

ГЛАВА 1

ДЕСЯТЬ ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИКА?

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

В домашнем хозяйстве мы сталкиваемся с необходимостью принятия множества решений. Кто из членов семьи будет выполнять определенные обязанности и что он получит взамен; кто будет готовить обед, кто будет стирать, кто получит лишнюю порцию мороженого в виде поощрения, кто выбирает вечернюю телевизионную программу? Короче говоря, нам приходится распределять ограниченные ресурсы между членами семьи, принимая во внимание их способности, возможности и желания.

Как и отдельные домашние хозяйства, общество в целом сталкивается с необходимостью принятия огромного количества решений. Оно решает, какие работы должны быть выполнены прежде всего и кому будет поручено их исполнение. Оно нуждается в людях, которые будут выращивать хлеб, разводить домашних животных, шить одежду, разрабатывать программное обеспечение для компьютеров. Но раз уж общество распределяет человеческие ресурсы (а также отводит под производство землю, здания и машины), оно обязано позаботиться и о пропорциональном разделении произведенных товаров и услуг, т. е. решает, кто в конечном итоге будет по утрам намазывать на бутерброд красную икру, а кто — довольствоваться остывшей картошкой, кто будет ездить на «ягуаре», а кто — на автобусе.

Задачи экономики

Поиск ответов на эти вопросы и является задачей экономики как дисциплины. Всякому обществу приходится отвечать на три вопроса:

- Какие товары и услуги следует производить?
- Каким образом производить эти товары и услуги?
- Кто будет получателем произведенных товаров и услуг?

Ответить на эти вопросы было бы просто, если бы общество обладало ресурсами, которые позволяли бы дать своим гражданам все, что бы те ни пожелали. Однако это далеко не так. Общество никогда не будет располагать таким количеством ресурсов, чтобы производить товары и услуги, которые полностью удовлетворили бы все желания и потребности граждан. В целом ресурсы можно разделить на три категории:

- **Земля** — все природные ресурсы. К их числу относятся месторождения полезных ископаемых, например железной руды, золота или меди, рыбные морские запасы, уголь, все продукты питания, выращиваемые на земле. Дэвид Рикардо в своей книге «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817) писал о земле как о «первоначальных и неразрушимых силах почвы».
- **Труд** — усилия человека, как умственные, так и физические, связанные с производством. Работа, которую выполняет рабочий на фабрике, производящей высокоточное оборудование, специалист по банковским инвестициям, водитель мусороуборочной машины, учитель — все это формы труда.
- **Капитал** — оборудование и структуры, используемые в производстве товаров и услуг. Основной капитал — это машинное оборудование на заводах, здания, трактора, компьютеры, печи в пекарнях — все, где товары используются не сами по себе, а как часть процесса производства.

Земля — все природные ресурсы земли.

Труд — человеческие усилия, умственные и физические, вложенные в производство.

Капитал — оборудование и структуры, используемые для производства товаров и услуг.

Ограниченность и выбор

Ресурсы, которыми располагает человечество, нуждаются в управлении. Необходимость управления ресурсами диктуется их ограниченностью.

Ограниченность означает, что общество располагает определенным объемом ресурсов и поэтому не может производить все товары и услуги, которые хотели бы иметь люди. Так же как и домашнее хозяйство не имеет возможности дать каждому своему члену всего, что он или она желали бы, общество не в состоянии обеспечить каждому индивиду такой высокий уровень жизни, к которому он или она могут стремиться.

Экономикс — наука о том, как общество управляет имеющимися в его распоряжении ограниченными ресурсами.

Ограниченность — ограниченная природа ресурсов общества.

Экономикс — наука о том, как общество управляет имеющимися в его распоряжении ограниченными ресурсами.

