



О.В. Радаева, М.В. Долгова

# **МИКРОЭКОНОМИКА В КОНТЕКСТЕ**

*Пособие  
для преподавателей*

*Москва  
2005*

УДК 330.101.542

ББК 65.012.1я73

Р 15

Оформление художника  
М. Гурова

ISBN 5-7281-0362-6



© Радаева О.В., 2005

© Долгова М.В., 2005

© Российский государственный  
гуманитарный университет, 2005

ISBN 5-7281-0362-6

Цель данного пособия для преподавателей к учебнику «Микроэкономика в контексте» — выделить узловые проблемы курса; акцентировать внимание на основных вопросах теории, методологии и практики, требующих обсуждения на семинарских занятиях, а также представить в справочном виде информацию, необходимую для подготовки к занятиям по указанному курсу. Это позволит преподавателям экономить время при подготовке к лекциям и семинарам, а также повысить наглядность при систематизации материала.

Каждая глава пособия посвящена определенной главе учебника и состоит из ряда разделов: перечень основных понятий данной темы с определениями; комментарии к основным положениям темы и узловым вопросам; вопросы и задания для обсуждения на семинарах и домашней работы студентов. Раздел «Важно!» акцентирует внимание на ключевых или наиболее сложных для понимания проблемах изучаемой темы.

Пособие предусматривает сочетание лекционных и семинарских занятий по курсу. Задача лекционного курса — дать студентам целостное, систематизированное представление о микроэкономике; ее теоретических, методологических и практических аспектах; развить у студентов экономическое мышление и комплексный подход к процессам формирования и применения конкретных инструментов воздействия на экономику на микроуровне.

Задачу семинаров авторы пособия видят в том, чтобы в процессе коллективного обсуждения основных вопросов курса студенты могли лучше разобраться в материале, конкретизировать полученные на лекциях и из учебника знания, высказать свое мнение по рассматриваемым проблемам, а также дополнить изученный материал, используя рекомендуемую литературу, периодические издания и собственный опыт.

Представленные в пособии вопросы для обсуждения на семинарах не предполагают существования «единственно верного» решения. В процессе дискуссии необходимо добиваться от студентов аргументированного изложения их позиции и подводить группу к пониманию того, в каком диапазоне различных вариантов политики микроэкономики это решение может находиться. Задачи, предлагаемые в пособии, призваны закрепить у студентов теоретические знания по микроэкономике, полученные при изучении соответствующих тем курса. Ряд заданий для домашней работы предусматривает изучение и анализ студентами действующего российского законодательства, что позволит им лучше прочувствовать связь изучаемого теоретического материала с реальными экономическими процессами.

Надеемся, что настоящее пособие будет способствовать доступному и интересному изложению материала по микроэкономике, а также углублению знаний студентов и правильному осмыслению ими сложных вопросов экономической жизни страны.

Авторы выражают благодарность Тому Вайскопфу за помощь и критические замечания при подготовке пособия, а также Василию Зубакину за отдельные предоставленные материалы.

# Глава 1

## УЧЕБНИК ДЛЯ РОССИИ В XXI СТОЛЕТИИ

На первом вводном занятии необходимо объяснить вчерашним школьникам, зачем нужен данный предмет, каковы цель и задачи курса, что означает название учебника – «Микроэкономика в контексте», как будет проходить изучение этого предмета, в каких формах (сочетание лекционных занятий и семинаров).

Целесообразно сразу же в начале вводной лекции обратиться к студентам с вопросами: «Что такое экономика?», «Зачем необходимо изучать экономику?». Попросите студентов рассказать, как они сами в повседневной жизни сталкиваются с экономикой, какие экономические проблемы России, региона, города они могут назвать.

Отталкиваясь от ответов на данные вопросы, можно приступить к объяснению названия учебника. Здесь необходимо пояснить студентам, что означает целый ряд понятий и в первую очередь понятие «контекст».

### Определения

«*Контекст*» здесь значит «ситуация». Иными словами, речь в данном курсе пойдет о том, как «идеальная», «абстрактная» экономическая теория преломляется в конкретных жизненных ситуациях. Мы будем говорить не столько о «чистой экономической теории», сколько о ее прикладном аспекте, о том, как работают законы экономики именно в реальной жизни (в контексте действия множества факторов), а не в упрощенных идеальных теоретических моделях.

### Пояснения и примеры

Объясните студентам, что теория всегда исходит из «идеальной» ситуации, не осложненной действием «дополнительных» факторов, и в разных контекстах экономические законы будут проявлять себя по-разно-

му. В то же время игнорирование объективного действия экономических законов, пренебрежение ими приводят к значительным искажениям в экономике.

### **Важно!**

Особенно подчеркните тот момент, что это *важно понимать*, решая различные экономические задачи в странах с *переходной экономикой*, где ситуация осложняется действием огромного числа разнонаправленных векторов. *Россия как раз и относится к таким странам.*

Наука экономика *не дает нам готовых рецептов* для каждой конкретной ситуации или однозначных ответов на все наши вопросы.

### **Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

Спросите студентов: «Тогда для чего же мы изучаем экономическую теорию?»

Ответы могут быть самые разные, возможна и такая ситуация, когда аудитория просто промолчит.

В любом случае предложите студентам ответить на этот вопрос, опираясь на следующий материал.

## **А. ДЛЯ ЧЕГО НУЖНО ИЗУЧАТЬ ЭКОНОМИКУ**

### **Пояснения и примеры**

Любой человек выступает в роли покупателя товаров и услуг. Это простейшее и ежедневное столкновение с экономикой и ее проявлениями. В то же время у каждого из нас есть свои цели в жизни, свои вкусы и предпочтения, свои представления о тех или иных событиях и проблемах.

Акцентируйте внимание аудитории на том, что экономическую теорию мы изучаем для того, чтобы:

- 1) понимать экономические процессы;
- 2) предвидеть экономические процессы;
- 3) воздействовать на экономические процессы.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Задайте на семинаре следующие вопросы группе.

1) Понимать экономические процессы:

а) Как быстро и насколько адекватно реагируют на изменение спроса продавцы на рынке?

б) Почему существуют огромные корпорации и маленькие частные предприятия?

в) Зачем предприятия, предприниматели и работники предприятий платят налоги?

2) Предвидеть экономические процессы:

а) Если предприятия не станут отчислять налоги в местный и федеральный бюджеты, к чему это приведет? (Спросите, у кого из студентов в семьях есть пенсионеры, регулярно ли они получают пенсии, откуда приходят деньги на эти пенсии; у кого из них родители работают в бюджетной сфере и как регулярно они получают зарплату; можно ли сравнить уровень этой зарплаты с доходами в коммерческой фирме.)

б) Если повысить налоги с предприятий, чтобы увеличить пенсии и зарплату бюджетникам, то поможет ли это?

3) Воздействовать на экономические процессы:

а) Как органы федеральных, региональных или местных властей могут повлиять, например, на рост числа предприятий малого бизнеса в данном городе (регионе)?

б) Как эти решения скажутся на экономической ситуации в регионе? на благосостоянии вашей семьи?

в) Как стимулировать предприятия к уплате налогов: снижением или повышением их ставки, силовыми методами посредством налоговой полиции, распоряжениями вышестоящих организаций?

## СИГАРЕТЫ И ЧЕРНЫЙ РЫНОК

Рассматривая со студентами пример «Сигареты и черный рынок», необходимо выяснить, как они понимают используемые здесь понятия «стимулы», «структура стимулов». В более сильных группах можно не уделять этому много внимания. В более слабых – на-

до дать четкое разграничение этих понятий. Попросите самих студентов привести примеры каких-либо стимулов и объяснить их воздействие на людей или предприятия.

## Определения

*Стимул* – побуждение к действию, побудительная причина.

*Стимулирование* – возбуждение интереса к чему-либо.

*Структура символов* – множество взаимодействующих элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, составляющих целостное образование.

*Черный рынок* – совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями товаров и услуг, складывающихся в нарушение действующего законодательства, например: неуплата налогов, производство и распространение запрещенных товаров (наркотиков, алкоголя и т. д.). Этот вид рынка возникает, как правило, в тех сферах, где существует жесткое регулирование экономической деятельности со стороны государства.

## Пояснения и примеры

Поясните студентам, что сигареты являются подакцизным товаром как в России, так и во многих других странах. Акцизы вводятся на социально менее значимые товары, т. е. те, которые пользуются повышенным спросом и производятся монопольно (вино-водочные изделия, табачные изделия, ювелирные и т. д.). Вводя акциз на водку или сигареты, государство не облагает этим налогом молоко или хлеб.

Рассматривая ситуацию с ослаблением конкуренции со стороны иностранных товаров с помощью налогов, можно пояснить студентам, что это достигается в первую очередь посредством введения таможенных пошлин на ввозимые товары. Здесь будет уместно привести пример с обсуждением вопроса о размере ввозных таможенных пошлин на импортные автомобили. Утилизация старых машин в Европе стоит очень дорого. Поэтому подобные автомобили в большом количе-

стве ввозятся в нашу страну по сравнительно невысоким ценам. Но у наших соотечественников, купивших такие машины, возникает множество сложностей с запчастями, ремонтом и т. д. Для защиты отечественного производителя автомобилей (ВАЗа, Горьковского автозавода и др.) рассматривается целесообразность введения таможенных пошлин на ввозимые старые зарубежные автомобили, что, по мнению правительства, позволит решить сразу несколько задач:

- не допустить превращения России в свалку устаревших иномарок;
- ослабить конкуренцию отечественным автомобилям со стороны иностранных машин;
- стимулировать работу отечественной автопромышленности;
- сохранить рабочие места в этом секторе экономики.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Попросите группу привести свои примеры возникновения черного рынка какого-либо товара.

Ответы могут быть связаны с различными товарами: алкоголь, нелегальное программное обеспечение, нелегальные аудио- и видеокассеты и т. п. Попросите студентов конкретизировать: где, когда и почему возникли эти рынки.

### Важно!

Целесообразно с первых занятий по данному курсу приучать студентов давать полные ответы на вопросы, не бояться высказывать свою точку зрения и аргументировать ее.

## КТО РЕШАЕТ, ЧТО НУЖНО ПРОИЗВОДИТЬ?

### Определения

*Госплан СССР* (Государственный плановый комитет Совета Министров СССР) — орган, осуществлявший перспективное и текущее планирование советской экономики и контроль за выполнением планов.

Образован в 1921 г., преобразован в Министерство экономики в начале 90-х годов.

### Пояснения и примеры

Необходимо еще раз обратить внимание студентов на одну из центральных идей данного учебника: *для поддержания нормального функционирования рыночной экономики никакой сговор, даже самый разумный, не нужен.*

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Кто диктует условия рынку – производители или покупатели?

2. Когда производителей было мало и соответственно они выпускали ограниченное количество товаров, кто диктовал им, какие товары изготавливать и какие цены на них устанавливать?

3. Когда на рынке действует масса производителей, выпускающих огромное количество разнообразных взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров, конкурирующих друг с другом, кто определяет правила игры на таком рынке?

4. Что происходит с ненужными, избыточными товарами? Как ведут себя покупатели и производители, если товар дефицитен?

### Важно!

Задача преподавателя в данном случае состоит в том, чтобы подвести студентов к пониманию того факта, что ни Госплан, ни какая-либо крупная группировка промышленников, банкиров, ни кто-либо другой не может четко и обоснованно определить, что и в каких количествах необходимо производить. В любом случае неизбежны ошибки (сознательные или невольные), удовлетворение интересов одних в ущерб интересам других.

Правда, нужно оговорить, что в любой стране есть сферы и области, где необходимо вмешательство государства (социальная сфера, естественные монополии, монополистическая деятельность).

## «КАК ЭТО КОСНЕТСЯ МЕНЯ?», ИЛИ «ЗАЧЕМ МНЕ НАДО ЭТО ЗНАТЬ?»

### Определения

*Субъект* — 1) человек как носитель каких-либо свойств; 2) человек, действующий самостоятельно, прикладывая к чему-либо свое воздействие.

*Экономический субъект* — юридические лица (предприятия, фирмы, кооперативы и т. д.) и граждане, занимающиеся деятельностью по производству, реализации или приобретению товаров.

### Пояснения и примеры

1. Понимание того, как экономические законы проявляют себя в нашей каждодневной жизни, предоставляет нам больше возможностей для влияния на формирование экономической среды. Чем лучше граждане страны разбираются в проблемах экономики, тем меньше опасность, что у власти окажутся неразборчивые в средствах люди, расшатывающие экономику страны с помощью популистских мер.

Можно также привести реальные примеры популистских предвыборных кампаний.

Один из кандидатов проводил свою кампанию под лозунгом «Каждому жителю нашего города через пять лет по отдельной квартире».

Другой во время своей предвыборной кампании оплатил поездки на общественном транспорте для всех жителей города в течение одного дня.

2. Надо понимать, как другие экономические субъекты пытаются влиять на окружающую нас экономическую среду и соответственно на наше поведение, создавая для нас, например, новые потребности в новых товарах.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов вспомнить, какие предвыборные обещания давали те или иные кандидаты на различные должности на выборах в вашем регионе (губернатора, мэра, депутатов Думы и т. д.): что из обе-

щанного выполнено, почему те или иные кандидаты не набрали должного количества голосов, как сами студенты оценивают эти обещания?

2. Попросите студентов привести примеры влияния предпринимателей на экономическую среду в вашем регионе и в масштабах страны.

Обсуждая создание потребностей и манипулирование поведением покупателей, попросите студентов привести примеры таких рекламных кампаний (например, «бесплатные лотереи» компаний, производящих продукты питания: «купите нашу продукцию и Вы получите приз»).

## Б.

### РОССИЯ:

## В УСЛОВИЯХ ДВОЙНОГО ПЕРЕХОДА

### Определения

*Рынок* — обмен через денежные транзакции (т. е. сделки, операции), когда покупатели товаров и услуг платят за них цену, определенную в процессе взаимодействия продавцов и покупателей, а не в результате деятельности административного руководящего органа.

