

659.72
17-45

1993



Junior
Achievement®

Прикладная экономика

Москва

«Просвещение» 1993

Бух. ТИГ и ЛП
БИБЛИОТЕКА
№ 4 2040

68 99 72
11- 78



**Junior
Achievement®**

Прикладная ЭКОНОМИКА



ББК 65я72
П75

Учебное пособие для учащихся старших классов

Перевод с английского: А.А.Гавриленко, Е.В.Кубасова, Б.Б.Моздухов,
И.М.Усова, Т.И.Янбухтин

Научный редактор перевода канд. экон. наук Д.Ю.Тушунов

Перевод осуществлен с третьего издания 1990 г.

Прикладная экономика: Учеб. пособие для учащихся ст.
П75 классов: Пер. с англ./Junior Achievement. — М.: Просвещение,
1993. — 224 с.: ил. — ISBN 5-09-004825-8

П 4306022000 — 415
103 (03) — 93

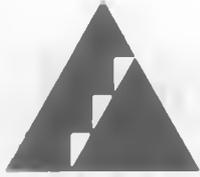
ББК 65я72

ISBN 5-09-004825-8

Copyright 1990, 1987, 1985,
Junior Achievement Inc.
Colorado Springs, Colorado

© Международный фонд
"Дети — творцы XXI века", 1992

ISBN - 5-09-004825-8
АВТОРИЗОВАНО
1993



Applied Economics[®]

A Program of Junior Achievement

Прикладная экономика

© 1999 Applied Economics, Inc. All rights reserved.
Applied Economics, Inc. is a registered trademark of Applied Economics, Inc.

Applied Economics, Inc. is a registered trademark of Applied Economics, Inc.
Applied Economics, Inc. is a registered trademark of Applied Economics, Inc.

К ИЗДАНИЮ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

Обычно, чтобы показать очевидность той или иной истины, говорят: «Это известно каждому школьнику». К сожалению, то, о чем написана эта книга, практически неизвестно не только школьникам, но и всем нам, еще недавно жившим в стране «плановой социалистической экономики». Пришло другое время. Ваши отцы и старшие братья постигают сейчас азы рыночной экономики, как правило, не из учебников, а из самой жизни! Скоро в эту новую для всех нас жизнь вступать и вам. Отнеситесь же к этой книге не как к очередному скучному учебнику, а как к увлекательному источнику, открывающему для вас новый мир и содержащему так много полезных для взрослой жизни советов. Вы узнаете из него все то, что помогает вашим сверстникам в развитых странах мира ориентироваться в сложном мире свободного предпринимательства.

Этот учебник был создан в США. Инициатива перевода его на русский язык и издания в нашей стране принадлежит Российскому отделению Международного фонда «За выживание и развитие человечества».

Итак, сейчас вы откроете его первую страницу. Я желаю вам не только увлекательного чтения, но и вдумчивого постижения азбучных основ рыночной экономики. Верю, что, начав с этой книги, вы неизбежно обратитесь к новым источникам знаний, а значит, скоро придет такое время, когда и в нашей стране в отношении основ экономики можно будет сказать: «Это известно каждому школьнику!»

Академик Евгений Велихов,
вице-президент
Российской Академии наук,
председатель Совета директоров
Российского отделения
«Junior Achievement»

Как издатель этого учебника, выходящего в 1992 г., не могу не добавить несколько слов к доброму напутствию академика Е.Велихова, заботами которого и увидела сегодня свет эта интересная книга.

Замечания касаются главы 14, в которой имеются разделы «Советская экономика: коммунизм в действии» и «Венгрия: коммунизм с чертами рыночной экономики». К тому времени, когда вы подойдете к изучению этих разделов, все, что в них написано, станет историей.

События, происшедшие в августе 1991 г. в Москве, открыли путь широким демократическим преобразованиям, нанесли окончательный удар по, казалось бы, еще вчера монолитной системе «социалистической экономики». В стране идет мучительный процесс ухода от монополии государственной собственности; рухнула командно-административная система с единым централизованным планированием. Экономическая реформа, провозглашенная Президентом России Борисом Ельциным, постепенно набирает темп. Однако успех дела будет во многом зависеть от уровня экономического мышления подрастающего поколения, на что, безусловно, работает эта книга.

Дмитрий Зуев,
член-корреспондент
Российской Академии образования,
директор издательства «Просвещение»



**Junior
Achievement**



Applied Economics

Chief Economic Adviser—Harold T. Shapiro
President, Princeton University

Consulting Economist—George G. Dawson
Emeritus Professor of Economics, Empire State College, State University of New York

Curriculum Coordinator—Gerson Antell
Junior Achievement Inc.

ПРОГРАММЫ «JUNIOR ACHIEVEMENT»

«Junior Achievement Inc.» — неприбыльная организация, финансируемая более чем 100 000 деловых фирм, объединений и частных лиц. Со времени своего образования в 1919 г. Горацием А. Мозесом, президентом Страсморской бумажной компании, «Junior Achievement» помогла получить экономическое образование желающим более чем в 1000 городах Соединенных Штатов и за рубежом. Только в одних Соединенных Штатах более 70 000 деловых людей посвящают свое время сотрудничеству с «Junior Achievement» и экспертизе программ.

Каждое из отделений «Junior Achievement» управляется профессиональным штатом сотрудников и добровольным советом директоров.

«Applied Economics» («Прикладная экономика») — это школьный односеместровый курс, знакомящий с экономикой школьников старших классов. Школьники пользуются учебником («Applied Economics»), задачником («Study Guide») и компьютерным обеспечением, разработанным и изготовленным «Junior Achievement». Теоретические знания дополняются практическим опытом организации и управления школьной компанией, компьютерным моделированием экономики и менеджмента, экономическими играми и еженедельными консультациями местного бизнесмена.

Другие программы «Junior Achievement» включают в себя:

«Project Business» - школьная факультативная экономическая программа для учащихся VI — VIII классов. Изучение семи разделов программы проводит добровольный консультант-бизнесмен не менее чем за двенадцать учебных занятий.

«Business Basics» — вводный курс в экономику свободного предпринимательства и мир бизнеса для учащихся IV — V классов. Подготовленные «Junior Achievement» консультанты представляют эту программу, состоящую из 4-х частей, в качестве дополнения к основному учебному плану.

«JA» — внеучебная программа, изучая которую школьники набирают практический деловой опыт и знакомятся со сложностями экономики через реальную организацию и ведение собственного дела. Предусматривается помощь, оказываемая добровольными советниками местных фирм, в виде консультаций по менеджменту.

Все программы «Junior Achievement» прошли полную проверку в аудиториях, и каждая программа ежегодно изменяется и дополняется с учетом замечаний преподавателей, студентов и консультантов. Каждые три года программа оценивается независимой исследовательской фирмой. Результаты данной оценки используются для улучшения учебного материала.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ПРИКЛАДНУЮ ЭКОНОМИКУ

История цивилизации — великий и длительный путь открытий. В пути человечество медленно улучшало собственное понимание самого себя и окружающей природы, что теперь позволяет нам возможно более полно удовлетворять свои потребности и стремления.

Приглашаем вас совершить путешествие по самой значительной части этого пути — экономике. Все, что вы узнаете во время этого путешествия, позволит вам более активно пройти тот отрезок пути, который выпал на вашу долю. Экономика имеет дело с тем, как отдельные лица, домашние хозяйства, фирмы, отрасли промышленности, правительства могут использовать данные им способности и материальные ресурсы, чтобы наиболее полно удовлетворять собственные потребности. Глубокое знание экономики позволит вам понять и оценить экономику Соединенных Штатов и более успешно участвовать в реальном ее функционировании. Участвовать в любом качестве: как предприниматель или служащий какой-либо экономической организации, как покупатель и как гражданин, избирающий тех, кто вырабатывает экономическую политику нашего государства. В процессе обучения вы откроете для себя, что существующий в США способ организации экономической деятельности далеко не единственный и что успешная модель Соединенных Штатов, основанная на частных рынках, не единственно возможная.

Вы узнаете, как наиболее эффективно работать в рамках нашей системы, а также рассмотрите альтернативные системы. Ведь гибкость явилась одной из причин процветания экономики Соединенных Штатов.

Я желаю вам успеха в этом путешествии по экономике.

Д-р Харольд Т. Шапиро,
президент, Принстонский университет

С 1983 г. более 1,3 млн. американских школьников приняли участие в программе «Прикладная экономика» фирмы «Junior Achievement». Эта не имеющая аналогов программа была создана для того, чтобы помочь школьникам понять экономическую теорию свободного рынка и дать некоторые практические навыки в управлении предприятием в системе частного предпринимательства. Текст учебника и задачник дают необходимую базовую информацию, а возможность общаться с консультантом-бизнесменом, организовать маленькую школьную компанию и управлять ею, посоревноваться в компьютеризированной управленческой игре помогает школьникам лучше понять взаимосвязи между экономической теорией и практическим бизнесом.

Успех программы в США способствовал ее распространению еще в 23 странах, где ее изучают как школьники старших классов, так и студенты университетов. Программа доказала, что она может с успехом использоваться как в странах, где преимущества рыночной экономики только-только признаны, так и там, где мотивации и механизмы, позволяющие рынку успешно работать, давно существуют.

Со времени основания фирмы через программы «Junior Achievement» прошло более 15 млн. молодых людей более чем в 50 странах мира. Мы надеемся, что вам понравится изучать экономику и предпринимательство в рыночной системе в программе «Прикладная экономика».

Карл Флемке,
президент и исполнительный директор
«Junior Achievement Inc.»

ПРЕДИСЛОВИЕ

Добро пожаловать в программу «Прикладная экономика»! Мы не случайно используем термин «программа», ибо курс «Прикладная экономика», по сути, представляет собой план ознакомления с национальной экономической системой и помощи в изучении экономики.

Подобно тому как стереосистема состоит из усилителя, проигрывателя и колонок для воспроизведения звука, «Прикладная экономика» опирается на целый ряд компонентов для лучшего выполнения своей задачи. Такими компонентами являются: консультации местного бизнесмена, учебник, задачник, школьная компания и экономические игры.

Консультации местного бизнесмена. Чтобы помочь вам понять каждодневные «заботы» бизнеса, консультант будет посещать ваши занятия в среднем один раз в неделю. Он будет помогать вашему учителю, делясь с ним информацией о местной деловой практике и экономических публикациях. Консультант также будет помогать и вам, сможет ответить на ваши вопросы, касающиеся выбора деловой карьеры.

Учебник «Прикладная экономика» («Applied Economics»). Учебник содержит основополагающую информацию, которая потребуется вам для активного участия в программе «Прикладная экономика». В нем содержится множество иллюстраций в форме таблиц, графиков, карикатур и фотографий, которые были тщательно отобраны, чтобы сделать книгу интересной и доступной для понимания.

Если какой-либо термин встречается впервые, он выделяется жирным шрифтом и в тексте дана его расшифровка. Вы также сможете найти эти слова в толковом словаре и предметном указателе.

Задачник («Study Guide»). Задачник является своего рода помощником в изучении и понимании учебного материала. Учитель даст вам подробную информацию о том, как следует выполнять упражнения и задания, содержащиеся в задачнике.

Школьная компания (Student Company). Это одна из наиболее необычных и привлекательных частей программы «Прикладная экономика». Вы получите начальный опыт в области предпринимательства, участвуя в создании и управлении компанией, которая будет производить и продавать свою собственную продукцию. Занимаясь этим, вы должны будете принимать решения, вести бухгалтерские отчеты, заниматься маркетингом и другими делами, которые всегда сопровождают успешно функционирующее предприятие.

Моделирование экономики и менеджмента (MESE). Компьютерная игра предложит вам решить проблему управления вашей собственной компанией в обстановке конкуренции, которая является стимулом для всего экономического мира. С помощью компьютера вы собственноручно примете участие в стратегическом экономическом планировании. В этом смысле курс приобщит вас к компьютеру как одному из инструментов для понимания экономических и управленческих теорий.

Мы надеемся, что семестр изучения «Прикладной экономики» станет для вас интересной и увлекательной практикой. Не стесняйтесь, пожалуйста, поделиться вашими соображениями о курсе с местным отделением «Junior Achievement» и с нами. Особенно интересно нам будет знать, какие именно разделы понравились вам больше всего, какие, на ваш взгляд, неудачны. Написать нам вы сможете по адресу:

Junior Achievement Inc. National Headquarters 45 East Clubhouse drive Colorado Springs Co 80906 RE: Applied Economics.

Глава 1

ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИКА?

Основные проблемы главы

Читая эту главу, найдите ответы на следующие вопросы:

- *Почему любое общество ограничено в своих возможностях?
- *Почему экономику иногда называют наукой об ограниченных возможностях?
- *Что такое проблема выбора и альтернативная стоимость?
- *Почему каждый должен разбираться в основах экономики?
- *Что такое факторы производства?
- *Как разные экономические системы решают проблему ограниченности?

Когда Эмили и Сэм пришли с бабушкой на ярмарку, она дала им двадцатидолларовую банкноту. «Можете потратить эти деньги как вам хочется», — сказала бабушка.

«Но в этих магазинчиках столько всего интересного, — подумали дети. — А у нас всего 20 долларов».

«Нам по-прежнему нужен сильный форвард и защитник, но мы можем в этом сезоне заявить еще только одного игрока. Что будем делать, тренер?»

«Посмотри, кто остался, но я считаю, что мы можем отказаться от форварда, если удастся найти действительно быстрого защитника».

«...и наконец, новости. Избиратели придут на избирательные участки, чтобы решить, увеличивать ли налоги, которые пойдут на две новые школы. Ситуация еще не ясна. Настройтесь на нашу волну, и в 11 часов мы сообщим вам окончательные результаты выборов».

Ограниченность

Все дети, подрастая, понимают, что человек не может иметь все, что ему захочется. Вы сталкиваетесь с этим каждый раз, заходя в магазин. Хотя есть 20 или 30 вещей, которые вы хотели бы купить, вы знаете, что можете выбрать одну или две. Каждый человек в своей жизни должен постоянно делать выбор.

Даже преуспевающий бизнесмен или спортивная звезда сталкивается с проблемой выбора. Так же как и вы, они не могут купить все, что хотят.



Так как ресурсы ограничены, их приходится сберегать. Саженец, который вы видите на фото, должен быть посажен вместо дерева, срубленного на бревна. Зачем деревообрабатывающая компания решила сажать деревья, вместо того чтобы ждать, когда вырастет естественный лес? Какое влияние политика сбережения оказывает на производство товаров и услуг?

И правительство тоже не может купить все. Каждый год наиболее сильные дебаты вызывает вопрос о том, как расходовать деньги налогоплательщиков.

Ни индивидум, ни общество не могут иметь все, что хотят. Просто всего на всех не хватит. Как говорят экономисты, разнообразие материальных потребностей людей безгранично. Но тем не менее существует лимит **ресурсов** — вещей, которые используются для производства благ и услуг, удовлетворяющих эти потребности. Как только такой предел достигнут, больше ничего произвести уже нельзя. Другими словами, когда национальные ресурсы (все заводы, фермы и работающие на них люди) полностью задействованы, единственный способ увеличить производство одного продукта — сократить производство другого. Такая ситуация возникла во время второй мировой войны. Из-за необходимости увеличить производство танков и других вооружений промышленность США прекратила производство автомобилей. Если кто-нибудь попытается продать вам «Форд» или «Шевроле» 1944 года выпуска, бегите от этого мошенника со всех ног — ни один автомобиль не был произведен в том году.

Суммируем сказанное: человеческие потребности *безграничны*, а ресурсы, необходимые для их удовлетворения, *ограничены*. То есть каждое общество сталкивается с одной и той же проблемой — проблемой **ограниченности возможностей**.

Экономика: наука об ограниченности и выборе

Так как безграничные потребности всех не могут быть удовлетворены, каждый — человек, фирма или государство — должен сделать выбор из желаемого. При этом он попытается сэкономить, чтобы получить как можно больше. Имея это в виду, мы можем определить экономику как *общественную науку, которая описывает и анализирует выбор общества при ограниченных ресурсах для удовлетворения потребностей*.

