

# *Что такое рыночная экономика*



Введение . . . . .	2
Командная и рыночная экономика . . . . .	3
Потребители в рыночной экономике . . . . .	6
Бизнес в рыночной экономике . . . . .	10
Рабочие в рыночной экономике . . . . .	15
Система рынков . . . . .	20
Финансы в рыночной экономике . . . . .	23
Правительство в рыночной экономике . . . . .	26

---

**Н** а протяжении всей истории каждое общество сталкивалось с основополагающей экономической проблемой: что и для кого производить в мире ограниченных ресурсов. В 20 веке две конкурирующие экономической системы (в широком смысле этого слова) – командная экономика, управляемая централизованным правительством, и рыночная экономика, основанная на частном предпринимательстве, – дали два совершенно различных ответа на этот вопрос. Сегодня, в последнем десятилетии 20 века, совершенно ясно, что централизованная, командная экономическая модель, в какой бы части света она не устанавливалась, не смогла поддержать устойчивый экономический рост, достигнуть какого-то уровня процветания или даже просто создать для своих граждан экономическую обеспеченность.

И все же, несмотря на наглядный успех рыночной экономики в различных обществах – от Западной Европы до Северной Америки и Азии, – основополагающие принципы и механизмы этой альтернативной экономической системы для многих остаются неизвестными или непонятыми. Происходит это частично потому, что рыночная экономика – не идеология, а комплекс проверенных временем методов и установлений, направленных на то, чтобы отдельные личности и общества жили в условиях экономического процветания. Рыночная экономика по своей природе является децентрализованной, гибкой, практичной и изменяемой. Центральным для нее является тот факт, что она лишена центра. Недаром «невидимая рука» стала метафорой, наиболее образно определяющей сущность частного рынка.

Рыночная экономика может быть практичной, но она зиждется на фундаментальном принципе личной свободы: свободы потребителя выбирать из многих конкурирующих продуктов и видов услуг; свободы производителя открыть или расширить дело и таким образом взять на себя связанный с этим риск и получить вознаграждение в случае успеха; свободу работника выбрать себе работу или карьеру, вступить в профсоюз или переходить от одного работодателя к другому. Именно это утверждение свободы, риска и возможностей объединяет современную рыночную экономику с политической демократией. Рыночная экономика не свободна от несправедливостей и злоупотреблений – порой достаточно серьезных, – но нельзя, тем не менее, отрицать, что современное частное предпринимательство и предпринимательский дух, вкуче с политической демократией, предлагают самые лучшие перспективы для сохранения свободы и самые широкие возможности для экономического роста и процветания для всех людей.

---

# КОМАНДНАЯ И РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

Такие продукты, как хлеб, мясо, одежда, холодильники, жилье, производятся и продаются сегодня практически в любой стране мира. Производственные методы и ресурсы, используемые для создания этих продуктов, часто очень схожи в разных странах – хлеб, например, печет булочник, используя для этого муку и воду, а часто также соль, сахар и дрожжи. Когда хлеб вынут из печи, буханки продаются потребителям в магазинах, которые могут быть очень похожи друг на друга, хотя бы внешне, в странах с различными экономическими системами.

## *Командные решения по поводу одежды*

Несмотря на это очевидное сходство, если мы сравним рыночную экономику стран Северной Америки, Западной Европы и Японии с командной экономикой бывшего Советского Союза, стран Восточной Европы и некоторых стран Азии на протяжении прошедших пятидесяти лет, то увидим, как резко различаются между собой процессы, используемые для определения того, какая продукция должна быть произведена, каким образом, какова должна быть ее цена и кто станет ее потребителем. Чтобы более наглядно увидеть эти различия, рассмотрим процесс принятия решений о производстве и сбыте какого-то одного вида продукции – скажем, рубашек и блузок – в условиях этих двух экономических систем.

В командной экономике правительственные комитеты по экономическому планированию, эксперты по вопросам производства и политические должностные лица устанавливают уровни производства для этих товаров и определяют фабрики, кото-

рые будут их выпускать. Центральные планирующие органы также устанавливают цены на рубашки и блузки и заработные платы производящим их рабочим. Этот комплекс централизованных решений определяет количество, разнообразие и цены на предметы одежды и на другие продукты.

Нетрудно предвидеть, что этот ограниченный выбор товаров быстро распродается и исчезает с прилавков. Почему? Потому что либо фабрики не смогли выполнить установленную для них производственную норму, либо центральные плановые органы недооценили, какое количество рубашек люди захотят купить по установленной ими цене. В любом случае, если плановики не примут меры для увеличения производства или повышения цен, или того и иного вместе, дефицит товаров не исчезнет.

По мере роста населения в странах с командной экономикой, а также увеличения числа новых продуктов и их усложнения, центральным плановым органам становится все труднее избежать дефицита многих продуктов, которые потребители хотят купить, или избытка тех, которых они не хотят. Растет число продуктов и людей, изменяются производственные технологии, и центральные планирующие органы оказываются перед необходимостью принимать гигантское количество решений, а вместе с тем чудовищно увеличивается вероятность того, что в ряде мест что-то может не сработать, подвергая тем самым опасности выполнение общего плана национальной экономики.

Такое явление невозможно в условиях рыночной экономики, поскольку эта система функционирует совершенно иным способом.

---

Начнем с того, что не существует министерства, решающего, какое количество рубашек и блузок должно быть произведено и какого они должны быть цвета и фасона. При рыночной экономике любой человек или компания может принять решение о производстве и продаже рубашек и блузок, и многие так и поступят, если будут считать, что могут продать эту продукцию по цене, достаточно высокой, чтобы покрыть производственные расходы и заработать на этом виде одежды больше, чем на чем-то другом. Это ведет к прямой конкуренции между разными фирмами, производящими и продающими эту продукцию, а конкуренция и является одной из основных причин разнообразия фасонов, материалов и типов одежды, дающих потребителю в условиях рыночной экономики возможность выбора.

Конечно, если потребители решат покупать лишь один вид рубашек и блузок из месяца в месяц и из года в год, производители скоро поймут, что нет никакого смысла производить другой тип продуктов. Однако в условиях, когда людям предоставляется возможность выбора из большого разнообразия одежды, такого не происходит.

### *Цена рубашек*

Другой ключевой момент, характерный для рыночной экономики, заключается в том, что цены на рубашки и другие продукты, продаваемые в магазинах, не устанавливаются плановыми органами. Каждый продавец свободен повышать или снижать цены в соответствии с изменяющимися рыночными условиями. Например, если в какой-то момент один вид рубашек начинает пользоваться большим спросом и продавцы боятся, что эти рубашки будут раскуплены до того, как они смогут пополнить свои запасы, цена на этот вид рубашек обычно повышается, по крайней мере на то время, пока не приходит новая партия товара. Повышение цены дает возможность достигнуть сразу двух целей: во-первых, если этот вид рубашек станет дороже других видов рубашек или иных товаров, некоторые потребители предпочтут покупать их в меньшем количестве и в большем количестве другие товары; во-вторых, поскольку доход от более высоких цен идет напрямую тем, кто производит и продает рубашки, а не правительству, более

высокие цены увеличивают доход фирм, осуществляющих производство и продажу этих рубашек, и позволяет им производить и продавать большее количество единиц. Фирмы, производящие другие виды продукции, также видят, что производители рубашек получают более высокие прибыли, и это стимулирует некоторые фирмы прекратить производство чего-то другого и начать производить рубашки, пользующиеся большим спросом.

Все эти факторы – потребители, покупающие меньшее количество рубашек, производители рубашек, производящие их в большем количестве, и другие фирмы, решающие начать производство этих рубашек – способствуют тому, что дефицит будет в скором времени преодолен. Обратите внимание, что принятие всех этих решений происходит без участия центральных плановых органов. На самом деле, процесс происходит быстрее, а в каком-то смысле даже автоматически, именно потому, что решения потребителя и производителя децентрализованы.

### *Рынки*

Более высокие цены на рубашки стимулируют потребителя и производителя реагировать таким образом, ибо им разрешено пожинать плоды собственных решений, одновременно беря на себя связанные с этим расходы и риск. Например, потребители, согласные платить более высокую цену, могут получить самые ходовые рубашки, но они должны потратить на это больше денег и, значит, отказаться от других товаров или услуг. На другой, производственной, стороне рынка фирмы, производящие ходовые рубашки, могут продавать их по конкурентоспособной цене и получать прибыли. Но производители, производящие не пользующиеся спросом продукты или неэффективно ведущие дело и затрачивающие слишком много денег на производство своей продукции, понесут убытки. С течением времени они или должны научиться производить продукцию эффективно и быть конкурентоспособными – то есть выпускать продукцию, пользующуюся спросом у потребителей, по конкурентоспособной цене, – или они потеряют свое дело и кто-нибудь другой станет владельцем их фабрик, станков и других ресурсов. Вот, вкратце, как действуют экономические стимулы в рыночной экономике.

---

Тот же самый, основной процесс действует во многих других типах рынков – в буквальном смысле, всюду, где любая цена может подниматься и падать, включая цены на труд, которым заняты люди, на продукты питания, на деньги, которые они сберегают или, наоборот, берут займы у банков.

Тем не менее рыночная экономика не предлагает чудодейственных решений, и правительство играет важную роль, помогая решать проблемы, которые не могут быть полностью решены системой частных рынков. Более того, рыночная экономика ни в коем случае не имеет иммунитета к насущным вопросам государственной политики в сегодняшней глобальной экономике – среди этих проблем инфляция, безработица, загрязнение окружающей среды, бедность и барьеры на пути международной торговли. Тем не менее, по сравнению с хроническими дефицитами и неэффективностью, свойственными командной экономике, экономика свободного рынка предлагает большие возможности для экономического роста, технического прогресса и процветания.

---

# ПОТРЕБИТЕЛИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Решения, принимаемые потребителями в командной и в рыночной экономике, во многих отношениях однотипны: они покупают продукты питания, одежду, средства транспорта и развлечения, исчерпывая до конца лимиты своего бюджета, и хотели бы быть в состоянии купить еще. Но в общем функционировании рыночной экономики потребители играют более важную роль, чем при командной экономике. Рыночная экономика даже определяется порой как система суверенности потребителя, поскольку повседневные решения потребителей о том, на что они тратят деньги, в большой степени определяют, какие товары и услуги производятся в экономике. Как это происходит?

## *Покупка апельсинов и компьютерных микросхем*

Представим себе, что семья – Роберт, Мария и их двое детей – отправляется купить продукты для семейного обеда. Вначале они планируют, скажем, купить цыпленка, помидоры и апельсины; но цены на эти товары могут изменить их первоначальные планы.

Они могут, например, обнаружить, что цена на апельсины возросла. Причиной повышения цены могут быть разные факторы, такие как внезапные заморозки в районах, где разводят апельсины, погубившие часть урожая. Результатом заморозков оказывается то, что прежнее число потребителей пытается купить меньшее количество апельсинов. Если продавать их по старой, более низкой цене, продавцы распродадут апельсины еще до нового урожая. Повышение цены стимулирует потребителей покупать меньшее количество апельсинов, а производителей – выращивать боль-

шее количество апельсинов, и как можно скорее.

Существует другая возможность: поставщики могут принять решение импортировать большое количество апельсинов из других стран. Международная торговля, когда ей разрешено оперировать с относительно небольшим числом барьеров или налогов на импорт (называемых пошлинами), может дать потребителям широкое разнообразие продуктов, от апельсинов до автомобилей.

С другой стороны, урожай апельсинов может избежать заморозков, но потребители могут решить покупать больше апельсинов и меньше яблок. Другими словами, не запас апельсинов уменьшается, а спрос на них увеличивается. Это тоже будет способствовать повышению цены на апельсины на какое-то время, по крайней мере до тех пор, пока фермеры, выращивающие апельсины, не заполнят рынок вновь.

Независимо от причин повышения цены, реакция на него Роберта и Марии будет, вероятнее всего, предсказуемой. Обнаружив, что цена выше, чем они предполагали, они, быть может, решат купить меньше апельсинов, чем планировали, или купить вместо этого яблоки или другие фрукты. Поскольку такое же решение примут и другие потребители, апельсины не исчезнут с прилавков. Но они станут более дорогими, и лишь люди, готовые и способные платить за них больше, будут продолжать покупать их. Вскоре, поскольку многие люди начнут покупать яблоки и другие фрукты в качестве заменителя апельсинов, цены на эти фрукты тоже поднимутся.

Но реакция потребителей – это только одна часть уравнения, определяющего цену на апельсины – спрос. Что же проис-

---

ходит в другой части – предложении? Повышение цены на апельсины является сигналом для всех, кто выращивает фрукты, – люди платят за фрукты больше, значит, если использовать больше ресурсов и выращивать больше фруктов, чем раньше, это оправдывает себя. Фермерам, разводящим фрукты, становится также выгодно искать места под новые фруктовые сады, где фрукты подвергнутся меньшей опасности пострадать от плохой погоды. Они могут также платить биологам, чтобы те выводили новые сорта фруктов, устойчивых к холодному климату, насекомым и болезням. С течением времени все эти действия приведут к увеличению производства фруктов, и цена на них вновь понизится. Но весь процесс в целом зависит прежде всего от основного решения потребителя тратить определенную часть своего дохода на апельсины и другие фрукты.

Если потребители перестанут покупать какой-то продукт или по какой-нибудь причине решат тратить на него меньше денег – цены упадут. Если они покупают больше, увеличивая спрос, цена будет расти.

Помните, что это взаимодействие предложения, спроса и цены имеет место на всех уровнях экономики, а не только там, где товары широкого потребления продаются широкой публике. Потребление затрагивает также промежуточные товары – вводимые ресурсы, которые производители должны закупать, чтобы предоставлять свои товары и услуги. Стоимость этих промежуточных или инвестиционных товаров волной прокатывается по рыночной экономике, изменяя уравнение предложение-спрос на каждом уровне.