*Индустриализация* — перевод экономики страны на промышленные рельсы, создание крупного машинного производства в экономике страны или отдельной отрасли, значительное увеличение доли промышленного производства в экономике.

### Пояснения и примеры

Рассматривая этот параграф, необходимо обратить особое внимание на выделенные авторами два этапа перехода к рынку, общие для всех посткоммунистических стран (включая Россию). *Первый этап* — взаимосвязь между формированием рынков и индустриализацией.

Особенность России в том, что в отличие от Западной Европы в нашей стране индустриализация предшествовала формированию рынков.

Обсуждая первый этап и степень приспособления к нему различных слоев общества, можно привести примеры строительства финансовых пирамид (МММ; «Тибет», Торговый дом «Селенга», фирма «Властилина» и т. д.); поговорить о судьбе многих научных институтов, сотрудники которых, имея фундаментальное образование и ученую степень, были вынуждены заняться «челночным бизнесом» или подрабатывать совсем не «интеллектуальным» трудом в торговых палатках, ремонтных мастерских и т. д.

*Второй этап* — переход к социально-экономической системе, находящейся в устойчивом соответствии с окружающей ее естественной природной средой.

Второй этап и связанные с ним проблемы актуальны практически для всех стран.

Можно привести следующие примеры рачительного и варварского подходов к использованию окружающей среды в нашей стране и в других странах: катастрофы на атомных электростанциях (Чернобыль) и меры, предпринимаемые для предотвращения таких аварий (создание международных организаций, разрабатывающих новые безопасные стандарты эксплуатации, рекомендации и т. д.); загрязнение рек, озер и морей (Аральское море, Байкал) и проекты очистки водоемов (проект восстановления природной среды Боденского озера как пример сотрудничества ФРГ, Австрии и Швейцарии).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, много ли среди их знакомых людей, которые так и не смогли найти свое место в новых экономических отношениях, не сумели приспособиться к этой новой жизни. С чем это связано, по мнению студентов?

2. Попросите студентов подумать, в чем преимущества и в чем недостатки того факта, что Россия вступила на путь рыночной экономики, являясь уже индустриально развитой страной.

3. Соответствовала ли структура нашей экономики задачам рыночной экономики? Способствовал ли динамичному развитию рынка, развитию страны уровень развития промышленности и отдельных отраслей?

4. Какое влияние оказала индустриализация на те кризисные явления, которые имеют место в России (спад промышленного производства, экспорт сырья, импорт техники и технологий, «челночный бизнес», безработица, неплатежи и т. п.)?

5. Обсудите со студентами вопрос, как повлияла деятельность человека, отдельных предприятий на экологию в вашем регионе.

6. Попросите студентов назвать те экологические проблемы, которые, на их взгляд, являются самыми актуальными и опасными.

7. Обсудите, какие возможности есть в вашем регионе для улучшения экологической ситуации.

8. Каких ошибок развитых стран мы можем избежать? Какие из этих ошибок мы бездумно повторяем?

## Глава 2

# КОНТЕКСТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## А. МАТЕРИАЛЬНЫЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТЫ ПРОИЗВОДСТВА

### Определения

Необходимо четко объяснить студентам, что такое факторы производства, производство, потребление и обмен.

*Факторы производства* — это вовлеченные в процесс производства ресурсы, иными словами, все то, что участвует в процессе производства и создает товары и услуги.

*Производство* — регулируемый людьми процесс создания продуктов (изделий, энергии и услуг). Производство предполагает использование факторов производства: рабочей силы, технических средств, материалов, энергии, различных услуг; требует соблюдения технических условий и правил, а также социально-этических норм.

*Потребление* — использование общественного продукта в процессе удовлетворения экономических потребностей людей, заключительная фаза процесса общественного производства. Различают производственное и непроизводственное потребление. Непроизводственное потребление делится на общественное и личное.

*Обмен* — акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен.

### Пояснения и примеры

Предложите студентам рассмотреть факторы производства на следующих примерах (по мере усложнения): изготовление автомобиля — авиационные перевозки — услуги (аудиторская или юридическая фир-

ма). Это позволит студентам осознать разнообразие ресурсов, в том числе интеллектуальных (человеческий, социальный капитал и др.).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Рассматривая факторы производства, целесообразно предложить студентам самим привести примеры какой-либо производственной деятельности и выделить отдельные факторы.

По аналогии с примером, данным в учебнике, попросите студентов представить изменения этого процесса во времени. Для более слабых (и пассивных) групп можно предложить рассмотреть следующие примеры процесса производства: строительство зданий, создание инструментов, лодок и кораблей, пошив одежды и т. д.

Рассматривая все эти примеры, в первую очередь обратите внимание на труд ( $L$  – labor), его изменение во времени, развитие, повышение уровня знаний, умения, взаимосвязь уровня образования и количества времени, затрачиваемого на тот или иной процесс.

В сильной группе студентов обратите их внимание на то, что в начале XIX в. экономисты обычно выделяли только три фактора производства – землю, труд и капитал, причем вышеназванные факторы являлись здесь обобщениями. Так, под «землей» понималась не только собственно земля, почва, но и лес, и вода, и полезные ископаемые, и т. д. «Труд» – это собственно деятельность человека в процессе производства товаров и услуг. «Капитал», который часто называли также «реальным капиталом» (в отличие от финансового) – это средства производства, орудия труда, сырье и т. д. В конце XIX в. экономисты выделили еще один фактор – «предпринимательство», т. е. деятельность по организации факторов для производства товаров или услуг.

### Важно!

Современные экономисты выделяют следующие факторы производства (которые и будут рассмотрены подробно): капитал (подразделяющийся на произведенный и естественный), человеческий капитал и социальный капитал.

Также обратите внимание студентов на то, что среди этих факторов нет главных и второстепенных.

## МАТЕРИАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ ПРОИЗВОДСТВА

### Определения

Покажите студентам различие между природным (естественным) капиталом и произведенным капиталом.

*Капитал* — это стоимость, приносящая прибавочную стоимость.

*Природный (естественный) капитал* — это окружающая среда, природные ресурсы, плодородные земли, т. е. то, что создано природой и возникло без вмешательства человека. Рационально используя эти богатства, человеческое общество развивается, становится богаче, создает новые виды товаров, и в то же время неразумное, хищническое использование естественного капитала приводит к его истощению, уничтожению, загрязнению окружающей среды.

Произведенный капитал в условиях современной экономики состоит из таких элементов, как здания, сооружения, дороги, средства связи, машины и оборудование. Все эти элементы являются продуктами производства, изготовленными людьми, и многократно используются в производстве других товаров и услуг.

### Пояснения и примеры

Природный капитал использовался человеком с первобытных времен, он явился основой как для развития самого человека, так и для создания и развития произведенного капитала.

Произведенный капитал возник в тот момент, когда был создан первый каменный топор, палка-копалка и т. д. Это — созданные человеком орудия труда, сооружения, здания, оборудование, дороги и т. д.

В хорошо подготовленной группе студентов кратко расскажите о Киотском протоколе (см. Приложение 1). Киотский протокол — это международное соглашение к Рамочной конвенции ООН об изменении

климата. Несмотря на принятие 16 сентября 1987 г. Монреальского протокола по веществам, разрушающим озоновый слой, и подписание 9 мая 1992 г. в Нью-Йорке Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата, ожидаемых результатов получено не было. При этом добровольные обязательства по снижению к 2000 г. выбросов тепличных газов до уровня 1990 г., которые приняли на себя страны-участницы, не выполнялись. В связи с этим в 1997 г. был принят Киотский протокол – более жесткое и обязывающее соглашение, которое строго определяет лимиты выбросов вредных веществ для различных стран. При этом развитые страны получили возможность покупать у развивающихся долю этих лимитов, что позволяет делать экономическую оценку окружающей среды, т. е. вовлекать состояние окружающей среды в хозяйственный оборот.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Что такое воспроизводимость капитала? Какой капитал легче воспроизвести: природный или производенный и почему?

2. Обсудите с группой состояние окружающей среды в вашем регионе. Как человеческая деятельность повлияла на нее (какие производства, предприятия оказали самое негативное влияние на природу)? Какие природоохранные мероприятия проводятся в вашем регионе, кто является их инициатором? Какие виды ресурсов являются невосполнимыми, а какие можно восполнить?

Рассматривая возможности замещения и восполнения этих двух видов капитала, попросите студентов вспомнить, как восстанавливалась экономика вашего региона в послевоенные годы, много ли в настоящее время неработающих, заброшенных предприятий, деревень, каково положение сельского хозяйства. Как студенты оценивают возможности восстановления этих предприятий или сельского хозяйства?

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

### Определения

*Человеческий капитал* — это индивидуальные производственные способности, определяемые состоянием здоровья, уровнем образования и профессионального обучения.

### Пояснения и примеры

В начале 90-х годов один из авторов данного пособия (М. Долгова) в составе рабочей группы Института экономики АН СССР занималась подготовкой документов для акционирования ряда предприятий в одном из промышленных регионов России. Среди этих предприятий особенно выделялись два: крупное предприятие электронной промышленности и ткацкая фабрика.

На первом предприятии были сосредоточены высококвалифицированные кадры, в том числе инженерно-технический персонал и рабочие. Коллектив этого предприятия с пониманием и одобрением отнесся к идее акционирования. Представители профсоюза и Совета трудового коллектива на совместном заседании с руководством предприятия поддержали подготовленные рабочей группой проекты документов по разграничению полномочий в Совете директоров и уровню оплаты труда руководства создаваемого акционерного общества. Особенно надо остановиться на вопросе оплаты труда членов Совета директоров. Согласно подготовленным рабочей группой документам она в несколько раз превышала уровень оплаты труда начальников подразделений. Но члены коллектива прекрасно сознавали, насколько велик уровень ответственности этих людей и каково значение принимаемых ими решений. Следовательно, и уровень оплаты труда должен соответствовать уровню сложности решаемых задач.

По-иному обстояли дела на ткацкой фабрике. Здесь членам рабочей группы совместно с директором пришлось выдержать нелегкое сражение с разъяренными представительницами Совета трудового коллектива, профкома и женсовета. Ткачихи упорно не желали понимать, за что будут платить такие огромные деньги руководству. «Они будут сидеть в кабинетах, а

я — стоять у станка! — кричала одна из представительниц женсовета. — Платите лучше мне такие деньги — у меня золотые руки! Я двадцать лет работаю ткачихой, меня с руками оторвет любая другая ткацкая фабрика! Все директора и прочие руководители сидят на моей шее, и им не за что платить такие деньги!». Но ведь за прошедшие двадцать лет эта женщина так и осталась простой ткачихой. Она не стала начальником цеха или участка, что говорит о ее неспособности принимать решения, находить компромисс, организовать работу даже маленького коллектива. Золотые руки вряд ли спасли бы ее в том случае, если бы предприятие выкупили иностранцы или представители торгового бизнеса (а такие желающие были). Ни тем, ни другим ткацкая фабрика как таковая была не нужна. Выкупив предприятие, они бы уволили всех рабочих и создали совершенно новое производство или торговое предприятие. На других ткацких предприятиях в этот период хватало своих рабочих, а сбыт отечественных тканей ухудшался из-за их невысокого качества и возрастающей конкуренции зарубежных текстильных изделий. Следовательно, в скором будущем возникла бы проблема оплаты труда работников и реорганизации производства.

В этих условиях высокая зарплата руководителей Совета директоров будущего акционерного общества означала серьезную работу по поиску путей выживания именно ткацкого производства и уже имеющегося трудового коллектива, ответственность за судьбы этих ткачих. С большим трудом удалось объяснить реальное положение дел работникам ткацкой фабрики.

### **Важно!**

Человеческий капитал определяется индивидуальными умственными и производственными способностями, уровнем образования, состоянием здоровья, способностью к дальнейшему обучению и оценивается через тот или иной уровень заработной платы, устанавливаемой в соответствии с определенной должностью или определенному человеку. Зарплата — это оценка данного человеческого капитала. Можно сказать, что человеческий капитал — это квалифицированная рабо-

чая сила, а вклад в образование, профессиональную подготовку работников можно рассматривать как средство накопления этого капитала.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, за что платят огромные деньги футбольные или хоккейные клубы, покупая тех или иных известных игроков.

2. Если фирма хочет получить хорошего специалиста, по каким критериям она будет отбирать претендентов среди выпускников вузов, сотрудников других фирм, в базах данных рекрутинговых агентств?

3. Спросите студентов, что, на их взгляд, является основой формирования человеческого капитала в России в настоящее время.

## СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

### Определения

*Социальный капитал* включает в себя социальные и организационные возможности, помогающие людям доверять друг другу и объединяться, сокращая издержки экономического взаимодействия и обмена, а также культурные установки и стереотипы мышления, которые определяют применяемые знания, осуществляемые научные разработки и осваиваемые технологические возможности. Социальный капитал включает в себя такие нормы человеческого поведения, как честность, ответственность, инициатива и оригинальность.

### Пояснения и примеры

Важность этого вида капитала для процесса производства признана совсем недавно.

Здесь можно напомнить студентам о доверии к «купеческому слову» в дореволюционной России, о доверии к швейцарским банкам.

Можно привести другой и, быть может, более близкий большинству студентов пример – солидарность пользователей компьютеров против хакеров: бесплатная рассылка антивирусных программ, преду-

прежде чем через Интернет даже незнакомых людей о появлении новых вирусов.

Союзы предпринимателей, гильдии и т. д. также представляют собой фактор «социальный капитал».

Таким образом, можно говорить о том, что этика в деловой сфере — это не праздное требование, а необходимое условие эффективного процесса производства.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, можно ли наладить эффективное производство товаров, если подрядчики не поставляют вам в срок сырье или поставляют сырье и детали низкого качества.