Необходимость выбора определяется нашими доходами, благосостоянием и возможностью получить кредит. Каждая семья ограничена размером доходов, сбережениями и возможностью взять займы. Точно так же предприятие ограничено своими доходами, накоплениями и кредитоспособностью, а государство — возможностью взимать налоги и получать кредиты.

Доходы, сбережения, прибыль и налоги дают возможность людям, организациям и государству покупать **товары** — вещи, которые вы можете увидеть или потрогать, — и **услуги**, выполняемые для вас за деньги. Проблема, с которой сталкивается каждый, заключается в том, что, как только выбирается один набор благ, теряется возможность выбрать другой.



Почему вы сталкиваетесь с проблемой выбора?

Проблема выбора и альтернативная стоимость

Предположим, что вы решили накопить денег на проигрыватель для компакт-дисков. Пока вы собирали деньги, вы увлеклись баскетболом и теперь не отказались бы от пары кроссовок. Вы можете позволить себе купить либо проигрыватель, либо кроссовки. Но не то и другое вместе. Таким образом, вы стоите перед выбором.

Экономисты описывают такую ситуацию через альтернативную стоимость. **Альтернативная стоимость** — это цена, измеряемая через другую вещь, которую вы должны отдать взамен. Так, альтернативная стоимость для проигрывателя в этом примере равна паре новых кроссовок. Предприниматели также сталкиваются с проблемой выбора и альтернативной стоимостью. Планируя рекламную кампанию, магазин должен сделать выбор между объявлением в газете и рассылкой индивидуальных писем. Если он сосредоточивает свои усилия на рекламе в газете, альтернативной стоимостью будет потенциальная выгода прямой почтовой рекламы.

Подобно отдельным гражданам и предприятиям, правительство вынуждено учитывать альтернативную стоимость. Например, федеральное правительство выбирает увеличение затрат на дороги, сокращая количество заказываемых военных кораблей. Альтернативной стоимостью расширению сети дорог будет более сильный флот.

Прочтя главу I задачника и ответив на приведенные в ней вопросы, вы лучше разберетесь, что такое альтернативная стоимость и как она влияет на ваши повседневные решения.

Дополнительное чтение

Кривая производственных возможностей

Проиллюстрировать эффект необходимости выбора и альтернативной стоимости можно с помощью кривой производственных возможностей. В нашем примере мы рассмотрим мифическое королевство Экомания, в котором производится всего два вида продукции: вооружения (пушки, танки, ракеты и т.д.) и продукты питания. Для простоты будем называть их «пушки» и «масло».

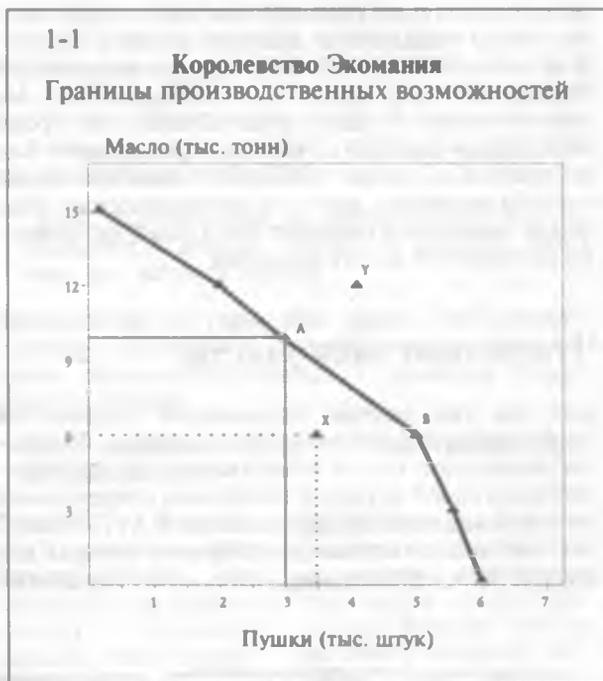
Эксперты установили, что если все население этой страны будет занято только изготовлением масла, то его будет произведено 15 000 тонн. Если все ресурсы нации будут брошены на производство пушек, то за год их будет выпущено 6000 штук. Естественно, пушки и масло могут производиться и одновременно. Эти возможности сведены в следующей таблице.

Шкала производственных возможностей

Вариант	Масло (тонн)	Пушки (штук)
1	15 000	0
2	12 000	2000
3	10 000	3000
4	6000	5000
5	3000	5500
6	0	6000

Рисунок 1-1 показывает максимально возможное производство пушек и масла в Экомании. Например, в точке А при производстве 10 000 тонн масла можно также произвести 3000 пушек. Если королю захочется увеличить производство пушек до 5000 (точка В), производство масла придется сократить до 6000 тонн. Это означает, что производство 2000 дополнительных пушек (с 3000 до 5000) заставляет Экоманию отказаться от 4000 тонн масла (с 10 000 до 6000). Этот выбор иллюстрирует концепцию альтернативной стоимости.

Экономисты часто называют такую кривую **границей производственных возможностей**, поскольку она показывает максимальный объем производства, который может себе позволить нация, используя все свои ресурсы. Предположим, что в настоящее время в Экомании производится 6000 тонн масла и 3500 пушек (точка X). Это означало бы, что в стране есть дополнительные ресурсы, которые могли бы быть использованы для увеличения выпуска продукции. Предположим, с другой стороны, что король хочет, чтобы в Экомании производилось 12 000 тонн масла и 4000 пушек (точка Y). Прослышав, что вы изучаете курс «Прикладная экономика», он спросил ваше мнение по этому поводу. Что бы вы могли ему сказать?



Зачем изучать экономику?

А теперь вы, наверное, спрашиваете себя: «Зачем мне изучать экономику?» Есть несколько причин, важных для вас. Одни имеют отношение к вам как к личности, другие — как к человеку, который зарабатывает и тратит деньги, третьи — как к гражданину.

Как член общества, в котором вы живете, вы не можете существовать без экономических знаний. Еда, жилье, одежда, способ проведения свобод-

ного времени — все это так или иначе определяется экономическими силами. Изучение экономики поможет лучше понять эти силы и даст возможность жить более полноценной жизнью. Экономические силы также влияют на решения, принимаемые в мире бизнеса. Действительно, одно из распространенных определений экономики — это «учение о том, как люди зарабатывают себе на жизнь». Чем лучше вы будете знать этот предмет, тем лучшую карьеру вы сможете сделать.



Поиск топлива идет повсюду. Как эта фотография иллюстрирует проблему ограниченности ресурсов?

Фото: Exxon Corporation, U.S.A.

Экономика также поможет вам реализовать возможности гражданина демократической страны. В отличие от других стран, где государственные чиновники или диктаторы контролируют все происходящее, Соединенные Штаты делят бремя управления страной со своими гражданами. Как избиратель вы сможете высказать свое мнение по многим вопросам, включая экономические. Изучение экономики поможет вам квалифицированно разобраться в этих вопросах.

Что делают экономисты

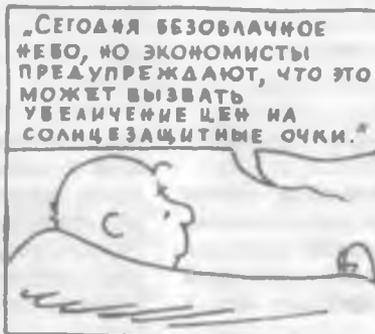
Как мы уже видели, экономисты занимаются проблемами ограниченности и выбора, с которыми обществу и нации сталкиваются на протяжении всей своей истории, но основы современной науки экономики были заложены в XVII веке. С тех пор экономистами разработаны методы для изучения и объяснения того, как отдельные

люди, предприятия и целые нации используют доступные им экономические ресурсы. Большие корпорации с помощью экономистов изучают свое положение и пытаются найти методы более эффективного использования рабочих, оборудования, зданий и других ресурсов. Правительство США также оплачивает труд экономистов, которые изучают подобные проблемы и предлагают пути их решения.

Чуть позже вы обнаружите, что для экономистов существует два мира: «тот, который есть», и «тот, который должен быть». Экономисты разработали (и в основном они здесь согласны друг с другом) базовые экономические принципы и модели, объясняющие «мир, который есть». Экономическая модель — это упрощенное утверждение, диаграмма или формула, использование которой позволяет понять экономические события. Например, экономист может применить закон спроса и предложения и простые экономические модели, чтобы спрогнозировать цены на кофе в США, после того как заморозки уничтожили большую часть урожая в Бразилии. Никто не спорит с тем, что цены поднимутся, но точность прогнозирования зависит от качества использованной модели. После семестра занятий по курсу «Прикладная экономика» вы познакомитесь с несколькими моделями, которые помогут вам понимать и анализировать события, происходящие в экономике.

Во многих случаях экономические проблемы не могут быть решены только с помощью теории и моделей. Решение будет включать политические соображения, мнение и ценностные ориентиры каждого человека. Например, что должно быть сделано для преодоления высокой безработицы среди

А как бы вы решили проблему молодежной безработицы? Изменили минимальную заработную плату? Ввели уменьшенную «заработную плату ученика»? Учредили специальные выплаты для фирм, принимающих на работу подростков? Создали «государственную молодежную службу»? Проанализируйте плюсы и минусы этих вариантов.





молодежи? Экономисты едины во мнении, что безработица — это негативное явление. В качестве решения один предлагает создание правительством рабочих мест для подростков, другой утверждает, что проблема будет снята, если разрешить предпринимателям платить за ту же работу подростку меньше, чем квалифицированному рабочему.

Микроэкономика и макроэкономика

У экономистов есть два подхода к своей науке и ее предмету. Один — это макроподход, другой — микро-. **Макроэкономика** — наука о хозяйстве как целом; **микроэкономика** — наука о потребителях и фирмах.

Макроэкономика изучает вопросы о том, как быстро развивается экономика; каков объем произведенного продукта; каков совокупный доход. Она также ищет решения таких проблем, как повышение занятости, увеличение производства товаров и услуг.

Микроэкономика исследует причинно-следственные связи, которые влияют на выбор отдельных людей, предприятий и общества в целом. Она имеет дело с такими понятиями, как ограниченность, выбор и альтернативная стоимость, а также с производством и потреблением. Принципиальное значение придается микроэкономикой изучению цен и их влияния на элементы хозяйства.

Факторы производства

Ресурсы, которые участвуют в производстве товаров и услуг, называются **факторами производства**. Они включают **природные ресурсы, человеческие ресурсы, капитал и предпринимательство**. Каждый фактор имеет свое место в системе и свою конкретную функцию. В американской экономической системе люди, которые вкладывают или используют факторы производства, могут

рассчитывать на возмещение или вознаграждение. Эти выплаты формируют доход, который, будучи вновь истраченным, становится чем-то вроде топлива для двигателя экономики.

Природные ресурсы, или «земля». Природные ресурсы — это естественные блага, которые используются при создании товаров и услуг. К ним относятся живая природа, минеральные и лесные ресурсы, так же, впрочем, как и воздух, которым мы дышим. США очень богаты природными ресурсами. Экономисты часто используют термин «земля», когда говорят о природных ресурсах как факторе производства.

* Цена, выплаченная за пользование землей, называется **рентой**. Рента составляет доход того, кто владеет землей.

Человеческие ресурсы, или «труд». Экономисты называют физические и умственные усилия, которые человек затрачивает в процессе производства, **трудом**.

* Цена, выплаченная за труд, называется **заработной платой**.

Капитал. Физический капитал (или просто капитал, как называют его экономисты) создается людьми для производства товаров и услуг. Фабрики, машины и инструменты являются капитальными ресурсами, так как они могут быть использованы при производстве других товаров и услуг. Таким же капитальным ресурсом является ветка газопровода, по которой доставляется топливо на заправочную станцию. Термин «капитал» часто используется бизнесменами для обозначения денег, которые они могут заплатить, чтобы купить завод, машины и другие аналогичные производственные ресурсы.

Объясните, как каждый фактор производства участвует в выпуске какого-нибудь распространенного товара (продукта вашей школьной компании или, например, этого учебника).

* Плата за использование чужих денег, или капитала, называется **процентом**.

Из истории экономической мысли

Первые экономические теории

Меркантилисты. В период между XVI и XVIII вв. основные европейские страны находились под влиянием экономической теории *меркантилизма*. Меркантилисты считали, что нации, подобно торговцам, должны конкурировать друг с другом за получение прибыли. Следовательно, правительство, по их мнению, должно поддерживать промышленность такими законами, которые позволяют делать издержки на зарплату и другие ресурсы низкими, а экспорт (продажу товаров в другие страны) — высоким. Так можно достичь так называемого «благоприятного торгового баланса».

«Благоприятный торговый баланс» являет собой ситуацию, при которой экспорт превышает импорт. Такое превышение, которое похоже на прибыль продавца, приведет к росту национального запаса золота и серебра. Как считало большинство людей того времени, такой запас и является реальной мерой благосостояния нации.

Для достижения благоприятного торгового баланса основные европейские страны пытались захватить колонии. Они считали, что колонии смогут обеспечить метрополии дешевой рабочей силой, сырьем и создать рынок для сбыта произведенных товаров.

Например, для достижения этих целей в своих американских колониях Англией был принят *Закон о навигации*. Он защищал британскую промышленность, запретив колониям производить шляпы, шерстяные вещи, кованое железо и другие товары. Закон также содержал список «особых товаров» (в основном сырьевых), которые не могли продаваться ни в одну страну, кроме Англии.

Возмущение этим законом было настолько велико, что его назвали одной из главных причин Войны за независимость.

Предпринимательство. Понятия «труд» и «предпринимательство» очень близки друг к другу. Под предпринимательством понимают управленческие и организационные навыки, необходимые для всех фирм в производстве товаров и услуг. Предприниматель сводит вместе три названных выше фактора производства. В случае успеха предприниматель получает прибыль, в противном случае — несет убытки.

Вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в

«Идеи экономистов и политических философов, как верные, так и ошибочные, имеют большее влияние, чем это принято думать». Джон Мейнард Кейнс

И сейчас есть люди, которые считают, что страна должна бороться за благоприятный торговый баланс, что федеральное правительство должно максимально препятствовать импорту и поощрять экспорт. Поэтому их часто называют *неомеркантилистами* или «новыми» меркантилистами.

Физиократы. Предложения группы французских философов и экономистов XVIII в. сводились к тому, что общество должно отойти от практики поддержки бизнеса и промышленности и не обращать на них внимания. Это были *физиократы*.

Физиократы считали, что продукция сельского хозяйства и другие природные ресурсы являются истинным источником богатства. Так как они даны от Бога, у правительства нет особых причин помогать бизнесу и промышленности увеличивать свою прибыль. Из этих же соображений они выступали против попыток правительства достичь «благоприятного торгового баланса».

Другими словами, так как реальное богатство происходит от «земли», лучшее, что может сделать любое правительство, — это не трогать предпринимателей и позволить событиям развиваться естественным образом. Эта идея заключена в словосочетании «laissez faire» (дайте людям делать то, что они хотят).

Интересно, что споры 200-летней давности между приверженцами регулирования экономики и последователей «laissez faire» не утихли до сих пор. Касаются ли эти проблемы отдельных людей (такие, как нищета и безработица) или организаций (такие, как рост бизнеса или разорение банка) — всегда найдутся как приверженцы государственного вмешательства в решение проблемы, так и сторонники «laissez faire», предоставляющие свободу для действия экономических сил.

бизнес, — это **прибыль**, если, конечно, таковая остается после того, как собственники земли, труда и капитала получают причитающиеся им выплаты.

Основные экономические проблемы

Главная задача экономики — выбрать наиболее эффективный способ распределения факторов

производства и решить проблему ограниченности возможностей, которая возникает из беспредельности желаний общества и нехватки ресурсов. Каждое общество должно найти ответ на следующие три вопроса:

- *Что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве?
- *Как должны быть произведены эти товары и услуги?
- *Кто получит и сможет потратить (использовать) эти товары?

Давайте подробнее остановимся на этих основных экономических вопросах.