Возьмем к примеру полупроводниковую схему, лежащую в самом сердце современной компьютерной революции. Как и в случае с апельсинами, более высокие цены будут иметь тенденцию уменьшить спрос на компьютерные микросхемы и, следовательно, на сами компьютеры. Однако со временем более высокая цена станет сигналом для производителей компьютерных микросхем, что увеличение производства может быть прибыльным, или стимулом для новых поставщиков микросхем рискнуть выйти на этот рынок. По мере понижения цены на микросхемы, понизится и цена на компьютеры (предположим, что стоимость вводимых ресурсов останется

неизменной), и спрос на компьютеры начнет расти.

Спрос на компьютеры не только подтолкнет поставщиков к увеличению объема производства. Он также будет способствовать нововведениям, результатом которых станет усовершенствование микросхем и появление более мощных и более эффективных компьютеров – конкуренция прогресса и цен, происходящая практически во всех подлинно свободных рынках.

### *Цены и доходы потребителей*

Другим экономическим фактором, который должен принимать во внимание потребитель, приобретая товары и услуги, является его собственный уровень доходов. Большинство людей получают доход от работы, которую они выполняют в качестве врачей, плотников, учителей, слесарей-водопроводчиков, рабочих на конвейере или продавцов в универсальном магазине. Некоторые получают доход от аренды или продажи земли и других природных ресурсов, которыми владеют, или в качестве прибыли от бизнеса или предприятия, или в виде процентов на лежащий в банке капитал или иные капиталовложения.

Ниже мы расскажем о том, каким именно образом устанавливаются цены на подобные выплаты, но сейчас важно иметь в виду следующие пункты: 1) при рыночной экономике основные ресурсы, используемые для создания товаров и услуг, удовлетворяющих спрос потребителей, находятся в руках частных потребителей и семей; 2) выплаты, или доходы, которые семьи получают за эти производственные ресурсы, поднимаются и падают – и эти колебания имеют непосредственное влияние на те суммы, которые потребители готовы платить за нужные им товары и услуги, и, следовательно, на уровень объема производства фирм, которые производят эти продукты.

Возьмем в качестве примера работницу, которая только что вышла на пенсию и получает теперь только около 60 процентов тех денег, которые получала, пока работала. Теперь она сократит расходы на многие товары и услуги – особенно те, которые были связаны с ее работой, как, например, транспорт на работу и с работы и рабочая одежда, – но может увеличить расходы на другие виды продуктов, скажем, на книги и предметы досуга, требую-

шие больше свободного времени; быть может, она поедет путешествовать, чтобы повидать новые места или старых друзей.

Если, как это происходит сейчас во многих странах, число людей, достигающих пенсионного возраста, быстро увеличивается, связанные с этим изменения модели расходов затронут все рыночные цены и уровни объема производства данной продукции и многих других продуктов, которыми пенсионеры пользуются больше, чем большинство других людей, как, например, здравоохранение. В ответ на это некоторые предприятия решат производить продукты и услуги, отвечающие интересам и запросам пенсионеров, поскольку производство этих товаров становится прибыльным.

Подведем итог: является ли потребитель молодым или старым, женщиной или мужчиной, богатым или бедным, или он относится к среднему классу, каждый потраченный им доллар или песо, или фунт, франк, рупия, марка, или иена является голосом, поданным в экономическом избирательном процессе и сигнализирующим производителям, какие товары или услуги они хотят видеть на рынке.

Расходы потребителей являются основным источником спроса на продукцию, продаваемую на рынке; это представляет собой половину того, что определяет рыночные цены на товары и услуги. Другая половина основана на решениях, принимаемых бизнесами, о том, что производить и каким образом.

## ИНФЛЯЦИЯ И ПЕРЕХОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Одной из наиболее труднорешаемых проблем, с которыми сталкиваются общества на пути от централизованной экономики к экономике свободного рынка, является проблема инфляции. Однако они должны превозмочь связанные с этим тяготы, если хотят пользоваться благами, которые может принести рыночная экономика.

Что же такое инфляция? Это – повышение среднего уровня цен на товары и услуги, производимые и продаваемые экономикой. В условиях рыночной экономики инфляция происходит по одной из двух причин: либо люди увеличивают свои траты быстрее, чем производители успевают увеличить снабжение этими товарами и услугами; либо наступает сокращение снабжения товарами и услугами потребителей и/или производителей, что вызывает рост цен. Инфляцию порой определяют как увеличение количества денег, стремящихся угнаться за сокращающимся количеством товаров.

Инфляция особенно тяжело отражается на экономике, находящейся в переходной стадии, из-за либерализации цен – отмены государственного контроля над ценами, – являющейся важнейшим

шагом по направлению к рыночной экономике. Изначальный результат подобной либерализации цен легко предсказуем: волна повышения цен на товары, хронически бывшие дефицитом. Почему? Потому что государство искусственно занижало цены на эти товары, и спрос постоянно опережал предложение, или из-за иных экономических перекосов и неэффективности, вызванных правительственными решениями. Бремя инфляции может оказаться еще более тяжелым, если ко времени перехода в руках у людей скапливаются большие суммы денег (поскольку их невозможно было потратить на что-либо, представляющее ценность).

Тем не менее, вознаграждение за тяготы этого неизбежного приступа инфляции во время переходного периода достаточно значительно. Освободившись от государственных пут, механизмы предложения и спроса могут начать функционировать. Высокие цены сигнализируют мощный спрос, и рынок, пусть поначалу медленно и спотыкаясь, отвечает повышением производства. Пусть деньги, скопившиеся у людей, потеряли свою ценность, но те деньги, которые у



них есть, стали теперь реальными, и потребители могут покупать товары, начинающие появляться в магазинах. С увеличением предложения цены стабилизируются и очереди начинают исчезать, поскольку потребитель сознает, что в продаже появляется все большее количество разнообразных продуктов.

Предприниматели и инвесторы отвечают на новую экономическую свободу открытием новых бизнесов и конкуренцией на предложение товаров и услуг, тем самым создавая рабочие места, увеличивая предложение и вызывая дальнейшую нормализацию цен.

Ключевым элементом этого перехода является то, что правительство отказывается от своей роли в установлении цен и позволяет рыночным силам предложения и спроса определять цены практически на все товары и услуги.

Когда такой свободный рынок укрепляется, инфляция может продолжаться, но превращается в гораздо более управляемую и менее угрожающую проблему, чем на раннем, более тяжелом периоде экономического перехода.

Разорение и боль, вызванные взрывом цен в переходный экономический период, очевидны для всех. В то же время, являются ли проблемой характерные для рыночной экономики низкие проценты инфляции? Было ли бы лучше для людей, если бы инфляции не было вовсе и цены оставались бы такими же, как 100 лет назад, а вместе с ними те же низкие доходы? На самом деле – нет. Если доход Роберта и Марии увеличится в 10 раз и в те же 10 раз поднимутся цены на вещи, которые они покупают, то им будет житья не лучше, чем раньше.

В условиях рыночной экономики людей беспокоят краткосрочные взрывы инфляции, ибо, если цены повышаются, доход и богатство перераспределяются произвольно, вне зависимости от объема производства или производительности труда рабочих и компаний. Предположим, Роберт и Мария купили дом и, чтобы заплатить за него, взяли деньги в долг под 10 процентов. Вслед за этим уровень инфляции поднялся с 5 процентов до 15. Им это пойдет на пользу, по-

скольку деньги, которые они выплачивают за долг, стоят уже не так много, как деньги, которые они одолжили для покупки дома. Другими словами, за эти деньги уже невозможно купить столько же товаров и услуг, как раньше. Это хорошо для Роберта и Марии, но плохо для того, кто одолжил им деньги.

По той же причине те, кто получает твердо зафиксированную пенсию (или какую-то другую фиксированную оплату на основе долгосрочных контрактов), страдают от инфляции, тогда как те, кто выплачивает суммы по этим контрактам, находятся в выигрыше. Владельцы сберегательных вкладов и инвесторы тоже страдают, так как инфляция понижает ценность их денег. И наоборот, те, кто может выплатить долги и другие контрактные обязательства подвергшейся инфляции валютой, обычно оказываются с прибылью, если, конечно, процентные ставки и другие оплаты не меняются в зависимости от уровня инфляции.

Странам необходимы сбережения и фонды, которые можно ссужать, для инвестирования в капитальные ресурсы – дома, фабрики и новые технологии. Однако, нанося ущерб владельцам сберегательных вкладов, инфляция может приостановить рост и уменьшить долгосрочное процветание нации. И, в более широком смысле, инфляция делает деловой и экономический мир менее предсказуемым, отчего инвестиции в другие страны с меньшим уровнем инфляции или отсутствием ее становятся более привлекательными. Где компания построит новый завод: в стране, где непредсказуемый уровень инфляции колеблется от 10 до 15 процентов, или в том месте, где уровень инфляции постоянно составляет 2,5 процента? Ответ – конечно, в последнем. В этом смысле инфляция оставляет большее число людей проигравшими, чем выигравшими, ибо она разрушает экономический климат для каждого отдельного человека или бизнеса.

По всем этим причинам правительственная политика стабилизации всегда должна уравнивать необходимость стимулировать экономический рост и требование контролировать инфляцию.

---

# БИЗНЕС В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Как мы уже видели, успех компании в системе рыночной экономики зависит от удовлетворения потребителя посредством производства продуктов, которые он хочет купить, и продажи этих товаров и услуг по ценам, конкурентоспособным по сравнению с другими бизнесами. Все это требует от фирм найти точные ответы на один из важнейших вопросов, с которыми сталкивается любая экономика: как наиболее эффективно производить товары и услуги? В рыночной экономике это означает получить максимальный объем производства от тех вводимых ресурсов, которые производители используют и оплачивают.

## *Создать велосипед*

В качестве примера возьмем фирму, которая собирается производить и продавать велосипеды. Прежде чем начать такое предприятие, предприниматель или компания должны рассмотреть массу факторов. Во-первых, каков потенциальный объем и природа потребительского спроса на новый тип велосипеда? Существует ли единый большой рынок стандартных моделей велосипедов? Или же велосипедный рынок разделен на многочисленные небольшие рынки, или ниши, для специализированных велосипедов для детей, для гоночных велосипедов, выполненных по индивидуальным заказам, или парных велосипедов? Новая тенденция, скажем, такая, как неожиданная популярность так называемого горного велосипеда, приспособленного для езды по районам дикой природы, может также привлечь новых производителей, видящих здесь возможную прибыль. С другой стороны, перспективные поставщики могут просто считать, что они разработали передовую производственную технику для

стандартного велосипеда или обладают возможностью использовать значительно более дешевую рабочую силу, что позволит им выбросить на рынок продукцию по цене, значительно ниже цены конкурентов, и тем не менее получить прибыль.

Можно не только выпускать велосипеды самых разных типов, но также выпускать их самыми разными способами – использовать высокоавтоматизированный конвейер, чтобы штамповать тысячи однотипных частей и собирать велосипеды, или использовать больше рабочей силы и гораздо меньше механизмов, чтобы проектировать и создавать велосипеды по индивидуальным заказам. Опять-таки фирма, принимающая эти решения в рыночной экономике, должна учесть ряд различных цен, которые могут подниматься и падать, реагируя на поведение людей, покупающих и продающих эти продукты.

Например, цены, которые фирма должна заплатить за вводимые факторы производства, будут, конечно, играть важную роль в определении того, сколько стали, алюминия, рабочей силы, станков и других материалов фирма будет использовать при производстве своих велосипедов. Если цена на сталь повысится, а на алюминий понизится, многие велосипедные фирмы будут искать способы использования большего количества алюминия и меньшего количества стали. Подобным образом, если заработная плата рабочих резко возрастет, это станет стимулом для фирм использовать больше механизмов или капитала и меньше рабочей силы. Фирма может, например, решить закупить больше вилочных погрузчиков, что позволит использовать меньше рабочих для передвижения материальных запасов на складах

компании. Или она может использовать больше механизмов, чтобы делать обычные или повторяющиеся сварочные швы на велосипедах, что позволит нанимать меньше рабочих для сварочных работ. (В результате такого решения число рабочих на фабриках, производящих сварочные механизмы, используемые производителями велосипедов, увеличится.)

Любое предприятие такого рода предполагает значительный элемент риска: может случиться, что новые конструкции велосипедов не понравятся потребителям или производственные расходы окажутся неожиданно высокими, и высокие цены на продукцию вытеснят велосипеды фирмы с рынка. Только сами компании берут на себя риск и ответственность за возможную неудачу – только они же пожинают плоды успеха, если их планирование оказывается правильным и предприятие, выпускающее велосипеды, окажется прибыльным.

Равновесие между риском и вознаграждением как для отдельных людей, так и для компаний, указывает на важную роль государства в рыночной экономике: оно защищает права частной собственности и проводит в жизнь законы, по которым составляются договоры. Права собственности должны быть четко определены в юридическом отношении, и законы и коммерческие правила должны распространяться одинаково на всех владельцев бизнесов и инвесторов независимо от того, являются ли они гражданами данной страны или иностранцами.

Только если правам собственности не угрожает экспроприация со стороны государства или использование в политических интересах, отдельные лица и компании будут рисковать своими деньгами, инвестируя в новые предприятия или расширяя свой бизнес. Более того, они должны быть уверены в том, что правовая система государства будет справедливо и последовательно решать спорные вопросы, касающиеся условий контрактов.

Суммируя вышесказанное, предприниматели, как внутренние, так и иностранные, должны быть готовы к тому, что их предприятия могут столкнуться с экономической неопределенностью, но они должны быть уверены в том, что им не придется столкнуться с политической или правовой неопределенностью касательно законности их предприятий.