2. Попросите студентов привести свои примеры социальных и организационных возможностей, помогающих в производстве товаров и услуг, — действия фактора «социальный капитал». Проанализируйте вместе с группой гипотетическую ситуацию производственного процесса без данного фактора. Будет ли такой процесс производства эффективным?

## Б. ЦЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Определения

*Промежуточная цель* — цель, достижение которой важно не само по себе, а как этап в достижении последующих целей.

*Конечная цель* — цель, достижение которой важно само по себе.

Иными словами, промежуточные цели являются определенными ступенями для достижения конечного результата (конечной цели).

Пояснения и примеры

Стать хорошим специалистом, иметь интересную и высокооплачиваемую работу — конечная цель; следовательно, получить хорошее образование — проме-

жуточная цель для достижения конечной. Другой промежуточной целью может быть получение работы в интересующей данного человека фирме (или другой аналогичной фирме, где можно набраться практического опыта и зарекомендовать себя в качестве перспективного работника).

Если получение высшего образования – конечная цель, то каковы промежуточные цели студентов для ее достижения (изучение определенных предметов, получение знаний, успешная сдача сессий, защита дипломной работы или проекта)?

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, какие, по их мнению, цели может преследовать экономическая деятельность. Различаются ли эти цели в зависимости от видов экономической деятельности или они всегда одинаковы?

2. Спросите студентов, чем, по их мнению, является достижение богатства (нации или отдельного человека) – конечной или промежуточной целью. Что такое благосостояние? Какие цели можно рассматривать как фундаментальные человеческие цели? Ради чего стоит накапливать богатство? Может ли рост определенных видов богатства сегодня привести завтра к утрате других видов богатства?

3. Семья строит дачный дом. Какие проблемы могут возникнуть в процессе этого строительства и что будут представлять собой промежуточные цели? Возможные ответы: во время подготовки фундамента обнаружилось, что недостаточно цемента. Следовательно, быстро купить цемент или все необходимые ингредиенты для его приготовления – промежуточная цель. Также промежуточными целями являются: наем рабочих, подготовка котлована для фундамента, закупка определенных строительных материалов, установка оконных рам и дверей, настил пола, утепление стен и т. д.

### Важно!

Необходимо подчеркнуть, что вышеперечисленные вопросы (о способах накопления богатства, конечных целях и взаимосвязи между ростом и утратой различных видов богатства) действительно важны для

экономистов, так как предмет экономической науки включает в себя не только анализ методов накопления богатства, но и анализ конечных целей накопления этого богатства. Этот подход является *отличительной чертой курса «Микроэкономика в контексте»*. В данном курсе мы будем не только рассматривать материальное богатство и способы его достижения, но и обязательно проводить различие между его видами и путями накопления в зависимости от того, препятствуют они или способствуют достижению *конечных целей*.

## ЭЛЕМЕНТЫ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

### Определения

*Благосостояние* (по определению учебника «Микроэкономика в контексте») включает в себя обеспеченность населения не только разумно необходимым минимумом физического благосостояния, но также возможность удовлетворения базовых физических потребностей, позволяющих улучшать качество жизни людей.

Обратите внимание студентов на отличия в подходе к определению «благосостояния» авторов учебника «Микроэкономика в контексте» и традиционной трактовки данного понятия в нашей стране. Например распространенным является следующее определение благосостояния.

*Благосостояние* — обеспеченность населения необходимыми материальными и духовными благами, т. е. предметами, услугами и условиями, удовлетворяющими определенные человеческие потребности<sup>1</sup>.

### Важно!

Основная задача данного раздела — заставить студентов задуматься о фундаментальных целях экономической деятельности, о том, чем являются экономическая деятельность и экономика в целом по отношению к экономическим задачам общества.

---

<sup>1</sup> Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 1998.

## Пояснения и примеры

Здесь можно рассказать о цепочке: нужды — потребности — спрос.

Любой человек как биологический вид нуждается в пище, отдыхе, чувстве безопасности, теплой одежде и крыше над головой. Без удовлетворения этих нужд человек просто не выживет. В зависимости от того, как (в соответствии с климатическими условиями, традициями, обычаями) можно удовлетворить эти нужды, что предпочтительнее для этого, и появляются *потребности* в той или иной пище, одежде и т. д. Если для удовлетворения этих потребностей необходимы деньги и человек имеет их для приобретения пищи, крова, одежды, то это уже называется *спросом*.

Таблица 2.1

Денежные доходы и расходы населения  
(в процентах к декабрю 1993 г., в реальном выражении)

	Средне-душевые денежные доходы населения	Средне-месячная начисленная заработная плата работников в целом по экономике	Средний размер назначенных месячных пенсий с учетом компенсации	Минимальный размер оплаты труда	Тарифная ставка I разряда единой тарифной сетки (с учетом доплаты)	Минимальный размер месячной пенсии по старости с учетом компенсации
Дек. 1993	100	100	100	100	100	100
март 1994	83,2	83,2	91,6	71,4	71,4	93,1
дек. 1994	104,7	79,6	88,5	44,5	77,5	65,3
март 1995	75,1	57,0	73,6	31,2	70,6	62,4
дек. 1995	82,1	71,4	77,2	57,4	68,8	57,6
март 1996	75,2	65,8	79,6	54,0	62,5	65,5
дек. 1996	94,8	81,1	83,7	58,5	56,3	94,0
март 1997	76,5	68,4	79,4	61,1	53,1	89,1
дек. 1997	107,1	87,3	86,3	58,0	56,9	90,3
март 1998	70,8	73,9	91,3	56,2	55,6	87,6
дек. 1998	75,8	57,7	51,4	31,5	30,6	48,9
март 1999	53,7	46,5	44,4	27,4	26,9	42,2
дек. 1999	81,8	65,1	48,8	23,3	27,5	55,2

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000. С. 107–109.

Таким образом, условия выживания связаны с удовлетворением основных нужд и первичных потребностей человека. Условия достойной жизни связаны с наиболее полным удовлетворением потребностей, ростом платежеспособного спроса и возможностями его наиболее полного и разнообразного удовлетворения.

Благосостояние зависит от уровня развития производительных сил и характера господствующих производственных отношений.

В качестве иллюстрации рассмотрите со студентами статистические данные по уровню жизни в России и зарубежных странах (табл. 2.1 и 2.2).

Можно предложить студентам сравнить данные первой таблицы с соответствующими данными по США.

Таблица 2.2

Основные показатели денежных доходов населения в США, 1993 г. (в дол.)

Подуше- вой доход	Средняя заработная плата (в год, при полной занятости работника) <sup>1</sup>	Средняя компенса- ция (в год, при полной занятости работника) <sup>2</sup>	Средняя почасовая заработная плата	Федераль- ный минимум почасовой заработной платы	Средне- месячный размер пособия по соци- альному страхо- ванию
20 812	29 367	35 803	10,83	4,25	674

<sup>1</sup> Включая отчисления работодателя на социальное страхование и в негосударственные страховые фонды.

<sup>2</sup> Включая внеурочные.

*Источники:* USA Counties Database

<http://www.census.gov/statab/USA98/dd-ip.txt>;

1995 Statistical Abstract of the United States

<http://www.census.gov/prod/1/gen/95statab/labor.pdf>

Список целей (элементов благосостояния) можно обыграть следующим образом: попросите студентов дополнить список (добавить 4–5 целей, не более, но обязательно – богатство) и расставить эти цели в порядке возрастания значимости. Потом можно сделать микроанкетирование студентов, посчитав рейтинги

указанных целей (важнейшая — 10, наименее значимая — 1). В этом случае получится «моментальный снимок» ценностных ориентаций группы, и уже опираясь на него можно дальше рассуждать о причинно-следственных связях промежуточных и конечных целей. Это анкетирование займет 5–7 минут, потом кто-то из студентов за 10 минут обработает все анкеты и подведет итог анкетирования. Обсуждение результатов целесообразно проводить всей группой.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, как, по их мнению, различные природные и климатические условия, различия в ценах на товары и платные услуги, национальные особенности в потреблении, уровень квалификации рабочей силы, структура занятости, численность экономически активного населения и т. д. влияют на уровень благосостояния населения того или иного региона России.

2. Попросите студентов сравнить следующие цифры потребления мяса и мясопродуктов на душу населения (в кг). Данные приводятся на 1990 и 1997 гг. по сборнику Госкомстата России.

Таблица 2.3

	1990	1997
РФ	69	46
Великобритания	70	72
Франция	95	91
Чехия	82	70
США	113	114
Австралия	101	104
Украина	68	35
Молдавия	58	25

*Источник:* Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000. С. 475.

3. Спросите студентов, что, по их мнению, могло повлиять в данном случае на потребление. Говорят ли эти цифры об изменениях в уровне благосостояния населения или свидетельствуют о чем-то еще? Может

быть, эти цифры просто говорят об изменении традиций в потреблении? (Здесь можно проанализировать цифры по Великобритании и остальным странам Европы – изменились ли показатели потребления мяса в связи с коровьим бешенством?)

4. Обсудите с группой таблицу с ценами на «Биг Мак» в разных странах. Где выгоднее всего покупать этот гамбургер?

Таким образом, мы попытались вычленить некоторые основные элементы благосостояния и конечные цели экономической деятельности.

### Определения

*Основные элементы благосостояния, которые могут рассматриваться как конечные цели или ценности:*

а) выживание, здоровье, безопасность, комфорт (удовлетворяют базовые физические потребности человека);

б) счастье;

в) самореализация;

г) справедливость;

д) свобода;

е) демократия;

ж) экологический баланс.

*Богатство* – это все, что способствует производству и приобретению продуктов (товаров и услуг), вносящих определенный вклад в достижение благосостояния человека.

### Примеры и пояснения

В данном случае целесообразно соединить с вопросами к группе.

Следует отметить, что приводимый в учебнике список целей не является исчерпывающим, законченным. Первые три цели определяются индивидуальными интересами и представляют собой мотивацию поведения людей. Последние четыре цели связаны с общественными интересами и воздействуют на поведение людей через социально сформированные ценности. Одни цели (группа «а») делают жизнь возможной, другие – достойной, а остальные цели имеют смешанный характер.

Возникает вопрос: в какой степени материальное богатство помогает в достижении этих целей и что такое это «богатство»?

Способы использования богатства многообразны, и оно не всегда используется в интересах благосостояния, иногда в результате такого использования богатства благосостояние может даже понизиться. Мы попытаемся выяснить взаимосвязь между богатством и вышеназванными целями экономической деятельности (элементами благосостояния).

### *Важно!*

Необходимо подчеркнуть тот факт, что богатство не всегда приводит к достижению конечных целей. Бесспорно, оно увеличивает возможности людей в достижении конечных целей, но способы накопления и использования богатства часто уводят в сторону от достижения этих целей. Дискуссия, которая, несомненно, возникнет на основе *вопросов преподавателя к группе*, как раз покажет студентам, что без уяснения *социального контекста* экономической деятельности практически невозможно понять, как в действительности функционируют различные экономические системы. Социальный аспект экономической деятельности всегда будет в центре внимания данного курса — «Микроэкономика в контексте».

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. *Богатство в соотношении с базовыми потребностями, счастьем и самореализацией.*

Спросите студентов, может ли человек самореализоваться и быть счастливым, если не удовлетворяются его базовые потребности (в пище, в жилище, в лекарствах в случае болезни и т. д.). Можно ли сказать, что чем больше богатства, тем человек счастливее? Меняется ли у человека ощущение счастья после преодоления им уровня бедности? по мере дальнейшего роста его благосостояния?

2. *Богатство в соотношении со справедливостью, свободой и демократией.*

Спросите студентов, означает ли большее богатство общества бóльшую способность общества обеспечивать справедливость в экономических и социальных отношениях? как политические и экономические институты общества влияют на способность общества обеспечить справедливость в экономических и социальных отношениях? как это связано с распределением богатства? от чего зависит свобода предпринимательской деятельности? означает ли большее богатство бóльшую способность общества обеспечивать демократический порядок?

### *3. Богатство в связи с экологическим балансом.*

Попросите студентов привести свои примеры негативного влияния человеческой деятельности (т. е. использования богатства) на окружающую среду, а также примеры бережного отношения к окружающей среде.

## *Приложение 1*

### КИОТСКИЙ ПРОТОКОЛ К РАМОЧНОЙ КОНВЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ОБ ИЗМЕНЕНИИ КЛИМАТА

Стороны настоящего Протокола,

являясь Сторонами Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата, далее упоминаемой как «Конвенция», в целях достижения окончательной цели Конвенции, как она изложена в статье 2, ссылаясь на положения Конвенции, руководствуясь статьей 3 Конвенции, во исполнение Берлинского мандата, принятого в решении 1/СР.1 Конференции Сторон Конвенции на ее первой сессии, договорились о следующем.

#### Статья 1

Для целей настоящего Протокола применяются определения, содержащиеся в статье 1 Конвенции. Кроме того:

1. «Конференция Сторон» означает Конференцию Сторон Конвенции.

2. «Конвенция» означает Рамочную конвенцию Организации Объединенных Наций об изменении климата, принятую в Нью-Йорке 9 мая 1992 г.

3. «Межправительственная группа экспертов по изменению климата» означает Межправительственную группу экспертов по изменению климата, учрежденную совместно Всемирной метеорологической организацией и Программой Организации Объединенных Наций по окружающей среде в 1988 г.

4. «Монреальский протокол» означает Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой, принятый в Монреале 16 сентября 1987 г., с внесенными в него впоследствии изменениями и поправками.

5. «Присутствующие и участвующие в голосовании Стороны» означают Стороны, присутствующие и голосующие «за» или «против».

6. «Сторона» означает, если из контекста не следует иное, Сторону настоящего Протокола.

7. «Сторона, включенная в приложение I» означает Сторону, включенную в приложение I к Конвенции с поправками, которые могут быть в него внесены, или Сторону, которая представила уведомление в соответствии с пунктом 2 г статьи 4 Конвенции.