Что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве? Индивидуумы и общество в целом могут получать какие-либо вещи различными путями: производя их самостоятельно; обменивая на вещи, которыми они уже владеют; получая их в качестве подарка. Общество не может получить все, поэтому оно должно определиться, что хотелось бы иметь немедленно, что можно отложить и от чего можно вообще отказаться. Например, некоторые считают, что США должны приложить больше усилий, чтобы улучшить производство базовых товаров, таких, как автомобили и сталь. Они хотят предотвратить грядущие потери в торговле с Японией и другими конкурентами. Для того чтобы достичь этой цели, они считают необходимым больше внимания уделять производству жизненно важных товаров, чем предметов роскоши.

Иногда выбор может быть достаточно трудным. Существуют так называемые слаборазвитые страны, которые настолько бедны, что усилия большей части рабочей силы тратятся только на то, чтобы накормить и одеть население. Для такого общества, чтобы поднять жизненный уровень, необходимо наращивать производство. Но если все население работает полный рабочий день, то как можно увеличить уровень общественного производства?

Один из способов поднять валовое производство в будущем — это модернизация. Это означает возрастающую переброску рабочих с производства продуктов питания и одежды на производство дополнительного капитала в виде зданий, машин и оборудования. Такой переход означает, что сегодня будет производиться меньше еды и одежды для того, чтобы когда-то в будущем валовое производство выросло. Для стран с большим числом людей, живущих в нищете, даже малое снижение уровня выпуска означает массовый голод. К счастью, существуют международные организации и щедрые государства, такие, как США, которые помогают слаборазвитым странам провести модернизацию без потери жизненного уровня.

Проблемы слаборазвитых стран будут более подробно обсуждаться в главе 14 «Иные экономические системы».

Как должны быть произведены эти товары и услуги? Существует далеко не один вариант строительства конкретной школы или дома, завода или автомобиля, использования участка земли. Будет ли школа многоэтажной или одноэтажной? Будут ли на автомобильном сборочном конвейере работать роботы? Сколько земли засеять кукурузой, а сколько — пшеницей?

За исключением школьного здания, которое в большинстве случаев будет строиться государством, все остальные решения будут принимать частные лица. А в другой части мира решение о производстве автомобилей будет приниматься государством. Что касается сельского хозяйства, то в ряде стран оставляют решение государству, в других следуют устоявшимся традициям, в третьих решение принимают сами фермеры.

Кто сможет воспользоваться товарами и услугами, произведенными в стране? Из-за того что продукция будет произведена недостаточно, чтобы удовлетворить все потребности, необходимо понять механизм распределения продукта. Например, кто сможет ездить в лимузинах, кто воспользуется общественным транспортом, а кому придется ходить пешком.

Общество отвечает на эти вопросы разными способами. В некоторых странах знатное происхождение человека гарантирует ему большую, чем у других, часть национального продукта. В других странах путем к благосостоянию является принадлежность к правящей партии. В США ключевыми элементами, которые определяют, кому быть богатым, а кому — бедным, являются рыночная система и частная собственность.

Типы экономических систем

Каждое общество выработало свои ответы на вопросы, *Что, Как и Кто*. По способу ответа на эти вопросы экономические системы делятся на три типа: традиционная, рыночная и командная.

Традиционная экономика. Как явствует из названия, ответы на вопросы, *Что, Как и Кто*, здесь получают, основываясь на традициях.

Традиционные экономические системы обычно расположены в наиболее удаленных районах мира. Такие системы можно найти в изолированных племенах или группах и даже в целых странах. Сейчас они встречаются гораздо реже, чем в прошлом. Обычно в традиционных системах люди живут в деревнях и занимаются сельским хозяйством или чем-то похожим, вроде рыболовства или охоты. Продукты и услуги, производимые в таких обществах, как правило, не изменялись в течение десятков и сотен лет. Они все делают так же, как делали поколения их предков. Одним словом, что и как производится в традиционной экономике, определяется очень медленно изменяющимися обычаями.



В традиционной экономике методы земледелия передаются от одного поколения другому и изменяются очень медленно.
 Фото: United Nations/Ray Witlin.



Кто принял решение о строительстве данного прокатного стана в Советском Союзе? Кто управляет этим станом? Кто принимает такие решения в США?
 Фото: United Nations.

Кто получает то, что производится в таком хозяйстве? Поскольку мало произведено, большинство людей существуют на грани выживания: они имеют достаточно, чтобы

поддержать свое существование, но ничего, кроме этого. Иногда, в случае низкого урожая, часть членов общества не могут даже прокормить себя, тогда они покидают общину или умирают. В лучшие годы, когда урожай высок, продуктов может быть даже больше, чем нужно, чтобы просто выжить. Когда существует подобный добавочный продукт, он распределяется также традиционным способом. Например, отдается вождю или собственнику земли, а оставшееся распределяется согласно обычаям.

Командная централизованная экономика. Группы профессионалов высокого уровня, состоящие из инженеров, экономистов, специалистов по компьютерам, представителей промышленности, — так называемые «плановики» — консультируют политических лидеров, которые создают и реализуют планы для систем с централизованной экономикой. (Более подробно об этом см. в главе 14.)

Если быть более точным, именно плановики определяют, какие товары и услуги будут произведены. Если им покажется, что судостроение должно расти, а производство металла — падать, то будут выработаны именно такие директивы. Если необходимо повысить производство продуктов питания, можно запланировать рост производства тракторов или закупку удобрений в западных странах. В тех же планах должны быть предусмотрены дополнительная рабочая сила на фермах и дополнительные транспортные и перерабатывающие мощности для перевозки и обработки этой продукции.

Как производятся товары в командной экономике? Плановики решают, какие продукты должны быть произведены. Они же решают, где расположить новую сборочную линию по производству автомобилей и какой вариант выбрать: нанять дополнительных рабочих или использовать более современную технику.

Те же плановики, направляемые политическими лидерами страны, определяют, кто будет получать товары и услуги. Устанавливая уровень зарплаты, норму процента, прибыли и ренты, они прямо дают ответ на вопрос, кто получит эти товары.

Типичными странами с такой экономической системой до последнего времени были СССР, Китай, Албания.

Рыночная экономика

Набирающая популярность молодая рок-группа «И так далее» выступила в телевизионном концерте в старомодных ковбойских сапогах. На следующий день все магазины были завалены требованиями обуви «как у «ИТД». Сначала владельцы магазинов воспринимали как шутку требование первых посетителей предоставить им обувь столь странного стиля, но вскоре овладели



изготавливать товары, имеющие спрос у покупателя, и поставлять на рынок по той цене, по которой их могут купить.

Это же требование прибыльности заставляет продавцов производить продукт с наименьшими затратами. Почему? Потому что наименьшие затраты позволяют: 1) повысить прибыль, то есть разницу между продажной ценой и затратами; 2) снизить цены в борьбе с конкурентами; 3) сделать и то и другое.

Экономисты часто сравнивают рынок с кабиной для голосования. Только на выборах люди голосуют за политиков, а рынок обеспечивает возможность вам своей покупкой экономически проголосовать за те или иные товары и услуги. Производители, которые адекватно реагируют на такое голосование и производят то, что надо, могут рассчитывать на прибыль. Если же они производят слишком много или слишком мало, устанавливают очень низкие или очень высокие цены, то они могут остаться без прибыли. В действительности же они часто даже несут убытки.

Реакция потребителей может привести как к процветанию дела, так и к его ликвидации. В главе 7 мы рассмотрим, что же может сделать фирма для того, чтобы определить, чего хочет покупатель, создать спрос на новые товары и услуги, не существовавшие ранее.

Сотни тысяч последователей группы «ИТД» штурмовали магазины в поисках именно такой обуви, и владельцам магазинов ничего не оставалось, как обеспечить их этим новым товаром. И они это сделали, поскольку это сулило новые прибыли. Производители обуви быстро узнали об изменившемся спросе от своих оптовых покупа-

ситуацией. Еще довольно долго эта обувь продавалась практически во всех магазинах.

События, описанные в предыдущем абзаце, не могли произойти в рамках традиционной или централизованной экономической системы. В традиционной экономике возможны лишь постепенные, в течение многих лет, изменения в стиле одежды. Те, кто принимает решения в командной экономике, могут поддаваться давлению общественного мнения и запланировать выпуск такой обуви, но принятие или отклонение такого решения будет зависеть только от них. В рыночной системе, или, как она иногда называется, **системе свободного предпринимательства**, если покупатели действительно захотят такую обувь, она будет в магазинах.

Под рыночной экономикой мы будем понимать систему хозяйствования, при которой действия многих отдельных покупателей и продавцов, складываясь, определяют ответы на вопросы, *Что, Как и Кто*.

Рыночную экономику определяют еще несколько важных элементов. Один из них — **частная собственность**. Под частной собственностью понимается право отдельных людей и фирм владеть средствами производства. Хотя элементы рынка существуют и в традиционной, и в централизованной экономике, основные средства производства (предприятия, заводы, фермы, шахты и т.д.) обычно находятся в общественной собственности. Это означает, что ими владеют группы людей или государство. В рыночной системе средства производства принадлежат частным лицам. Частная собственность побуждает людей производить товары, которые могут быть проданы и принести прибыль.

Погоня за прибылью (часто называемая **мотивом прибыльности**) — второй важный элемент в рыночной системе. Она заставляет производителей



Свободное предпринимательство в действии. Как деятельность, изображенная на фото, иллюстрирует способы, которыми свободное предпринимательство отвечает на вопросы, *Что, Как и Кто?*

Фото: Federal Reserve Bank of Boston.

Бул. ТИП и ЛП
БИБЛИОТЕКА
№ 4204

телей и решили удовлетворить его, так как тоже были заинтересованы в росте прибыли.

Смешанная экономика. Наиболее сильно отличаются командную и рыночную экономики роль государства и наличие частной собственности. Мы видели, что в командной экономике заводы, шахты и другие основные производственные ресурсы принадлежат государству. Кроме того, мы заметили, что ответы на основные вопросы, *Что, Как и Кто*, также определяются государственными плановыми органами. И наоборот, рыночная экономика ориентируется на решения отдельных покупателей и продавцов при ответе на те же вопросы, а средства производства находятся в частном владении. В этой модели государство играет сравнительно меньшую роль.

Тем не менее сегодня не существует «чисто рыночной» экономики. Несмотря на то что рынок определяет большинство экономических ре-

шений в странах с рыночной экономикой, роль государства в них все более возрастает. Например, в США 50 лет назад государство приобретало 15 процентов всех производимых товаров и услуг, а сейчас — 20 процентов.

Это сочетание рыночных сил и участия государства позволило назвать американскую экономическую систему и систему многих других демократических стран **смешанной экономикой**.

Сегодняшние изменения в экономике СССР, Китая и ряда других коммунистических стран сводятся к встраиванию

Роль рынка в командной экономике более детально обсуждается в главе 14 «Иные экономические системы».

элементов рынка в их экономики. Так как возникают предприятия, находящиеся в частной собственности, экономисты также относят эти системы к смешанной экономике.

Подводя итоги

Мы определили экономику как учение об ограниченности возможностей и выборе. Ограниченность возможностей существует из-за того, что человеческие потребности практически безграничны, в то время как ресурсы, необходимые для их удовлетворения, ограничены.

Ресурсы, или, как они еще называются, *факторы производства*, — это земля, труд, капитал и предпринимательство. Владельцы ресурсов получают за их использование ренту, зарплату, процент и прибыль.

Так как в любой момент существуют определенные ограничения в ресурсах, существует и граница наших возможностей в производстве товаров и услуг. Поэтому отдельные люди, фирмы и правительство вынуждены выбирать из своих пожеланий, причем так, чтобы получить максимум, используя существующие ресурсы.

Делая свой выбор в условиях неограниченных желаний и ограниченных возможностей, каждое общество должно получить ответы на следующие фундаментальные вопросы:

- * *Что* из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве?
- * *Как* должны быть произведены эти товары и услуги?
- * *Кто* получит и сможет воспользоваться этими товарами?

Способ ответа на эти фундаментальные вопросы задает *экономическая система*. Экономические системы могут быть разделены на три класса: *традиционные, командные и рыночные*. Как следует из названия, в традиционной системе ресурсы распределяются согласно устоявшимся обычаям, в командной экономике — плановиками из правительства. Ресурсы в рыночной экономике расходятся согласно закону спроса и предложения.

Заглядывая вперед

В главе 2 «Американская экономическая система» мы увидим, как США модифицировали рыночную экономику, чтобы создать американскую систему свободного предпринимательства.

Глава 2

АМЕРИКАНСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Основные проблемы главы

Читая главу, обратите внимание на следующие вопросы:

- * Как американская экономическая система отвечает на вопросы, *Что, Как и Кто?*
- * Почему частная собственность, система ценообразования и конкуренция называются столпами свободного предпринимательства?
- * Как прибыль, экономический эгоизм и другие мотивы действуют на развитие экономики?
- * Какова роль правительства в американской экономической системе?
- * Как через обмен денег на товары и услуги осуществляется «кругооборот» между домашними хозяйствами, фирмами и правительством?
- * Каким образом экономические приоритеты позволяют оценить достижения американской экономической системы?

Ежегодно в сентябре учащиеся покупают тетради, бумагу и другие необходимые вещи.

Не задумывались ли вы, как практически все необходимые вам товары оказываются на прилавках магазинов? Почему школьными вещами широко торгуют в основном в сентябре, а в другое время магазины ориентируются на рождественские подарки или на весенние поздравительные открытки? Более того, почему в магазинах всегда есть все необходимые товары?

Это обеспечивается особенностями социальных и политических структур США и американской экономической системы — капитализма, или свободного предпринимательства.

Основы свободного предпринимательства

Система свободного предпринимательства отличается от других экономических систем своими особыми традициями и стереотипами поведения. Такими столпами американской экономической системы являются частная собственность, система ценообразования и конкуренция.

Частная собственность. В отличие от многих других людей, граждане США могут иметь собственность, чтобы завести дело, и распоряжаться ею так, чтобы получать доход. Около 90 процентов товаров и услуг в США производится фирмами, находящимися в частной собственности.

Владельцы, побуждаемые правом частной собственности, используют естественные ресурсы и

капитал максимально эффективно. Почему? Потому что они знают: для того чтобы получить прибыль, надо производить то, что хочет потребитель, и по доступным ценам. Преимущества частной собственности и ее стимулирующую роль впервые подробно описал отец современной экономики Адам Смит в классическом труде «Исследование о природе и причинах богатства народов».

Система ценообразования. Создается впечатление, что американская экономическая система действует как бы сама по себе. Нет центрального органа, который бы отвечал на вопросы, *Что, Как и Кто.* И тем не менее все эти вопросы не остаются без ответа.



♂

Из истории экономической мысли

Адам Смит и «Исследование о природе и причинах богатства народов»



Гравюра:
The Bettmann Archive.

1776 год, когда была подписана Декларация о независимости, отмечен публикацией в Англии одной из самых важных книг нашего времени — «Исследование о природе и причинах богатства народов». Она принесла своему автору Адаму Смиту титул «отца экономики».

Смит отошел от принципиальных взглядов своего времени. Он не соглашался с физиократами, которые считали, что только земля является единственным источником богатства. Он также разошелся во взглядах с меркантилистами, которые измеряли богатство нации количеством денег и настаивали на государственном вмешательстве в экономику с целью достичь «благоприятного торгового баланса».

С точки зрения Смита, богатство нации создается в процессе производства, и не только сельскохозяйственного. Количество произведенных благ определяется качеством соединения человеческого труда с другими факторами производства. И чем эффективнее такое соединение, тем больше объем выпуска продукции и богатство нации.

Центральная идея учения Смита заключалась в том, что экономика будет функционировать лучше, если исключить ее регулирование государством. В этих условиях экономический эгоизм будет заставлять предприятия выпускать продукты, нужные покупателям, и делать это по максимально низкой цене. Они будут делать это, думая не о благоденствии общества, а пытаясь превзойти своих конкурентов и получить максимум прибыли. Но этот эгоизм принесет пользу всему

обществу тем, что обеспечит больше товаров и услуг лучшего качества и по более низким ценам.

Для объяснения, почему все общество выиграет, если экономика будет свободна от регулирования, Смит использовал метафору «невидимой руки»:

«Каждый отдельный человек старается употребить свой капитал так, чтобы продукт его обладал наибольшей стоимостью. Обычно он не имеет в виду содействовать общественной пользе, а преследует лишь собственный интерес... Однако при этом, как и во многих других случаях, он *невидимой рукой* направляем к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он неизбежно предпочитает такие действия, которые наилучшим образом служат интересам общества».