### *Конкуренция и производительность*

Своевременная реакция на изменяющиеся условия и регулирующие меры, принимаемые компанией при изменении цен на вводимые ею ресурсы, необходимы для того, чтобы производство было эффективным и чтобы была возможность конкурировать с другими фирмами, производящими подобную продукцию. Компании, не удерживающие производственные расходы на низком уровне, могут пытаться назначать более высокие цены на свою продукцию; но из этого ничего не получится, если другие фирмы могут производить продукцию такого же качества с меньшими затратами и, следовательно, продавать их по более низкой цене.

Потребители получают выгоду от конкуренции между фирмами, потому что они получают лучшую продукцию по более низким ценам. И если большинство товаров и услуг, которые они покупают, производится на рынках, характеризующихся высокой степенью конкуренции, их бюджет будет увеличиваться, позволяя им покупать большее количество продуктов на получаемый ими доход.

Однако даже при конкурентных рынках не все фирмы решают использовать одни и те же материалы или производственные методы. Во многих случаях это будет вызвано тем, что они производят разные типы велосипедов или иных продуктов. Например, фирмы, производящие самый обычный велосипед для детей или для взрослых, использующих велосипед как повседневный вид транспорта для поездок на работу и с работы, скорее всего решат выпускать большое количество идентичных велосипедов и собирать их, используя стандартные материалы и конвейерный метод, что будет удерживать на низком уровне производственные расходы и цены. С другой стороны, компании, специализирующиеся на индивидуальных гоночных велосипедах, будут, вероятно, использовать больше рабочей силы, специальные инструменты и более дорогие металлы и меньше штамповочных прессов и конвейерных линий для производства идентичных частей. Не удивительно, что цены на специализированные велосипеды будут обычно выше, чем на массовые велосипеды, производимые на больших фабриках.

В идеале, конечно, любой хотел бы, чтобы производство тех вещей, которые он

---

покупает, было связано с жестокой конкуренцией – удерживающей цены на низком уровне, – а в той области, в которой он сам получает свой доход, конкуренция была бы незначительной или ее не было бы вовсе – что удерживало бы заработные платы на высоком уровне. То есть, в более общем смысле, любому хотелось бы, чтобы заработные платы были высокими, а производственные расходы (включая стоимость рабочей силы, составляющей самый большой расход большинства фирм) низкими, ибо в этом случае каждый мог бы позволить себе покупать больше товаров и услуг. Но никакая экономическая система не может одновременно обеспечить высокие заработные платы и низкие цены, так как заработная плата рабочих представляет собой стоимость рабочей силы компании при производстве и продаже товаров и услуг. Иными словами, если другие затраты и спрос остаются на прежнем уровне, повышение заработной платы просто повышает производственные затраты и цену продукции.

Однако существуют способы, посредством которых рабочие и фирмы могут с течением времени решить эту дилемму – то есть получать более высокие заработные платы и прибыли, не повышая цены, которые потребители платят за продукцию, и не рискуя тем самым потерять работу или уступить рынок конкурентам. Решение проблемы лежит в повышении производительности, то есть того уровня выработки, который производственная отрасль или компания получает от каждого рабочего или единицы вводимых ресурсов при производстве продукта или услуг. Чтобы повысить производительность, рабочие и фирмы должны разрабатывать новую продукцию для рынка или производить товары и услуги более эффективно, чем конкуренты, с более низкими производственными затратами или лучшего качества. Короче говоря, их продукты должны быть более современными, лучшего качества и более дешевыми.

Более высокий производственный уровень оправдывает более высокую заработную плату и уровень жизни. Более высокая производительность означает большую выработку на каждого рабочего, что переводится в большее экономическое процветание и в более высокие заработные платы и более высокий жизненный уровень

для каждого в отдельности. Уменьшение производственных расходов и более эффективный труд – вот пути повышения производительности; но в современной экономике, основанной на передовой технологии, исследования и нововведения являются важнейшими факторами для устойчивой производительности и роста мировой экономики и экономики отдельных стран. Прогресс в области компьютеров, телекоммуникаций и биогенетики является результатом научных исследований, экспериментов и испытаний. Этот прогресс постоянно происходит в обществах с рыночной экономикой, ибо компании стремятся разработать новые продукты и услуги или добиться более эффективного производства уже существующих. Результат: новые рабочие места, более широкие возможности и большее процветание для всех. Это также путь, которым рабочие и предприятия страны могут улучшить свою конкурентоспособность в мировой экономике и со временем повысить уровень жизни в своей стране.

Международная торговля также может внести важный вклад в производительность и процветание. Вернемся к нашему примеру – Роберт и Мария, покупающие апельсины. Роберт – оператор-станочник, опытный и квалифицированный работник. Представим себе, что вместо того, чтобы работать полный рабочий день за станком, он должен тратить часть своего времени на выращивание апельсинов – и, наоборот, владелец фруктовой плантации, многие годы занимающийся выращиванием апельсинов и других фруктов, вдруг должен тратить время на то, чтобы делать станки. Ни один из них не будет выполнять эту вторую работу с той же производительностью и эффективностью, что основную. Результат легко предсказать: меньше апельсинов и станки более низкого качества для всех. Подобно тому, как два человека выгадывают, когда они покупают друг у друга и продают друг другу и специализируются в производстве вещей, которые они делают лучше и более эффективно, так и регионы и страны выгадывают, когда они могут специализироваться и свободно торговать друг с другом. Когда страны торгуют товарами и услугами, которые они производят хорошо и с низкими затратами, это выгодно всем людям во всех участвующих в этом процессе странах.

Аргументы, чаще всего выдвигаемые в пользу политики ограничения свободной торговли – введения налогов на импортируемые товары или ограничения их количества, – состоят в том, что протекционистские меры в некоторых отраслях полезны для страны, так как рабочие и владельцы предприятий в этих отраслях будут получать более высокие зарплаты и прибыли и тратить большую часть этих денег в своей стране. В этом утверждении есть доля истины, но это – только часть цело-

го. Протекционизм в отношении некоторых производителей и рабочих означает также, что цены на товары и услуги, которые они производят, будут выше. Для потребителей это – плохая новость, равно как и для других производителей, использующих эти продукты как вводимые ресурсы своего производства, и для фирм, сбыт которых уменьшается, потому что некоторые из их заказчиков вынуждены были платить больше за продукцию, выпущенную защищенной отраслью.

## ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ: КЛЮЧ К ВЫСОКОМУ УРОВНЮ ЖИЗНИ

Материальный уровень жизни в стране определяется прежде всего товарами и услугами, которые ее народ может производить и потреблять. Вот почему столь важны основные показатели производительности труда в стране – выпуск товаров и услуг на одного работника. Чем быстрее они растут, тем быстрее возрастает материальный жизненный уровень.

Помещенная ниже таблица показывает темпы годового роста производительности в некоторых ведущих индустриальных странах за последние пятьдесят лет. На первый взгляд, цифры могут показаться небольшими, но с течением времени разница может оказаться очень велика. Например, постоянный годовой рост в три процента удвоит товары и услуги, доступные потребителям (на голову населения), примерно через 24 года. При темпе роста в два процента, чтобы удвоить этот уровень, понадобится 36 лет, а коэффициент роста в четыре процента сокращает этот период времени до 18 лет. Людям достаточно легко ощутить эту разницу, особенно, когда в одних странах рост происходит быстрее, чем в других.

В Соединенных Штатах за последние десятилетия показатели роста производительности не были самыми высокими, но с самого начала уровень жизни в США был выше, чем в других странах, перечисленных в таблице. Теперь произ-

водительность в других странах росла, и они стали догонять по ее уровню Соединенные Штаты. Эта модель сближения, или конвергенции, не является чем-то необычным. В предыдущие столетия Соединенные Штаты догнали и превзошли более богатые страны, несмотря на то что уровни производительности и жизни в таких странах, как Великобритания и Франция, продолжали расти. В целом, более бедные страны часто могут догнать богатые страны, копируя продукцию и технологии, разработанные более индустриализованными нациями, и зачастую используя их более выгодно благодаря низкой стоимости рабочей силы или более эффективным производственным методам.

Бывают десятилетия, когда на производительность оказывают влияние особые обстоятельства. В 1950-х годах, например, многие страны, перечисленные в таблице, быстро восстанавливали свою экономику после разрухи второй мировой войны, хотя столь быстрый экономический рост вовсе не был повсеместным.

Другие факторы привели к снижению роста производительности после 1973 года во всех перечисленных в таблице странах и в большинстве индустриальных стран. Одной из причин было внезапное увеличение цен на нефть, введенное Организацией стран производителей нефти – особенно в 1973 и 1979 го-

дах, – из-за чего многие предприятия и технологии, использующие основанное на нефти топливо, стали устаревшими или, по меньшей мере, гораздо менее эффективными. Используя менее эффективное оборудование, рабочие не могли производить столько же товаров и услуг, снижая производительность труда и темпы экономического роста.

70-е годы характеризовались также тем, что во многих странах беспрецедентное число представителей двух групп населения, не имевших никакого опыта работы – подростки и женщины, – начали искать работу. Уровень производительности этих двух групп, как и всех, начинающих трудовую деятельность, был вначале ниже, чем у опытных работников, вызвав временное снижение показателей производительности и экономического роста.

Остается наиболее важный вопрос: что можно сделать, чтобы производительность росла быстрее? Исследователи определили несколько важных моментов, включая инвестирование в образование и обучение рабочих и в капитальное оборудование, чтобы увеличить объем производства и его эффективность. Но история показала, что самым крупным фактором в повышении уровня

производительности на протяжении нашего века были технические нововведения. Подобные достижения стали возможны благодаря частным и государственным расходам на научные исследования и технические разработки и благодаря инвестициям, способствующим переводу новых открытий из лабораторий на рабочее место. Инвестиционные расходы и личные сбережения необходимы для поддержки технических исследований и тем самым важны для увеличения производительности.

Расходовать больше средств на исследования и разработки – не значит гарантировать новые крупнейшие достижения, столь же революционные, как те, что открыли путь новым продуктам и отраслям промышленности за последние 100–150 лет, включая автомобили, самолеты, телефон, спутники связи, компьютеры, пластики и другие синтетические материалы, антибиотики и технологию генного сплайсинга. И тем не менее, экономические системы, стимулирующие среду, поддерживающую развитие новых технологий и быстрое внедрение их в производственный процесс, имеют наибольшие преимущества в глобальном соревновании за высокую производительность.

#### ТЕМПЫ СРЕДНЕГО ГОДОВОГО РОСТА ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА В ЧЕЛОВЕКО-ЧАСАХ

Страна	1950–60	1960–73	1973–79	1979–86
США	2,0	3,2	1,4	3,1
Канада	3,8	4,5	2,1	1,4
Япония	9,5	10,3	5,5	5,6
Бельгия	д.о.	6,9	6,2	5,3
Дания	2,8	6,4	4,2	1,3
Франция	2,8	6,5	5,0	3,6
Германия	7,4	5,8	4,3	2,8
Италия	5,7	7,3	3,3	3,3
Нидерланды	4,7	7,4	5,5	4,4 <sup>a</sup>
Норвегия	3,4	4,3	2,1	1,9
Швеция	3,4	6,4	2,6	3,0
Великобритания	2,1	4,3	1,1	4,4

a = 1979–1985

д.о. = данные отсутствуют

Источник – «Международные сравнения эффективности производства и тенденций стоимости рабочей силы, 1986 г.». Публикация министерства труда США, стр. 87–237.

---

# РАБОЧИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Поток рабочих, каждый день направляющихся на свои рабочие места, может казаться очень похожим в странах как с рыночной, так и с командной экономикой, достигших одинаковых уровней индустриализации. Но опять-таки скрытые различия в том, как функционируют обе системы, оказываются гораздо важнее, чем внешнее сходство.

## *Выбор*

Давайте вновь возьмем в качестве примера семью, отправившуюся в супермаркет для покупки апельсинов, но купившую также немного яблок, поскольку цена апельсинов оказалась несколько выше, чем они ожидали. После ужина, уложив детей спать, Роберт, который, как мы уже знаем, работает оператором-станочником, и Мария, учительница в школе, обсуждают возможности, открывающиеся в отношении карьеры каждого из них. Такое, конечно, случается нечасто; но в жизни каждого трудящегося в системе рыночной экономики случаются моменты, когда он должен принять жизненно важные решения по поводу своей работы и карьеры. Почему? Потому что никто другой за него эти решения не примет, поскольку нет центрального планового органа, решающего, кто где и за какую зарплату должен работать.

Роберта беспокоит, что возможности продвижения в качестве оператора-станочника ограничены, и он обдумывает, не поступить ли ему на курсы компьютерных программистов, что может предоставить более широкие перспективы для карьеры. Перед Марией открывается возможность продвижения по службе и занятия более ответственной административной должности в школьной системе.

Каждый год тысячи работников сталкиваются с необходимостью принять подобного рода экономические решения. То, как решат этот вопрос Роберт и Мария, будет зависеть от ряда факторов как личного, так и экономического характера. Поскольку они представляют собой семью, относящуюся к среднему классу, с двумя детьми, их решение будет отличаться от того, которое мог бы принять необремененный семьей человек, только что окончивший среднюю школу или колледж, или, наоборот, человек, приближающийся к пенсионному возрасту.

Для Марии проблема заключается в том, хочет ли она променять удовлетворение, получаемое от урока в классе, на более высокую заработную плату, но и большее напряжение и более долгие рабочие часы, связанные с более высоким административным положением.

Перед Робертом стоит другая важная проблема: есть ли смысл для него поступить в колледж или посещать занятия по какой-нибудь другой программе переподготовки в надежде, что новые навыки принесут более высокую заработную плату и более широкие возможности для продвижения по службе. Чтобы понять, является ли подобный шаг разумной инвестицией для Роберта с экономической точки зрения, следует рассмотреть ряд факторов:

- Сколько зарабатывает Роберт сейчас, без дополнительного образования и повышения квалификации? Чем выше его заработная плата, тем большим доходом ему придется пожертвовать, оставив работу оператора-станочника, чтобы закончить колледж или иные учебные курсы.
- Насколько велики будут расходы на образование и прочее, если он будет по-

---

сещать колледж или курсы обучения компьютерной технике? Чем выше расходы, тем ниже будет прибыль на эту личную инвестицию и тем меньше будет людей, подобных Роберту, которые запишутся на такие курсы.