## Статья 2

1. Каждая Сторона, включенная в приложение I, при выполнении своих определенных количественных обязательств по ограничению и сокращению выбросов в соответствии со статьей 3, в целях поощрения устойчивого развития:

а) осуществляет и/или далее разрабатывает в соответствии со своими национальными условиями такие политику и меры, как:

i) повышение эффективности использования энергии в соответствующих секторах национальной экономики;

ii) охрана и повышение качества поглотителей и накопителей парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом, с учетом своих обязательств по соответствующим международным природоохранным соглашениям; содействие рациональным методам ведения лесного хозяйства, облесению и лесовозобновлению на устойчивой основе;

iii) поощрение устойчивых форм сельского хозяйства в свете соображений, связанных с изменением климата;

iv) содействие внедрению, проведение исследовательских работ, разработка и более широкое использование новых и возобновляемых видов энергии, технологий поглощения диоксида углерода и инновационных экологически безопасных технологий;

v) постепенное сокращение или устранение рыночных диспропорций, фискальных стимулов, освобождений от налогов и пошлин и субсидий, противоречащих цели Конвенции, во всех секторах – источниках выбросов парниковых газов, и применение рыночных инструментов;

vi) поощрение надлежащих реформ в соответствующих секторах в целях содействия осуществлению политики и мер, ограничивающих или сокращающих выбросы парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом;

vii) меры по ограничению и/или сокращению выбросов парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом, на транспорте;

viii) ограничение и/или сокращение выбросов метана путем рекуперации и использования при удалении отходов, а также при производстве, транспортировке и распределении энергии;

b) сотрудничает с другими Сторонами в целях повышения индивидуальной и совокупной эффективности их политики и мер, принимаемых согласно настоящей статье в соответствии с пунктами 2 e, i статьи 4 Конвенции. С этой целью эти Стороны предпринимают шаги для распространения своего опыта и обмена информацией о таких политике и мерах, включая разработку способов повышения их сопоставимости, транспарентности и эффективности.

Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, на своей первой сессии или впоследствии, как только это будет практически возможно, рассмотрит пути содействия такому сотрудничеству с учетом всей соответствующей информации.

2. Стороны, включенные в приложение I, стремятся к ограничению или сокращению выбросов парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом, в результате использования бункерного топлива при воздушных и морских перевозках, действуя соответственно через Международную организацию гражданской авиации и Международную морскую организацию.

3. Стороны, включенные в приложение I, стремятся осуществлять политику и меры в соответствии с настоящей статьей таким образом, чтобы свести к минимуму неблагоприятные последствия, в том числе неблагоприятные последствия изменения климата, воздействие на международную торговлю и социальные, экологические и экономические последствия для других Сторон, в особенности для Сторон, являющихся развиваю-

щимися странами, и в частности для тех, которые перечислены в пунктах 8 и 9 статьи 4 Конвенции с учетом статьи 3 Конвенции. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, может, когда это необходимо, предпринимать дальнейшие действия в целях содействия осуществлению положений настоящего пункта.

4. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, если она, с учетом различных национальных условий и потенциальных последствий, примет решение о полезности координации любых политики и мер, предусмотренных в пункте 1 выше, рассматривает пути и средства налаживания координации таких политики и мер.

### Статья 3

1. Стороны, включенные в приложение I, по отдельности или совместно обеспечивают, чтобы их совокупные антропогенные выбросы парниковых газов, перечисленных в приложении А, в эквиваленте диоксида углерода не превышали установленных для них количеств, рассчитанных во исполнение их определенных количественных обязательств по ограничению и сокращению выбросов, зафиксированных в приложении В, и в соответствии с положениями настоящей статьи, в целях сокращения их общих выбросов таких газов по меньшей мере на пять процентов по сравнению с уровнями 1990 г. в период действия обязательств с 2008 по 2012 г.

2. Каждая Сторона, включенная в приложение I, к 2005 г. должна добиться очевидного прогресса в выполнении своих обязательств по настоящему Протоколу.

3. Для выполнения каждой Стороной, включенной в приложение I, обязательств по настоящей статье используются чистые изменения в величине выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов, являющиеся прямым результатом деятельности человека в области изменений в землепользовании и лесном хозяйстве, ограниченной начиная с 1990 г. облесением, лесовозобновлением и обезлесиванием, измеряемые как поддающиеся проверке изменения в накоплениях в каждый период действия обязательств. Доклады о связанных с этими видами деятельности выбросах из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов представляются в транспарентном и поддающемся проверке виде и рассматриваются в соответствии со статьями 7 и 8.

4. До первой сессии Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, каждая

Сторона, включенная в приложение I, представляет на рассмотрение Вспомогательного органа для консультирования по научным и техническим аспектам данные для установления ее уровня накоплений углерода в 1990 г. и для проведения оценки изменений в ее накоплениях углерода в последующие годы. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, на своей первой сессии или впоследствии, как только это будет практически возможно, примет решение в отношении условий, правил и руководящих принципов, касающихся того, как и какие дополнительные виды деятельности человека, связанные с изменениями в выбросах и абсорбции парниковых газов в категориях изменений в использовании сельскохозяйственных земель и землепользовании и лесного хозяйства, прибавляются к установленному количеству для Сторон, включенных в приложение I, или вычитаются из него, с учетом факторов неопределенности, транспарентности при представлении докладов, возможности проверки, методологической работы Межправительственной группы экспертов по изменению климата, консультаций, предоставляемых Вспомогательным органом для консультирования по научным и техническим аспектам в соответствии со статьей 5, и решений Конференции Сторон.

Такое решение применяется во второй и в последующие периоды действия обязательств. Сторона может применять такое решение об этих дополнительных видах деятельности человека в свой первый период действия обязательств при условии, что эти виды деятельности имеют место с 1990 г.

5. Стороны, включенные в приложение I, которые осуществляют процесс перехода к рыночной экономике и базовый год или период для которых был установлен во исполнение решения 9/CP.2 второй сессии Конференции Сторон Конвенции, используют этот базовый год или период для осуществления своих обязательств по настоящей статье. Любая другая Сторона, включенная в приложение I, которая осуществляет процесс перехода к рыночной экономике и которая еще не представила свое первое национальное сообщение согласно статье 12 Конвенции, может также уведомить Конференцию Сторон, действующую в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, о том, что она намерена использовать иной, чем 1990 год, базовый год или период для осуществления своих обязательств по настоящей статье. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, решает вопрос о принятии такого уведомления.

6. С учетом пункта 6 статьи 4 Конвенции при выполнении ими своих обязательств, помимо обязательств, предусмотренных в настоящей статье, определенная степень гибкости предоставляется Конференцией Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, тем Сторонам, включенным в приложение I, которые осуществляют процесс перехода к рыночной экономике.

7. В первый период действия определенных количественных обязательств по ограничению и сокращению выбросов с 2008 до 2012 г. установленное количество для каждой Стороны, включенной в приложение I, равно зафиксированной для нее в приложении B процентной доле ее чистых совокупных антропогенных выбросов парниковых газов, перечисленных в приложении A, в эквиваленте диоксида углерода за 1990 год или за базовый год или период, определенный в соответствии с пунктом 5 выше, умноженной на пять. Те Стороны, включенные в приложение I, для которых изменения в землепользовании и лесном хозяйстве являлись в 1990 г. чистыми источниками выбросов парниковых газов, для целей расчета своих установленных количеств включают в свои выбросы за базовый 1990 год или за базовый период совокупные антропогенные выбросы в эквиваленте диоксида углерода за вычетом абсорбции в 1990 г. в результате изменений в землепользовании.

8. Каждая Сторона, включенная в приложение I, для целей расчета, упомянутого в пункте 7 выше, может использовать 1995 год как базовый год для гидрофторуглеродов, перфторуглеродов и гексафторида серы.

9. Обязательства для последующих периодов для Сторон, включенных в приложение I, устанавливаются в поправках к приложениям к настоящему Протоколу, которые принимаются в соответствии с положениями пункта 7 статьи 21. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, должна начать рассмотрение таких обязательств не менее, чем за семь лет до конца первого периода действия обязательств, упомянутого в пункте 1 выше.

10. Любые единицы сокращения выбросов или любая часть установленного количества, которые какая-либо Сторона приобретает у другой Стороны в соответствии с положениями статьи 6 и статьи 17, прибавляются к установленному количеству приобретающей Стороны.

11. Любые единицы сокращения выбросов или любая часть установленного количества, которые какая-либо Сторона передает другой Стороне в соответствии с положениями статьи 6

и статьи 17, вычитаются из установленного количества передающей Стороны.

12. Любые сертифицированные единицы сокращения выбросов, которые какая-либо Сторона приобретает у другой Стороны в соответствии с положениями статьи 13, прибавляются к установленному количеству приобретающей Стороны.

13. Если выбросы Стороны, включенной в приложение I, в тот или иной период действия обязательств меньше количества, установленного для нее согласно настоящей статье, то эта разница, по просьбе этой Стороны, прибавляется к установленному количеству этой Стороны на последующие периоды действия обязательств.

14. Каждая Сторона, включенная в приложение I, стремится осуществлять обязательства, упомянутые в пункте 1 выше, таким образом, чтобы свести к минимуму неблагоприятные социальные, экологические и экономические последствия для Сторон, являющихся развивающимися странами, в особенности для тех Сторон, которые перечислены в пунктах 8 и 9 статьи 4 Конвенции. Согласно соответствующим решениям Конференции Сторон об осуществлении этих пунктов Конференция Сторон Конвенции, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, на своей первой сессии рассмотрит, какие действия необходимо предпринять для сведения к минимуму неблагоприятных последствий изменения климата и/или последствий мер реагирования для перечисленных в упомянутых выше пунктах Сторон. К числу вопросов, подлежащих рассмотрению, относятся вопросы обеспечения финансирования, страхования и передачи технологий.

#### Статья 4

1. Любые Стороны, включенные в приложение I, которые достигли соглашения о совместном выполнении своих обязательств по статье 3, рассматриваются как выполнившие эти обязательства при условии, что их общие суммарные совокупные антропогенные выбросы парниковых газов, перечисленных в приложении А, в эквиваленте диоксида углерода не превышают их установленных количеств, рассчитанных во исполнение их определенных количественных обязательств по ограничению и сокращению выбросов, зафиксированных в приложении В, и в соответствии с положениями статьи 3. Соответствующий уровень выбросов, устанавливаемый для каждой из Сторон такого соглашения, определяется в этом соглашении.

2. Стороны любого такого соглашения уведомляют секретариат об условиях соглашения в день сдачи на хранение своих документов о ратификации, принятии, одобрении настоящего Протокола или присоединении к нему. Секретариат, в свою очередь информирует Стороны и сигнатариев Конвенции об условиях данного соглашения.

3. Любое такое соглашение остается в силе в течение периода действия обязательств, указанного в пункте 7 статьи 3.

4. Если Стороны, действующие совместно, делают это в рамках региональной организации экономической интеграции или совместно с ней, то никакое изменение в составе этой организации после принятия настоящего Протокола не влияет на существующие обязательства по настоящему Протоколу. Любое изменение состава организации применяется только для целей тех обязательств по статье 3, которые были приняты после этого изменения.

5. В случае, если Стороны такого соглашения не достигли своих общих суммарных сокращений уровня выбросов, каждая Сторона этого соглашения несет ответственность за свои собственные уровни выбросов, установленные в этом соглашении.

6. Если Стороны, действующие совместно, делают это в рамках региональной организации экономической интеграции, которая сама является Стороной настоящего Протокола, или совместно с ней, то каждое государство — член такой региональной организации экономической интеграции по отдельности и вместе с региональной организацией экономической интеграции, действующей в соответствии со статьей 24, в случае невыполнения общих суммарных сокращений уровня выбросов несет ответственность за свой уровень выбросов, уведомление о котором было представлено в соответствии с настоящей статьей.

## Статья 5

1. Каждая Сторона, включенная в приложение I, создает не позднее чем за один год до начала первого периода действия обязательств национальную систему для оценки антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями всех парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом. Руководящие принципы для таких национальных систем, которые включают в себя методологии, указанные в пункте 2 ниже, принимаются Конференцией Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, на ее первой сессии.

2. Методологиями для оценки антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями всех парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом, являются методологии, принятые Межправительственной группой экспертов по изменению климата и одобренные Конференцией Сторон Конвенции на ее третьей сессии. Когда такие методологии не используются, вносятся надлежащие коррективы в соответствии с методологиями, одобренными Конференцией Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, на ее первой сессии. На основе работы, в частности, Межправительственной группы экспертов по изменению климата и консультаций, предоставляемых Вспомогательным органом для консультирования по научным и техническим аспектам, Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, регулярно делает обзор таких методологий и коррективов и, когда это необходимо, пересматривает их, в полной мере принимая во внимание любые соответствующие решения Конференции Сторон. Любой пересмотр методологий или коррективов применяется только в целях установления соблюдения обязательств по статье 3 в отношении любого периода действия обязательств, следующего за упомянутым пересмотром.

3. Потенциалами глобального потепления, используемыми для пересчета в эквиваленте диоксида углерода антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов, перечисленных в приложении А, являются потенциалы, принятые Межправительственной группой экспертов по изменению климата и одобренные Конференцией Сторон Конвенции на ее третьей сессии. На основе работы, в частности, Межправительственной группы экспертов по изменению климата и консультаций, предоставляемых Вспомогательным органом для консультирования по научным и техническим аспектам, Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, регулярно рассматривает величины потенциала глобального потепления каждого такого парникового газа и, когда это необходимо, пересматривает их, в полной мере принимая во внимание любые соответствующие решения Конференции Сторон. Любые изменения величины того или иного потенциала глобального потепления применяются только к обязательствам по статье 3 в отношении любого периода действия обязательств, следующего за упомянутым пересмотром.