В большинстве обществ ресурсы распределяются не одним планирующим центром, а посредством совместных действий миллионов домашних хозяйств и фирм через систему рынков. В задачи экономистов входит:

- *изучение процесса принятия решений людьми*: сколько они работают, что покупают, какие сбережения делают и куда их инвестируют;
- *исследование взаимодействия людей*: как множество покупателей и продавцов определяют цену продукта и количество продаваемого товара;
- *анализ факторов и тенденций, влияющих на экономику в целом*: рост среднего дохода, доля населения, которое не может найти работу, темпы роста цен и другое.

Экономическая теория многогранна, но ее объединяет несколько основных идей. В этой главе мы рассмотрим *десять принципов экономической теории*. Не беспокойтесь, если вы не поймете их с первого раза или не найдете их достаточно убедительными. В последующих главах мы более подробно рассмотрим каждый из них. Здесь эти десять принципов перечислены для того, чтобы показать, что представляет собой экономическая наука. Вы можете рассматривать данную главу как свое вступление в удивительный мир экономической науки.

КАК ЛЮДИ ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЯ

В понятии «экономика» нет никакого волшебства. Говорим ли мы об экономике группы стран, таких как Европейский союз, или экономике отдельной страны, например Великобритании, или мировой экономике в целом, экономика — это определенные формы взаимодействия индивидов и групп людей в процессе жизни.

Экономика — это вся деятельность, связанная с производством и товарообменом, которая совершается каждый день; все продажи и покупки. Уровень экономической активности определяется тем, насколько интенсивен процесс продаж и покупок в тот или иной период времени.

Экономика — вся деятельность, связанная с производством и товарообменом, которая совершается ежедневно.

Экономическая активность — интенсивность (количество) продаж и покупок в конкретный период времени.

Так как поведение экономики есть отражение действий индивидов, ее образующих, мы начинаем изучение экономической теории с четырех принципов принятия решений отдельными людьми.

Принцип 1. Люди выбирают

Первый вывод урока по поводу принятия решений формулируется следующим образом: «Бесплатных обедов не бывает». Чтобы получить нечто для себя необходимое, человеку обычно приходится отказаться от чего-то другого, не менее для него ценного. Принятие решения требует противопоставления одной цели другой.

Представим студентку, которая решает проблему распределения своего наиболее ценного ресурса — времени. Она может провести весь день за чтением учебника по экономике, что позволит ей получить более высокую оценку. Но она может в тот же день и отдохнуть, что даст ей иные преимущества. Посвятив один час какому-то одному предмету учебной программы, она теряет час, который могла бы использовать для расширения знаний в другой области. И каждый час, который она тратит на учебу, девушка могла бы использовать для прогулки на велосипеде, просмотра телепередач, послеобеденного отдыха или работы, позволяющей ей получить дополнительные денежные средства.

Можно также рассмотреть проблему распределения семейного дохода, которую приходится решать ее родителям. Они могут использовать его на покупку еды, новой одежды или туристической путевки. Возможно, родители примут решение отложить какую-то часть дохода на «черный день», на прибавку к пенсии, или, может быть, чтобы помочь детям в будущем приобрести дом или квартиру. Если они решают направить один дополнительный евро на какую-то из этих целей, количество денег, которые они могли бы использовать для приобретения других благ, уменьшается на тот же один евро.

Общество, объединяющее индивидов, сталкивается с аналогичными проблемами: классический пример — «пушки или масло».

Чем больше мы тратим на национальную оборону (пушки), чтобы надежно защитить границы от иностранных агрессоров, тем меньше ресурсов мы направляем на производство потребительских товаров (масло) для повышения уровня жизни. Большое значение имеет в современном обществе выбор между охраной окружающей среды и высоким уровнем доходов. Принятие законов, предписывающих компаниям уменьшать загрязнение природной среды, приводит к увеличению стоимости произведенных товаров и услуг. Из-за повышения издержек производства компании либо получают меньшую прибыль, либо платят своим работникам более низкую заработную плату, либо продают товары по более высоким ценам; возможны различные комбинации этих вариантов решений. В конечном итоге, с одной стороны, благодаря законам об охране окружающей среды члены общества пользуются благами чистой природы, но, с другой стороны, доходы владельцев компаний, наемных рабочих и потребителей снижаются.