- Сколь длителен курс обучения в соотношении с потенциальным вознаграждением за подобную работу? Роберт может посчитать, что относительно простой шестимесячный курс повышения квалификации даст больше отдачи, чем серьезная университетская программа.

- Возраст Роберта – еще один фактор. Молодые работники, совершенно очевидно, располагают большим временем, чтобы отработать те деньги, которыми они пожертвовали, оставив работу, и которые вложили в стоимость обучения и прочие расходы.

- Сколько будет зарабатывать Роберт после окончания компьютерных курсов? Чем больше разница между этой суммой и его заработной платой в данный момент, тем более вероятно, что он серьезно задумается о поступлении на такие курсы.

- Велика ли вероятность того, что после окончания учебы Роберт найдет работу в этой же местности?

Все эти факторы для разных людей имеют разное значение, и поэтому далеко не каждому следует поступать в колледж или на курсы, во всяком случае, не для всех это будет разумным финансовым вложением в собственную карьеру. Для некоторых расходы просто слишком велики по сравнению с ожидаемой прибылью. Для других – включая многих способных, молодых студентов, в данный момент не занимающих должности с высокой оплатой, – колледж или иные курсы почти всегда являются хорошей «деловой» инвестицией.

Как в случае с Робертом и Марией, эти решения зависят не только от финансовых соображений. Но подобно фирмам, рассматривающим вопросы об инвестициях в новые заводы или оборудование, работники в сфере рыночной экономики тоже берут на себя риск и несут расходы, приобретая дополнительное образование или квалификацию. И, откровенно говоря, некоторые из этих инвестиций не оправдывают себя, потому что не все люди, поступающие в колледж, добиваются успеха в обучении и на рынке рабочей силы после окончания

высшего учебного заведения. Для многих очень привлекательной может быть более низкая, но гарантированная заработная плата, а также ценная возможность посвящать больше времени семье или иным личным или профессиональным целям. И все же для большинства работников в сфере рыночной экономики за последние несколько десятилетий риск, связанный с образованием и повышением квалификации, оправдал себя, а особенно – в последние годы, когда экономика становится все более сложной и опирающейся на последние технические достижения.

### *Работники и работодатели*

Пример с Робертом и Марией и другими похожими на них работниками указывает на другой факт, касающийся рыночной экономики. Без центрального планирующего органа рабочие и их работодатели определяют свои взаимоотношения посредством ряда независимых решений. Это не значит, что они всегда ведут переговоры на равных или что работники всегда довольны своей работой или зарплатой. Но это означает, что работники и работодатели пользуются значительной свободой в решениях о том, чтобы начать, изменить или закончить свои взаимоотношения. И здесь возникает основной вопрос: что связывает работника и фирму в рыночной экономике и что может привести к изменению их взаимоотношений?

Как иллюстрирует пример Роберта и Марии, вид деятельности, которой занимается работник в системе рыночной экономики, зависит прежде всего от его или ее индивидуальных интересов, квалификации и навыков. Люди свободны выбирать себе любую карьеру, но лишь те, кто отвечает основным стандартам, необходимым для выполнения избранной ими деятельности, останутся в штате у работодателя. Чтобы быть конкурентоспособной, фирма просто не может позволить себе платить работникам, не способным или не желающим делать работу, для которой они были наняты. Но по тому же принципу, работники, активно участвующие в производстве товаров и услуг данной фирмы, являются ценными сотрудниками, которых с радостью возьмут на работу многие фирмы.

Чтобы пользоваться услугами ценных сотрудников, фирма должна предложить им конкурентоспособные заработные платы и условия найма по сравнению с другими



фирмами. Это соревнование между рабочими, ищущими хорошую работу, и фирмами, ищущими хороших работников, является постоянной деятельностью в большинстве рынков рабочей силы.

Заработные платы, которые фирмы готовы предложить своим сотрудникам, во многом определяются производительностью работников и относительной нехваткой или обилием работников данной квалификации. В целом, работники, способные создавать то, что нравится потребителю и что умеет делать лишь небольшое число людей, будут получать наивысшие заработные платы.

Другие факторы тоже влияют на относительную нехватку таких рабочих. Например, неприятные или опасные условия труда могут предполагать надбавки к заработной плате для тех, кто работает в таких условиях, ибо многие не хотят делать эту работу. Шахтеры обычно зарабатывают больше, чем конторские служащие; рабочие, собирающие стальные конструкции на строительстве небоскребов, зарабатывают больше, чем неквалифицированные рабочие, роющие котлованы под фундамент таких зданий.

### *Образование и повышение квалификации*

Рабочие места, требующие высокой квалификации и образования, тоже предполагают высокие заработные платы при прочих равных условиях, поскольку, как известно Роберту, эти работники жертвуют годами работы, чтобы приобрести навыки, необходимые для достижения высокооплачиваемых рабочих мест, и потому, что для получения высшего образования требуется ум и напряженный труд. Инженеры и архитекторы являются, в среднем, высокооплачиваемыми в большинстве рыночных экономик – в основном именно по этим причинам.

Квалификация, образование и уровень работоспособности – все это влияет на доход, но очень важным фактором является потребность общества в определенных профессиях. Квалифицированные слесари и электрики часто получают более высокие зарплаты, чем плотники или автомеханики; но плотник, являющийся квалифицированным мебельщиком, или мастер-механик могут пользоваться очень большим спросом и получать высокую заработ-

ную плату, отвечающую ценности его или ее квалификации.

Та сторона уравнения, которая отражает предложение, действует на рынке рабочей силы подобным же образом. В странах с рыночной экономикой, например, профессора университетов, преподающие философию и языки, на протяжении нескольких последних десятилетий получали более низкую заработную плату, чем профессора, преподающие технические и естественнонаучные дисциплины, просто потому, что их слишком много по сравнению со спросом на их услуги. Большое число людей могут исполнять обязанности продавца в универсальном магазине, и это является одной из причин того, что заработная плата на подобных рабочих местах ниже по сравнению с теми рабочими местами, где число работников с соответствующей квалификацией меньше.

### *Цены и заработные платы*

Проблема образования и квалификации также показывает, что на решения, принимаемые работниками на рынке рабочей силы, сильное влияние оказывают различные цены, а особенно ставки заработных плат. На цены на рабочую силу, в свою очередь, влияет спрос на продукцию и услуги, которые производят нанятые работники. В результате, заработные платы в различных профессиях поднимаются и падают в основном в зависимости от изменения цен на эти потребительские товары. Например, когда в начале нашего столетия автомобиль заменил лошадь, заработные платы кузнецов и мастеров, производивших седла, резко упали, а заработные платы автомехаников возросли.

Подобным же образом за последние несколько лет резко возросла потребность в рабочих с высшим образованием в основном потому, что большинство бизнесов работает сегодня с более совершенными технологиями, чем в прошлом. Интерес Роберта к компьютерам происходит частично от того, что он видит перспективность этой области с относительно высоким спросом и, следовательно, высокими заработными платами.

Международная торговля также может быть важным фактором в определении спроса в целом. Отрасли промышленности и компании, способные успешно конкурировать и экспортировать продукцию на

иностранные рынки, открывают больше рабочих мест и предоставляют работникам больше возможностей для продвижения – точно так же, как импорт из этих стран предлагает им, в качестве потребителей, более широкий выбор товаров по конкурентоспособным ценам.

Работники, готовящие себя к карьерам в сферах, где происходит мощный рост спроса, получают преимущества от своей дальновидности. Те, кто пытается держаться за рабочие места в сокращающемся рынке, использующем традиционные навыки, часто переживают разочарование и могут даже оказаться безработными. Они должны будут повысить свою квалификацию либо за свой счет, либо пользуясь

государственными источниками или средствами, предоставляемыми работодателями. Но это тоже часть сильной системы стимулов, направляющих больше ресурсов – и, в частности, ресурсов рабочей силы – в производство товаров и услуг, пользующихся наибольшим спросом у потребителей, и забирающих их из производства товаров, не пользующихся более спросом.

Этот упор на производство того, что хотят потребители, является наиболее фундаментальной причиной, по которой рабочая сила и другие ресурсы столь производительны в рыночной экономике. Урок ясен: если хочешь процветать, производи то, что хотят люди, и то, что им нужно.

## БЕЗРАБОТИЦА И ПЕРЕХОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Время от времени всем обществам с рыночной экономикой приходится решать проблему безработицы, но проблема эта может стать особенно острой в обществах, переживающих трудный переходный период от централизованной, управляемой государством экономики к системе свободного рынка. И хотя упразднение государственного контроля над ценами позволяет предложению и спросу – движущим силам любой рыночной экономики – функционировать беспрепятственно, одновременно это может вызвать краткосрочную потерю рабочих мест.

С упразднением контроля над ценами потребительский спрос, а не государственные нормы, диктует разнообразие товаров, предлагаемых к продаже. Ветры конкуренции, пронсящиеся по экономической структуре, вынуждают бездоходные предприятия закрываться или сокращать количество работников, если они хотят выжить. Результатом становится рост безработицы, ибо компании борются за сдерживание расходов. Лишенные государственных дотаций, многие бизнесы, включая крупные государственные предприятия, на которых занято большое число рабочих, просто не в состоянии выжить в новом экономическом порядке.

Но вместе с болезнью безработицы приходят блага освобождения цен, а также утверждение частной собственности и предпринимательства в качестве экономической основы общества. Предприниматели, видящие новые коммерческие возможности, нанимают рабочих и производят новые товары и услуги. Внутренние и иностранные бизнесы ищут возможности прибыльных инвестиций. Возрастает не только число рабочих мест, но, с расцветом новых предприятий, увеличивается их разнообразие, повышая гибкость рынка рабочих мест и создавая возможности выбора для рабочих.

Во многих случаях различия между рабочим и предпринимателем могут стираться, поскольку отдельные люди получают навыки, работая в одной компании, а затем покидают ее, чтобы организовать собственные компании и производить новые, лучшие или более дешевые продукты в той же области. Коэффициент безработицы, как и инфляции, постепенно падает с укреплением растущей, динамичной и гибкой рыночной экономики.

Но безработица ни в коей мере не исчезает вовсе, даже в процветающих, утвердившихся обществах с рыночной экономикой. При рыночной экономике опре-

деленное число работающих постоянно меняют место работы или, вступая на рынок рабочей силы, ждут возможности найти первое место работы. Это явление называется фрикционной безработицей и во многих аспектах просто является отражением свободы и мобильности работников, позволяющей им искать лучшие рабочие места с наилучшей оплатой и наиболее удовлетворительными условиями.

Поскольку работники, временно являющиеся безработными, обычно вскоре находят работу и поскольку их решение поменять место работы является добровольным, фрикционная безработица в целом и в целом не считается серьезной проблемой рыночной экономики. На практике определенный процент рабочей силы в большинстве стран с мобильной рабочей силой в любое отдельно взятое время будет временно безработным, и в целом экономисты классифицируют такие типы экономики как экономику с полной занятостью.

К сожалению, два других вида безработицы не столь безобидны: это циклическая и структурная безработица. Циклическая безработица возникает, когда уровень расходов и производства в экономике уменьшается и страны вступают в период рецессии или депрессии. Высокий уровень безработицы является, на самом деле, ключевым показателем серьезности этих спадов. В момент самого глубокого спада во время великой депрессии, например, 25 процентов рабочей силы в Европе и в Соединенных Штатах были безработными. Это именно тот вид безработицы, сражаться с которым призваны денежно-кредитная и финансово-бюджетная политика страны (см. Правительство в рыночной экономике).

Структурная безработица затрагивает тех рабочих, которые не имеют образования, квалификации или опыта работы, необходимых для того, чтобы оставаться занятым в сегодняшней экономике. Например, многие рабочие места требуют высокой квалификации или способности быстро обучаться новым процедурам и технике с помощью технических руководств или коротких курсов подготовки. Подобным же образом занятие вакансий в так называемый век информации требует

определенных уровней образования и знаний в области средств коммуникаций, языков, естественных наук и менеджмента.

Хотя структурная безработица отражается лишь на небольшом проценте рабочих в экономике в любое данное время, решение этой проблемы может занять много времени и средств.

Общественные затраты на безработицу часто измеряются в терминах объема товаров и услуг, которые не производятся, когда некоторые работники не имеют работы. Это – серьезные затраты, потому что утраченное производство обычно утрачено навсегда и его нельзя вернуть. Но личные затраты на безработицу могут быть еще более серьезными и разорительными для работников и их семей: потеря дохода и сбережений почти неизбежна, а в некоторых случаях – это еще потеря машины и дома, что ведет к волнениям, психологическим депрессиям, семейным конфликтам, а порой даже к преступлениям. По этим причинам правительства почти во всех странах с рыночной экономикой предоставляют пособия по безработице работникам на разные периоды времени, а также много различных программ подготовки.

Несмотря на все эти неоспоримо сложные проблемы, было бы ошибкой полагать, что безработица – это то явление, которое должно постоянно волновать работников в рыночной экономике. Начиная с 1930 года, например, почти каждый год большинство всех безработных в таких странах, как США, были фрикционными безработными, а не циклическими и не структурными. И в большинстве случаев люди не остаются безработными длительное время.

В Соединенных Штатах Америки около 70 процентов случаев сокращения производства затрагивают работников, которые уволены только на время и возвращаются на работу к своим бывшим работодателям. И примерно половина из этих безработных, не имеющих работы в данный месяц, оказываются занятыми в следующий. В конкурентных рынках рабочей силы рабочие, уволенные в связи с сокращением производства, могут воспользоваться другими вакансиями или получить дополнительную квалификацию.