## Статья 6

1. В целях выполнения своих обязательств по статье 3 любая Сторона, включенная в приложение I, может передавать любой другой такой Стороне или приобретать у нее единицы сокращения выбросов, полученные в результате проектов, направленных на сокращение антропогенных выбросов из источников или на увеличение абсорбции поглотителями парниковых газов в любом секторе экономики, при условии, что:

а) любой такой проект был утвержден участвующими Сторонами;

б) любой такой проект предусматривает сокращение выбросов из источников или увеличение абсорбции поглотителями, дополнительное к тому, которое могло бы иметь место в ином случае;

в) она не приобретает никаких единиц сокращения выбросов, если она не соблюдает свои обязательства по статьям 5 и 7;

д) приобретение единиц сокращения выбросов дополняет внутренние действия в целях выполнения обязательств по статье 3.

2. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, может на своей первой сессии или впоследствии, как только это будет практически возможно, выработать дальнейшие руководящие принципы для осуществления настоящей статьи, в том числе для проверки и представления докладов.

3. Сторона, включенная в приложение I, может уполномочивать юридических лиц участвовать, под ее ответственность, в действиях, ведущих к получению, передаче или приобретению единиц сокращения выбросов в соответствии с настоящей статьей.

4. Если в соответствии с положениями статьи 8 выявлен вопрос, касающийся выполнения той или иной Стороной, включенной в приложение I, требований, указанных в настоящей статье, передача и приобретение единиц сокращения выбросов могут продолжаться после этого вопроса при условии, что никакие такие единицы не могут использоваться ни одной из Сторон для выполнения своих обязательств по статье 3 до тех пор, пока не будет решен вопрос о соблюдении.

## Статья 7

1. Каждая Сторона, включенная в приложение I, включает в свой ежегодный кадастр антропогенных выбросов из источ-

ников и абсорбции поглотителями парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом, представляемый согласно соответствующим решениям Конференции Сторон Конвенции, определяемую в соответствии с пунктом 4 ниже необходимую дополнительную информацию в целях обеспечения соблюдения статьи 3.

2. Каждая Сторона, включенная в приложение I, включает в свое национальное сообщение, представляемое согласно статье 12 Конвенции, определяемую в соответствии с пунктом 4 ниже дополнительную информацию, необходимую для того, чтобы продемонстрировать соблюдение своих обязательств по настоящему Протоколу, в том числе по статьям 2, 3, 5, 6, 7, 12 и 13.

3. Каждая Сторона, включенная в приложение I, представляет информацию, требуемую согласно пункту 1 выше, на ежегодной основе начиная с первого кадастра, подлежащего представлению согласно Конвенции, за первый год действия обязательств после вступления настоящего Протокола в силу для этой Стороны. Каждая такая Сторона представляет информацию, требуемую согласно пункту 2 выше, как часть первого национального сообщения, подлежащего представлению согласно Конвенции, после вступления для нее в силу настоящего Протокола и после принятия руководящих принципов, как это предусмотрено в пункте 4 ниже. Периодичность последующего представления информации, требуемой согласно настоящей статье, определяется Конференцией Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, с учетом любого расписания для представления национальных сообщений, принятого Конференцией Сторон.

4. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, принимает на своей первой сессии и впоследствии периодически пересматривает руководящие принципы для подготовки информации, требуемой в соответствии с настоящей статьей, с учетом принятых Конференцией Сторон руководящих принципов для подготовки национальных сообщений Сторон, включенных в приложение I. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, также до начала первого периода действия обязательств принимает решение о порядке учета установленных количеств.

## Статья 8

1. Информация, представляемая в соответствии со статьей 7 каждой Стороной, включенной в приложение I, рассмат-

ривается группами экспертов по рассмотрению во исполнение соответствующих решений Конференции Сторон и в соответствии с руководящими принципами, принятыми для этой цели Конференцией Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, согласно пункту 4 ниже. Информация, представляемая согласно пункту 1 статьи 7 каждой Стороной, включенной в приложение I, рассматривается как часть ежегодных компиляции и учета кадастров выбросов и установленных количеств. В дополнение к этому информация, представляемая согласно пункту 2 статьи 7 каждой Стороной, включенной в приложение I, рассматривается как часть рассмотрения сообщений.

2. Группы экспертов по рассмотрению координируются секретариатом и состоят из экспертов, отобранных из числа кандидатур, выдвинутых Сторонами Конвенции и, когда это необходимо, межправительственными организациями, в соответствии с руководящими указаниями, принятыми для этой цели Конференцией Сторон.

3. В рамках процесса рассмотрения проводится тщательная и всеобъемлющая техническая оценка всех аспектов осуществления настоящего Протокола той или иной Стороной. Группы экспертов по рассмотрению готовят доклад для Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, в котором приводится оценка осуществления Стороной ее обязательств и выявляются любые потенциальные проблемы и факторы, влияющие на выполнение обязательств. Такие доклады распространяются секретариатом среди всех Сторон Конвенции. Секретариат составляет перечень вопросов, касающихся осуществления, которые были выявлены в таких докладах, для дальнейшего рассмотрения Конференцией Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола.

4. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, принимает на своей первой сессии и впоследствии периодически пересматривает руководящие принципы для рассмотрения хода осуществления настоящего Протокола группами экспертов по рассмотрению с учетом соответствующих решений Конференции Сторон.

5. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, при содействии, в зависимости от обстоятельств, Вспомогательного органа по осуществлению и Вспомогательного органа для консультирования по научным и техническим аспектам рассматривает:

а) информацию, представленную Сторонами в соответствии со статьей 8, и доклады экспертов о ее рассмотрении, проведенном в соответствии с настоящей статьей;

б) те вопросы, касающиеся осуществления, которые были включены секретариатом в перечень в соответствии с пунктом 3 выше, а также любые вопросы, поднятые Сторонами.

6. После рассмотрения информации, упомянутой в пункте 5 выше, Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, принимает решения по любым вопросам, которые необходимы для осуществления настоящего Протокола.

## Статья 9

1. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, периодически рассматривает настоящий Протокол в свете наилучшей имеющейся научной информации и оценки изменения климата и его последствий, а также имеющей к этому отношению технической, социальной и экономической информации. Такие рассмотрения координируются с соответствующими рассмотрениями в рамках Конвенции, в частности с рассмотрениями, предусмотренными согласно пункту 2 d статьи 4 и пункту 2 a статьи 7 Конвенции. На основе этих рассмотрений Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, принимает соответствующие решения.

2. Первое рассмотрение проводится на второй сессии Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола. Дальнейшие рассмотрения проводятся регулярно и своевременно.

## Статья 10

Все Стороны, принимая во внимание свою общую, но дифференцированную ответственность и свои особые национальные и региональные приоритеты, цели и условия в области развития, без введения в действие новых обязательств для Сторон, не включенных в приложение I, но вновь подтверждая существующие обязательства по пункту 1 статьи 4 Конвенции и продолжая содействовать осуществлению этих обязательств для достижения устойчивого развития, принимая во внимание пункты 3, 5 и 7 статьи 4 Конвенции:

а) формулируют, когда это уместно и насколько это возможно, эффективные с точки зрения затрат национальные и, в

соответствующих случаях, региональные программы повышения качества местных показателей выбросов, данных о деятельности и/или моделей, которые отражают социально-экономические условия каждой Стороны, в целях составления и периодического обновления национальных кадастров антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом, используя сопоставимые методологии, которые будут одобрены Конференцией Сторон, и в соответствии с руководящими принципами для подготовки национальных сообщений, принятыми Конференцией Сторон;

б) формулируют, осуществляют, публикуют и регулярно обновляют национальные и, в соответствующих случаях, региональные программы, предусматривающие меры по смягчению последствий изменения климата и меры по содействию адекватной адаптации к изменению климата:

i) такие программы, в частности, касаются секторов энергетики, транспорта и промышленности, а также сельского хозяйства, лесного хозяйства и удаления отходов. Кроме того, адаптацию к изменению климата можно усовершенствовать благодаря адаптационным технологиям и методам совершенствования территориально-пространственного планирования;

ii) Стороны, включенные в приложение I, представляют информацию о действиях согласно настоящему Протоколу, включая национальные программы, в соответствии со статьей 7; а другие Стороны стремятся, в соответствующих случаях, включать в свои национальные сообщения информацию о программах, содержащих меры, которые, по мнению соответствующей Стороны, способствуют решению проблем изменения климата и его неблагоприятных последствий, включая борьбу с увеличением выбросов парниковых газов, а также повышение качества поглотителей парниковых газов и абсорбцию поглотителями, укрепление потенциала и адаптационные меры;

с) сотрудничают в содействии созданию эффективных условий для разработки, применения и распространения экологически безопасных технологий, ноу-хау, практики и процессов, имеющих отношение к изменению климата, и предпринимают все практически выполнимые шаги для поощрения, облегчения и финансирования, в зависимости от обстоятельств, передачи таких технологий, ноу-хау, практики и процессов, особенно развивающимся странам, и доступа к таким технологиям, ноу-хау, практике и процессам, включая разработку политики и программ эффективности передачи экологически безопасных

технологий, которые находятся в собственности государства или являются общественным достоянием, и создание благоприятных условий для частного сектора в том, что касается поощрения и расширения передачи экологически безопасных технологий и доступа к ним;

d) сотрудничают в научно-технических исследованиях и способствуют поддержке и развитию систем систематического наблюдения и развитию архивов данных для снижения неопределенностей, связанных с климатической системой, неблагоприятными последствиями изменения климата и экономическими и социальными последствиями различных стратегий реагирования, а также поощряют развитие и укрепление внутреннего потенциала и возможностей участвовать в международных и межправительственных усилиях, программах и сетях в области научных исследований и систематического наблюдения, принимая во внимание статью 5 Конвенции;

e) принимают меры по сотрудничеству и поощрению на международном уровне, используя, когда это уместно, существующие органы, в деле разработки и осуществления программ просвещения и подготовки кадров, включая активизацию укрепления национального потенциала, в частности людских и организационных ресурсов, и обмен сотрудниками или прикомандирование сотрудников для подготовки экспертов в этой области, в частности для развивающихся стран, а также способствуют на национальном уровне информированию общественности и доступу общественности к информации об изменении климата. Приемлемые условия для осуществления этой деятельности в рамках соответствующих органов Конвенции подлежат разработке с учетом статьи 6 Конвенции;

f) включают в свои национальные сообщения информацию о программах и деятельности, осуществляемых во исполнение настоящей статьи согласно соответствующим решениям Конференции Сторон;

g) при осуществлении обязательств по настоящей статье в полной мере принимают во внимание пункт 8 статьи 4 Конвенции.

## Статья 11

1. При осуществлении статьи 10 Стороны принимают во внимание положения пунктов 4, 5, 7, 8 и 9 статьи 4 Конвенции.

2. В контексте осуществления пункта 1 статьи 4 Конвенции, в соответствии с положениями пункта 3 статьи 4 и статьи 11 Конвенции и через оперативный орган или органы, на которые

возложено управление финансовым механизмом Конвенции, Стороны, являющиеся развитыми странами, и иные развитые Стороны, включенные в приложение II к Конвенции:

а) предоставляют новые и дополнительные финансовые ресурсы для покрытия всех согласованных издержек, понесенных Сторонами, являющимися развивающимися странами, при продвижении вперед в деле выполнения обязательств по пункту 1 а статьи 4 Конвенции, охватываемых подпунктом «а» статьи 10;

б) предоставляют такие финансовые ресурсы, в том числе для передачи технологии, которые необходимы Сторонам, являющимся развивающимися странами, для покрытия всех согласованных дополнительных издержек, связанных с продвижением вперед в деле выполнения обязательств по пункту 1 статьи 4 Конвенции, охватываемых статьей 10 и согласованных между Стороной, являющейся развивающейся страной, и международным органом или органами, упоминаемыми в статье 11 Конвенции, в соответствии с этой статьей. При выполнении существующих обязательств принимаются во внимание потребность в адекватном и предсказуемом потоке средств и необходимость соответствующего распределения бремени между Сторонами, являющимися развитыми странами. Руководящие указания для органа или органов, на которые возложено управление финансовым механизмом Конвенции, содержащиеся в соответствующих решениях Конференции Сторон, в том числе согласованные до принятия настоящего Протокола, применяются *mutatis mutandis* к положениям настоящего пункта.

3. Стороны, являющиеся развитыми странами, и иные развитые Стороны, включенные в приложение II к Конвенции, могут также предоставлять, а Стороны, являющиеся развивающимися странами, — получать финансовые средства для осуществления статьи 10 по двусторонним, региональным и другим многосторонним каналам.

## Статья 12

1. Настоящим определяется механизм чистого развития.

2. Цель механизма чистого развития состоит в том, чтобы помогать Сторонам, не включенным в приложение I, в обеспечении устойчивого развития и в содействии достижению конечной цели Конвенции и помогать Сторонам, включенным в приложение I, в обеспечении соблюдения их определенных количественных обязательств по ограничению и сокращению выбросов согласно статье 3.

### 3. В рамках механизма чистого развития:

а) Стороны, не включенные в приложение I, пользуются выгодами от осуществления деятельности по проектам, приводящей к сертифицированным сокращениям выбросов;

б) Стороны, включенные в приложение I, могут использовать сертифицированные сокращения выбросов в результате такой деятельности по проектам с целью содействия соблюдению части их определенных количественных обязательств по сокращению и ограничению выбросов согласно статье 3, как они определены Конференцией Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола.

4. Механизм чистого развития подчиняется и руководствуется указаниями Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, и управляется исполнительным советом механизма чистого развития.

5. Сокращения выбросов в результате каждого вида деятельности по проектам сертифицируются оперативными органами, которые будут назначены Конференцией Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, на основе:

а) добровольного участия, одобренного каждой участвующей Стороной;

б) реальных, измеримых и долгосрочных преимуществ, связанных со смягчением последствий изменения климата;

с) сокращений выбросов, дополнительных к любым сокращениям, которые могли бы иметь место в отсутствие сертифицированного вида деятельности по проектам.

