: высокая инфляция в 1970-х гг. была связана со стремительным ростом денежной массы, а низкий уровень инфляции 1990-х — с медленным ростом денежной массы.

Принцип 10. Общество в краткосрочном периоде сталкивается с необходимостью сделать выбор между инфляцией и безработицей

Хотя в долгосрочной перспективе самым главным следствием увеличения денежной массы является повышение цен, краткосрочные последствия сложнее и более спорны. Большинство экономистов описывают краткосрочные эффекты от выпуска дополнительной денежной массы следующим образом:

- Увеличение денежной массы в экономике стимулирует общий уровень расходов, а следовательно, и спрос на товары и услуги.
- Более высокий спрос может привести к тому, что со временем фирмы поднимут свои цены, но в настоящий момент он также приводит к увеличению количества производимых товаров и услуг, а следовательно, к увеличению найма рабочих для производства этих товаров и услуг.
- Более высокий уровень найма означает низкую безработицу.

Подобная логика приводит нас к выбору, затрагивающему всю экономику: краткосрочному выбору между инфляцией и безработицей.

Хотя некоторые экономисты все еще подвергают сомнению эти идеи, большинство признает тот факт, что общество сталкивается с необходимостью краткосрочного компромисса между инфляцией и безработицей. В целом это означает, что в течение года или двух экономическая политика правительства может вызвать диаметрально противоположные тенденции изменения уровней инфляции и безработицы.

работицы. Политикам приходится сталкиваться с этим выбором вне зависимости от того, начались ли инфляция и безработица на высоком уровне (как случилось в начале 1980-х гг.), на низком уровне (как в конце 1990-х) или где-то посередине. Такой краткосрочный выбор играет ключевую роль при анализе **делового цикла** — неравномерных и в большинстве своем непредсказуемых колебаний экономической активности, которые выражаются в производстве товаров и услуг или в количестве занятых людей.

Политики могут использовать краткосрочный выбор между инфляцией и безработицей в своих интересах, применяя различные политические инструменты. Изменяя количество того, что правительство тратит, количество собираемых им налогов, количество денег, которое оно печатает, политики могут оказывать влияние на соотношение инфляции и безработицы, которое присутствует в экономике в данный момент. Поскольку подобные инструменты экономической политики имеют большую потенциальную силу, то все еще идут дебаты о том, как политики должны использовать эти инструменты для контролирования экономики.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ. Перечислите и кратко объясните три принципа, описывающих как в целом работает экономика.

Заключение

Теперь вы поняли, что такое экономическая теория. В следующих главах мы больше узнаем о людях, рынке и экономике. Чтобы хорошо ориентироваться в полученных знаниях, придется приложить некоторые усилия, но задача не является непосильной. Сфера приложения экономической теории основана на нескольких базовых идеях, которые могут быть применены во многих ситуациях.

На протяжении всей книги мы будем снова и снова ссылаться на *Десять принципов экономической теории*, рассмотренных в этой главе и суммированных в табл. 1.1. Даже самый сложный экономический анализ строится на тех десяти базовых принципах, которые мы здесь описали.

Таблица 1.1. Десять принципов экономической теории

Как люди принимают решения

1. Люди сталкиваются с выбором
2. Стоимость чего-либо — это то, от чего ты отказываешься, чтобы получить то, что хочешь
3. Рациональные люди анализируют маржинальные изменения
4. Люди реагируют на стимулы

Как люди взаимодействуют

5. Торговля может каждого сделать богаче
6. Обычно рынки — это отличный способ организации экономической деятельности
7. Иногда правительство может улучшить результаты работы рынка

Как экономика работает в целом

8. Уровень жизни в стране зависит от ее способности производить товары и услуги
9. Цены растут, когда правительство печатает слишком много денег
10. Общество в краткосрочном периоде сталкивается с необходимостью сделать выбор между инфляцией и безработицей

КАК РАБОТАТЬ С ЭТОЙ КНИГОЙ

Экономисты – веселые люди, но об этом не сразу догадаешься. Цель моей книги – сделать изучение экономической теории настолько легким, насколько возможно. Но вы, студент, также играете здесь свою роль. Опыт показывает, что если вы активно вникнете в то, о чем написано в книге, то это положительно отразится на результатах ваших экзаменов и поможет вам в дальнейшей жизни. Вот несколько советов относительно того, как лучше работать с книгой.