# СИСТЕМА РЫНКОВ

Следуя своим эгоистическим интересам в открытых и конкурентных рынках, потребители, производители и рабочие используют свои экономические ресурсы таким образом, который оказывается наиболее ценным для национальной экономики. Первым человеком, рассмотревшим этот факт в определенной системе взглядов, был шотландский философ Адам Смит, в 1776 году опубликовавший свою знаменитую книгу «Исследования о природе и причинах богатства народов». Смит стал первым великим классическим экономистом и одним из первых объяснил, как экономика, основанная на системе рынков, может способствовать экономической эффективности и личной свободе, независимо от трудолюбия и лени людей.

## *Невидимая рука*

Смит заявил, что, если люди по природе своей добродетельны и честны, рыночная экономика предоставляет им значительную экономическую свободу совершать добрые дела в рамках эффективной производственной системы, генерирующей больше материальных товаров и услуг, которые они могут использовать, совершая эти поступки. Но что если люди эгоистичны, жадны или ленивы?

Любой человек, желающий пользоваться большим количеством материальных товаров и услуг, производимых в рыночной экономике, имеет достаточное количество стимулов упорно работать, не транжирить деньги, откладывать и инвестировать. Наиболее успешные предприятия должны производить хорошую продукцию, продавать ее по рыночным ценам, платить работникам рыночные заработные платы и уважительно относиться к своим клиентам – даже если такая манера поведения не является для них естественной.

Основной причиной подобных изменений поведения некоторых людей является

конкуренция. Как указал Адам Смит, когда в каком-то сообществе есть несколько мясников, то тот, кто груб или пытается продать мясо худшего качества по неразумным ценам, скоро потеряет свое дело и доход, уступив другим. Если мясник, магазин которого находится по соседству с вами, симпатичен и доброжелателен, то тем лучше. Но, чтобы получить хорошие продукты и хорошее обслуживание, покупателям вовсе не обязательно знать мясника лично или полагаться на его альтруизм. Чем больше жадный, эгоистичный или ленивый мясник хочет пользоваться высоким уровнем жизни, тем больше он или она будут пытаться соответствовать требованиям, определяемым конкуренцией, и создать широкий круг удовлетворенных покупателей. Или, как определяет Смит эту особенность рыночной экономики, «похоже, что некая невидимая рука» направляет поведение людей, заставляя их эффективно использовать ресурсы, то есть производить вещи, которые нужны другим людям и за которые они готовы заплатить, даже если «сначала это не входило в их намерения».

Чтобы невидимая рука Смита функционировала нужным образом, необходим еще один фактор: мясник должен владеть магазином или арендовать его, чтобы он или она имели право на доходы от него. Без права на частную собственность и на доход, приносимый ею, невидимая рука конкуренции не сможет стимулировать бизнесы предлагать наилучшие и наиболее разнообразные товары по разумным ценам. Мясники, являющиеся служащими государства, будут относиться к своей работе совершенно иначе, чем те, которые имеют собственное дело. Этот факт остается справедливым для всей экономики в целом, возьмем ли мы мясника, плотника, цепь ресторанов или мультинациональную страховую компанию.

---

Конечно, если конкуренции нет – если в данном районе только одно место, где можно купить мясо, – то для потребителей это будет не очень приятно. И даже если мясной магазин будет находиться в собственности государства, это ничего не изменит. С исчезновением конкуренции неизбежно исчезают наиболее мощные рыночные стимулы предоставлять хорошее обслуживание, продукцию высокого качества и по низким ценам. Вот почему, за исключением некоторых случаев, о которых будет сказано ниже, большинство экономистов считают конкуренцию между производителями лучшим другим потребителем.

В более общих терминах можно сказать, что децентрализация контроля над экономическими ресурсами – предоставление отдельным производителям возможности решать, что и как производить, чтобы удовлетворить запросы потребителей – позволит конкуренции и эгоистическим интересам обеспечить эффективное использование большинства ресурсов, имеющихся в наличии в рыночной экономике, что означает использование их с максимальной отдачей в соответствии с указаниями, диктуемыми спросом и пожеланиями потребителей.

### *Экономическая цепь*

Такая система экономического индивидуализма строится также на представлении, что отдельные производители и потребители лучше знают, чего они хотят и что происходит с рыночными ценами на продукты, которые они покупают и продают, чем это могут знать центральные плановые органы, находящиеся в столице страны.

Например, миллионы людей в Нью-Йорке и в других крупнейших городах мира каждый день снабжаются продуктами питания без того, чтобы какой-нибудь плановый орган определял нормы на количество хлеба, мяса, овощей и напитков,

ежедневно, ежемесячно или ежегодно направляемых в эти города. На самом деле никто в действительности не знает общего количества этих продуктов, используемых на рынке, и не обязан знать. Рестораны и закусочные управляются частными владельцами, которые все вместе предлагают широкое разнообразие блюд по конкурентоспособным ценам. Потребители выбирают те из них, которые нравятся им больше, и платят цены, достаточно высокие, чтобы рачительные владельцы могли получать прибыль и оставаться в бизнесе. Те, кто предлагает не пользующийся спросом продукт или запрашивает слишком высокие цены, или предоставляет плохое обслуживание, просто не сможет выжить как хозяин дела или менеджер.

Тот же самый процесс определяет деятельность булочников, конкурирующих за продажу хлеба этим ресторанам или закусочным, компаний, конкурирующих за продажу печей для производства хлеба, и компаний, конкурирующих за продажу стали и других материалов компаниям, производящим печи. На каждом звене этой цепи находятся покупатели и продавцы, которые прекрасно знают то, что является их частью этого общего производственного процесса, но не имеют представления о том, что происходит в других звеньях этой общей экономической цепи событий.

Таким образом, в децентрализованной системе частных рынков ресурсы эффективно распределяются, позволяя удовлетворить требования потребителей. Поскольку процесс столь децентрализован, многие производители и потребители могут не понимать, как он действует, или вообще не иметь представления, что отдельные рынки постоянно взаимодействуют таким эффективным и систематическим способом. Но именно эта децентрализация прежде всего ответственна за эффективность.

## АПЕЛЬСИНЫ, КОФЕ, КВАРТИРЫ

Сельскохозяйственные продукты дают наиболее ясные примеры динамики предложения и спроса в конкурентных рынках. Какое-то время тому назад, например, заморозки погубили много апельсиновых деревьев во Флориде. Резкий спад предложения на апельсины привел к большому повышению цен на апельсиновый сок, что побудило людей пить другие напитки, компенсируя таким образом сократившиеся поставки апельсинов. Высокие цены на апельсиновый сок привлекли на американский рынок бразильских производителей, обеспечивших потребителей США запасами замороженного концентрата сока. Высокие цены стимулировали также фермеров США вновь посадить апельсиновые деревья в более южной части Флориды, и через несколько лет производство восстановилось. Сочетание этих краткосрочных и долгосрочных мер, явившихся реакцией на уменьшение поставок апельсинов на рынок, в результате привело к тому, что цены вновь снизились.

Такая же реакция на изменение ситуации на рынке кофе имела место в 70-х годах. В июле 1975 года заморозки на больших территориях погубили значительную часть посадок кофе в Бразилии, что снизило урожай кофе в 1976 и 1977 годах с 23 до 9,3 миллионов тюков. Реакция рынка была предсказуемой: цены поднялись к чрезвычайно высоким уровням, что побудило людей во всем мире начать пить больше чая. Одновременно высокие цены на кофе вызвали увеличение посадок кофейных плантаций на Берегу Слоновой Кости, в Уганде и в других тропических регионах земного шара, что повлекло за собой сильный рост производства уже через несколько лет. В результате цены начали падать. На протяжении всей истории сельскохозяйственного рынка такая модель прослеживается сотни раз, и ее можно даже считать ничем не замечательной.

Взаимоотношения между предложением и спросом становятся более слож-

ными и часто более увлекательными, когда они не приносят успеха, что происходит, если по какой-то причине цены не могут изменяться. Наиболее частой причиной такого положения может быть государственный контроль над ценами. Например, в некоторых городах США было решено, что свободные рыночные цены на аренду квартир являются слишком высокими, и над ними был введен контроль. Максимальные разрешенные цены оказались намного ниже тех, что устанавливались в результате спроса и предложения – с предсказуемым результатом. Контроль над ценами создает постоянный перевес спроса на аренду жилья над предложением, что означает, что большое число людей, желающих жить в черте города, не имеют возможности снять квартиры. Инвесторы не имеют стимулов вкладывать деньги в строительство новых жилых домов и даже в поддержание тех, что уже находятся в их владении. Частные лица перестают строить жилые дома для аренды квартир, и имеющийся жилой фонд начинает приходить в упадок.

Можно задать вопрос: почему же такая система популярна в политическом отношении? Ответ состоит в том, что это очень выгодно тем, кому повезло и кто уже снимает квартиру в приличном доме. Жильцов всегда больше, чем домохозяев, а люди, которые хотели бы снять квартиру, но не могут этого сделать, юридически не являются жителями города и не имеют права голосовать. Политика и экономика часто вступают в конфликт, и политика часто побеждает.

Роберт М. Данн-младший

---

# ФИНАНСЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

На рынках товаров, услуг и рабочей силы цены выражаются в терминах какой-то валюты, или денег. Но сами деньги тоже являются предметом купли и продажи в рыночной экономике, потому что некоторые люди хотят сберегать деньги, чтобы использовать их в будущем, а другие – включая многие бизнесы – хотят занять деньги, чтобы пользоваться ими сегодня. Цена на использование денег – называемая процентными ставками – определяется на рынках, где происходит обмен этими фондами.

С более широкой точки зрения, банки и другие фирмы в финансовом секторе рыночной экономики важны, чтобы связывать тех, кто имеет ресурсы для сбережения и инвестирования, с теми, кто может с наибольшей пользой использовать эти фонды и готов платить за их использование. Решения о том, как и где инвестировать фонды, принимаемые с помощью этих рынков, являются децентрализованными, так же как производственные и потребительские решения децентрализованы на рынках товаров и услуг.

## *Купить дом*

Обратимся к нашей семье – прошло несколько лет с тех пор, как Роберт и Мария обсуждали возможности перемен в работе и дальнейшего образования. Мария приняла административную должность в школьной системе, а Роберт прошел курс компьютерного программирования и нашел работу в этой новой и развивающейся области. В результате Роберт и Мария стали зарабатывать больше, чем раньше, и смогли отложить деньги для покупки того, что

считается самым большим приобретением в жизни человека – дома.

Здесь роль финансовых учреждений, таких как банки, становится необычайно важной. Банки выполняют две функции: с одной стороны, они принимают вклады от таких людей, как Роберт и Мария – вкладчиков, которые хотят, чтобы деньги их были в сохранности и чтобы на них шли проценты; с другой стороны, они ссужают деньги заемщикам, которые могут доказать, что в финансовом отношении они способны со временем выплатить заем. Заемщики и кредиторы это не только отдельные люди, но, конечно, и частные компании, желающие либо сберечь деньги, либо занять деньги и вложить в новый или расширяющийся бизнес.

В рыночной экономике отдельные лица, как Мария и Роберт, могут в разное время играть роль заемщиков и кредиторов. Чтобы привлечь их деньги, банки предлагают таким вкладчикам, как Мария и Роберт, определенные процентные ставки, вступая при этом в конкуренцию с другими банками и сберегательными институтами. Теперь Роберт и Мария обратились в банк как потенциальные заемщики, так как им нужен заем для покупки дома. Если банк найдет, что они обладают достаточным доходом, чтобы выплачивать заем ежемесячными взносами на протяжении ряда лет, банк может одолжить им деньги. Но процентные ставки, которые они должны будут платить в качестве заемщиков, будут, конечно, выше, чем те, что банк платил им, когда они были вкладчиками: эта разница – и есть доход банка на финансовые услуги, которые он предоставляет.

### *Заем и инвестиции*

Тот же процесс имеет место, когда бизнесы ищут инвестиционные фонды для новых фабрик, магазинов и оборудования. И как и в других отраслях рыночной экономики, конкуренция среди банков помогает гарантировать, что процентные ставки будут низкими, насколько это возможно, чтобы в то же время приносить удовлетворительную прибыль банкам, управляемым с достаточной эффективностью. Далее, поскольку запас денег, доступных для займов, ограничен, заемщики – отдельные лица и компании – будут конкурировать между собой, чтобы получить одобрение банка. Эта конкуренция гарантирует, что займы банка при инвестициях распределяются так, чтобы приносить наибольший доход, и этот процесс происходит с гораздо большей эффективностью, чем если бы решения о займах и ссудах принимались непосредственно правительством.

Бизнесы стремятся добиться инвестиционных займов для новых производственных мощностей, оборудования и сбыта. Фирмы рассчитывают получать прибыль на эти новые инвестиции много лет, поэтому они готовы платить проценты на фонды, которые они могут использовать для приобретения необходимого имущества, чтобы начать новое производство сейчас, а не позже.

Конечно, если ставки процента, которые они должны платить, окажутся выше, чем нормы прибыли, которые они рассчитывают получить, бизнесы не будут одалживать эти фонды. И вообще, если у компании нет на примете инвестиций, которые принесут больший процент прибыли, чем ставки процента на занимаемые фонды, то она предпочтет сэкономить деньги, чем делать новые займы. Или, что еще более вероятно, она попытается переместить свои ресурсы в другую область бизнеса, где ожидаемая норма прибыли будет больше, чем ставка процента на занимаемые фонды. Это просто еще один путь, которым ресурсы направляются к фирмам, нашедшим наиболее прибыльные возможности использования ресурсов – основанные, как мы видели выше, на снабжении потребителей тем, что они больше всего хотят получить, по ценам не выше или даже ниже, чем цены подобных продуктов, предлагаемых конкурирующими фирмами.