6. Механизм чистого развития оказывает помощь в организации, по мере необходимости, финансирования сертифицированных видов деятельности по проектам.

7. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, на своей первой сессии должна выработать условия и процедуры в целях обеспечения транспарентности, эффективности и подотчетности путем независимой ревизии и проверки деятельности по проектам.

8. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, обеспечивает, чтобы часть поступлений от сертифицированных видов деятельности по проектам, использовалась для покрытия административных расходов, а также для оказания помощи Сторонам, являющимся развивающимися странами, особенно уязвимым к неблагоприятному воздействию изменения климата, в погашении расходов, связанных с адаптацией.

9. В механизме чистого развития, в том числе в деятельности, упомянутой в пункте 3 а выше, и в приобретении сертифицированных сокращений выбросов, могут участвовать частные и/или государственные субъекты, и такое участие осуществляется в соответствии с любыми руководящими указаниями, которые может давать исполнительный совет механизма чистого развития.

10. Сертифицированные сокращения выбросов, достигнутые в период с 2000 г. до начала первого периода действия обязательств, могут использоваться для оказания помощи в обеспечении соблюдения обязательств в первый период действия обязательств.

## Статья 13

1. Конференция Сторон, высший орган Конвенции, действует в качестве совещания Сторон настоящего Протокола.

2. Стороны Конвенции, которые не являются Сторонами настоящего Протокола, могут участвовать в качестве наблюдателей в работе любой сессии Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола. Когда Конференция Сторон действует в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, решения в отношении настоящего Протокола принимаются только Сторонами настоящего Протокола.

3. Когда Конференция Сторон действует в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, любой член Президиума Конференции Сторон, представляющий Сторону Конвенции, которая в данный момент не является Стороной настоящего Протокола, замещается дополнительным членом, избираемым Сторонами настоящего Протокола из их числа.

4. Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, регулярно рассматривает осуществление настоящего Протокола и принимает в рамках своего мандата решения, необходимые для содействия его эффективному осуществлению. Она выполняет функции, возложенные на нее в соответствии с настоящим Протоколом, и:

а) оценивает на основе всей информации, представленной ей в соответствии с положениями настоящего Протокола, ход осуществления настоящего Протокола Сторонами, общий эффект мер, принимаемых во исполнение настоящего Протокола, в частности экологические, экономические и социальные эффекты, а также их кумулятивное воздействие и степень прогресса в достижении цели Конвенции;

b) периодически рассматривает обязательства Сторон по настоящему Протоколу, должным образом учитывая любые рассмотрения, требуемые согласно пункту 2 d статьи 4 и пункту 2 статьи 7 Конвенции, в свете цели Конвенции, опыта, накопленного при ее осуществлении, и эволюции научных и технических знаний и в этой связи рассматривает и принимает регулярные доклады об осуществлении настоящего Протокола;

c) способствует обмену информацией о мерах, принимаемых Сторонами для решения проблем изменения климата и его последствий, принимая во внимание различия в условиях, ответственности и возможностях Сторон и их соответствующие обязательства по настоящему Протоколу;

d) содействует по просьбе двух или более Сторон координации мер, принимаемых ими для решения проблем изменения климата и его последствий, принимая во внимание различия в условиях, ответственности и возможностях Сторон и их соответствующие обязательства по настоящему Протоколу;

e) поощряет и направляет в соответствии с целью Конвенции и положениями настоящего Протокола, в полной мере принимая во внимание соответствующие решения Конференции Сторон Конвенции, разработку и периодическое уточнение сопоставимых методологий для эффективного осуществления настоящего Протокола, которые будут одобряться Конференцией Сторон, выступающей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола;

f) выносит рекомендации по любым вопросам, которые необходимы для осуществления настоящего Протокола;

g) принимает меры для мобилизации дополнительных финансовых средств в соответствии с пунктом 2 статьи 11;

h) учреждает вспомогательные органы, которые потребуются для осуществления настоящего Протокола;

i) запрашивает и использует, когда это необходимо, услуги и сотрудничество компетентных международных организаций и межправительственных и неправительственных органов и представляемую ими информацию;

j) выполняет другие функции, которые могут потребоваться для осуществления настоящего Протокола, и рассматривает любые задачи, являющиеся результатом решения Конференции Сторон.

5. Правила процедуры Конференции Сторон и финансовые процедуры Конвенции применяются к настоящему Протоколу *mutatis mutandis*, за исключением тех случаев, когда Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон

настоящего Протокола, может на основе консенсуса принять иное решение.

6. Секретариат созывает первую сессию Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, одновременно с первой сессией Конференции Сторон, которая запланирована после даты вступления в силу настоящего Протокола. Последующие очередные сессии Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, проводятся ежегодно и одновременно с сессиями Конференции Сторон, если Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, не примет иного решения.

7. Внеочередные сессии Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, созываются, когда Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, сочтет это необходимым или по письменному требованию любой из Сторон при условии, что в течение шести месяцев после того, как секретариат направит это требование Сторонам, оно будет поддержано не менее чем одной третью Сторон.

8. Организация Объединенных Наций, ее специализированные учреждения и Международное агентство по атомной энергии, а также любое государство-член таких организаций или наблюдатели при них, которые не являются Сторонами Конвенции, могут быть представлены на сессиях Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, в качестве наблюдателей. Любые органы или учреждения, будь то национальные или международные, правительственные или неправительственные, которые обладают компетенцией в вопросах, относящихся к сфере действия настоящего Протокола и которые сообщили секретариату о своем желании быть представленными на сессии Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, в качестве наблюдателя, могут быть допущены к участию в ней, за исключением тех случаев, когда против этого возражают не менее одной трети присутствующих Сторон. Допуск и участие наблюдателей регулируются правилами процедуры, как это предусмотрено в пункте 5 выше.

## Статья 14

1. Секретариат, учрежденный в соответствии со статьей 8 Конвенции, выполняет функции секретариата настоящего Протокола.

2. Пункт 2 статьи 8 Конвенции о функциях секретариата и пункт 3 статьи 8 Конвенции об организации функционирования секретариата применяются к настоящему Протоколу *mutatis mutandis*. Кроме того, секретариат выполняет функции, возложенные на него согласно настоящему Протоколу.

## Статья 15

1. Вспомогательный орган для консультирования по научным и техническим аспектам и Вспомогательный орган по осуществлению Конвенции, учрежденные в соответствии со статьями 9 и 10 Конвенции, действуют соответственно в качестве Вспомогательного органа для консультирования по научным и техническим аспектам и Вспомогательного органа по осуществлению настоящего Протокола. Положения, касающиеся функционирования этих двух органов в соответствии с Конвенцией, применяются к настоящему Протоколу *mutatis mutandis*. Сессии заседаний Вспомогательного органа для консультирования по научным и техническим аспектам и Вспомогательного органа по осуществлению настоящего Протокола проводятся соответственно в связи с заседаниями Вспомогательного органа для консультирования по научным и техническим аспектам и Вспомогательного органа по осуществлению Конвенции.

2. Стороны Конвенции, которые не являются Сторонами настоящего Протокола, могут участвовать в качестве наблюдателей в работе любой сессии вспомогательных органов. Когда вспомогательные органы действуют в качестве вспомогательных органов настоящего Протокола, решения в отношении настоящего Протокола принимаются лишь теми Сторонами, которые являются Сторонами настоящего Протокола.

3. Когда вспомогательные органы, учрежденные в соответствии со статьями 9 и 10 Конвенции, выполняют свои функции в отношении вопросов, касающихся настоящего Протокола, любой член бюро вспомогательных органов, представляющий Сторону Конвенции, которая в данный момент не является Стороной настоящего Протокола, замещается дополнительным членом, который избирается Сторонами настоящего Протокола из их числа.

## Статья 16

Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, рассмотрит, как только это будет практически возможно, вопрос о применении к настоящему Протоколу многостороннего консультативного процесса,

упомянутого в статье 13 Конвенции, и о модификации этого процесса, если это необходимо, в свете любых соответствующих решений, которые могут быть приняты Конференцией Сторон. Любой многосторонний консультативный процесс, который может применяться к настоящему Протоколу, действует без ущерба для процедур и механизмов, учрежденных в соответствии со статьей 18.

### Статья 17

Конференция Сторон определяет соответствующие принципы, условия, правила и руководящие принципы, в частности для проверки, представления докладов и учета торговли выбросами. Стороны, включенные в приложение В, участвуют в торговле выбросами в целях выполнения своих обязательств по статье 3. Любая такая торговля дополняет внутренние действия в целях выполнения определенных количественных обязательств по ограничению и сокращению выбросов согласно настоящей статье.

### Статья 18

Конференция Сторон, действующая в качестве совещания Сторон настоящего Протокола, на своей первой сессии утверждает надлежащие и эффективные процедуры и механизмы для определения случаев несоблюдения положений настоящего Протокола и реагирования на такие случаи несоблюдения, в том числе путем разработки ориентировочного перечня последствий, принимая во внимание причину, вид, степень и частотность несоблюдения. Любые процедуры и механизмы согласно настоящей статье, влекущие за собой последствия, имеющие обязательный характер, принимаются путем внесения поправки в настоящий Протокол.

### Статья 19

Положения статьи 14 Конвенции применяются к настоящему Протоколу *mutatis mutandis*.

### Статья 20

1. Любая Сторона может предлагать поправки к настоящему Протоколу.

2. Поправки к настоящему Протоколу принимаются на очередной сессии Конференции Сторон, действующей в качестве Совещания Сторон настоящего Протокола. Секретариат

сообщает Сторонам текст любой предлагаемой поправки к настоящему Протоколу не менее чем за шесть месяцев до начала заседания, на котором она предлагается для принятия. Секретариат сообщает также текст предлагаемых поправок Сторонам и сигнатариям Конвенции и, для информации, депозитарию.

3. Стороны делают все возможное для достижения согласия по любой предлагаемой поправке к настоящему Протоколу на основе консенсуса. Если все усилия, направленные на достижение консенсуса, были исчерпаны и согласие не было достигнуто, то поправка в качестве последней меры принимается большинством в три четверти голосов присутствующих и участвующих в голосовании на данном заседании Сторон. Секретариат сообщает текст принятой поправки депозитарию, который препровождает его всем Сторонам для утверждения.

4. Документы о принятии поправки сдаются на хранение депозитарию. Поправка, принятая в соответствии с пунктом 3 выше, вступает в силу для тех Сторон, которые приняли ее, на девяностый день со дня получения депозитарием документа о принятии по меньшей мере от трех четвертей Сторон настоящего Протокола.

5. Поправка вступает в силу для любой другой Стороны на девяностый день после даты сдачи данной Стороной на хранение депозитарию ее документа о принятии указанной поправки.

## Статья 21

1. Приложения к настоящему Протоколу составляют его неотъемлемую часть, и, если прямо не предусматривается иное, ссылка на настоящий Протокол представляет собой в то же время ссылку на любые приложения к нему. Любые приложения, принятые после вступления в силу настоящего Протокола, ограничиваются перечнями, формами или любыми другими материалами описательного характера, которые касаются научных, технических, процедурных или административных вопросов.

2. Любая Сторона может вносить предложения о принятии приложения к настоящему Протоколу и может предлагать поправки к приложениям к настоящему Протоколу.

3. Приложения к настоящему Протоколу и поправки к приложениям к Протоколу принимаются на очередной сессии Конференции Сторон, действующей в качестве совещания Сторон настоящего Протокола. Секретариат сообщает Сторонам текст любого предлагаемого приложения или поправки к приложению не менее чем за шесть месяцев до начала заседания,

на котором они предлагаются для принятия. Секретариат сообщает также текст любого предлагаемого приложения или поправки к приложению Сторонам и сигнатариям Конвенции и, для информации, депозитарию.

4. Стороны делают все возможное для достижения согласия по любому предлагаемому приложению или поправке к приложению на основе консенсуса. Если все усилия, направленные на достижение консенсуса, были исчерпаны и согласие не было достигнуто, то приложение или поправка к приложению в качестве последней меры принимается большинством в три четверти голосов присутствующих и участвующих в голосовании на данном заседании Сторон. Секретариат сообщает текст принятого приложения или принятой поправки к приложению депозитарию, который препровождает его всем Сторонам для принятия.

5. Приложение или поправка к приложению, помимо приложений А и В, которые были приняты или в которые были внесены поправки в соответствии с пунктами 3 и 4 выше, вступает в силу для всех Сторон настоящего Протокола через шесть месяцев после даты направления депозитарием сообщения таким Сторонам о принятии данного приложения или о принятии поправки к приложению, за исключением тех Сторон, которые в течение этого периода в письменной форме уведомили депозитария о своем непринятии данного приложения или данной поправки к приложению. Приложение или поправка к приложению вступают в силу для Сторон, которые аннулируют свое уведомление о непринятии, на девяностый день после даты получения депозитарием сообщения об аннулировании такого уведомления.

6. Если принятие приложения или поправки к приложению связано с внесением поправки в настоящий Протокол, то такое приложение или поправка к приложению не вступают в силу до тех пор, пока не вступит в силу поправка к настоящему Протоколу.

7. Поправки к приложениям А и В настоящего Протокола принимаются и вступают в силу в соответствии с процедурой, изложенной в статье 20, при условии, что любая поправка к приложению В принимается только при письменном согласии затрагиваемой Стороны.

## Статья 22

1. За исключением случаев, предусмотренных в пункте 2 ниже, каждая Сторона имеет один голос.

2. Региональные организации экономической интеграции участвуют в голосовании по вопросам, входящим в их компетенцию, с числом голосов, равным числу их государств-членов, являющихся Сторонами настоящего Протокола. Такая организация не пользуется правом голоса, если своим правом пользуется какое-либо из ее государств-членов, и наоборот.

## Статья 23

Функции депозитария настоящего Протокола выполняет Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций.