«Невидимой рукой» Адам Смит именовал те экономические силы, которые мы сегодня называем спросом и предложением. Он категорически не соглашался с меркантилистами, которые призывали к регулированию экономики с целью достижения «благоприятного торгового баланса».

Напротив, Смит поддерживал теорию физиократов и их концепцию «laissez faire», гласящую, что отдельные люди и предприятия должны действовать в экономике без вмешательства государства или частных монополий. В этом случае «невидимая рука» будет свободна и сможет направлять экономику и максимизировать производство.

В «Исследовании о природе и причинах богатства народов» описаны принципиальные элементы экономической системы. Так, Смит обращается к рассмотрению процесса производства булавок, для того чтобы продемонстрировать, как разделение труда и использование машин увеличивают их выпуск.

«Один человек тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрубает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает другой конец для того, чтобы можно было насадить головку; изготовление самой головки тоже занимает две или три различные операции...»

Хотя современная технология усовершенствовала способ производства булавок, принципы разделения труда остались неизменными.

Подобно этому, и другие разделы книги, посвященные факторам производства, деньгам, международной торговле, сегодня так же актуальны, как и во время ее написания.

Как видите, Декларация о независимости Томаса Джефферсона и «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адама Смита имеют много общего, не только дату рождения. Они содержат описание принципов, на которых основаны современная политическая и экономическая системы.



Как право на частную собственность объясняет:

1. Почему кто-то хочет купить бульдозер?
2. Почему владелец будет использовать бульдозер наиболее эффективно?

Цены определяют, что мы захотим и сможем купить, продолжим ли мы учебу или пойдем работать сразу после школы, где и когда построить завод, какой бизнес будет успешным, а какой — нет. И даже стиль и цвет одежды, которая будет произведена, зависят от цен.

Цена — выраженная в деньгах стоимость вещей и услуг — несет так много информации и так сильно влияет на поведение покупателей и продавцов, что экономисты часто называют американскую экономику *ценоуправляемой системой*.

Система ценообразования дает ответы и на фундаментальные вопросы: *Что* из товаров и услуг будет произведено? *Как* должны быть произведены эти товары и услуги? *Кто* их получит?

Как система ценообразования отвечает на вопрос *Что*? Когда покупатели желают получить большее количество продукта, они готовы платить за него большую цену. Более высокие цены привлекают новых производителей. С ростом производства они вынуждены нанимать дополнительных рабочих, что приводит к росту заработной платы. Когда спрос на продукцию падает, происходит обратное. Цены снижаются, производители, которые не могут работать более прибыльно, разоряются или переключаются на другой продукт, и производство сокращается до величины спроса.

Как система ценообразования отвечает на вопрос *Как*? Система ценообразования помогает производить товары таким образом, чтобы продавец мог при минимальных затратах получать максимальную прибыль.

Стенли Ли владеет службой доставки газет. Он нанимает 10 — 15 школьников, которые до и после школы развозят на велосипедах газеты. Как-то Стенли подсчитал, что ему будет дешевле нанять одного агента с автомобилем, чем платить 10 — 15 школьникам за доставку газет.

Он уволил школьников и нанял взрослого.

Как система ценообразования отвечает на вопрос *Кто*? Окончившие среднюю школу, как

правило, зарабатывают больше людей, не имеющих среднего образования, профессиональные атлеты — больше посыльных, врачи и адвокаты — больше стенографисток и вахтеров.

Зарботки спортсменов-профессионалов, врачей и адвокатов позволяют им купить больше товаров и услуг, чем людям, зарабатывающим меньше. Таким образом, оценивая работу, выполняемую людьми, система ценообразования отвечает на вопрос *Кто*.

Конкуренция. Под конкуренцией подразумевается соперничество среди продавцов и среди покупателей. Продавцы конкурируют, пытаясь произвести товары, необходимые покупателю, по максимально низкой цене. Тому, кто не может или не хочет снизить цену, чтобы привлечь покупателя, не удастся реализовать свои товары и услуги. Такое соперничество выгодно всем нам.

- Это выгодно нам, потому что обеспечивает именно те товары, которые мы хотим, и там, где они необходимы. Производители знают, что если они не удовлетворят запросы потребителей, это сделают их конкуренты.
- Это выгодно нам, потому что производители вынуждены постоянно стремиться работать более эффективно. Благодаря этому экономятся ресурсы, увеличивается объем производства и повышается уровень жизни через снижение цен.

Как конкурируют между собой владельцы магазинов у вас по соседству? Можете ли вы определить вашу выгоду от этого?

Покупатели тоже конкурируют между собой. Те, кто может, покупают вырезку. Кто победнее — фарш, цыпленка или сосиски. Иными словами, в борьбе за вырезку проигрывает тот, кто не может заплатить высокую цену.

Как это влияет на цены?



Как заинтересованность потребителей в конкуренции показана здесь?

Фото: J. Allen.

Роль прибыли и других экономических стимулов

Если мы считаем, что частная собственность, система ценообразования и конкуренция образуют фундамент системы свободного предпринимательства, то прибыль и прочие *экономические стимулы* — это цемент, который скрепляет эту конструкцию.

Роль экономических стимулов. Экономические стимулы влияют на наше решение, что и где покупать. Например:

- Потребители поедут на другой конец города, если они смогут сэкономить больше, чем потратят времени и денег на дорогу, или купить товары лучшего качества.
- Работодатели поднимут заработную плату и/или улучшат условия труда, если они захотят увеличить количество занятых или привлечь более квалифицированную рабочую силу.
- Вкладчики готовы перевести деньги из одного банка в другой, если в нем выше ставка процента.
- Предприниматели будут вести свое дело так, чтобы получить наивысшую прибыль.

Погоня за максимальной прибылью является основным экономическим стимулом в американской и других рыночных системах. Специалисты называют его *экономическим эгоизмом*. Конечно, экономическая выгода не может объяснить любой человеческий поступок. Рабочие могут отказаться от дополнительных денег из-за того, что не хотят перебираться в другой регион. Фирма часто из своей прибыли финансирует благотворительные и другие общественные организации. Родители отказываются от работы из-за желания дать детям домашнее воспитание. Покупатель может предпочесть конкретный магазин не из-за низких цен, а по сотне других причин.

Роль прибыли. Прибыль — это то, что остается, если из всей выручки вычесть затраты на производство.

Однажды летом Чарли взял сэконо-мленные 12 долларов и купил лимоны, сахар, лед и ящик бумажных стаканчиков. Он сделал из всего этого лимонад и стал продавать по 25 центов за стакан. К концу дня, когда весь лимонад был продан, у Чарли было 25 долларов мелочью и мелкими купюрами.

Опыт Чарли с лимонадом был достаточно хорош. Предположим, вместо этого он мог бы подстричь два газона и получить по 10 долларов за каждый. Был бы он доволен такой работой? Каждый предприниматель должен учитывать альтернативную стоимость своего решения.

«Давайте посмотрим, — сказал Чарли в конце дня, подведя итоги, — я затратил 12 долларов, чтобы сделать лимонад и продать его, а получил 25 долларов. По-моему, не так плохо».

В этом случае себестоимость лимонада у Чарли была 12 долларов, а выручка достигла 25. Разницу в 13 долларов составляют его *заработная плата и прибыль*.

Стремление получить прибыль (мотив прибыльности) является движущей силой американской экономической системы. Напомним, что задачей любой экономической системы является объединение ресурсов для производства товаров и услуг. К таким ресурсам относятся земля, труд, капитал и предпринимательство.

Предприниматели могут продавать и покупать землю и другие природные ресурсы, если эти операции приносят прибыль. При использовании этих ресурсов они также стремятся получить максимальную прибыль.

Элиза Экли решила продать доставшуюся ей в наследство ферму фирме «Froebel Development

Companу». Покупатель собирается построить на этом участке торговый центр. Элиза знает, что, продав свою ферму, она может получить значительно бóльшую сумму денег, чем продолжая работать на ферме.

Мотив получения прибыли побуждает как Элизу продавать свою собственность, так и «Froebel's Companу» — принимать решение о строительстве торгового центра.

Прибыль также влияет на распределение рабочей силы.

Сэнфорд Шумвей лишился работы, когда закрылась фабрика телевизоров. Не выдержав конкуренции с японцами, компания вынуждена была ликвидировать дело. Сэнфорд устроился на работу управляющим в одну из новых закусокных.

В этом случае неспособность предприятия зарабатывать прибыль приводит к необходимости увольнять сотрудников. Между тем растущие прибыли в индустрии «быстрого питания» позволяют другой компании нанимать дополнительных работников. И в том и в другом случае мы видим, как наличие или отсутствие прибыли влияет на размещение рабочей силы.

Прибыль также определяет размещение капитала.

Недавно супермаркет «Экономная хозяйка» установил на кассовых аппаратах автоматическое устройство для считывания штрих-кодов. Его владелец подсчитал, что сканирование кода происходит быстрее, чем чтение цены на обычной этикетке. С новыми аппаратами касса будет работать эффективнее. Следовательно, можно будет продавать больше продуктов и получать бóльшую прибыль.

Погоня за прибылью заставляет предпринимателей рисковать своим капиталом (деньгами), нанимать работников и закупать все необходимое для производства товаров и услуг. Прибыль также является стимулом для того, чтобы улучшить продукцию, снизить ее себестоимость и продавать больше товаров, чем конкуренты.

Свободное предпринимательство: теория и реальность

Адам Смит, отец современной экономической науки (см. «Из истории экономической мысли»), описал мир, в котором экономика развивается самостоятельно. Государство при этом играет весьма незначительную роль. Комментируя свою точку зрения, он привел историю о французском государственном деятеле, который спросил капиталиста, как государство может помочь ему. Тот ответил: «Laissez-nous faire» (оставьте нас в покое). С тех пор термин *laissez faire* означает



Идут научные исследования. Как это фото иллюстрирует важную роль прибыли?

Фото: General Electric Research & Development Center.

политику ограничения прав государства в регулировании бизнеса.

В США государственное управление осуществляется на трех уровнях: федеральном, уровне штата и муниципальном. Несмотря на то что в США существует система свободного предпринимательства, покупатели и продавцы вынуждены делить экономическую власть с государством. Это накладывает определенные ограничения на свободу, которую мы ассоциируем с частной собственностью, системой ценообразования и конкуренцией. Например, государство:

- * Вынуждает граждан продавать свою собственность в общественное владение через систему **eminent domain**.
- * Решает, кто может торговать электроэнергией в регионе.
- * Контролирует, какие лекарства могут продаваться.
- * Лицензирует ряд видов деятельности (банки, парикмахерские, рестораны, такси).
- * Оплачивает фермерам разницу за вынужденное уменьшение производства молока.
- * Запрещает вывоз ряда новейших промышленных товаров в отдельные страны.
- * Устанавливает минимальный уровень заработной платы.
- * Устанавливает нормативы и контролирует возведение зданий и жилых домов.

Роль правительства в американской экономике

Какую роль в экономике должно играть правительство? Этот вопрос обсуждался с момента образования Соединенных Штатов. И сегодня мнения экономистов по этому вопросу по-прежнему разнятся. Часть экономистов вслед за Адамом Смитом выступают за возвращение к принципу «laissez faire» и уменьшение вмешательства государства в экономическую жизнь. Другие являются сторонниками более активной роли государства. Но, несмотря на разногласия, почти все соглашаются, что ряд экономических функций наилучшим образом может быть выполнен именно государством. К ним относятся:

- Защита рыночной экономики.
- Обеспечение товаров и услуг общественного пользования.
- Учет побочных последствий.
- Помощь нуждающимся.
- Помощь отдельным группам населения.
- Стабилизация экономики.

Давайте остановимся на экономической роли государства более подробно.

Защита рыночной экономики. В том мире, который описывал Адам Смит, множество мелких фирм соревновались за доллары потребителя. Конкуренция вынуждала продавцов выпускать товары, необходимые потребителям, по минимально возможным ценам. Те продавцы, чей товар не соответствует стандартам качества или цены, сталкиваются с падением объема продаж и угрозой разорения. Между тем усилия по уменьшению себестоимости и улучшению качества приводят к более эффективному использованию ограниченных экономических ресурсов.

При отсутствии конкуренции или ее слабости верно обратное. У потребителей нет возможности купить товар у кого-либо еще, соответственно

отпадает необходимость снижать издержки и устранять потери. В такой ситуации цены определяются самими производителями, а не рыночным механизмом. Поэтому недостаток конкуренции с большой вероятностью ведет к высоким ценам, бесполезной трате ресурсов и более низкому уровню жизни, так как население может позволить себе купить меньше товаров.

Для защиты рыночной экономики Конгресс и законодательные органы штатов приняли антимонопольные законы. Эти законы препятствуют свертыванию конкуренции и увеличению финансовой мощи монополий. Монополиями называют фирмы, обладающие возможностью контроля над рынком для установления цены на продаваемые ими товары и услуги. Федеральное правительство предпринимает шаги и для поощрения конкуренции. В последнее время правила и положения, регулирующие деятельность авиалиний, грузового транспорта, банков, были изменены в целях поощрения конкуренции.

Обеспечение товаров и услуг общественного пользования. Каждый день множество людей спешат на работу и с работы домой. По пути многое напоминает им о роли государства в экономике. Дороги, по которым они ездят, светофоры и дорожные знаки, ремонтные бригады дорожных рабочих содержатся на деньги правительства.

Государство обеспечивает производство этих товаров и услуг потому, что частные компании не могут или же не хотят этим заниматься. Те товары, которые не производятся в рамках рыночной системы и поэтому людей ими вынуждено обеспечивать государство, образуют *сектор товаров и услуг общественного пользования*. К нему относятся обеспечение обороны, содержание аэропортов, парков, осуществление санитарного контроля, освещение улиц.

Рыночная экономика не обеспечивает производства этих товаров и услуг по двум причинам:

1. Нелегко взыскивать оплату с отдельных людей или не давать им пользоваться этими услугами.

Более подробно об антимонопольном законодательстве вы сможете прочитать в главе 10.



Чистый горный поток.

Как эти фото иллюстрируют противоречие между тем, что есть в экономике и что должно быть?

Фото: Environmental Protection Agency.



Последствия загрязнения.



Какие функции государства иллюстрирует это фото?

Фото: Figgie International Inc.

- Свет уличных фонарей в центре города «используется» всеми жителями. Невозможно выборочно запретить пользоваться уличным освещением тому, кто не заплатит за это.
 - Национальные вооруженные силы защищают всех граждан, точно так же каждый получает пользу от государственной сети скоростных автострад.
2. Ожидаемая прибыль от производства этого вида товаров или услуг не окупает вложений частного капитала.
- Создание и содержание городских и национальных парков очень дороги. Обеспечение прибыльности частной компании привело бы к установлению очень высокой платы за вход.
 - Затраты на создание ракет для космических исследований были слишком велики для отдельной фирмы. Однако сейчас, когда развитие технологии шагнуло вперед, частные предприниматели запускают свои собственные спутники.

Учет побочных последствий. Некоторые затраты являются как бы внешними для рыночной системы. Издержки ликвидации или обеспечения этих «нерыночных ситуаций» ложатся на плечи государства.

Целлюлозно-бумажный комбинат в Новой Англии производит бумагу, которую продает издателям, упаковочным фирмам и другим крупным потребителям. Город в 50 милях ниже по течению реки уже не может брать из нее питьевую воду, поскольку она загрязнена комбинатом. Очистка реки потребует больших усилий и существенных затрат.

Допустим, что не существует законов, запрещающих загрязнение рек. Цена, которую комбинат установит на свою бумагу, будет зависеть от себестоимости и цен других фирм на аналогичную продукцию. Комбинат не включит затраты на очистку реки в калькуляцию своих затрат,

поскольку он не будет оплачивать эти работы. В рыночной системе ничто не потребует от комбината и потребителей принять на себя затраты на приведение реки в порядок.

Экономисты называют результаты экономической деятельности, выходящие за границы рыночных отношений, *нерыночными ситуациями*. Понятно, что загрязнение воды нашим гипотетическим бумажным комбинатом представляет собой пример вредных побочных последствий. Но такие последствия могут быть не только вредными, но и полезными.