1. *Резюмируйте, делайте выводы, а не раскрашивайте книгу.* Если вы решите просто пройтись по тексту книги с маркером, то помните, что это слишком пассивное занятие, никак не вовлекающее в процесс ваш мозг. Вместо этого, подойдя к концу главы, задержитесь на минуту и перескажите своими словами то, что вы только что узнали, записав свои мысли на широких полях книги. Когда вы закончите часть книги, сравните ваши выводы с теми, которые приведены в конце части. Сумели ли вы выделить самые главные мысли?
2. *Проверяйте себя.* По всему тексту книги вы найдете «Вопросы для проверки», которые обеспечат быструю обратную связь и помогут понять, выучили ли вы то, что должны были. Записывайте свои ответы, а затем проверьте себя, пользуясь ответами, приведенными в конце книги. Эти вопросы направлены на то, чтобы проверить, как вы поняли основные моменты. Если вы ответили неправильно, то, возможно, придется еще раз перечитать главу.
3. *Практика, практика, практика.* В конце каждой главы даются «Вопросы для повторения», а «Задания для самостоятельной работы» помогут вам найти практическое применение изученному материалу. Возможно, ваш преподаватель будет давать некоторые из этих упражнений в качестве домашнего задания. Если так, то обязательно выполняйте их. Чем больше вы пользуетесь вашими новыми знаниями, тем лучше вы их усваиваете.
4. *Выходите в Интернет.* Издатели этой книги поддерживают сайт, который поможет вам в изучении экономической теории. На нем помещены дополнительные примеры и проблемы, так же как и вопросы для проверки. Посетите наш сайт <http://mankiw.swlearning.com>.
5. *Работайте в группах.* После того как вы прочитали книгу и проработали все проблемы в одиночку, объединитесь со своими товарищами, чтобы обсудить материал. Вы много узнаете друг от друга — пример того, что можно получить от торговли.
6. *Не забывайте о реальном мире.* Будучи окруженным всеми этими цифрами, графиками и странными новыми словами, легко забыть, что такое вообще экономика. «Практикум» и «В новостях» напомнят вам о реальном мире. Не пропускайте эту информацию. Эти примеры покажут вам, как теория связана с событиями нашей повседневной жизни. Если ваше обучение окажется успешным, вы уже не сможете прочитать газету, не подумав о предложении, спросе и прекрасном мире экономики.

Выводы

- Основные уроки, касающиеся индивидуального принятия решений, состоят в том, что люди сталкиваются с выбором между альтернативными целями, что издержки любого действия измеряются отвергнутыми возможностями, что рациональные люди принимают решения путем сравнения маржиналь-

ных издержек и маржинальной прибыли и что люди изменяют свое поведение в ответ на стимулы.

- Основные уроки, касающиеся взаимодействия между людьми, состоят в том, что торговля может быть взаимовыгодна, что рынки обычно являются хорошей формой координации торговли между людьми и что правительство может потенциально улучшить результаты работы рынка, если произойдет падение рынка или если результаты его работы распределяются неравномерно.
- Основные уроки, касающиеся экономики в целом, состоят в том, что производительность является самой главной основой качества жизни, что увеличение денежной массы есть главный источник инфляции, и что общество сталкивается с краткосрочным выбором между инфляцией и безработицей.

Основные понятия

- ограниченность
- экономическая теория
- эффективность
- равенство
- альтернативные издержки
- рациональные люди
- маржинальные (предельные) изменения
- стимул
- рыночная экономика
- право на собственность
- фиаско рынка
- внешние эффекты (экстерналии)
- рыночная власть
- производительность
- инфляция
- деловой цикл

Вопросы для повторения

1. Приведите три примера важного выбора, с которым вы сталкивались в своей жизни.
2. Каковы альтернативные издержки похода в кинотеатр?
3. Вода необходима для жизни. Велика или мала маржинальная выгода от стакана воды?
4. Почему политики должны думать о стимулах?
5. Почему торговля между странами не похожа на игру, в которой есть победители и проигравшие?
6. Что делает «невидимая рука» рынка?

7. Объясните две главные причины фиаско рынка и приведите примеры проявления каждой из них.
8. Почему так важна производительность?
9. Что такое инфляция и каковы ее причины?
10. Как в краткосрочной перспективе соотносятся инфляция и безработица?

Задания для самостоятельной работы

1. Опишите выбор, с которым сталкивается:
 - а) семья, принимающая решение о покупке нового автомобиля;
 - б) член конгресса, решающий, сколько нужно потратить на национальные парки;
 - в) президент компании, принимающий решение об открытии нового завода;
 - г) профессор, решающий, сколько времени надо уделить подготовке к занятиям.
2. Вы пытаетесь решить, стоит ли идти в отпуск. Большинство издержек на отпуск (авиабилет, отель и неполученная зарплата) измеряются в долларах, но выгода от отпуска — психологическая. Как можно сравнить выгоды с издержками?
3. Вы планировали провести субботу на своей почасовой работе, но друг пригласил вас поехать кататься на лыжах. Какова реальная стоимость такой поездки? Теперь предположим, что вы планировали провести день в библиотеке. Какова стоимость поездки в таком случае? Объясните свой ответ.
4. Вы выиграли \$100. У вас есть выбор: потратить деньги сейчас, или положить их в банк на год под 5% годовых. Каковы альтернативные издержки того, чтобы потратить \$100 прямо сейчас?
5. Компания, которой вы управляете, инвестировала \$5 млн в разработку нового продукта, но разработка еще не закончена. На последней встрече ваши менеджеры по продажам доложили, что внедрение подобных же продуктов конкурентами уменьшило ожидаемые продажи вашего нового продукта до \$3 млн. Если для завершения работы над продуктом вам понадобится еще \$1 млн, стоит ли продолжить работу над продуктом? Какова максимальная сумма, которую вы можете доплатить за завершение работы над продуктом?
6. Три менеджера компании по производству волшебных зелий обсуждают возможное расширение производства. Каждый предлагает свой способ принятия решения.