Здесь тоже важную роль может играть международная торговля. Подобно

тому, как страны могут обмениваться продукцией, они могут обмениваться финансовыми услугами и инвестиционными фондами. Иностранные инвестиции могут увеличивать суммы денег, или капитал, доступный бизнесам, стремящимся занимать и инвестировать. Конкурируя с внутренними банками и финансовыми институтами, иностранные инвестиции могут также удерживать на низком уровне процентные ставки – то есть цену денег.

Если создается впечатление, что иностранные инвестиции слишком обширны, это может вызвать опасения, что некоторые области экономики уходят из-под национального контроля. Подобные страхи почти всегда бывают необоснованными, главным образом потому, что динамика рыночной экономики равно приложима как к международным, так и к внутренним инвестициям и деловой активности. Прямые иностранные инвестиции, как и другие типы инвестиций, служат вотумами доверия, уверенности в экономическом росте. Предоставляя новые источники фондов, иностранные инвестиции обычно повышают эффективность, улучшают компетентность менеджмента и помогают удерживать низкие процентные ставки.

### *Биржи и инвестиции*

Как мы видели на примере Роберта и Марии, успешно работающие банки зарабатывают деньги, служа посредниками между кредиторами и заемщиками, и играют важную роль в экономической системе, сводя их, чтобы сбереженные фонды могли быть реинвестированы.

В финансовом секторе большой рыночной экономики существует другой, более специализированный вид бизнеса. Предположим, что через несколько лет Роберт и Мария решают открыть небольшой бизнес, чтобы воспользоваться преимуществами их совместных квалификаций и опыта в области образования и компьютерного программирования. Они вместе разрабатывают линию образовательного компьютерного программного обеспечения для школ, им нужны деньги, чтобы открыть фирму под названием «Р и М, образовательное программирование». Они могут пойти в банк и попробовать получить заем, как они сделали при покупке дома. Или они могут продать доли владения своим бизнесом в виде корпоративных акций сотням или да-



---

же тысячам человек, которые поверят, что фирма «Р и М, образовательное программирование» имеет потенциал, чтобы получить прибыль. Маленькие предприятия, такие как предприятие Марии и Роберта, и крупнейшие корпорации мира предлагают на продажу акции через брокеров, работающих на биржах ценных бумаг во всем мире.

Люди, покупающие эти акции, вкладывают собственные средства в эти бизнесы в обмен на долю в будущих прибылях предприятия. Эти люди юридически становятся совладельцами фирм и получают право голоса за каждую акцию, которую они покупают. Это дает им право голоса в определении того, что делает компания и в решении вопроса, кто станет директором и управляющими компаний.

Они также берут на себя риск компании. Если «Р и М, образовательное программирование» даст плохие результаты или вовсе обанкротится, инвесторы потеряют часть вложенных денег или все деньги целиком. Однако, если компания добьется успеха, эти же инвесторы получают возможность реализовать прибыль на свои инвестиции, независимо от того, решат ли они дальше держать свои акции и получать долгосрочные прибыли или продать их за цену, во много раз превышающую их первоначальную стоимость.

Если акционеры надеются, что компания будет процветать, они будут держать свои акции, чтобы претендовать на долю ожидаемых доходов фирмы, а может быть даже купят еще акции. Но акционеры, которые не верят в благополучное будущее фирмы, продадут свои акции на рынке через компании, специализирующиеся на том, чтобы подыскивать покупателей и продавцов акций всех крупных корпораций в экономике. Эти компании называются брокерскими конторами, и группы таких фирм объединились, чтобы учредить крупнейшие рынки ценных бумаг в разных странах мира, в таких городах, как Нью-Йорк, Токио и Лондон.

Подобно банковской индустрии, эти рынки ценных бумаг стали играть важную роль в экономике своих стран и в международной торговле. Они помогают акционерам и другим людям принимать решения, касающиеся инвестиций, определять эффективность управления корпорациями и оценивать общий деловой климат. На этих

биржах ежедневно продаются и покупаются тысячи акций самых разных корпораций. Цены на них, поднимаясь и падая в ответ на изменение состояния отдельных фирм, их конкурентов и экономики в целом, являются главным индикатором при этих оценках.

Процесс инвестирования предоставляет сберегателям и инвесторам большую свободу и возможности при принятии решений о том, какой брать на себя риск и в каких предприятиях участвовать. Они могут получить значительную прибыль, если они разумно сберегают и вкладывают деньги; но они могут также много потерять, если вкладывают неразумно. Именно поэтому большинство инвесторов предпочитают не вкладывать все свои средства в один проект или предприятие, а держать их частично в очень надежных и испытанных компаниях или на счетах. Только те, кто решает играть по-крупному и вложить все свои средства в небольшое число очень рискованных предприятий, могут потерять – или, наоборот заработать – состояние на финансовых рынках.

Чтобы получить ясную картину, полезно сравнить результаты частных инвестиций в развитие новых продуктов и технологий с результатами инвестиций национальных государств, особенно государств с централизованной плановой экономикой, за последнее столетие. Результаты инвестиций частного сектора, несмотря на периоды неудач, явно выше. Почему? Причины вновь указывают на самую природу рыночной экономики: децентрализованный процесс, в котором большое число людей, а не маленькая группа в центральном правительстве, принимают решения об инвестициях и займах в ответ на изменяющиеся экономические условия. Далее, решения принимаются теми, кто рискует своими собственными деньгами, а это, несомненно, мощный стимул принимать здравые, тщательно продуманные решения.

---

# ПРАВИТЕЛЬСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Если рыночные системы столь эффективны, зачем позволять правительству вмешиваться в их функционирование? Почему бы не принять строгую политику *laissez faire* (принцип неограниченной свободы предпринимательства и торговли) и дать частным рынкам возможность действовать вообще без всякого вмешательства со стороны правительства? Существует несколько причин, сформулированных экономистами и специалистами в области общественных дисциплин, которые можно проиллюстрировать на простых примерах. Однако в большинстве случаев роль правительства заключается не в том, чтобы занять место рынка, а в том, чтобы улучшить функционирование рыночной экономики. Далее, любое решение регулировать или вмешиваться в игру рыночных сил должно быть принято, лишь тщательно взвесив расходы на подобное регулирование и блага, которые принесет это вмешательство.

## *Национальная оборона и общее благо*

Национальная оборона является одним из примеров, где роль правительства незаменима. Почему? Потому что оборона нации представляет собой товар, совершенно отличный от апельсинов, компьютеров или жилищ: люди оплачивают его не поштучно, по мере использования, а покупают коллективно, для нации в целом. Предоставление услуг по обороне одному отдельному лицу не означает, что количество их для остальных уменьшается, потому что на самом деле люди потребляют эти оборонные услуги все вместе, как единый народ. Услуги по национальной обороне предоставляются даже тем людям в стра-

не, которые не хотят, потому что не существует эффективного способа делать это как-то иначе. Производить ракетные истребители может позволить себе страна, а не группа живущих по соседству людей и не отдельные личности.

Подобные блага называются общественными благами, ибо никакой частный бизнес не в состоянии продавать национальную безопасность гражданам страны и оставаться в деле. Нет никакой возможности продавать оборонные услуги тем, кто в них нуждается, и не защищать людей, которые отказываются за них платить. А если такие люди могут получить защиту, не платя за нее, то кто же захочет платить? Это явление известно как проблема любителей прокатиться за чужой счет – «зайцев» – и представляет собой основную причину, по которой национальная безопасность должна осуществляться государством и оплачиваться посредством налогообложения.

Подлинно общественных благ – то есть благ, которые могут потребляться совместно и которые в противном случае сталкиваются с проблемой «зайцев» – не так много, и именно поэтому большинство товаров и услуг в рыночной экономике могут производиться и продаваться частными фирмами на частных рынках. Другой пример общественных благ – программы, контролирующие наводнения и насекомых или даже радио- и телевизионные сигналы, передающиеся по воздушным волнам. Каждый из этих продуктов может потребляться сообща, и в то же время все они сталкиваются с проблемой «зайцев», во всяком случае, в какой-то мере. Однако что касается радио- и телевизионных передач, они

---

могут производиться частным образом и с прибылью путем продажи времени трансляции для рекламы. Или в ряде случаев теперь транслируемые сигналы шифруются специальными электронными способами, и частные фирмы могут зарабатывать деньги, сдавая декодирующие устройства в аренду людям, которые хотят смотреть эти передачи.

### *Загрязнение окружающей среды и внешние издержки*

Возьмем в качестве примера компанию, выпускающую бумажную продукцию – от писчей бумаги до картонных коробок – на фабрике, стоящей на берегу реки. Проблема состоит в том, что побочным результатом производственного процесса является выброс в реку химических загрязняющих продуктов. Но вода в реке не принадлежит ни какому-то одному лицу, ни группе лиц, и поэтому никто не может заставить компанию прекратить загрязнять ее. Более того, поскольку очистка воды требовала бы дополнительных расходов, компания может продавать свою продукцию дешевле, чем если бы ей пришлось включить в ее стоимость расходы на контроль над загрязнением. В результате компания, производящая бумагу, может и дальше увеличивать выпуск продукции, удовлетворяя достаточно высокий спрос, по низким ценам, что, в свою очередь, увеличивает количество отходов и загрязнение среды ее фабрикой. Загрязняя окружающую среду и не будучи вынужденной платить за это, компания может также получить несправедливые преимущества перед конкурентами, в продукцию которых заложены расходы на установку оборудования, контролирующего загрязнение.

Это – классический пример так называемых внешних издержек, которые не отражаются на цене при нормальном функционировании рынка. На самом деле ни компания, производящая бумагу, ни ее потребители не несут всех расходов на производство бумаги; вместо этого часть издержек – фактор загрязнения – переносится на людей, живущих и работающих вдоль берега реки, и на тех налогоплательщиков, которые в конечном итоге должны оплачивать счета по очистке.

Подобно другим внешним издержкам, загрязнение часто происходит там, где владельцем ресурсов – в данном случае реки

– являются не отдельные люди и не частные организации. Общественные земли и придорожные полосы, например, часто гораздо больше замусорены, чем лужайки перед частными домами, потому что эти общественные земли не принадлежат определенным лицам, которые несли бы ответственность за содержание их в чистоте и преследовали бы тех, кто загрязняет их. В большинстве случаев загрязняющие вещества выпускаются в воздух, океаны и реки именно потому, что у этих ресурсов нет индивидуальных владельцев, имеющих мощные личные стимулы призвать к ответственности загрязнителей за нанесенный ущерб. Есть люди, которые не жалеют времени и труда, чтобы преследовать таких загрязнителей, но у большинства нет достаточных экономических стимулов для подобной деятельности.

Роль правительства в такой ситуации заключается в том, чтобы выправить этот дисбаланс. Вмешательство правительства проявляется в том, что оно может принудить производителей и потребителей данного продукта оплатить затраты на очистку. По сути, эта экономическая роль правительства заключается просто в том, чтобы заставить тех, кто пользуется благами от продажи и потребления продукта, оплатить все расходы на его производство и потребление.

К сожалению, правительству часто непросто определить границы того, что оно может предпринять в подобных случаях. С одной стороны, точно установить источник загрязнения и его стоимость для общества сложно и связано с большими расходами. Из-за этих сложностей правительство должно быть прежде всего уверено в том, что оно не налагает на общество больших расходов на уменьшение загрязнения, чем само загрязнение стоит обществу. Ибо это было бы неэффективным расходованием ценных ресурсов.

Когда правительство устанавливает оптимальный или, по меньшей мере, терпимый уровень загрязнения, оно может воспользоваться законами, правилами, штрафами, тюремным заключением и даже специальными налогами, чтобы уменьшить загрязнение. Или можно действовать еще более основательно: попытаться установить более четкие права собственности на загрязненные ресурсы, что вызовет изменение рыночных цен на использование этих

## МАРКЕТИНГ КОНТРОЛЯ НАД ЗАГРЯЗНЕНИЕМ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Контроль над загрязнением окружающей среды является яркой иллюстрацией того, как правительства в странах с рыночной экономикой могут использовать рыночные механизмы спроса и предложения при решении важнейших проблем, стоящих перед обществом.

Сталкиваясь с загрязнением воздуха, воды или земли, правительство должно избрать такие методы, которые уравнивают необходимость поддерживать чистую окружающую среду и связанные с этим экономические затраты.

Рассмотрим первый случай: обнаружено, что определенный загрязнитель чрезвычайно токсичен и эти свойства невозможно устранить с помощью новых – производственных процессов или охранительных приспособлений. При таких условиях разумно, чтобы правительство приняло правила, требующие полного запрещения или столь резкого сокращения выпуска этого загрязнителя в окружающую среду, чтобы он не мог больше угрожать здоровью человека или среды. Но такие меры оправданы в тех случаях, когда выпуск загрязнителей представляет собой подлинную угрозу для общества, ибо расходы общества оказываются очень высокими.

Если идет речь о менее опасных веществах, то, хотя уровни загрязнения должны быть уменьшены, полное уничтожение может повлечь за собой неоправданно высокие расходы, выражающиеся в потерях производства, потребления и рабочих мест. При таких условиях может быть более разумным ввести налог на загрязнение, а не требовать точно определенного сокращения всюду, где производится данное вещество.

Причина здесь в том, что затраты на очистку в каждом месте и у каждой компании будут совершенно различными.

Облагая загрязнителей окружающей среды налогом, правительство побуждает фирмы, которые могут со сравнительно небольшими расходами уменьшить выброс загрязняющих веществ, сделать это и таким образом избежать налога на загрязнение среды. Другие фирмы могут посчитать, что для них уменьшение загрязнения слишком дорого (зачастую это старые фабрики с устаревшим оборудованием), и будут продолжать загрязнять окружающую среду и платить налог на то, что они выпускают.