Предположим, что компания, владеющая комбинатом, строит новое здание для офиса. Проект предусматривает создать благоустроенную площадку, разбить садик со скамейками, в котором могли бы отдохнуть в перерыве работники близлежащих офисов.

Такое благоустройство территории является примером другой нерыночной ситуации. Получается, что люди, которые будут пользоваться садиком, не несут затрат на его строительство и обслуживание. Подобно всем побочным последствиям, такая ситуация выходит за рамки рыночных отношений. Но в этом случае это следствие носит благоприятный характер.

Поскольку подобные ситуации выпадают из рыночных отношений, общество обычно оставляет правительству право исключить вредные и поощрять возникновение полезных последствий.

Ликвидация вредных последствий. Правительство может корректировать вредные последствия или через регулирование, или через налогообложение. Регулирование предусматривает разработку законов, ограничивающих или запрещающих определенную деятельность, например штат, в котором расположен бумажный комбинат, может принять закон, запрещающий сброс отходов в реки. Или он может потребовать установить на таких производствах очистные сооружения.

В главе 15 можно найти более подробное изложение проблем экологии.

Правительство может также использовать налоговое давление для ликвидации вредных внешних последствий. Предположим, например, что штат облагает налогом выбросы токсичных отходов. Либо этот налог вынудит бумагоделательные фабрики очистить свои стоки, либо возникнут дополнительные средства, которые можно использовать для привлечения специальных фирм с целью очистки реки.

Поощрение благоприятных последствий. В случаях, подобных благоустройству общественной территории, правительство может поощрять такие фирмы, предоставляя им субсидии. Субсидии — это выплаты правительства производителю или потребителю.

Программы помощи нуждающимся. Начиная с 30-х гг. правительство осуществляет ряд прог-

рамм по повышению доходов неблагополучных групп населения и обеспечению им равных экономических возможностей. По этим программам вспомоществование получают бедняки, старики, жертвы дискриминации и другие нуждающиеся.

Программы помощи нуждающимся разделяются на две категории.

Программы, повышающие доход нуждающихся. Государственные пособия, талоны на питание и другие выплаты по социальному страхованию являются примерами таких усилий.

Программы, ликвидирующие причину нищеты и экономического неблагополучия. Эту цель преследует правительство, запрещая дискриминацию и развивая образовательные программы, позволяющие людям овладеть необходимыми профессиональными навыками.

Программы помощи отдельным группам населения. Со времен Джорджа Вашингтона правительство использует свои возможности для помощи предпринимателям, фермерам, рабочим и другим группам со специфическими интересами. Таможенные барьеры ограждают промышленность от иностранных конкурентов. Законы о патентных и авторских правах защищают изобретателей, писателей и фирмы, с которыми они сотрудничают. Государственные субсидии и займы позволяют тысячам фермеров, находящихся на грани разорения, продолжать работать на своей земле. Ряд благоприятных для профсоюзов законов, принятых в 30-е гг., привел к небывалому росту их членов.

Программы стабилизации экономики. Опыт показывает, что государство может сделать многое для стабилизации (смягчения взлетов и падений) экономики. Правительство стремится снизить безработицу, стабилизировать цены, способствовать росту экономической активности. *Полная занятость, стабильные цены и экономический рост* — это три наиболее важные цели экономической политики государства. Они будут детально разобраны в главах 9 и 12.

Как велика роль государства в экономике?

Валовой национальный продукт (ВНП) — это суммарная стоимость всех товаров и услуг, произведенных в стране за определенный год (табл.2-1). В 1929 г., когда американский ВНП составлял 103,9 млрд.долл., потребление товаров и услуг всеми (местными и федеральными) государственными структурами составило приблизительно 8,9 млрд.долл., или 8,5% от общего объема ВНП. В 1989 г. правительство купило товаров и услуг на сумму 1036 млрд. долл., или 19,4% ВНП. Кроме того, государственные трансфертные платежи, то есть такие выплаты, как пенсии, пособия, проценты по государственному долгу, составляют существенную часть ВНП.

Роль государства настолько велика, что экономисты часто называют американскую систему смешанной экономикой. Это означает, что в ней соединяются элементы свободного рынка, описанного Адамом Смитом, и командной экономики, в которой многие решения принимаются государством.

Изучая прикладную экономику, вы больше узнаете о роли, которую играет государство в хозяйственной жизни, и как это влияет на всех нас.

Студенческие компании, работающие в рамках курса «Applied Economics», каждый год добавляют тысячи долларов к ВНП США. А каков вклад вашей школьной компании?

Циклические потоки в экономике

Чтобы по-иному взглянуть на экономику, представьте себя на спутнике, летящем над территорией США. Этот необычный спутник оборудован фантастическим телескопом, который позволяет видеть, как работает экономика. Телескоп имеет три контрольные кнопки, позволяющие наблюдателю сфокусировать прибор на основных сек-

2-1

Расходы правительства в процентах от ВНП (млн. долл.)

Год	ВНП	Федеральные расходы и расходы правительства	Федеральные расходы и расходы правительства	Трансфертные выплаты + расходы правительства	Трансфертные выплаты + расходы правительства
1929	\$103,9	\$8,9	8,5 %	\$10,3	9,9%
1939	91,3	13,6	14,8	17,6	19,2
1949	260,4	39,0	14,9	60,0	23,0
1959	495,8	97,9	19,7	131,9	26,6
1969	963,9	207,3	21,5	290,2	30,1
1979	2508,2	467,8	18,7	768,3	30,6
1989	5,337,0	1036,7	19,4	1650,8	30,9

Источник: *Economic Report of the President, 1990.*



тий важный сектор экономики — государство, которое попадет в наше поле зрения наряду с домашними хозяйствами и фирмами (рис. 2-3). Здесь опять наблюдается поток услуг, текущий от домашних хозяйств к государству. Он создается людьми (включая и ваших учителей, если вы посещаете муниципальную школу), которые работают в различных государственных структурах. Круг замыкают услуги, которые государство предоставляет своим гражданам.

В обратном направлении — от домашних хозяйств к государству — циркулируют налоги, уплачиваемые гражданами. Со своей стороны, государство выплачивает заработную плату своим служащим и осуществляет выплаты иным лицам.

Аналогичные потоки денег и других экономических ресурсов текут во взаимно противоположных направлениях между государством и предпринимательскими фирмами. Во внутреннем круге мы видим движение товаров от производителей к государству и потоки услуг от государства к производителям. Во внешнем круге денежная оплата государственных покупок перетекает к фирмам, в то время как налоги от них направляются в государственную казну.

Включая кнопку 3, мы видим экономику в целом: три ее важнейших сектора — домашние хозяйства, бизнес и государство — и потоки денег и производственных ресурсов, которые связывают их между собой (рис. 2-4).

Циклические потоки и валовой национальный продукт

Мы говорили, что вся стоимость товаров и услуг, произведенных за год в пределах одной страны, называется ВВП. Это те же товары, которые мы видели в наш воображаемый телескоп. Для того чтобы посчитать ВВП, правительственные эксперты складывают затраты всех секторов экономики (домашних хозяйств, бизнеса и государства) на приобретение готовых продуктов. Мы можем выразить это математической формулой:

$C + I + G = \text{ВВП}$, где:

C — расходы потребительских домашних хозяйств,

I — инвестиции фирм,

G — государственные расходы на покупку товаров и услуг.

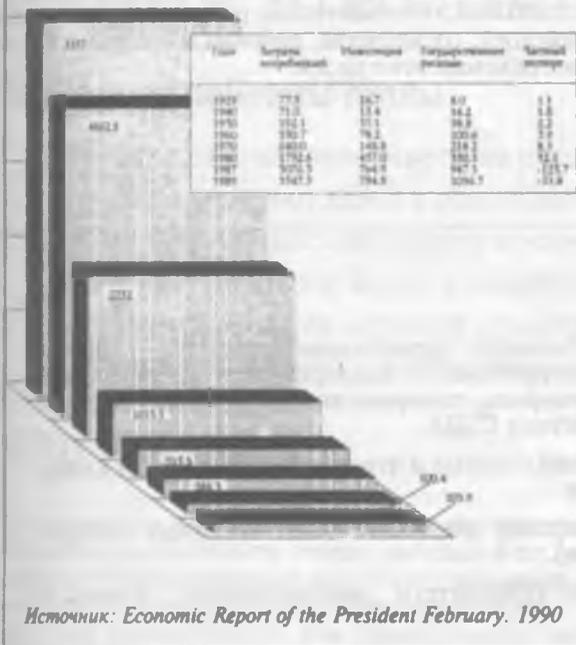
Это иллюстрируется диаграммой 2-5. В 1989 г. ВВП достигал 5337,0 млрд.долл. Он состоял из потребительских расходов, равнявшихся 3547,5 млрд. долл., предпринимательских инвестиций в

Экономисты обычно включают в ВВП четвертое слагаемое — сальдо внешней торговли — разницу между экспортом и импортом. В течение столетий оно было относительно невелико, но сегодня его значение возрастает. В 1987 г. сальдо составляло 125,7 млрд долл. Проблема отрицательного сальдо внешней торговли более подробно будет обсуждена в главах 13 и 15.

2-5

Валовой национальный продукт в целом: 1929 — 1989 гг.

(млрд. долл.)



Источник: *Economic Report of the President February, 1990*

размере 784,8 млрд.долл. и государственных расходов в 1036,7 млрд.долл.

Что говорят про экономику циклические потоки

Представьте экономику в виде озера, где вместо воды — товары и услуги, которые необходимы и потребителям, и бизнесу, и правительству.

Существует три потока, которые наполняют водоем (о них мы говорили выше, когда обсуждали процессы циркуляции ресурсов в экономике). Если по какой-либо причине мощность хотя бы одного возрастает, то уровень озера повышается. А если один или все потоки уменьшаются, то он начинает снижаться.

Уровень этого экономического озера определяет, насколько хорошо живут жители США. Если уровень растет — все вокруг улучшается: работа становится более доступна, товары и услуги имеются во все большем количестве. И наоборот.

Изучая экономику дальше, вы узнаете больше об этих циркуляционных потоках и составляющих их отдельных элементах. Вы также узнаете, почему в одни времена живется лучше, чем в другие, и что могут предпринять правительство, промышленность и труд для улучшения экономической ситуации в своей стране и за рубежом.

Американская экономическая система: каковы ее цели?

Существует два подхода к изучению экономической действительности. Один связан с распределением вещей, когда они уже имеются в наличии. Например, экономисты могут сказать нам, какова стоимость произведенных в стране товаров и услуг, каково количество занятых и безработных, как велик объем денег в обращении.

Второй подход — сформулировать, как все должно быть, и выработать политику достижения этих целей. Вопрос о том, каковы должны быть цели американской экономической политики, является дискуссионным. Так, со способами достижения некоторых целей люди часто не соглашались. Например:

- * Должны ли возрасти государственные затраты на помощь бедным и неимущим или частные агентства должны взять большую часть этого бремени?
- * Должны ли тарифы (налоги на импорт) вырасти для защиты отдельных американских отраслей промышленности?
- * Должны ли действия государства ослаблять или усиливать профсоюзы?

То, как люди отвечают на эти экономические вопросы, зависит в значительной степени от их личных целей. Общество тоже имеет свои цели и пытается их достичь. Несмотря на имеющиеся противоречия, большинство американцев принимают цели, изложенные ниже. Познакомьтесь с ними, может быть, у вас возникнет желание добавить и другие.

- * **Полная занятость.** Должна быть работа для каждого, кто может, хочет и способен работать.
- * **Экономический рост.** Увеличение выпуска товаров и услуг. Чем больше произведено товаров и услуг, тем выше жизненный уровень.
- * **Стабильность цен.** Были времена, когда практически все цены одновременно росли или падали, и достаточно быстро. Такие явления инфляции и дефляции обычно отрицательно сказываются на многих отраслях промышленности.
- * **Экономическая свобода.** Мы должны иметь высокую степень свободы, чтобы выбирать, как будем зарабатывать и тратить деньги. В США очень высока свобода выбора способа, как человек собирается зарабатывать деньги и как их тратить.
- * **Экономическая безопасность.** Существуют люди, которые по самым разным причинам — физическая инвалидность, преклонный возраст, несчастный случай и т.д. — не могут сами обеспечить свое существование. Экономиче-

ская безопасность означает, что те, кто не может полностью обеспечить себя, должны получать помощь.

- **Равенство.** В применении к экономике это означает, что общество должно предоставить своим членам равные возможности реализовать свои амбиции.
- **Эффективность.** Эффективность — это мера наших затрат на достижение поставленных

целей. Как общенациональная цель экономическая эффективность означает способность всей экономики получить максимальный результат из существующих ограниченных ресурсов.

В продолжение этого курса вы сможете оценить отдельные экономические решения и роль предприятий, государства, рабочих и потребителей в достижении этих целей.

Подводя итоги

В этой главе мы описали, как столпы свободного предпринимательства — частная собственность, система ценообразования и конкуренция — поддерживают американский капитализм. Мы также отметили специфическую роль, которую играют прибыль и другие экономические мотивы в капиталистической системе США.

Мы узнали о функциях государства в американской системе и что экономисты имеют в виду, когда говорят о ней как о смешанной экономике.

Концепция циклических потоков рисует нам картину взаимодействия основных секторов экономики (потребителей, бизнеса и государства).

И наконец, мы перечислили принципиальные приоритеты экономической системы и пригласили вас к дальнейшему их обсуждению.

Заглядывая вперед

В следующей главе, называемой «Спрос, предложение и рыночные цены», мы более подробно исследуем силы, управляющие рыночным хозяйством.

вающим эффектом цен. Другими словами, поскольку количество разных вещей ограничено и их может не хватить для всех, то в системе рыночной экономики товары и услуги распределяются на основе их цен. Вы когда-нибудь бывали на аукционе или наблюдали его по ТВ? То, что вы видели в этом случае, и есть ограничивающий эффект цен в действии. Ведущий аукциона продает отдельные предметы торгов тому, кто предлагает за них *наивысшую цену*.

Рост или падение цен также влияет на поведение производителей или потенциальных производителей. Рост цен привлекает новых производителей, и наоборот, падение цен выталкивает часть производителей с рынка. Экономисты называют такое влияние цен функцией *мотивации производства*. Таким образом, цены поощряют производителей товаров и услуг увеличивать или уменьшать объем их выпуска.

Но что же заставляет цены расти или падать в рыночной экономике?

Спрос

Предположим, с приближением весны владельцы магазинов одежды обнаружили, что у них остались слишком большие нераспроданные запасы лыжной и другой зимней одежды. Как убедить покупателей приобрести лыжи или зимнюю одежду в марте или апреле? Может быть, устроить распродажу по сниженным ценам? Отличная идея, ведь, в самом деле, весной покупатель купит зимнюю одежду, только если цена на нее будет достаточно низкой.

Закон спроса. Спрос — это желание и возможность потребителя купить продукт или услугу в определенном месте и в определенное время. Если вы хотите купить модные кроссовки, но не можете себе этого позволить по финансовым



Эта экспериментальная электрическая станция в Бристоу (Калифорния) работает от солнечных лучей. На фото: 1919 гелиостатов, или зеркал, которые отражают солнечные лучи на башню. Станция закрылась в 1987 г. после падения цен на нефть. Как спрос и предложение повлияли на развитие энергетики?

Фото: Southern California Edison Co.

3-1

Шкала спроса на порцию мороженого около школы, 1 апреля

Цена за порцию	Спрос
\$ 0,50	190
0,75	175
1,00	125
1,25	85
1,50	65
1,75	50
2,00	40

соображениям, то экономисты назовут это желанием, а не спросом. А если у вас есть и деньги, и готовность истратить их именно на кроссовки, то ваше желание превратится в спрос.