Гарри: Мы должны выяснить, возрастет или упадет нынешняя производительность нашей компании — количество галлонов зелья на одного рабочего.

Рон: Мы должны выяснить, увеличатся или уменьшатся средние издержки — издержки на одного рабочего.

Гермиона: Мы должны выяснить, будет ли дополнительный доход от продажи дополнительной порции зелья больше или меньше дополнительных издержек.

Кто, по вашему мнению, прав? Почему?

7. Система социального страхования предоставляет выплаты людям старше 65 лет. Если получатель подобных выплат решает пойти работать, то та сумма, которую он получает из системы социального страхования, обычно уменьшается.
 - а) Как стимулирует людей осуществлять сбережения в течение своей трудовой жизни существование накопительной системы социального страхования?
 - б) Как уменьшение выгоды от заработка влияет на стимул людей работать после достижения 65-летнего возраста?
8. Последний указ, реформирующий правительенную программу против бедности, сократил период получения пособия по безработице многими категориями безработных до 2 лет.
 - а) Как это изменение повлияет на стимул работать?
 - б) Как это изменение отражает выбор между равенством и эффективностью?
9. Ваш сосед по комнате готовит лучше, чем вы, но зато вы быстрее убираете комнату. Если ваш сосед будет готовить всю еду, а вы будете всегда заниматься уборкой, займет ли у вас это больше или меньше времени, чем если бы вы разделили всю работу поровну? Приведите подобный пример того, как специализация и торговля могут принести прибыль двум странам.
10. Представьте, что Соединенные Штаты решили адаптировать систему центрального планирования экономики, а вас назначили главным специалистом по планированию. Среди миллионов решений, которые вам придется принять к следующему году, — как много компакт-дисков производить, CD каких артистов записывать и кто должен получить эти диски.
 - а) Чтобы принять такие решения обоснованно, какой информацией о CD-индустрии вы должны обладать? Какую информацию о каждом жителе Соединенных Штатов вы должны получить?
 - б) Как ваши решения о CD повлияют на некоторые другие ваши решения, например сколько произвести CD-плееров или аудиокассет? Каким образом другие ваши экономические решения могут изменить ваше решение о CD?
11. Страны с коррумпированной полицией и судебной системой обычно имеют более низкий уровень жизни, чем страны с меньшим уровнем коррупции. Чем бы вы это объяснили?
12. Объясните, мотивирована ли каждая из перечисленных политических мер заботой о равенстве или об эффективности. Если речь об эффективности, обсудите, о каком типе падения рынка идет речь:
 - а) регулирование цен на кабельное телевидение
 - б) предоставление неимущим талонов, с помощью которых можно приобрести еду;
 - с) запрет курения в публичных местах;
 - д) разделение компании *Standard Oil* (которая ранее владела 90% всех заводов по очистке нефти) на несколько более мелких компаний;
 - е) установление повышенных налоговых ставок для людей с большим доходом;
 - ф) принятие законов, запрещающих езду в нетрезвом виде.

13. Обсудите каждое из нижеперечисленных утверждений с точки зрения равенства и эффективности.
 - a) «Каждый член общества должен быть обеспечен самым лучшим из возможных вариантов лечения»;
 - b) «Когда рабочего увольняют, он должен иметь возможность получать пособие по безработице, пока не найдет другую работу».
14. Каким образом ваш уровень жизни отличается от уровня жизни ваших родителей или бабушки с дедушкой, когда они были в вашем возрасте? Почему произошли эти изменения?
15. Предположим, что американцы решили откладывать большую часть своих доходов. Если банки одолжат эти сбережения бизнесу, использующему эти средства для строительства новых заводов, каким образом это может привести к ускорению роста производительности? Как вы думаете, кто получает выгоду от высокой производительности? Имеет ли общество «бесплатный обед»?
16. Представьте, что вы политик, который пытается решить, следует ли уменьшить уровень инфляции. Чтобы принять обоснованное решение, что вам нужно знать об инфляции, безработице и выборе между ними?
17. Найдите в газете или на сайте <http://www.economist.com> три экономические истории, которые попали в новости в последнее время. Для каждой истории определите один (или несколько) из *десяти принципов экономической теории*, описанных в этой главе, который связан с этой историей, и объясните, как именно. Просмотрите содержание книги и попытайтесь найти главу, которая могла бы пролить свет на событие, описанное в каждой из историй.