Не так давно появилась еще одна возможность, состоящая в использовании рыночной методики, предназначенной специально для уменьшения загрязнения и предполагающей использование системы разрешений или льгот, которые можно покупать и продавать. В соответствии с этой программой, фирмы покупают у правительства разрешения, позволяющие компании выпустить определенный объем загрязнителей в окружающую среду. Этими разрешениями можно торговать, и их цена может подниматься и падать, отражая различные экономические и экологические условия. При этой системе правительство должно только определить общий допустимый уровень загрязнения для данного района, затем продать достаточное количество разрешений, соответствующих такому уровню загрязнения. При таких условиях налоговые схемы становятся излишними. Компания, которая хочет увеличить загрязнение (и, возможно, объем выпуска продукции) на какое-то время, может купить разрешения у других фирм. На самом деле компания таким образом платит этим фирмам за то, чтобы они уменьшили загрязнение среды своей продукцией и понизили уровень загрязнения.

---

ресурсов, и принудить загрязнителей оплатить эти расходы. Рассматривая все эти возможности, нужно главным образом понять основополагающую роль правительства – корректирующую перепроизводство и чрезмерное потребление товаров и услуг, ведущее к внешним затратам.

### *Образование и внешний экономический эффект*

Когда Роберт вновь поступил учиться, чтобы стать компьютерным программистом, он стремился к большей выгоде для себя и своей семьи, а не к тому, чтобы принести пользу сообществу в целом. Но в результате, получив более высокое образование, Роберт стал более высококвалифицированным и производительным членом общества. Теперь он обладает новыми навыками и основал новый бизнес, который, в свою очередь, предоставил новые рабочие места для других людей.

В образовании Роберта заложены блага, которыми пользуются люди, не являющиеся производителями и потребителями каких-то товаров или услуг. Считается, что образование предоставляет нации внешний экономический эффект, потому что образованные работники более гибки и производительны и менее вероятно, что они станут безработными. Это означает, что большие затраты на образование сегодня в конечном итоге могут привести к экономии государственных и частных затрат на борьбу с преступностью, бедностью и другими социальными проблемами, а также к повышению уровня квалификации, гибкости и производительности рабочей силы.

Если какой-то продукт генерирует значительный внешний или избыточный экономический эффект, правительства могут принять решение субсидировать или какими-то иными средствами стимулировать его потребление или производство, или и то и другое, чтобы стоимость внешнего экономического эффекта была включена в рыночную цену и объем производства данных продуктов. Подобно тому, как внешние или избыточные затраты ведут к перепроизводству некоторых товаров, наличие внешнего или избыточного эффекта будет вести к недопроизводству других продуктов или услуг.

Государственная система образования является, вероятно, крупнейшим и самым

важным примером правительственных расходов и поддержки, оказываемых для производства услуг, обладающих наиболее значительным внешним экономическим эффектом. Однако найдется относительно немного ситуаций, в которых правительство вмешивается, чтобы установить цены, путем субсидий или налогов, чтобы стимулировать такие внешние экономические эффекты. В целом, расширение прав собственности и система цен, устанавливаемых рынком, могут быть более эффективными мерами, с помощью которых правительство исправляет дисбаланс, вызванный внешними затратами и эффектами.

### *Правовая и социальная структура*

Рыночная экономика, несмотря на очевидные примеры злоупотреблений, не дает права на эксплуатацию или воровство. На самом деле, если в обществе юридические права потребителей и производителей на владение и торговлю экономическими ресурсами не определены и не защищены совершенно четко, то и функционирование рынка не может быть активным. Именно поэтому правительство в странах с рыночной экономикой ведет учет сделок, относящихся к земле и жилью, и обязывает соблюдать условия контрактов между покупателями и продавцами практически всех видов продуктов. Покупатели хотя бы уверенными в том, что вещи, которые они покупают у продавцов, действительно являются собственностью этих продавцов и те имеют право продавать их; а когда покупатели и продавцы приходят к соглашению об обмене чем-либо, и те и другие хотят быть уверенными в том, что это соглашение будет выполнено. Все это справедливо и для рабочих, которые в индивидуальном порядке или коллективно, через профсоюзы, договариваются с работодателями об определенных заработных платах или условиях труда. Если подобные гарантии не могут быть представлены в установленном порядке и не выполняются эффективно и если не существует справедливой и беспристрастной системы уголовного права, заключение рыночных сделок станет более дорогостоящим и сложным.

Правительства в рыночной экономике должны установить и закрепить право на частную собственность и на экономическую прибыль, получаемую от использования этой собственности. Без таких гарантий

не многие рискнут своим временем и деньгами, чтобы заняться делом, прибыль от которого может в результате пойти государству или какой-то группе лиц. Например, когда Роберт и Мария решали открыть фирму «Р и М, образовательное программирование», они знали, что идут на риск экономической неудачи; но они знали также, что если они преуспеют, то законы, охраняющие частную собственность, позволят им целиком воспользоваться плодами этого успеха.

Защита государством частной собственности распространяется, конечно, на землю, фабрики, магазины и другие материальные товары, но оно распространяется также и на так называемую интеллектуальную собственность: продукты человеческого разума в форме книг или рукописей, произведения изобразительного искусства, фильмы, научные изобретения, инженерные конструкции, фармацевтические товары и компьютерные программы. Не многие предприниматели или компании будут инвестировать в зачастую очень дорогие и требующие длительного времени исследования для открытия новых лекарств, чтобы бороться с болезнями, в разработку новых компьютерных программ или даже публикации новых романов, если компании-конкуренты могут просто присвоить себе и продавать плоды их труда, не оплачивая авторских прав или других сборов, отражающих производственные затраты на эти товары.

Чтобы стимулировать и защищать творчество ученых и художников, правительство учреждает специальные права, называемые авторскими правами, если они защищают определенные виды интеллектуальной собственности, такие как книги, музыку, фильмы и компьютерные программы, или патентами, если они защищают другие типы изобретений, конструкций, продуктов и производственных процессов. Эти исключительные права дают их собственникам, независимо от того, являются ли они отдельными лицами или корпорациями, исключительное право продавать или иными способами сбывать свою продукцию и свои создания на протяжении определенного периода времени. Как сказал Президент Авраам Линкольн, «они подливают масло заинтересованности в огонь гения».

Определяя и защищая права собственности и поддерживая эффективную право-

вую систему, правительства могут создавать общественную среду, которая позволяет частным рынкам для большинства товаров и услуг функционировать эффективно и пользоваться широкой поддержкой общества.

### *Конкуренция*

Каждый месяц Роберт и Мария регулярно платят по счетам местной коммунальной службе водоснабжения и местной телефонной компании. В отличие от других предприятий, ни служба водоснабжения, ни телефонная компания не соперничают с конкурирующими компаниями, предоставляющими воду и телефонные услуги.

Происходит это потому, что обе службы относятся к так называемым природным монополиям, услуги которых наиболее экономно предоставляются одной единственной фирмой. Разрешить построить два водопровода или совершенно отдельные телефонные или электропередающие линии было бы крайне расточительно и неэффективно. Вместо контроля над расходами и максимального увеличения эффективности путем конкуренции, правительственные организации регулируют цены и услуги этих компаний, чтобы обеспечить оптимальные цены для потребителей и в то же время гарантировать компаниям удовлетворительную норму прибыли на их инвестиции.

Число таких «природных монополий» на самом деле совсем невелико, и они занимают очень небольшую часть экономической деятельности в странах с рыночной экономикой. Более распространенная и более сложная проблема возникает, когда в какой-то отрасли доминирует несколько больших фирм. Опасность заключается в том, что эти фирмы могут вступить в монополистический сговор с целью установления более высоких цен и ограничения проникновения на рынок новых, конкурентоспособных фирм. Чтобы запретить подобные монополии и монополистическое поведение и чтобы поддерживать более эффективный уровень конкуренции в экономической системе, в большинстве стран с рыночной экономикой, включая Соединенные Штаты, были приняты так называемые антитрестовские законы.

Ограничение конкуренции может происходить в некоторых отраслях промышленности, таких как авиация, потому что

## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И МОБИЛЬНОСТЬ

В индустриальных странах с рыночной экономикой, таких как Соединенные Штаты Америки, основной причиной различий в годовых доходах семей являются различия в окладах и заработных платах. Примерно три четверти всего получаемого дохода идет от окладов и заработных плат – оставшаяся четверть составляют аренда, прибыли и проценты.

Основная модель распределения доходов в большинстве стран с рыночной экономикой не изменилась со времени окончания Второй мировой войны. В Соединенных Штатах на 20 процентов семей с наивысшим доходом приходится примерно 43 процента всего дохода в любой отдельно взятый год, на 20 процентов семей, находящихся на следующем уровне, приходится около 24 процентов, 20 процентов семей, чье положение в центре, получают 17 процентов доходов, 20 процентов, стоящие на предпоследней ступени, – около 11 процентов и, наконец, 20 процентов семей с наиболее низким доходом получают около 5 процентов всего национального дохода.

В этих цифрах не отражен тот факт, что люди с высокими доходами платят более высокие налоги или что семьи с низкими доходами получают субсидии от правительственных программ помощи. Если внести соответствующие поправки, то доля общего дохода беднейшим 20 процентам семей повысится до 7 процентов, а доля 20 процентов семей с самым высоким доходом понизится до 37 процентов. Но, тем не менее, разница в уровне доходов остается очень большой, и многие давно уже задаются вопросом, почему это происходит.

Существует несколько причин, объясняющих это различие в доходах семей, которые выходят за различия в основных заработных платах и окладах, отмеченных выше, и помогают понять, почему доходы разных семей могут с течением времени увеличиваться или уменьшаться. Например, рабочие, только что вошедшие в ряды рабочей силы (в основном,

молодые рабочие, не приобретшие профессионального опыта), и старые рабочие, вышедшие на пенсию или работающие только часть рабочего дня, широко представлены среди семей с наименьшим доходом – и это неудивительно. Доходы большинства работников – особенно с общим и профессиональным образованием – возрастают в первые годы их профессиональной карьеры. Зарплаты или оклады других временно падают в результате краткосрочного сокращения производства, заболеваний или увечий или других факторов.

По всем этим причинам и несмотря на общую стабильность в распределении доходов в целом, существует большая степень мобильности доходов в рыночной экономике. Это просто означает, что мы постоянно видим, как семьи из года в год движутся вверх и вниз в этих категориях. Например, недавнее исследование обнаружило, что только за семь лет более половины американских семей, изначально находившихся среди 20 процентов семей с наивысшим доходом, соскользнули в более низкие категории, а шесть процентов скатились до категории с самым низким уровнем годового дохода. На протяжении этих же семи лет почти половина (45 процентов) семей, находившихся изначально в группе с самым низким доходом, поднялись в более высокие группы, а четыре процента поднялись до уровня 20 процентов с самым высоким доходом.

Наблюдения, проводившиеся в течение более долгих периодов времени, показывают, что большинство детей состоятельных родителей тоже имеют доходы выше средних, но в среднем их доход оказывается далеко не таким высоким, как доход их родителей. Подобным же образом, дети бедных родителей имеют доход ниже среднего, но не настолько низкий, как у их родителей. Через три поколения – скажем, у внуков сегодняшних состоятельных и бедных родителей – почти все преимущества и неблагоприят-

ные условия сглаживаются. Такие результаты справедливы, конечно, не для всех состоятельных и бедных семей, но для большинства из них.

Эти статистические данные демонстрируют два важных обстоятельства. Во-первых, рынки труда и других производственных ресурсов достаточно открыты и гибки, чтобы предоставить большинству работников в системе рыночной экономики – даже тем, кто получает самый низкий уровень дохода на данный год – значительную свободу и возможности. Но, во-вторых, несмотря на эти возможности, темп изменений в системе рыночной экономики настолько высок, что некоторые рабочие могут остаться далеко позади, и только тщательно продуманные программы помощи и профессиональной подготовки дадут им возможность вернуться в конкурентный рынок рабочей силы или хотя бы поддерживать приличный уровень жизни.

После великой депрессии 30-х годов правительства всех крупнейших стран с

рыночной экономикой приняли меры для решения подобных проблем, разработав широкие программы субсидий для семей с низкими доходами. Уровень и форма этой помощи остаются спорными политическими вопросами в большинстве этих стран. Но даже наиболее консервативные политические администрации в странах с рыночной экономикой признают сейчас необходимость «страховочной сетки» правительственной помощи и основных социальных услуг для поддержки беднейших семей – и особенно детей этих семей.

Эти программы помогли смягчить результаты бедности, но большого успеха в том, чтобы покончить с бедностью, они не добились. Поэтому дебаты о том, как лучше всего помочь бедным, продолжаются, хотя вопрос о том, следует ли правительству обложить налогами семьи со средним доходом и доходом выше среднего, чтобы обеспечить эту помощь, на какое-то время является решенным.

уровень рыночного спроса достаточен лишь для поддержания нескольких больших компаний – при условии наиболее эффективных производственных технологий для изготовления подобной продукции. При определении политики в таких случаях следует решить, достаточна ли конкуренция между небольшим числом крупных компаний, производящих такую продукцию, чтобы удерживать цены и прибыли на разумных уровнях, а качество продукции – на высоком уровне. Если нет, решением может стать определенное регулирование цен и услуг или юридическое разделение крупных компаний на более мелкие, если это не влечет за собой значительного повышения производственных расходов. Если и это невозможно, правительство способно во всяком случае объявить незаконным монополистический сговор между этими несколькими компаниями и проследить за выполнением этих законов, чтобы обеспечить максимально возможный уровень прямой конкуренции между этими компаниями.