## Статья 24

1. Настоящий Протокол открыт для подписания и подлежит ратификации, принятию или одобрению государствами и региональными организациями экономической интеграции, которые являются Сторонами Конвенции. Он открыт для подписания в Центральных учреждениях Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке с 16 марта 1998 г. по 15 марта 1999 г. и открывается для присоединения на следующий день после даты закрытия Протокола для подписания. Документы о ратификации, принятии, одобрении или присоединении сдаются на хранение депозитарию.

2. Любая региональная организация экономической интеграции, которая становится Стороной настоящего Протокола, но при этом ни одно из ее государств-членов не является Стороной, несет все обязательства, вытекающие из настоящего Протокола. В случае, если одно или несколько государств-членов организации являются Стороной настоящего Протокола, данная организация и ее государства-члены принимают решение в отношении своих соответствующих обязанностей по соблюдению ими взятых на себя обязательств по настоящему Протоколу. В таких случаях данная организация и ее государства-члены не имеют права одновременно пользоваться правами в соответствии с настоящим Протоколом.

3. В своих документах о ратификации, принятии, одобрении или присоединении региональные организации экономической интеграции объявляют о пределах своей компетенции в отношении вопросов, регулируемых настоящим Протоколом. Эти организации также информируют депозитария, который, в свою очередь, информирует Стороны о любых существенных изменениях в пределах их компетенции.

## Статья 25

1. Настоящий Протокол вступает в силу на девяностый день после того, как не менее 55 Сторон Конвенции, в том числе Стороны, включенные в приложение I, на долю которых приходится в совокупности как минимум 55% общих выбросов диоксида углерода Сторон, включенных в приложение I, за 1990 г., сдадут на хранение свои документы о ратификации, принятии, одобрении или присоединении.

2. Для целей настоящей статьи «общие выбросы диоксида углерода Сторон, включенных в приложение I, за 1990 г.» означают количество, которое Стороны, включенные в приложение I, заявили в день принятия настоящего Протокола или ранее в своих первых национальных сообщениях, представленных согласно статье 12 Конвенции.

3. Для каждого государства или каждой региональной организации экономической интеграции, которые ратифицируют, принимают или одобряют настоящий Протокол или присоединяются к нему после выполнения условий для его вступления в силу в соответствии с пунктом 1 выше, настоящий Протокол вступает в силу на девяностый день после даты сдачи на хранение их документов о ратификации, принятии, одобрении или присоединении.

4. Для целей настоящей статьи ни один документ, сданный на хранение региональной организацией экономической интеграции, не рассматривается в качестве дополнительного к документам, сданным на хранение государствами-членами этой организации.

## Статья 26

Оговорки к настоящему Протоколу не допускаются.

## Статья 27

1. В любое время по истечении трех лет со дня вступления Протокола в силу для той или иной Стороны эта Сторона может выйти из Протокола, направив письменное уведомление депозитарию.

2. Любой такой выход вступает в силу по истечении одного года со дня получения депозитарием уведомления о выходе или в любой более поздний срок, который может быть указан в уведомлении о выходе.

3. Любая Сторона, которая выходит из Конвенции, считается также вышедшей из настоящего Протокола.

## Статья 28

Подлинник настоящего Протокола, тексты которого на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках являются равно аутентичными, сдается на хранение Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций. СОВЕРШЕНО в Киото одиннадцатого дня декабря месяца одна тысяча девятьсот девяносто седьмого года. В УДО-СТОВЕРЕНИЕ ЧЕГО нижеподписавшиеся, должным образом на то уполномоченные, поставили свои подписи под настоящим Протоколом в указанные дни.

## Приложение А

*Парниковые газы*

Диоксид углерода (CO<sub>2</sub>)  
Метан (CH<sub>4</sub>)  
Закись азота (N<sub>2</sub>O)  
Гидрофторуглероды (ГФУ)  
Перфторуглероды (ПФУ)  
Гексафторид серы (SF<sub>6</sub>)

*Секторы/категории источников**Энергетика*

Сжигание топлива  
Энергетическая промышленность  
Обрабатывающая промышленность  
и строительство  
Транспорт  
Другие секторы  
Прочее  
Утечки при добыче и транспортировке топлива  
Твердое топливо  
Нефть и природный газ  
Прочее

*Промышленные процессы*

Продукция горнодобывающей промышленности  
Химическая промышленность  
Металлургия  
Другие производства  
Производство галогенированных углеродных соединений и гексафторида серы

Потребление галогенированных углеродных соединений и гексафторида серы

Прочее

*Использование растворителей и других продуктов*

*Сельское хозяйство*

Интестинальная ферментация

Уборка, хранение и использование навоза

Производство риса

Сельскохозяйственные земли

Управляемый пал саванн

Сжигание сельскохозяйственных отходов на полях

Прочее

*Отходы*

Удаление твердых отходов в грунте

Обработка сточных вод

Сжигание отходов

Прочее

Приложение В

Страна	Определенные количественные обязательства по ограничению или сокращению выбросов (в процентах от базового года или периода)	Страна	Определенные количественные обязательства по ограничению или сокращению выбросов (в процентах от базового года или периода)
1	2	3	4
Австралия	108	Италия	92
Австрия	92	Канада	94
Бельгия	92	Латвия*	92
Болгария*	92	Литва*	92
Венгрия*	94	Лихтенштейн	92
Германия	92	Люксембург	92
Греция	92	Монако	92
Дания	92	Нидерланды	92
Европейское сообщество	92	Новая Зеландия	100
Ирландия	92	Норвегия	101
Исландия	110	Польша*	94

			Окончание
1	2	3	4
Испания	92	Португалия	92
Российская Федерация*	100	Соединенные Штаты	
Румыния*	92	Америки	93
Словакия*	92	Украина*	100
Словения*	92	Финляндия	92
Соединенное Королевство		Франция	92
Велико- британии и Северной Ирландии	92	Хорватия*	95
		Чешская Республика*	92
		Швейцария	92
		Швеция	92
		Эстония*	92
		Япония	94

\* Стороны, которые осуществляют процесс перехода к рыночной экономике.

## Глава 3

# МНОГООБРАЗИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

### А.

## СРАВНЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### СРЕДНИЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЖИЗНИ

#### Определения

*Валовой национальный продукт (ВНП)* – суммарная оценка стоимости всех товаров и услуг, произведенных гражданами страны в течение года.

*ВНП на душу населения* – частное от деления ВНП на численность населения страны; это показатель стоимости товаров и услуг, доступных в среднем каждому гражданину в течение года.

*Паритет покупательной способности (ППС)* – соотношение между двумя (или несколькими) валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров и услуг. Показывает, сколько будут стоить товары и услуги, произведенные в одной стране, в валюте другой страны.

*Обменный курс* – курс, согласно которому одна валюта обменивается на другую.

*Официальный обменный курс* – курс, который используется для экономического анализа, международных статистических наблюдений, расчетов по погашению выданных ранее государственных кредитов, имеющих валютную оговорку; этот курс устанавливается официальным органом, в России – это Центральный банк РФ.

#### Пояснения и примеры

Сравнивая различные страны, регионы, экономические системы, необходимо использовать критерии, которые позволят оценить отдельные процессы в

экономике, а также результаты экономической деятельности. Критерии должны соответствовать целям экономической деятельности, но при их выборе необходимо учитывать также возможность сбора данных для них.

Обратите внимание студентов на тот факт, что все основные, наиболее значимые цели имеют комплексный и качественный характер. Это значительно затрудняет точную оценку степени достижения этих целей. Поэтому довольно часто прибегают к использованию количественных данных, связанных с достижением не конечных, а промежуточных целей.

Для сравнения различных стран по уровню жизни населения используют показатель *ВНП на душу населения*.

Если учесть, что студенты в большинстве своем почти дети, можно привести такой забавный индекс благосостояния, как индекс «Биг Мак». В течение вот уже более десяти лет сеть ресторанов «Макдоналдс» рассчитывает, а журнал «Экономист» регулярно публикует этот индекс. Он является своеобразным показателем уровня внутренних цен. Поскольку стандарты качества, веса, рецептуры знаменитого гамбургера защищены маркой «Макдоналдс», то во всех странах они одинаковы, а вот цены на «Биг Мак» в разных странах различаются. Дороже всего «Биг Мак» стоит в Швейцарии, дешевле всего — в Китае. Россия в 1997 г. занимала по этому ценовому показателю, по которому экономисты сравнивают уровень цен и доходов в разных странах, 24-е место.

Таблица 3.1

Цены на гамбургер «Биг Мак» ресторана «Макдоналдс» в разных странах (1997 г.)

Место	Страна	Национальная валюта	Цена «Биг Мак»	
			в национальной валюте	в долларах США
1	2	3	4	5
1	Швейцария	Швейцарский франк	5,90	4,01
2	Дания	Датская крона	25,75	3,95

Продолжение

1	2	3	4	5
3	Израиль	Новый шекель	11,50	3,40
4	Швеция	Шведская крона	26,00	3,40
5	Бельгия	Бельгийский франк	109	3,11
6	Франция	Французский франк	17,50	3,05
7	Великобритания	Фунт стерлингов	1,81	2,95
8	Германия	Немецкая марка	4,90	2,88
9	Нидерланды	Гульден	5,45	2,85
10	Австрия	Австрийский шиллинг	34,00	2,84
11	Бразилия	Реал	2,97	2,80
12	Италия	Итальянская лира	4600	2,74
13	Испания	Песета	375	2,61
14	Южная Корея	Южнокорейская вона	2300	2,57
15	Аргентина	Песо	2,50	2,50
16	Тайвань	Тайваньский доллар	68,00	2,46
17	США	Доллар США	2,42	2,42
18	Япония	Иена	294	2,35
19	Чили	Чилийское песо	950	2,28
20	Новая Зеландия	Новозеландский доллар	3,25	2,24
21	Сингапур	Сингапурский доллар	3,00	2,08
22	Канада	Канадский доллар	2,88	2,07
23	Австралия	Австралийский доллар	2,50	1,94
24	Россия	Рубль	11000	1,92
25	Мексика	Новое песо	14,90	1,89
26	Чешская Республика	Чешская крона	53,00	1,82

				Окончание
1	2	3	4	5
27	Таиланд	Бат	46,70	1,79
28	ЮАР	Ранд	7,80	1,76
29	Малайзия	Ринггит	3,87	1,55
30	Венгрия	Форинт	271	1,52
31	Польша	Злотый	4,3	1,39
32	Гонконг	Гонконгский доллар	9,90	1,28
33	Китай	Юань	9,70	1,16

Источник: Новые Известия. 1998 г.

Таблица 3.2

Оценка валового внутреннего продукта стран мира по паритету покупательной способности в 1996 г.\*

	ВВП на душу населения		ВВП, млрд дол. США
	дол. США	США=100	
США	27831	100	7290,6
Япония	23980	86,2	3018,2
Германия	21330	76,6	1746,8
Россия	6742	24,2	996,1
Украина	3325	11,9	169,9
Польша	6884	24,7	265,9
Чехия	12709	45,7	131,1
Мексика	7181	25,8	660,7
Турция	5999	21,6	376,1

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000. С. 495–496.

\*Данные по Китаю, Индии и Кении не отражены.

По ценам на гамбургер «Биг Мак» также рассчитывается и ППС различных валют. Так, в соответствии с данными, приведенными в табл. 3.1, самой переоцененной валютой является швейцарский франк, а самой недооцененной – китайский юань. Если покупать «Биг Мак» в США, то на это потребуется в среднем 2 доллара 42 цента. На эту же сумму, обмененную на юани, в Китае можно приобрести два гамбургера, в то

время как в Швейцарии этих денег хватит лишь на его половину. На этом фоне российский рубль в 1997 г. выглядел относительно более дорогим, чем китайский юань, гонконгский доллар, малайский ринггит, южноафриканский ранд, таиландский бат, мексиканское песо или валюты восточноевропейских стран. При этом рубль был относительно более дешевым, чем доллар США, а также валюты многих других развитых и развивающихся стран.

Проанализируйте табл. 3.1 учебника и табл. 3.2, приведенную выше, обратите внимание на различие в оценках по официальному обменному курсу и ППС.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов прокомментировать данные таблиц.

2. С чем, по их мнению, связаны различия между странами по показателям ВВП?

## ДРУГИЕ ЭЛЕМЕНТЫ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Пояснения и примеры

Спросите группу, какой еще критерий, помимо уровня доходов и уровня жизни, может использоваться для оценки богатства той или иной страны.

Таким критерием является распределение дохода. Если в группе были названы различные критерии, подчеркните, что справедливость распределения в обществе может оцениваться по-разному, но наиболее часто экономисты прибегают к показателю распределения дохода. Это связано с тем, что данный показатель легче других поддается количественному измерению.

Наиболее наглядно демонстрирует справедливость или неравенство в распределении дохода в обществе показатель распределения дохода между 20% наиболее обеспеченных граждан и 20% наименее обеспеченных. Обратите внимание студентов на соответствующий столбец в табл. 3.1 учебника.

Таблица 3.3

Общие коэффициенты рождаемости, смертности и естественного прироста населения (на 1000 населения)

	Число родившихся		Число умерших		Естественный прирост, убыль (-)	
	1990 г.	1998 г.	1990 г.	1998 г.	1990 г.	1998 г.
США	16,7	14,4	8,7	8,8	8,8	5,6
Япония	9,9	9,5	6,7	7,4	3,2	2,1
Германия*	11,4	9,7	11,5	10,4	-0,1	-0,7
Россия**	13,4	8,8	11,2	13,6	2,2	-4,8
Украина	12,7	8,3	12,1	14,3	0,6	-6,0
Польша	14,3	10,3	10,2	9,7	4,1	0,6
Чехия	12,6	8,8	12,5	10,6	0,1	-1,8
Мексика	31,2	25,5	5,0	4,9	26,2	20,6
Турция	24,8	21,1	6,9	6,3	17,9	14,8

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000. С. 459–460. Данные по Китаю, Индии и Кении не отражены.