Другая задача, решение которой приходится искать обществу, — это выбор между эффективностью и равенством. Эффективность означает,

что общество получает максимум возможных благ от использования своих ограниченных ресурсов. Равенство означает, что полученные в результате использования этих ресурсов блага справедливо распределяются между всеми членами общества. Другими словами, эффективность определяет размер «экономического пирога», а *равенство* — способ его нарезки на части. Нередко с изменением политики государства эффективность и равенство вступают в конфликт.

Равенство — справедливое распределение экономических благ среди членов общества.

Рассмотрим, например, эффект политических решений, направленных на достижение более справедливого распределения экономических благ. С одной стороны, цель таких государственных программ, как страхование от безработицы или система социальной помощи, — поддержка нуждающихся членов общества. С другой стороны, система подоходного налога предусматривает обязанность удачливых в финансовом плане индивидов передавать более высокие суммы средств на нужды государства. Хотя такие программы ведут к достижению большей справедливости (равенства членов общества), их результатом становится также и снижение эффективности. Перераспределение государством доходов от богатых к бедным обесценивает награду за упорную работу, вследствие чего интенсивность труда людей и выпуск товаров и услуг начинают снижаться. Другими словами, чем больше правительство старается разделить экономический пирог на равные куски для большего числа граждан, тем меньше становятся эти куски.

Признание того, что человек делает выбор не совсем произвольно, подсказывает нам, какое решение он примет или должен принять. Студентка не имеет права пренебрегать занятиями экономикой только ради отдыха. Общество не должно отказываться от защиты окружающей среды только потому, что затраты на это могут привести к снижению уровня доходов его членов. Нельзя игнорировать бедность только потому, что помощь общества снижает стимулы к труду. Признание необходимости выбора важно: если мы осознаем его последствия, то получаем возможность принять правильное решение.



Означает ли поговорка «бесплатных завтраков не бывает», что кто-то уже заплатил за поданный вам завтрак? Или же это значит, что потребитель «бесплатного завтрака» также должен нести какие-то расходы?

Принцип 2. Стоимость чего-либо — это стоимость того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое

Необходимость выбора, принятие человеком осознанного решения требуют сравнения издержек и выгод альтернативного варианта действий. Однако во

многих случаях издержки не так очевидны, как может показаться на первый взгляд.

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

Первая проблема состоит в выяснении того, не включаем ли мы в цену обучения нечто, не являющееся реально издержками поступления в университет. Даже если молодой человек решает, что ему ни к чему «лишние знания», ему все равно необходимы ночлег и питание. Плата за комнату и питание являются издержками поступления в учебное заведение только в той степени, в какой их цена в университете превышает их стоимость в каком-то другом месте. На самом деле плата за питание и проживание в общежитии университета может быть меньше, чем стоимость жилья и пищи для работающего молодого человека, а значит, экономия расходов на крышу над головой и хлеб насущный — это преимущество поступления в университет.

Еще одна проблема оценки издержек заключается в том, что во внимание не принимается большая часть затрат, связанных с поступлением в университет, — время студента. Если он в течение года посещает лекции, часами сидит в библиотеке и ночами корпит над курсовыми работами, то он не имеет возможности работать. Для большинства студентов деньги в форме заработной платы, которых они лишаются при поступлении в университет, — основная часть издержек образования.

Альтернативные издержки, или издержки упущенной выгоды, — это нечто, от чего приходится отказаться, чтобы получить желаемое. Принятие любого решения (к примеру, о поступлении в университет) требует осознания издержек упущенной выгоды каждого варианта действий. Фактически так обычно и происходит. Спортсмены, которые учатся в университете, прекрасно понимают, что их альтернативные издержки (они могли бы заработать миллионы в профессиональном спорте) очень высоки. Неудивительно, что они часто решают, что преимущества высшего образования не стоят издержек, связанных с его получением.