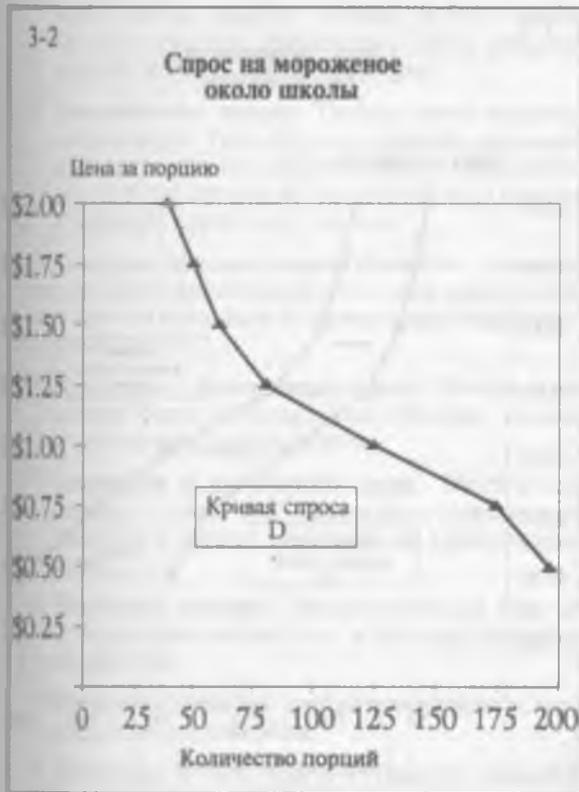
Закон спроса описывает связь между ценами и количеством товаров и услуг, которые будут куплены при каждой цене. Он говорит о том, что при прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше товаров, чем по высокой.

Предположим, что двое ваших приятелей изобрели собственный рецепт приготовления домашнего мороженого и решили продавать его возле школы. Они провели опрос школьников, чтобы узнать, заинтересует ли их эта идея. Каждого потенциального покупателя спросили: потратил бы он 50 центов на порцию мороженого? Этот вопрос повторяли, постепенно увеличивая назначенную цену до 2 долларов.

Шкала спроса. Результаты этого исследования можно представить в виде шкалы спроса, то есть таблицы, которая показывает, какое количество товара будет куплено по различным ценам (табл. 3-1).

Почему спрос изменяется именно так. Результаты опроса иллюстрируют действие закона спроса. Как вы увидели, число порций мороженого, которое школьники хотели и могли купить, было больше при низких ценах, чем при высоких. Почему спрос ведет себя именно так? Это происходит по целому ряду причин:

- По низкой цене сделать покупку может позволить себе большее число людей.
- При низких ценах часть людей предпочтут мороженое другому товару (например, конфетам или лимонаду) и, следовательно, спрос вырастет.
- При высоких ценах часть людей заменят мороженое какими-нибудь другими сладостями.
- Сколько можно съесть порций мороженого? Одну, две, больше? Конечно, при низких ценах кто-то съест десяток. Но рано или поздно мы достигнем рубежа, когда каждая следующая порция будет доставлять все меньше удовольствия, сколько бы ни снижалась цена. Это справедливо не только для мороженого, но и для любого другого товара. После определенного уровня насыщения удовлетворение, получаемое от товара или услуги, начинает уменьшаться. Экономисты называют это



Для большей наглядности вместо шкалы используют график спроса. График кривой спроса (табл. 3-2) иллюстрирует уровень спроса на мороженое в один из дней. Он также дает возможность спрогнозировать величину спроса при промежуточных ценах. Хотя школьников и не спрашивали, сколько порций они бы купили по цене \$1,60 за штуку, кривая показывает, что продажи по этой цене составили бы примерно 55 порций в день.

Эластичность спроса

Форма и наклон кривой спроса для различных продуктов могут сильно отличаться. Например, если цена пакета молока вырастет вдвое, то спрос на него уменьшится. Точно так же уменьшится объем продаж «Пепси-колы», если возрастет ее цена. Но если цены на молоко и «Пепси-колу» повысятся в одинаковое число раз, то продажа молока уменьшится значительно меньше, чем продажа «Пепси-колы». Это произойдет потому, что люди легче могут обойтись без прохладительных напитков, чем без молока. Экономисты объяснили бы эту ситуацию тем, что спрос на «Пепси-колу» более эластичен, чем на молоко. Эластичность описывает, в какой степени изменение цены влияет на величину спроса.

эффектом убывания предельной полезности. Под *полезностью* понимается возможность использования товара себе на благо. Такое убывание предельной полезности — способ описания ситуации, когда последняя единица товара приносит меньше удовлетворения, чем предпоследняя.

Убывание предельной полезности позволяет объяснить, почему низкие цены нужны для увеличения спроса. Товары, продаваемые по высокой цене, обычно не покупаются впрок или «на авось». Но если цена низка и доступна, то скорее всего покупатель приобретает этого товара даже немного больше, чем ему необходимо.

Сможете ли вы увеличить спрос на продукцию вашей школьной компании, вкладывая больше денег в рекламу?

Как измерить эластичность. Понятно, что если эффект от изменения цен относительно мал, то спрос на этот товар неэластичен. И наоборот, если спрос эластичен, то небольшие изменения в цене могут вызвать относительно значительные изменения в спросе на товар. Более четко отнести товар к той или иной группе можно через «тест доходов». Объем продаж равен произведению цены единицы товара на количество проданных товаров. Если с ростом цен этот показатель падает, то спрос на этот товар можно считать эластичным, если же объем продаж не изменяется вместе с ценой, то спрос неэластичен.

Как эластичность спроса на продукцию вашей школьной компании повлияет на цены, которые вы назначаете? Используйте «тест доходов», чтобы проверить свои предположения.



Точно так же если общий доход будет расти при падении цен, то спрос эластичен. Если же уменьшение цен ведет к уменьшению общего дохода, то спрос на этот товар может быть назван неэластичным.

Супермаркет Салли Супер продает 500 пакетов молока и 100 банок «Кока-колы» ежедневно. При цене 0,80 доллара за пакет молока выручка за молоко составляет 400 долларов, и при цене 1 доллар за банку «Кока-колы» она получает 100 долларов от продажи. За последнюю неделю она увеличила цены на молоко и «Кока-колу» на 50%, после этого цена на молоко стала 1,20 доллара и на «Кока-колу» 1,50 доллара, но продажа молока упала до 350 пакетов ежедневно и продажа «Кока-колы» — до 35 банок в день.

Общая выручка от продажи молока увеличилась до 420 долларов, это случилось потому, что спрос на молоко неэластичен. А выручка от продажи «Кока-колы» упала до 52,50 долларов, и поэтому мы можем сказать, что спрос на нее был эластичен.

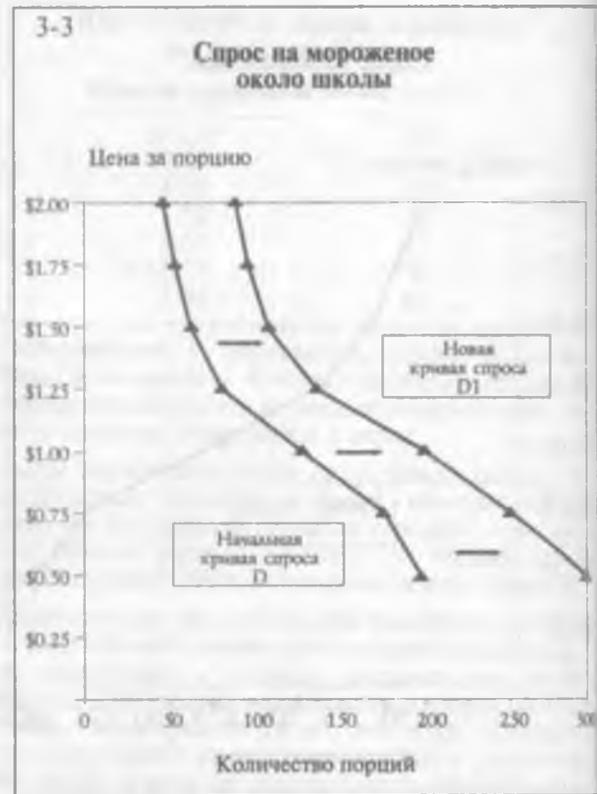
Почему спрос на некоторые товары и услуги неэластичен? Как правило, это объясняется одной из следующих причин:

- * Это товары первой необходимости.
- * Для них трудно найти заменители. Любители «Кока-колы» могут, в конце концов, переключиться на другой тонизирующий напиток, но существует мало заменителей молока.
- * Они относительно недороги. Люди менее склонны менять свои покупательские привычки, если изменяется цена какого-нибудь относительно недорогого товара. Поэтому повышение цен в два раза — с 10 до 20 центов — будет иметь меньший эффект, чем повышение цен с \$250 до \$500.
- * Безвыходное положение потребителя. Если у вас кончается бензин, вы не станете искать возможность заправиться по более низкой цене.

Изменения в спросе. Показатель эластичности спроса поможет нам понять поведение цен на



Спрос на мороженое зависит от сезона.



рынке при изменении предложения товаров. До сих пор мы изучали соотношение между ценой товара и количеством этого товара, которое приобретут покупатели. Но иногда спрос на товары может меняться (*расти или падать*), несмотря на постоянную цену.

Какие же факторы могут вызвать рост или снижение спроса при неизменных ценах?

- * **Заменители.** Когда два товара предназначены для удовлетворения одной и той же потребности, они называются *взаимозаменяемыми*. И изменения в ценах на один товар скажутся на спросе на другой. Черные и коричневые ботинки являются близкими заменителями. Увеличение цен на черную обувь сразу приведет к тому, что люди будут больше покупать корич-



Что случилось с кривой спроса зимой? Как это отразилось на цене?

невую обувь вместо черной, а это означает скачок спроса на коричневую обувь при неизменной цене на нее. И наоборот.

- **Дополняющие товары.** Товары часто используются вместе. Так, обувь и гуталин дополняют друг друга. И рост цен на обувь и, следовательно, падение спроса на нее неизбежно приведут к падению спроса на гуталин.

Рассмотрим еще некоторые факторы, влияющие на рост или падение спроса на товар при постоянной цене на него. Как их изменения отразятся на кривой спроса?

- **Изменения в окружающей среде.** Погода в этом месяце более жаркая, чем обычно, поэтому спрос на мороженое возрос.
- **Изменения в полезности вещи.** Опубликован доклад о том, что мороженое полезно для здоровья и делает людей более привлекательными.
- **Изменения доходов.** Экономический бум коснулся и вашего общества, и доходы существенно выросли.
- **Изменение цены на товар-заменитель.** Снизилась цена на конфеты.
- **Изменения в цене или доступности дополняющих товаров.**
- **Изменения в стиле, вкусах, привычках и т.д.**

Если происходит любое из этих событий, кривая спроса изменится таким образом, что величина спроса на товар при существующих ценах будет выше или ниже, чем предполагалось первоначально. Если спрос увеличится, то кривая спроса сдвинется вправо (см. график 3-3), если спрос уменьшится, то кривая сдвинется влево.

Предложение

До сих пор мы говорили только об эффекте воздействия цен на потребителей. Но для того чтобы покупка состоялась, необходимы два человека: покупатель и продавец. Экономисты называют предложением то количество вещей, которое продавцы готовы предложить покупателям в конкретном месте и в конкретное время. **Шкала предложения** — это таблица, в которой эта информация сведена воедино. Мы видим пример

3-4

Шкала предложения на мороженое около школы, 1 апреля	
Цена за порцию	Предложение
\$ 0,50	50
0,75	80
1,00	125
1,25	175
1,50	235
1,75	265
2,00	300



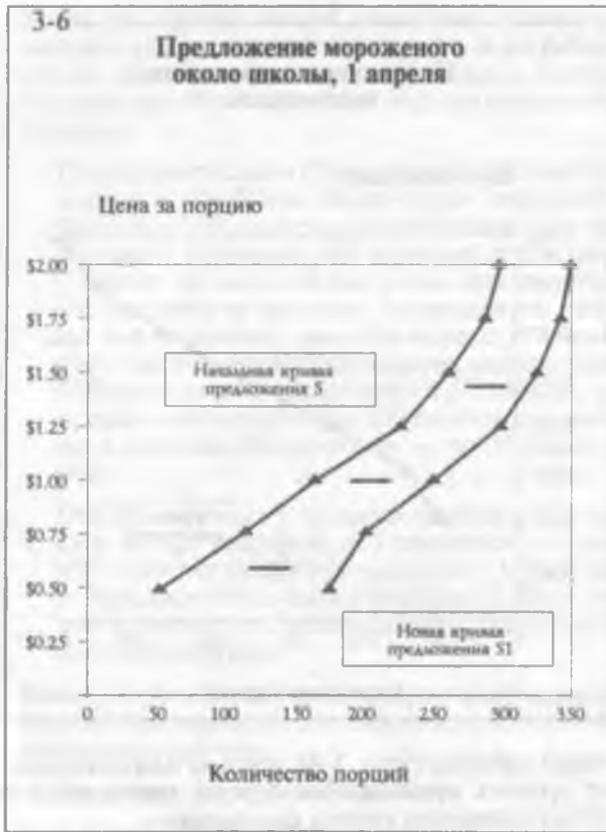
такой таблицы (табл. 3-4), которая нам показывает уровень предложения порций мороженого в день проведения опроса школьников.

Закон предложения. Шкала предложения показывает, что при высоких ценах мороженого на продажу было выставлено большее количество товара, чем при низких. Это связано с **законом предложения**, который гласит, что продавцы предложат больше товаров при высоких ценах и меньше — при низких.

Почему количество предлагаемых товаров зависит от цены на них? Ответ кроется в стремлении производителей к прибыли. Чем выше цена, тем больше стимулов для производства и продажи продукта. Так, если цена мороженого около школы достаточно высока, наши друзья-мороженщики могут купить большой аппарат, чтобы производить и продавать больше мороженого. А если распространится информация о том, что около школы можно продавать мороженое по относительно высокой цене, другие продавцы покинут свои привычные места и приедут к вашей школе в надежде получить большую прибыль.

Шкалу предложения строят, полагая, что все остальные переменные, кроме цены, неизменны. С учетом этого мы можем использовать таблицу предложения для построения графика предложения. Так же как и график спроса, он не обязательно будет прямой линией. Если кривая спроса падает при росте цен, то кривая предложения при росте цен, как правило, возрастает.

Изменения в предложении. Когда изменится предложение, кривая предложения сдвинется влево или вправо. Попросту говоря, продавцы предложат или больше (если предложение растет), или меньше каждого товара (если предложение пада-



ет) при всех возможных ценах на него. Каждый из перечисленных выше факторов может оказать влияние на величину предложения.

- **Изменения в себестоимости производства.** Если затраты при производстве продукта снизятся, это позволит производителю выбросить больше товара на рынок. Рост себестоимости приведет к противоположному результату — предложение снизится.
- **Другие источники получения прибылей.** Большинство товаропроизводителей могут выпускать не один, а несколько видов товаров. Если цена на продукт, который еще не производился (но может быть запущен в производство), растет, то производители могут переключиться

на выпуск этой продукции. Например, с ростом популярности персональных компьютеров многие мебельные фабрики перешли на выпуск столов, специально спроектированных под компьютеры.

- **Перспективные ожидания.** Если производитель прогнозирует рост цен в недалеком будущем, он может уже сегодня увеличить выпуск в надежде на последующее получение прибыли. Аналогично, пессимистичные прогнозы относительно цен в будущем могут привести к падению производства и спроса.

Изменения в предложении проиллюстрированы графиком 3-6.

Равновесие

Шкалы спроса и предложения показывают нам, сколько товаров покупатели могли бы купить, а продавцы — предложить при различных ценах. Но сами по себе они не могут сказать нам, при какой цене действительно произойдет купля-продажа. При соединении двух различных сил происходит нечто значительное. Взаимодействие предложения и спроса в результате приведет к установлению цены равновесия, или **рыночной цены**. *Рыночная цена* — это именно та цена, при которой товары или услуги действительно будут обменены на деньги.

Чтобы посмотреть, как это происходит, давайте соединим шкалы спроса и предложения на мороженое (табл. 3-7).

Цена, при которой объем спроса в точности равен предложению, и есть рыночная цена, или цена равновесия. В нашем случае такой ценой будет \$1, поскольку эту цену за порцию мороженого согласны платить ровно столько человек, сколько изготовлено мороженого. График 3-8 иллюстрирует этот факт.