К сожалению, во многих случаях правительственное регулирование и антимонопольная политика скорее уменьшают конкуренцию, чем усиливают ее. Эта политика включает такие меры, как эксклюзивные лицензии на производство товаров или услуг, налоги, квоты, лимитирующие импорт иностранных товаров и услуг, лицензии, определяющие профессиональные требования и заработные платы специалистам и квалифицированным рабочим. Некоторые из этих мер, как, например, предоставление патентов и авторских прав, могут быть оправданы на основании других экономических факторов. Другие ограничения, однако, не столь разумны и были приняты лишь потому, что они предоставляют большие выгоды членам узких групп со специальными интересами. Поскольку связанные с этими ограничениями расходы широко распределены среди остального населения, они не вызывают общественного неодобрения.

В целом, несмотря на эти часто встречающиеся недостатки, у экономистов



---

в странах с рыночной экономикой существует общая позиция, заключающаяся в том, что возможность достижения большими фирмами (или группой вступающих в сговор фирм) монопольных позиций в ключевых отраслях может обернуться очень высокими расходами для общества. Они потенциально настолько высоки, что это оправдывает ограниченную деятельность правительства в разработке законов и регулирующих мер, направленных на поддержание конкуренции.

### *Доход и социальное обеспечение*

Некоторым людям не хватает навыков или других ресурсов, чтобы заработать себе на жизнь в системе рыночной экономики. Другие получают большие преимущества, наследуя состояние или обладая талантами или пользуясь деловыми, общественными и политическими связями членов своей семьи или друзей.

В странах с рыночной экономикой правительства неизбежно участвуют в программах, перераспределяющих доход, и зачастую эта деятельность совершенно определена направлена на то, чтобы сделать более справедливыми налоговую политику и распределение доходов после налогов.

Сторонники широкого перераспределения заявляют; что роль правительства заключается в ограничении концентрации богатства и распределении экономической власти между семьями, подобно тому как антитрестовские законы направлены на то, чтобы поддерживать конкуренцию и более широкое распределение власти и ресурсов между производителями. Те, кто выступает против крупных программ перераспределения, возражают, что дополнительные налоги на семьи с высокими доходами понижают стимулы этих групп к работе, экономике и инвестированию, что в конечном итоге приносит ущерб экономике в целом.

Дебаты по вопросу перераспределения доходов сводятся к основным представлениям людей о том, что такое беспристрастность и справедливость. А в этой области ни экономисты, ни другие специалисты, изучающие эту проблему, не имеют особых полномочий.

Они могут лишь документировать то, что происходит с распределением дохода и богатства на протяжении времени в разных типах экономических систем, и использовать эту информацию, чтобы с ее помо-

щью попытаться определить, влияние разных политических курсов на такие переменные величины, как национальные уровни производства, сбережения и инвестирование.

В течение нынешнего века сформировался консенсус, что правительства в большинстве стран с рыночной экономикой должны из чувства сострадания и справедливости играть роль в обеспечении наиболее нуждающихся семей в стране и помогать им избежать жизни в нищете. Правительства почти всех стран с рыночной экономикой обеспечивают поддержку безработных, здравоохранение для бедных, пенсии для ушедших на отдых. Все вместе, эти программы обеспечивают то, что иногда называют «социальной страховочной сеткой».

За последние 40 лет в большинстве индустриальных стран эти социальные программы превратились в быстро растущую часть государственных расходов и налоговых программ. Ведущиеся сегодня дебаты по поводу этих программ ставят вопрос не о том, должны ли они существовать, а о том, насколько широки они должны быть и как подобные программы перераспределения доходов должны вводиться, чтобы не снижать личные стимулы к работе и экономике.

### *Финансово-бюджетная и денежно-кредитная политика правительства*

В условиях рыночной экономики правительства играют важнейшую роль в создании экономических условий, в которых рынок частного предпринимательства функционирует наиболее эффективным образом.

Одна из граней такой деятельности правительства заключается в том, чтобы обеспечить широко принятую, стабильную валюту, тем самым устраняя необходимость в громоздкой и неэффективной системе бартера, и поддерживать стоимость этой валюты посредством политики ограничения инфляции (повышение общего уровня цен на товары и услуги).

История показывает, что рыночная экономика подвержена таким периодическим возникающим недугам, как быстрое повышение уровней цен или уровней безработицы, а иногда и инфляция, и безработица наступают одновременно.

К счастью, многие из этих эпизодов оказывались относительно мягкими и длились недолго – год или меньше. Однако случались и более серьезные и длительные – например, гиперинфляция в Германии 20-х годов и мировая безработица 30-х годов, известная под названием великой депрессии.

Только в нынешнем веке экономисты и политики разработали стандартный комплекс стабилизирующих политических мер – известных как финансово-бюджетная и денежно-кредитная политика, – которыми могут пользоваться национальные правительства, чтобы постараться смягчить (а в идеале – искоренить) подобные эпизоды. Финансово-бюджетная политика касается правительственных расходов и программ налогообложения, направленных на стимулирование национальной экономики в периоды высокой безработицы и низкой инфляции или на замедление ее в периоды высокой инфляции и низкой безработицы. Чтобы стимулировать общий уровень затрат, производства и занятости, само правительство будет тратить больше, а налогами облагать меньше, даже если это повлечет за собой дефицит. (В будущем ему придется перейти на режим, способный принести избыточный капитал для компенсации.)

Если необходимо замедлить чрезмерно ускоренное экономическое развитие – ситуация, когда работают практически все, кто хочет, но расходы и цены быстро возрастают, – правительство может использовать несколько возможностей, чтобы приостановить взвинчивание цен. Оно может сократить собственные расходы, поднять налоги или сделать и то и другое вместе, чтобы понизить совокупные уровни расходов и производства.

Денежно-кредитная политика предполагает изменения в количестве находящегося в обращении денег и доступности кредитов. Чтобы увеличить расходы в периоды высокой безработицы и понизить инфляцию, проводится политика увеличения денежной массы, что понижает ставки процента (то есть снижает цену денег) и таким образом облегчает банкам предоставление кредитов. Это способствует увеличению расходов потребителями, ибо в руках у людей становится больше денег. Более низкие процентные ставки также стимулируют инвестирование бизнесами, стремящи-

мися расширить свою деятельность и нанять большее число рабочих.

В периоды высокой инфляции и низкой безработицы происходит обратное – используется политика охлаждения экономики путем повышения процентных ставок и последующего за этим уменьшения запаса находящихся в обращении денег и доступности кредитов. С уменьшением количества денег и повышением процентных ставок расходы и цены начнут падать или, во всяком случае, будут повышаться не так быстро. В результате объем производства и занятость будут сокращаться.

До 60-х годов финансово-бюджетная и денежно-кредитная политика не использовались широко для стабилизации подъемов и спадов циклов деловой активности. Сегодня, кроме случаев крупных природных или человеческих катастроф – таких как войны, наводнения, землетрясения или засухи, – такая стабилизирующая политика может быть использована, чтобы избежать периодов жестокой безработицы или инфляции. Но о ее эффективности в периоды более коротких и более мягких изменений экономической активности или в ситуациях, когда происходит подъем и безработицы и инфляции вместе, можно судить с гораздо меньшей степенью уверенности.

Для этой неуверенности есть несколько причин, и одна из них заключается в том, что требуется время, чтобы точно выяснить природу проблемы, определить комплекс политических мер, необходимых для ее решения, и выждать результаты от применения этих мер. Существует опасность, что к тому времени, как политика правительства принесет свои результаты, проблема выправится сама по себе или примет совершенно иное направление. В этом случае политика стабилизации может оказаться излишней или даже дать обратные результаты.

В периоды одновременного роста безработицы и инфляции правительство может столкнуться с дилеммой. Причина заключается в том, что денежно-кредитная и финансово-бюджетная политики призваны регулировать уровень общих расходов в стране, но не в случаях относительно внезапного уменьшения поставок, что может одновременно дать толчок безработице и инфляции. Когда возникают подобные ситуации? Одна из них случилась в 70-х годах, когда эмбарго на экспорт нефти круп-

## ТЕХНОЛОГИЯ КАК ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПЕРЕМЕН

История полна примеров, когда технические открытия или изобретения создавали новые отрасли и вызывали крупнейшие изменения в экономике многих стран. Паровые двигатели, например, были сначала столь тяжелыми и громоздкими, что использовать их можно было только в помещении в закреплённом состоянии, как это происходит на фабриках. Прогресс в области металлургии сделал возможным производство двигателей, являющихся одновременно мощными и достаточно легкими. Результатом стали железные дороги, сыгравшие важнейшую роль в экономическом развитии Европы, стран Американских континентов и других частей света.

В более недавний период изобретение транзистора, а потом интегральных схем с высокой степенью интеграции вызвало революцию в электронике. Компьютеры, сначала большие, дорогие, медлительные и часто портившиеся, стали маленькими, дешевыми, быстрыми и надежными. Пока компьютеры были большими и дорогими, их использование ограничивалось большими предприятиями, университетами и правительственными организациями. Теперь, когда они стали маленькими и дешевыми, они повсюду – в маленьких бизнесах, в домах, в классах начальных школ и на коленях у пассажиров авиалайнеров.

На технические изменения часто смотрят как на средство сделать что-либо быстрее или эффективнее. Подобные преимущества, конечно, важны, но ими не ограничиваются выгоды, которые получает экономика от научного прогресса. Результатом технических изменений часто становится разрыв мощных монополистических связей, что способствует большей конкуренции внутри экономики. Например, в конце 19 века железные дороги были практически монополистами внутреннего транспорта, но изобретение двигателя внутреннего сгорания создало сильную конкуренцию со стороны грузовиков, барж и самолетов.

Открытия в области пластиков и других материалов создали конкуренцию сталелитейной промышленности, и в результате сегодня она занимает гораздо менее важное место в современной экономике, чем это было еще несколько десятилетий тому назад. Совсем недавно изобретения в области техники сверхвысоких частот, спутников и волоконной оптики помогли ускорить конец государственной монополии на средства дальней связи во многих странах мира. Например, в Соединенных Штатах Америки монополия компании «Американ телефон энд телеграф» (AT&T) была разрушена такими компаниями, занимающимися дальней связью, как ЮССпринт и МСИ.

Роберт М. Данн-младший

---

нейшими странами-производителями нефти вызвало гигантской подъем цен, волной прокатившийся по экономике индустриальных стран. Такое уменьшение поставок подняло цены, одновременно сократив уровни производства и занятости.

Чтобы справиться с подобным шоком для национальной экономики, вызванным сокращением поставок, правительство может попытаться дать людям дополнительные стимулы для производства, сбережения и инвестирования; повысить эффективный уровень конкуренции в стране, уменьшив власть монополий; устранить нехватку ключевых ресурсов, как потребительских – например, нефть, – так и в области квалифицированной рабочей силы, – например, инженеры. В случаях ограничительных мер на экспорт нефти страна может, например, стимулировать внутреннюю добычу нефти, создать стимулы для большей эффективности использования и экономии энергии и инвестировать в альтернативные источники энергии. Однако подобная политика, действующая со стороны предложения, в большинстве случаев дает результаты в течение лет, а не месяцев.

Хотя правительства не в состоянии предложить панацеи в длительной борьбе с безработицей и инфляцией в рыночной экономике, они могут достаточно эффективно смягчать последствия этих проблем.

Большинство экономистов признают важную роль правительства в борьбе с безработицей и инфляцией путем применения долгосрочных стабилизирующих курсов, включая в целом стабильные нормы

роста денежной массы, программы государственных расходов, автоматически повышающихся, когда темп роста экономики замедляется, и понижающихся, когда экономика набирает темп (например, пособия, выплачиваемые безработным), и схемы налогообложения, усиливающие эти автоматические программы расходов, изымая у потребителей и работников меньше средств, когда их доходы падают, и больше, когда доходы увеличиваются.

Краткосрочные денежно-кредитные и финансово-бюджетные политические курсы, применяемые правительством в случаях, когда возникают временные, но порой резкие скачки безработицы или инфляции, тоже используются в странах с рыночной экономикой, хотя здесь экономисты гораздо сильнее расходятся во мнениях об эффективности и своевременности этих политических курсов.

В конце концов, важно сознавать, что в любой экономической системе, включая рыночную экономику, существуют проблемы, которые никогда не могут быть решены целиком и навсегда. Эти проблемы должны изучаться на практике, в каждом случае отдельно, принимая во внимание воздействующие на них экономические и политические силы. И именно при таких обстоятельствах открытая, демократическая политическая система – система, способствующая борьбе мнений и свободным, открытым обсуждениям политических вопросов – может оказаться наиболее эффективной для функционирования свободной рыночной экономики.

## ОБ АВТОРЕ

*Майкл Уоттс получил степень доктора философии в 1978 году в Университете штата Луизиана. В настоящий момент он является директором Центра экономического обучения и профессором экономики в Университете Пердью, в городе Вест-Лафайет, штат Индиана. Он также помощник редактора журнала «Джорнел оф экономик эдюкейшн». Профессор Уоттс опубликовал результаты многочисленных эмпирических исследований, имеющих целью определить, как студенты университетов и подготовительных колледжей изучают экономику, и оценить эффективность образовательных программ, материалов и преподавателей. Эти статьи появились в таких журналах, как «Ревью оф экономик статистикс», «Америкен экономик ревью», «Джорнел оф экономик эдюкейшн» и в других периодических изданиях. Доктор Уоттс является также автором учебников по экономике для колледжей и средних школ.*

---

*Роберт М. Данн-младший – профессор экономики в Университете Джорджа Вашингтона в Вашингтоне, округ Колумбия.*

НАСТОЯЩЕЕ ИЗДАНИЕ РАЗРАБОТАНО В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ОБЪЕДИНЕННЫМ  
СОВЕТОМ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ОБУЧЕНИЮ.

КОНСУЛЬТАНТ

Кэтрин Мэнн, СТАРШИЙ ЭКОНОМИСТ В ШТАТЕ ПРЕЗИДЕНТСКОГО СОВЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
КОНСУЛЬТАНТОВ

\* \* \*