Альтернативные издержки (издержки упущенной выгоды) — нечто, от чего приходится отказаться, чтобы получить желаемое.



Предположим, что на протяжении трех лет обучения в университете студент понес следующие расходы:

- плата за обучение €9000 в год = €27 000;
- проживание из расчета €4500 в год = €13 500;

- упущенные доходы из расчета средней заработной платы €15 000 в год = €45 000;
- общая стоимость = €85 500.

С учетом этих больших расходов почему все так хотят учиться в университетах?

Принцип 3. Рациональные люди мыслят в терминах маржинальных изменений

В реальной жизни последствия решений редко бывают только черными или только белыми, если описывать их в красках; чаще всего они имеют различные оттенки. Так, во время обеда вы делаете выбор не между полным отказом от пищи и намерением проглотить все содержимое кастрюли, а решаете, стоит ли вам съесть добавку. Подобным же образом во время сессии вы выбираете не между полным отказом от подготовки к экзаменам и круглосуточным чтением учебника, а между тем потратить ли еще один час на повторение материала или посмотреть телепередачу. Принятие многих жизненно важных решений подразумевает внесение незначительных изменений в существующий план действий, которые экономисты называют *маржинальными изменениями*. Всегда следует помнить о том, что маржинальные изменения представляют собой лишь небольшие корректировки плана действий, который уже осуществляется.

Маржинальные изменения — небольшие корректировки плана действий.

Во многих ситуациях люди принимают лучшие решения, рассуждая в терминах маржинальных изменений. Представьте себе, например, что вам нужно принять решение, продолжать ли обучение по магистерской программе после окончания бакалавриата. Для принятия такого решения вам необходимо знать, какие дополнительные выгоды принесет вам еще один год учебы (более высокая заработная плата в течение всей жизни и удовольствие от процесса обучения) и дополнительные издержки (плата за еще один год обучения и неполученная за это время заработная плата). Сравнивая эти маржинальные выгоды и маржинальные издержки, вы можете оценить, стоит ли вам учиться еще один год. Рациональные люди часто принимают решения, сравнивая *маржинальные выгоды* и *маржинальные издержки*.

Принцип 4. Люди реагируют на стимулы

Так как люди принимают решения посредством сравнения издержек и выгод, их поведение может измениться при изменении издержек или выгод. То есть люди реагируют на стимулы. Когда возрастает цена на яблоки, люди могут принять решение покупать больше груш и меньше яблок, потому что расходы на покупку яблок выше. А владельцы фруктовых садов приходят к выводу

о необходимости найма большего числа работников, чтобы без потерь убрать урожай яблок, потому что получаемые ими выгоды от продажи увеличились. Как мы увидим далее, воздействие цен на товары на поведение покупателей и продавцов на рынке — в данном случае на рынке яблок — является очень важным для понимания того, как работает экономика.

Государственные деятели никогда не должны забывать о стимулах, так как многие политические решения влияют на величину выгод и издержек, а следовательно, изменяют поведение людей. Повышение налогов на бензин, например, вынуждает людей меньше ездить или покупать более экономичные автомобили. Это также стимулирует людей чаще использовать общественный, а не личный транспорт и подыскивать жилье, расположенное ближе к месту работы. Если бы этот налог стал достаточно высоким, то, возможно, люди перешли бы на использование электромобилей.