Условия совершенной конкуренции. Рыночная цена является единственной, которая может существовать продолжительное время в условиях совершенной конкуренции, то есть когда:

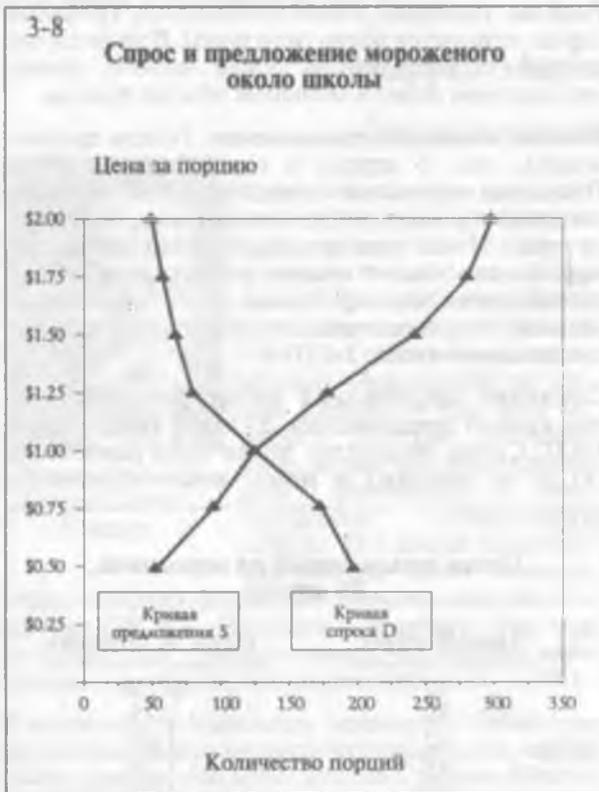
- Продавцы и покупатели имеют полную информацию о ценах, складывающихся на рынке.
- Продавцов и покупателей так много, что ника-



3-7

Шкалы спроса и предложения на мороженое около школы, 1 апреля

Спрос	Цена за порцию	Предложение
190	\$ 0,50	50
175	0,75	80
125	1,00	125
85	1,25	175
65	1,50	235
50	1,75	265
40	2,00	300



кой человек или группа не может установить контроль над ценами.

- Продукты идентичны. То есть для покупателя не имеет смысла доплачивать выше рыночной цены какому-нибудь продавцу за качество, а для продавца — снижать цену.
- Продавцы и покупатели свободно выходят на рынок и покидают его.

Но почему может длительное время держаться только рыночная цена?

Неудовлетворенный спрос. Предположим, что мороженое продается по 50 центов (см. шкалу спроса — табл. 3-7). По такой цене будет куплено 190 порций. Но продавец готов предложить лишь 50. Как только школьники расхватывают 50 имеющихся в продаже порций, остальные желающие поесть мороженого будут требовать еще дополнительных порций. Это и будет называться неудовлетворенным спросом на мороженое.

По идее, продавцы, увидев неудовлетворенный спрос, могут на следующий день продавать мороженое дороже, чем по 50 центов. Но и по новой цене вся партия может быть успешно распродана. Из этого следует, что неудовлетворенный спрос ведет к повышению цен, которое будет продолжаться, пока спрос не станет равным предложению.

Избыточное предложение. Предположим обратную ситуацию. Продавец предлагает мороженое по \$1,5 за порцию. В таком случае в день будет куплено лишь 65 из 235 произведенных порций.

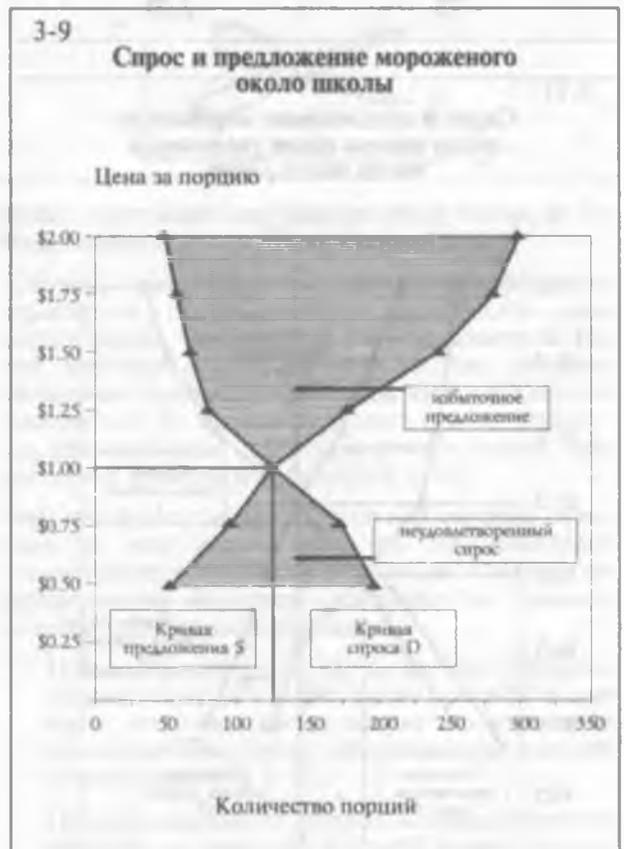
Это будет означать наличие *избыточного предложения* в объеме 170 порций.

С таким количеством мороженого в холодильнике те продавцы, которые могут себе это позволить, начнут предлагать мороженое по более низким ценам. Как только цены начнут снижаться, все большее число порций будет распродаваться. В этом случае процесс также будет продолжаться до того момента, когда предложение точно не уравнивается со спросом. Мы можем сделать вывод, что избыточное предложение приводит к снижению цен до уровня равновесных.

Равновесие цены и количества товаров. В обоих случаях цены будут расти или падать, пока продавцам и покупателям не удастся прояснить ситуацию на рынке, то есть достичь уровня цены, при котором объемы спроса и предложения на мороженое точно совпадают.

В то же время если мороженое с самого начала будет продаваться за \$1, то цены не будут меняться. Это объясняется тем, что \$1 как раз и является равновесной ценой, при которой объем спроса точно равен объему предложения. На рисунке 3-9 это показано графически.

До тех пор пока предложение и спрос остаются неизменными, равновесная рыночная цена также будет постоянной.



Влияние изменения спроса и предложения на рыночные цены

Эффект от изменений в предложении. Вернемся к нашему примеру с мороженым. Предположим, что в апреле в соседней школе проводится ремонт и ученики временно переведены в вашу школу. Так как многие из этих ребят тоже любят мороженое, спрос увеличится. Это отражено на шкале спроса (рис. 3-10).

На рисунке 3-11 мы включили в график новые данные. Новая кривая $D1/S1$ будет расположена правее исходной кривой D . Это отражает увеличение объема спроса при той же цене. Увеличившийся спрос привел к установлению новой равновесной цены — \$1,25 — и нового объема покупок, сделанных по этой цене (175 порций).

3-10

Новая шкала спроса на мороженое, 8 апреля

Новый спрос	Цена за порцию
250	\$ 0,50
220	0,75
200	1,00
175	1,25
135	1,50
110	1,75
75	2,00

Если же, наоборот, спрос уменьшится, то кривая спроса сдвинется влево (или вниз). В этом случае кривые пересекутся на более низком уровне равновесной цены и меньшем объеме продаж.

Влияние изменения предложения. Теперь предположим, что 15 апреля в город приехал цирк. Продавцы мороженого, ожидая, что на цирковой площади торговля пойдет оживленнее, подтянутся туда. Из-за того что количество продавцов мороженого около школы сократилось, объем предложения по старой цене будет значительно меньше, чем накануне. Это показано на шкале предложения (табл. 3-12).

Снижение предложения иллюстрируется сдвигом кривой предложения $S1$ влево (вверх) (рис. 3-13). Снова образуется новая цена равновесия (\$1,25 за порцию) и новое число проданных

3-12

Новая шкала спроса на мороженое, 15 апреля

Новый спрос	Цена за порцию
10	\$0.50
30	0.75
62	1.00
85	1.25
150	1.50
185	1.75
240	2.00



Из истории экономической мысли

Альфред Маршалл (1842-1924)

Основоположник ценовой теории



Фото: Historical Pictures Servise, Chicago.

Начало изучению предмета этой главы было положено в трудах великого английского экономиста Альфреда Маршалла. Его учебник «*Принципы политической экономии*» (1890) лег в основу экономического образования на целых полвека — до 40-х гг. нашего столетия. Большую часть жизни Маршалл преподавал экономику в Кембриджском университете (США). Его самый знаменитый ученик, Джон Мейнард

Кейнс, называл Маршалла «величайшим экономистом XIX в.». Интересно отметить, что сам Дж. Кейнс был признан ученым, оказавшим наибольшее влияние на экономическую мысль в XX в.

Известность А. Маршаллу принесло обобщение теорий экономистов классической школы: Адама Смита, Давида Рикардо, Джона Стюарта Милля (классиками их назвали современные экономисты, так как именно их теории господствовали в течение 75 лет после публикации «*О причинах богатства народов...*»). Несмотря на то что с момента публикации «*Принципов политической экономии*» прошло 100 лет, анализ рыночных сил, данный в этой книге, до сих пор актуален для объяснения экономических явлений.

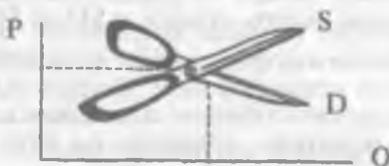
порций (85 штук). Следовательно, мы видим, что уменьшение предложения товара ведет к росту рыночной цены. И наконец, повышение предложения товара приведет к сдвигу самой кривой предложения и точки равновесия.

Как рыночная экономика отвечает на вопросы, ЧТО, КАК и КТО?

Мы упоминали, что американская экономическая система описывается как *ценоуправляемая рыночная система*. Она характеризуется тем, что, свободно изменяясь, спрос и предложение определяют равновесные цены, которые и дают ответы на вопросы, *Что, Как и Кто*.

Что будет произведено? Спрос на конкретный товар может быть охарактеризован шкалой или кривой спроса. Основная цель производителей — получение прибыли, следовательно, решение, производить или нет определенные товары, будет зависеть от того, смогут ли производители получить прибыль при той цене и при том количестве товара, которое устроит покупателя. Если покупательский спрос будет расти, значит,

Согласно теории А. Маршалла, экономические процессы могут быть объяснены в терминах равновесной рыночной цены. Значительным вкладом Маршалла в экономическую теорию явилось разграничение между краткосрочным и долгосрочным предложением и спросом. Сравнивая эти два фактора с лезвиями ножниц, он доказывал, что ни один из факторов не может функционировать без другого. Но точно так же как у ножниц лезвия движутся по-разному в зависимости от их положения, так же и значимость влияния предложения и спроса меняется во времени. На краткосрочном отрезке количество производимых товаров более или менее постоянно (ожидаемый урожай с уже посаженных растений, план выпуска продукции предприятий и т.д.). Следовательно, большую роль в определении их цен будут играть колебания спроса. В долгосрочной перспективе верно обратное. И фермеры, и предприниматели могут увеличить или сократить производственные мощности в соответствии с потребностями рынка. В этом случае предложение будет оказывать большее влияние на формирование рыночных цен.



будет производиться больше этого товара и он будет стоить дороже. И наоборот.

Конечно, производитель может проигнорировать изменения в потребительском спросе и производить столько, сколько ему самому захочется. Но тот, кто будет продавать товар по цене, которую *не захочет* платить потребитель, имеет все шансы разориться. То же можно сказать о производителе, который будет выпускать товара *меньше*, чем он может продать по рыночной цене.

Как это будет сделано? Рыночная система отвечает на этот вопрос тем, что она поощряет снижение себестоимости и наказывает тех, кто не делает этого. Разберем сказанное на примере такой воображаемой ситуации.

Некая фирма производит джойстики, которые продаются по \$15. В настоящее время большая часть операций по их сборке производится вручную. При этом себестоимость каждой штуки около \$12.

Недавно компания узнала о существовании машины, с помощью которой можно уменьшить долю ручных операций по сборке. Ин-

3-14

Шкала спроса и предложения на Widget

Количество продавцов	Цена за шт., долл.	Количество покупателей
20	33	0
18	30	2
16	27	4
14	24	6
12	21	8
10	18	10
8	15	12
6	12	14
4	9	16
2	6	18
0	3	20

женеры компании подсчитали, что ее использование позволит снизить себестоимость на 25%, то есть до \$9. Президент компании внял их рекомендациям и решил перевести производство на новую технологию.

Что это даст? При сохранении тех же рыночных цен компания удвоит свои прибыли с каждого проданного джойстика.

При снижении рыночной цены снижение себестоимости позволит продавать товар по более низкой цене. Например, предположим, что все фирмы, выпускающие джойстики, перешли на новую технологию и это привело к росту предложения этого товара на рынке. Как следствие, цена должна упасть, скажем, с \$15 до \$12.

Рассматриваемая фирма будет функционировать прибыльно и при этой цене. Но если бы не были сделаны соответствующие изменения в технологии, ей, возможно, пришлось бы уйти из этого бизнеса.

Кто воспользуется произведенными благами и услугами? Рыночные цены дают способ *ограничить* потребление дефицитных ресурсов. Тем самым

они определяют, кому достанутся товары и услуги, а кому нет.

В таблице 3-14 показана шкала спроса и предложения на воображаемый продукт (Widget). На рынке присутствуют 20 продавцов и 20 покупателей, каждый из которых готов купить или продать одну единицу товара. Вы можете убедиться, что равновесная цена установится на уровне \$18, по которой будет продано 10 единиц товара.

На рынке было 20 покупателей и 20 продавцов, но только 10 смогли прийти к соглашению. Это означает, что 10 покупателей ушли домой с пустыми руками, а 10 продавцов не смогли реализовать свой товар. Так как же рынок выполняет ограничивающие и распределительные функции?

Те покупатели, которые приобрели этот товар, были готовы заплатить \$18 или *больше*. Не смогли приобрести товар те, кто не мог заплатить больше \$15.

Те продавцы, которые смогли продать свой товар, были согласны на цену не выше \$18. 10 продавцов-неудачников не соглашались продавать свой товар дешевле, чем \$21.

В некоторых странах цены устанавливаются правительством. Это может привести либо к *затовариванию*, либо к *дефициту*. Дефицит возникает, когда директивная цена ниже равновесной. В такой ситуации покупателей больше, чем продавцов, и нужны еще какие-то другие пути распределения ресурсов. Это может быть принцип: покупает тот, кто раньше пришел, но в этом случае возникают большие очереди в магазинах. В другом случае государство может ввести нормирование товаров по карточкам (как было в некоторых странах во время 2-й мировой войны). Государственное распределение товаров часто приводит к возникновению черного рынка и другим попыткам обойти систему.

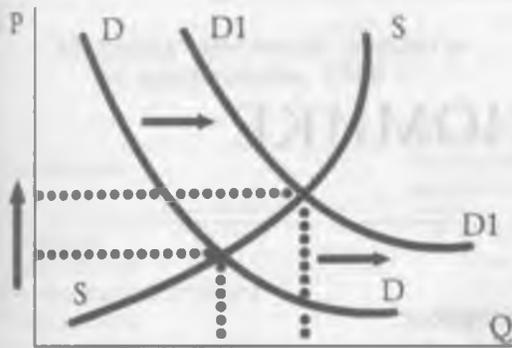
Подводя итоги

Рыночная экономика управляется ценами. Когда цена товара повышается, продавцам выгодно увеличивать производство, но покупателям невыгодно покупать слишком дорого. Когда же цены снижаются, ситуация становится противоположной. Таким образом, цены посылают «сигналы» покупателям и продавцам, обеспечивая восприимчивость экономики к колебаниям спроса и предложения.

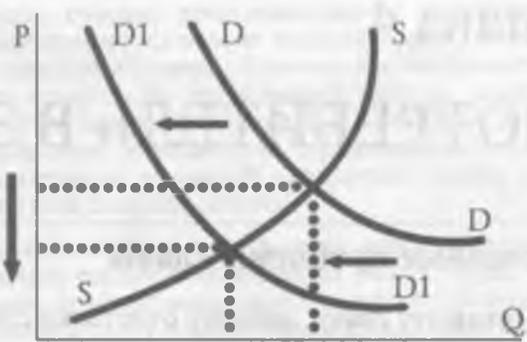
В условиях свободной рыночной экономики цены определяются взаимодействием спроса и предложения. Совершенной конкуренцией называется такая ситуация, при которой на рынке действует много покупателей и продавцов, хорошо осведомленных об условиях рынка и продающих одинаковые товары.

Спрос — это количество товаров и услуг, которые покупатели приобретут по различным ценам. Спрос изменяется в сторону, *противоположную* изменению цен. Это значит, что по более высоким ценам товаров приобретут меньше, чем по низким. Степень влияния колебаний цен на спрос зависит от *эластичности спроса* на конкретный товар.

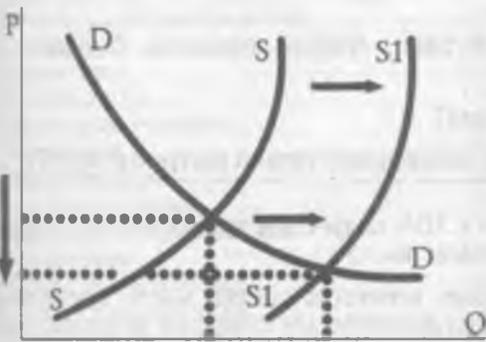
Предложение — это количество товаров и услуг, которые продавцы предложат на продажу по различным ценам в данном месте и в данное время, его объем изменяется в том же



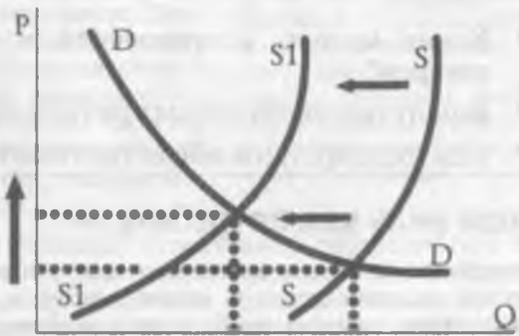
Увеличение спроса вызывает рост рыночных цен.



Уменьшение спроса вызывает падение рыночных цен.



Увеличение предложения вызывает уменьшение рыночных цен.



Снижение предложения вызывает увеличение рыночных цен.

направлении, что и цены. Другими словами, при высоких ценах на продажу будет предложено больше товаров и услуг, чем при низких, и наоборот.

Цена, при которой товары и услуги будут проданы, называется *ценой равновесия* или *рыночной ценой*. Такая цена устанавливается, когда объем спроса в точности равен объему предложения. Рыночная цена может быть графически изображена как точка пересечения кривых спроса и предложения.

Колебания спроса и предложения оказывают влияние на рыночную цену. При неизменных условиях увеличение спроса приводит к увеличению рыночных цен, и наоборот. Аналогично увеличение предложения вызывает понижение цен, и наоборот.

Заглядывая вперед

В главе 2 мы выяснили, что все произведенные товары и услуги могут быть куплены потребителями, предприятиями или государством. В следующей главе мы остановимся на потребителе — самой важной персоне в экономике.

Мы обсудим, какую роль играет потребитель в американской экономике и как он зарабатывает деньги. В этой главе объясняется, как покупатель, разумно потратив свой доход, может получить больше за те же деньги.

Глава 4

ПОТРЕБИТЕЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Основные проблемы главы

Читая эту главу, найдите ответы на следующие вопросы:

- * Каковы могут быть источники личного богатства?
- * Каким образом личный бюджет, услуги банков, страховых компаний и других сберегательных учреждений и использование кредита на приобретение товаров личного потребления помогают людям получить больше товаров и услуг за их деньги?
- * Какие методы используются в рекламе для того, чтобы продать больше товаров?
- * Как лучше всего сделать разумный выбор товара?
- * Как государство и общественные организации защищают права потребителей?

Ваша роль как потребителя

Попробуйте затратить несколько минут и подсчитать, сколько денег в месяц истрчено на новые диски, кассеты, гамбургеры и мороженое, новую обувь и одежду, билеты в кино и другие необходимые вещи. Возможно, вас удивит величина полученной суммы. Столько примерно денег вы и ваши друзья тратят, а следовательно, вкладывают в развитие экономики страны. В

целом в США подростки тратят почти 17 млрд. долл. ежегодно.

Рекламные агентства тратят массу времени и миллионы долларов для создания рекламы, способной привлечь ваше внимание. Огромное число американских предприятий, таких, как радиостанции, специализирующиеся на рок-музыке, производители одежды, киноиндустрии, косметические фирмы и многие другие прилагают максимум усилий для того, чтобы удовлетворить ваши желания и потребности. Те деньги, которые тратите вы и ваши друзья, делают вас потребителями, играющими существенную роль в экономике (см. диаграмму 4-1). В 1989 г. на долю потребления приходилось свыше 60% валового национального продукта США — товаров и услуг на сумму более чем 3 трлн. долл.!

Источники доходов

Перед тем как приобрести что-либо, вы должны сделать две вещи. Во-первых, заработать деньги, чтобы купить нужные товары. Во-вторых, решить, как потратить заработанные деньги. Существует два пути получения доходов: зарабатывание денег и получение дохода от использования уже имеющегося богатства.

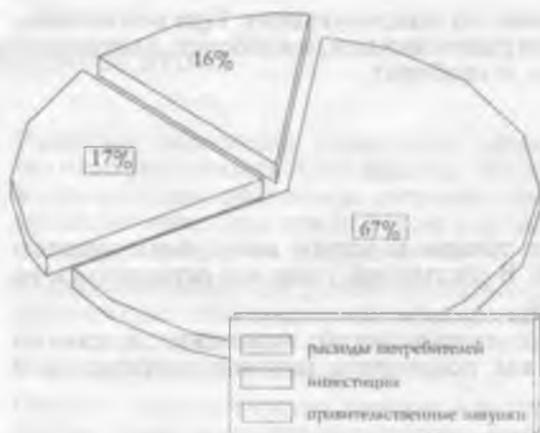
Доход от профессиональной деятельности. Большую часть денег, которые вы будете зарабатывать, вероятно, будет составлять заработная плата.

Обсудите, почему некоторые виды работ оплачиваются лучше, чем другие. Примените закон спроса и предложения к заработной плате — «цене» труда.

В обмен на свой труд вы будете получать заработную плату, или оклад. (Термин «заработная плата» обычно относится к заработку рабочих, оплачиваемых почасно или сдельно. Об

4-1

Потребление в процентах от валового национального продукта 1989 г. (прогноз)



Источник: *Economic Report of the President February, 1990*

4-2

Медиана* месячной зарплаты по профессиям, 1988 г.

Профессия	Медиана месячной зарплаты
Адвокаты	\$ 3656
Авиапилоты	3244
Инженеры-электрики	2964
Фармацевты	2872
Экономисты	2692
Архитекторы	2464
Программисты	2352
Телефонные мастера	2144
Полицейские	2088
Квалифицированные медсестры	2064
Агенты по недвижимости	2048
Пожарники	2012
Бухгалтеры	2004
Почтальоны	1980
Школьные учителя	1924
Электрики	1912
Библиотекари	1896
Водопроводчики	1844
Торговцы автомобилями	1756
Фотографы	1696
Водители грузовиков	1616
Священнослужители	1608
Плотники	1524
Водители автобусов	1432
Автомеханики	1416
Операторы компьютеров	1368
Наборщики	1312
Продавцы	1280
Налоговые инспекторы	1276
Водители такси	1272
Мясники	1252
Секретари	1248
Операторы машин	1208
Телефонные операторы	1200
Разнорабочие	1152
Управляющие фермами	1140
Архивные служащие	1112
Ассистенты стоматолога	1068
Дворники	1036
Парикмахеры	948
Мойщики машин	884
Служащие отелей	856
Кассиры	770
Официанты	756
Посудомойки	716
Уборщики в буфете	644
Сторожа	560

*Медиана — среднее из возможных ранжированных значений зарплаты. Половина рабочих получают больше, чем указано в таблице, другая половина — меньше.

Источник: Bureau of Labor Statistics.

«окладе» говорят применительно к заработку, определяемому на основе недельных или месячных тарифных ставок.) Сколько вы заработаете, будет зависеть от места вашей работы, ваших способностей, вашего усердия и некоторых других факторов. В таблице 4-2 представлены величина медианы месячной заработной платы по различным специальностям.

Через несколько лет вы и ваши одноклассники закончите школу и попадете на рынок труда. И карьера, которую вы сделаете, и работа, которую получите, будут прямым результатом ваших усилий на этапе обучения.

Доход от богатства.

Богатством мы называем стоимость всех тех вещей, которыми владеет человек. Суммируя стоимость всего имущества, счета в банке, денежных сбережений и прочего, вы получите общую величину вашего богатства.

В главе 9 мы подробнее рассмотрим рынок труда и то, как нужно готовиться к будущей карьере. Тем не менее, если вы уже задумываетесь об этом, советуем прочитать разделы задачника «Выбирая карьеру» и «В поисках работы».

Если богатство использовать определенным образом, то оно может приносить доход своему владельцу. Например, если у вас есть мотоцикл, вы можете дать его напрокат своим знакомым за условленную плату. В таком случае экономисты сказали бы, что вы используете свое богатство для получения ренты. Если богатство в денежной форме дается кому-нибудь в ссуду под проценты или помещается тоже под проценты в банк, оно приносит своему владельцу доход в виде процентов с капитала. Итак, рента и проценты с капитала являются двумя формами дохода, который можно получать от богатства. Далее вы прочтете о других видах дохода (таких, как дивиденды и доходы от прироста капитала).



Карьера медика требует годы напряженной и дорогостоящей учебы. Что включает в себя ситуация выбора?



Тренировочная программа для обучения комбинирует учебу с практикой. Два ученика устанавливают теодолит под наблюдением инструктора. Эта программа позволяет овладеть профессией плотника за четыре года. Каковы плюсы и минусы этой программы?

Фото: Carpenters Local Union 210, Norwalk, Connecticut.

Как наилучшим образом использовать свои деньги

Количество и ценность вещей, которые мы можем приобрести на свои деньги, зависят от величины нашего дохода и от того, насколько разумно мы его используем. Представьте себе две семьи, Блю и Грин, каждая из которых состоит из пяти человек и имеет примерно одинаковый доход. Семья Блю тратит деньги сразу же по получении, покупая те вещи, которые захочет данный момент. Грины, напротив, заранее очень тщательно планируют свои расходы и сбережения. Когда ее члены собираются сделать крупную покупку, они сравнивают качество различных типов этого товара и их цены и только после этого делают свой выбор.

Нетрудно увидеть, почему семья Гринов за те же деньги получает товаров больше и лучшего качества, чем Блю. Ее члены обдумывают свои покупки и планируют их заранее. Поэтому они лучше используют свой доход, чем Блю, которые тратят деньги беспечно. Поэтому ниже мы постараемся научить вас нескольким способам наиболее эффективного использования доходов.

В этом вам может помочь ведение личного бюджета. Как потребители мы все ограничены в наших расходах нашими финансовыми возможностями. Мы знаем, что деньги, потраченные на покупку одного товара, ограничивают наши возможности купить что-нибудь еще. В основном мы можем проследить наши расходы (то есть истраченные на что-либо деньги), так что нам хватает денег на каждодневные нужды. Но часто возникает ситуация, когда мы не в состоянии купить желаемую вещь, потому что на это не хватает денег.

Дополнительное чтение

Закон Энгеля

Львиная доля ВВП приходится на личное потребление. В следующей главе вы узнаете, что существует тесная взаимосвязь между ВВП и состоянием экономики. Другими словами, когда ВВП растет, зачастую улучшается экономическая ситуация. Когда ВВП падает или остается примерно постоянным, дела в экономике в целом идут не так уж и хорошо.

То, сколько люди тратят ежегодно, зависит в основном от того, сколько они зарабатывают. Еще в XIX в. прусский статистик Эрнст Энгель показал, что существует прямая связь между типом покупаемых товаров и услуг и доходом потребителя. Согласно открытому им закону, с увеличением дохода его доля, расходуемая на товары первой необходимости, уменьшается, в то время как доля расходов на предметы роскоши увеличивается.

Возраст и вкус потребителя также играют важную роль в том, сколько и как он потратит. Вероятно,

если бы вы выиграли 100 долл. наличными, то потратили бы их совсем не так, как ваши родители. Сильное влияние на трату денег оказывают представления потребителей о будущей экономической ситуации.

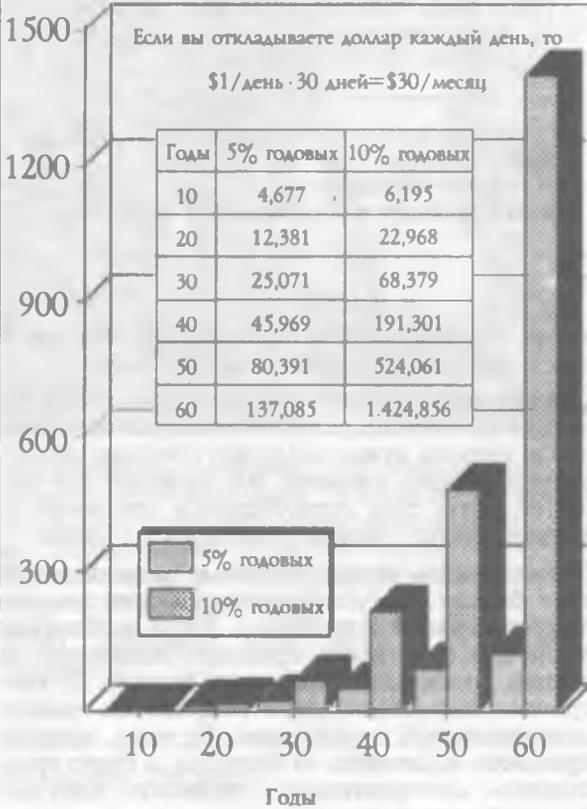
Хотя экономическая конъюнктура не очень сильно влияет на потребительские расходы на недорогие товары (такие, как жевательная резинка), она оказывает существенное влияние на продажу дорогих товаров. Предположим, например, что прямо перед началом каникул вы узнали, что фирма, на которой работает один из ваших родителей, может скоро закрыться. В этой ситуации поездку в отпуск, вероятно, придется отложить. Если же, напротив, вы узнаете, что вместо увольнения все сотрудники этой фирмы должны получить повышение заработной платы, вы и ваша семья скоро будете наслаждаться горными видами, солнечными пляжами или катанием на санках с гор.

4-3

Эффекты сложного процента

Вам необязательно знать тонкости инвестирования, чтобы воспользоваться волшебством сложного процента. Этот простой пример показывает, как можно накопить огромную сумму, «инвестируя» гроши.

Тысячи долларов



Люди открывают счета в банках для получения банковского процента. Какой процент действует сейчас в ваших банках?
Foto: Julie Betts Testwide, cb Chase Manhattan Archive.

помешать вам начать делать сбережения. Сбережения, в конце концов, один из наиболее важных способов использования доходов. Именно с помощью систематического откладывания денег люди могут позволить себе приобретать крупные вещи, лучше справиться с возможными неприятными неожиданностями типа потери работы, болезни или неустроенности своего положения в старости.

На что следует обращать внимание, когда выбираешь место для помещения сбережений?

Так же как перед крупной покупкой стоит походить по магазинам, нелишне подумать и сравнить места, где можно сберегать деньги. Прежде всего надо учитывать *надежность*, величину *ссудного процента* и *ликвидность*.

Надежность. Пожалуй, это первая вещь, о которой стоит подумать. Конечно, вы можете спрятать свои сбережения под матрасом или в ящике письменного стола, но мы бы этого делать не советовали. Во-первых, скорее всего именно туда могут заглянуть младший брат или сестренка. Сберегательные банки и другие финансовые учреждения, напротив, предохранят сбережения от пожаров, воров и других неприятностей.

В дополнение к этому большинство государственных банков обеспечивает страховку, которая гарантирует сохранность ваших сбережений на сумму до 100 тыс. долл. Ни один человек не потерял ни пени, пользуясь такими застрахованными счетами. Равным образом, ни один из владельцев ценных бумаг правительства США не лишился своих сбережений. Другие виды ценных

Прежде чем предпочесть определенный способ сбережения, сравните разные варианты — это окупится сторицей.