Когда государственные деятели оказываются не в состоянии правильно оценить влияние своих решений на стимулы, определяющие поведение людей, они могут получить результаты, противоположные ожидаемым. Так, например, законодательством Великобритании была предусмотрена налоговая льгота для неиспользуемых коммерческих зданий, которая рассматривалась как стимул для их владельцев к поиску новых способов использования этих помещений или к продаже. Однако правительство решило отменить эту налоговую льготу, заявив, что теперь владельцы таких зданий получили стимул стремиться как можно быстрее вновь ввести помещения в пользование. К сожалению, данная инициатива совпала с периодом глубокого спада в экономике. Многие владельцы так и не смогли найти новых арендаторов или начать в этих зданиях новое дело. Некоторые из них решили, что дешевле разрушить такие здания, чем платить за них налоги. Такой ли результат ожидало получить правительство? Наверное, нет. Мы привели лишь один пример работы одного из общих принципов — того, как люди реагируют на стимулы. Многие стимулы, изучаемые экономистами, действуют непосредственно, другие же имеют более сложный механизм действия. Никого не удивляет, например, что, когда налоги, а значит, и цены на бензин поднимаются очень высоко, люди начинают выбирать маленькие машины.

Тем не менее, как показано на примере с отменой налоговой льготы на пустующие коммерческие здания, политические решения не всегда дают ожидаемые результаты. Анализируя такие решения, следует принимать во внимание не только их непосредственный эффект, но и опосредованные последствия стимулирования. С изменением стимулов меняется и поведение людей.

КАК ЛЮДИ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ

Первые четыре рассмотренных нами принципа экономики лежат в основе принятия решения конкретными индивидами. Но многие решения, которые принимает человек, влияют не только на его жизнь, но и на жизнь других

людей. Приведем следующие три принципа, на основе которых строится взаимодействие членов общества.

Принцип 5. Торговля во благо каждого

Американские и китайские компании часто упоминаются в новостях как основные конкуренты европейских производителей на мировом рынке. В некоторых случаях это действительно так, ведь американские и китайские фирмы производят множество таких же товаров, что и европейские компании. Производители детских игрушек ведут борьбу за одних и тех же потребителей на соответствующем рынке. Сельскохозяйственные компании борются за одних и тех же покупателей на рынке фруктов.

Однако конкуренция между странами явление весьма сложное, и, давая ей однозначные оценки, легко ошибиться. Торговля между Европой и США или между Европой и Японией — отнюдь не спортивное соревнование, когда одна сторона обязательно выигрывает, а другая соответственно проигрывает. На самом деле торговое взаимодействие может приносить пользу обеим странам.

Почему? Давайте рассмотрим, как влияет торговля на вашу семью. Когда ваш брат или сестра ищут работу, он или она конкурирует с членами других семей. Семьи соперничают между собой и в тех случаях, когда они приобретают различные товары, потому что каждая стремится купить лучшие продукты по самым низким ценам. Таким образом, каждая семья в экономике конкурирует с другими семьями.

Но выиграет ли ваша семья, если в попытке избежать конкуренции она изолирует себя от всех остальных «ячеек общества»? Если это произойдет, ваша семья вынуждена будет сама выращивать животных и растения, производить пищу, одежду и строить для себя жилье, т. е. жить натуральным хозяйством. Очевидно, что ваша семья выигрывает от возможности обмениваться продуктами и услугами с другими. Торговля позволяет каждому человеку специализироваться на том, что он или она делает лучше всего, ведение ли это фермерского хозяйства, шитье или строительство домов. Обмениваясь или торгуя с другими людьми, человек получает возможность приобрести больше различных товаров и услуг по менее высокой цене.

Страны, так же как и семьи, выигрывают от возможности торговать друг с другом. Торговля позволяет им специализироваться на том, что они умеют делать лучше всего, и получать в обмен больше различных товаров и услуг. Японские и американские, корейские и бразильские компании в такой же степени наши партнеры в мировой экономике, как и конкуренты.

Принцип 6. Как правило, рынок — эффективный способ организации экономической деятельности

Крушение социализма в Советском Союзе и Восточной Европе в 1980-х гг. — это, возможно, самое значительное изменение в мире за последние полвека.