\* Данные за 1990 г. даны по бывшей ФРГ.

\*\* Данные по РФ на 1999 г.: число родившихся – 8,3; число умерших – 14,7; естественный прирост – (-6,4).

Таблица 3.4

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в 1998 г. (число лет)

	Все население	В том числе	
		мужчины	женщины
США	76,8	73,5	80,2
Япония	80,0	76,9	83,0
Германия	77,3	74,1	80,3
Россия *	66,6	60,8	72,9
Украина	68,1	62,7	73,5
Польша	72,7	68,4	77,1
Чехия	74,1	70,6	77,7
Мексика	72,3	69,7	75,7
Турция	69,3	66,8	72,0

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000. С. 461–462. Данные по Китаю, Индии и Кении не отражены.

\* Данные по РФ на 1999 г.: все население – 69,5; мужчины – 59,9; женщины – 72,4.

Другие показатели, характеризующие качество жизни: ожидаемая продолжительность жизни, уровень детской смертности, доля взрослого неграмотного населения и образовательный уровень.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов прокомментировать данные таблиц.
2. С чем, их по мнению, связаны различия между странами по показателям качества жизни?

## Б. СРАВНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Достижения отдельных людей, фирм и стран могут значительно отличаться друг от друга. Объясняя эти различия, экономисты выделяют два аспекта.

Первый – способы распределения ресурсов в обществе.

Второй – отношения собственности и контроль над ресурсами.

Определения

*Институт* – та или иная форма общественного устройства.

*Экономические институты* – формы отношений собственности и методы размещения ресурсов в экономике.

## АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕТОДЫ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕСУРСОВ

Определения

*Размещение ресурсов* – совокупность решений и действий, связанных с движением ресурсов от их поставщиков (производителей) к потребителям.

*Командное размещение ресурсов* – распределение ресурсов на основе административных указаний, под-

разумевающее строгую дисциплину и жесткие санкции за неподчинение.

*Планирование размещения ресурсов* — распределение ресурсов на основе административных указаний, сформированных на основе непрерывного (систематического) процесса экономического планирования.

*Централизованное планирование* — размещение ресурсов на основе централизованно принятых решений.

*Авторитаризм* — концентрация политической власти в руках центральной власти.

*Рыночное размещение ресурсов* — децентрализованный процесс, в рамках которого индивидуальные участники любого рынка принимают решения о купле-продаже, исходя из своих собственных обстоятельств, но не по воле вышестоящих инстанций.

## Пояснения и примеры

Под ресурсами здесь понимаются все их формы: трудовые, природные, финансовые, здания и оборудование и т. д. Подчеркните, что именно способ размещения ресурсов влияет на эффективность функционирования всей экономики.

В учебнике выделены четыре фундаментально различающихся способа размещения ресурсов.

1. *Размещение в соответствии с традицией, обычаям.* Это наиболее ранняя форма размещения ресурсов. Она характеризует неразвитые, экономически примитивные общества. Мужчина охотится, рыбачит — все инструменты, необходимые ему для этих занятий, находятся в его собственности. Женщина готовит пищу, ухаживает за домашними животными — вся домашняя утварь принадлежит ей.

2. *Согласованное размещение.* Характерно для сравнительно небольших сообществ, где люди имеют возможность часто встречаться друг с другом и принимать какие-то согласованные решения. Это может быть религиозная община, монастырь, коллективное хозяйство и т. д.

3. *Административное размещение.* Перемещение всех ресурсов и трудовая деятельность в этом случае осуществляются в соответствии с решениями властных или административных органов.

Обратите внимание на данную в учебнике трактовку понятий *командного размещения* ресурсов в экономике и *планирования*. Эти понятия подразумевают строгую дисциплину и жесткие санкции за неподчинение, что не обязательно соответствует действительности. Такая трактовка объясняет правомерность использования именно термина «административное размещение ресурсов».

*Централизация* принятия решений и *авторитаризм* были присущи советской экономической системе.

Подчеркните то обстоятельство, что централизованная система административного размещения ресурсов может укрепить власть авторитарного правителя с большей эффективностью, чем нецентрализованная.

Так, советское государство владело монопольной властью на размещение всех ресурсов: природных, трудовых, финансовых, информационных и т. д., для него была характерна и передача решений на более низкие уровни — в ведение союзных и автономных республик, городских властей и т. д.

4. *Рыночное размещение*. Сегодня это самый распространенный способ размещения ресурсов. Рыночного размещения не может избежать и административная система распределения. На рынке все ресурсы обмениваются на деньги.

При такой форме размещения отсутствует единый централизованный орган, влияющий на распределение. Обратите внимание студентов на способы размещения ресурсов на монопольных рынках и в крупных корпорациях. В современном мире рыночный и административный способы размещения ресурсов часто дополняют друг друга.

**Важно!**

По мере развития человеческого общества, становления государственности, в зависимости от экономической ситуации и основных задач, решаемых той или иной страной, меняются и способы размещения ресурсов. В кризисные периоды (война, стихийные бедствия, экономический кризис и т. д.) возрастает роль государства в управлении экономикой и преобла-

дают административные формы размещения ресурсов. При нормальном течении экономических процессов первенство принадлежит рыночной форме распределения. Но во всех государствах сегодня эти два способа взаимно дополняют друг друга.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры централизованного рыночного размещения ресурсов в настоящее время. Для рынков каких товаров (в России и других странах) они характерны?

2. Приведите примеры рыночного размещения ресурсов в СССР.

3. Какие методы размещения ресурсов и почему могут быть применимы на уровне страны?

## СОБСТВЕННОСТЬ И ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

### Определения

*Собственность* – принадлежность средств и продуктов производства определенным лицам (индивидам или коллективам), в определенных исторических условиях отражающих конкретный тип отношений собственности. Право собственности сводится обычно к трем типам прав (правомочиям): праву пользования, праву распоряжения имуществом, праву получения дохода.

*Производительная собственность* – это предметы, используемые на протяжении какого-то времени в процессе производства товаров и/или услуг.

*Непроизводительная собственность* – это предметы, прямо или опосредованно используемые в целях потребления.

*Активы* – любая собственность компании или отдельного человека.

*Право пользования* – основанная на законе возможность эксплуатации имущества, извлечения из него полезных свойств и/или получения от него доходов.

*Право распоряжения* – право передавать собственность кому-либо на взаимно согласованных условиях.

*Право получения дохода* — право извлекать доход или какие-либо иные выгоды, являющиеся результатом производительного использования собственности.

### Пояснения и примеры

Производительная собственность (или производительные активы) включает в себя все используемое для производства товаров и услуг. Сюда входят: земля, произведенный капитал, природный капитал и т. д.

Непроизводительная собственность (или непроизводительные активы) включает в себя предметы потребления.

Акцентируйте внимание студентов на том, как непроизводительная собственность переходит в производительную: именно характер фактического использования тех или иных личных вещей определяет форму их собственности.

Например: использование личного компьютера для подготовки документов фирмы, использование личного автомобиля для перевозки товаров, грузов или людей, предоставление квартиры в аренду какой-либо фирме и т. д.

Поясните студентам, что владение любой собственностью связано с определенными правами и ограничениями в ее использовании. Так, любое предприятие, используя речную воду, должно соблюдать все соответствующие санитарные нормы. Продавая или получая в наследство квартиру, машину, дом и т. д., любой человек должен заплатить налоги. При покупке товаров в магазинах, т. е. приобретая их в собственность, мы платим налог с продаж, налог на добавленную стоимость и т. д. Нарушив правила дорожного движения, водитель платит штраф и часто возмещает ущерб тому, кому он его причинил. Если фирма закупает за границей медицинское оборудование для родильного дома, то она получает льготы по налогообложению этой сделки. Но в том случае, если данное оборудование будет использоваться не по назначению (например, не в роддоме, а в частной косметологической клинике), фирме придется уплатить все налоги в полном размере. В этом случае она лишается права на льготное налогообложение.

Целесообразно в качестве домашнего задания при подготовке к семинару предложить студентам составить перечень основных нормативно-правовых актов общефедерального значения, регламентирующих отношения собственности в РФ (для юридических специальностей), или, по крайней мере, обсудить соответствующие положения в ряде документов: Конституция РФ (ст. 8, 9, 35, 36); Гражданский кодекс РФ (часть I, раздел II «Право собственности и другие вещные права», гл. 13–20); Постановление ВС РФ от 21 июля 1993 г. № 5475-1 «О внесении изменений и дополнений в постановление Верховного Совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 года № 3020-1 “О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность” и о порядке распоряжения объектами федеральной собственности на территории Российской Федерации» (с изм. и доп. от 24 декабря 1993 г.).

**Важно!**

Фундаментальные различия между типами экономических систем определяются отношениями по поводу производительной собственности. Именно эта собственность составляет подавляющую часть совокупных активов общества. Рассматривая это положение, попросите студентов проиллюстрировать его.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Какие виды капитала и предметы включает в себя производительная собственность нефтедобывающей компании?

2. Приведите свои примеры использования товаров личного потребления в качестве производительной собственности.

3. Какие основные нормативно-правовые акты регулируют отношения собственности в РФ?

4. Какие ограничения на использование производительной собственности возникают:

- у автосалона;
- у владельца частного магазина;
- у частного зубного врача;
- у бензоколонки;
- у химического комбината;
- у птицефермы?

## АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ НА СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА (ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ АКТИВЫ)

### Определения

*Предприятие* — некая организованная форма экономической деятельности.

*Индивидуальная собственность* — предприятие находится во владении частных лиц, которые осуществляют свои права на производительные активы во многом так же, как и в отношении непроизводительной собственности.

*Корпоративная собственность* — предприятие находится в собственности акционеров, которым принадлежат права собственности в соответствии с находящимся в их владении количеством акций, т. е. долей в капитале предприятия.

*Акционер* — владелец акций, получающий прибыль по акциям в виде дивидендов.

*Акции* — ценные бумаги, выпускаемые акционерным обществом, обладателям которых предоставляются все имущественные и личные права, связанные с обладанием акциями.

*Рынок финансовый* — рынок кредитов, инвестиций, ценных бумаг, вкладов и т. д.

*Фондовый рынок* — составная часть финансового рынка, на котором осуществляются операции с ценными бумагами.

*Кооперативная собственность* — предприятие находится в коллективной собственности группы лиц, связанных с предприятием.

*Государственная собственность* — предприятие находится в собственности (исключительно или преимущественно) государственного органа, в конечном счете — народа, представленного данным государством.

*Частные предприятия* — фирмы, находящиеся в индивидуальной и корпоративной собственности.

*Общественные предприятия* — государственные предприятия.

### Пояснения и примеры

Основная цель приобретения и использования активов — производство товаров и услуг. Уточните для студентов: в данном контексте под предприятием понимается именно некая организованная форма экономической деятельности. Это может быть завод, фирма, объединяющая несколько промышленных предприятий, юридическая фирма, страховая компания или туристическое бюро и т. д. В данном параграфе акцентируется внимание на том, в чьей собственности находится данное предприятие. Именно от нее зависит форма производительной собственности на данном предприятии.

В учебнике выделяются четыре формы прав собственности на предприятия.

1. *Индивидуальная собственность.* Владелец такого предприятия может быть один человек. Например американская компания Wal-Mart (самая большая в мире сеть розничной торговли) была основана и принадлежала Сэму Уолтону, в настоящее время его наследники являются владельцами компании (см.: *Компания. 1998. 13 октября*). Компания «Walt Disney» принадлежала своему основателю Уолту Диснею. В настоящее время компанией владеет его дочь (*Там же. 2000. 25 сентября*). Примером индивидуальной собственности на предприятие в форме собственности членов одной семьи является крупнейшая в мире алмазная компания «Де Бирс» — она принадлежит семье Оппенгеймеров.

Собственность партнеров: яркий пример — знаменитая аудиторская фирма «Price Waterhouse». 1 марта 1865 г. три партнера С.Л. Прайс, У.Х. Холиленд и Э. Уотерхаус объединились в фирму «Price, Holyland & Waterhouse». Шесть лет спустя 64-летний Холиленд ушел в отставку и со 2 ноября 1874 г. компания поменяла название на «Price, Waterhouse & Co». После смерти Прайса в 1887 г. Э. Уотерхаус стал в фирме старшим партнером (*Там же. 1999. 5 апреля*).

На российском рынке примерами индивидуальной собственности могут служить предприниматели без образования юридического лица (ПБОЮЛ) — владельцы торговых палаток, магазинчиков, мелких мастерских и т. д.

2. *Корпоративная собственность.* Такие предприятия находятся в собственности акционеров. Примеры: ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», РАО «Норильский никель», ОАО «Сургутнефтегаз» и др. Например основными акционерами ОАО «Кировэлектросвязь» являются ОАО «Связьинвест», ОАО «Пионер Первый ИФ», Telerus Limited (см.: *Эксперт. 2001. № 35*). Права собственности осуществляются акционерами в соответствии с размерами пакетов акций, а также видом акций.

Более детально эти вопросы рассматриваются в главах 13 и 14 учебника, поэтому при объяснении материала данной главы преподаватель может ограничиться только этими сведениями. В более сильных группах и на юридических факультетах целесообразно предложить студентам в качестве домашнего задания подготовить эссе на тему «Акционерная собственность в России (на основе Гражданского кодекса)». Заданиями по главе 14 предусмотрено подробное изучение и сравнение различных форм юридических лиц в соответствии с главой 4 ГК РФ.

3. *Кооперативная собственность.* В СССР была *потребительская кооперация*, которая осуществляла торговлю на селе, заготовки сельскохозяйственного сырья и продуктов, производила некоторые потребительские товары. Она существовала в двух формах:

— *колхозы* в сельском хозяйстве (объединяла сельских жителей для совместной обработки земли, использования машин, производства сельхозпродукции);

— *промысловая кооперация* (объединяла мелких производителей — кустарей и ремесленников — для совместного производства товаров и оказания услуг), которая в 1960 г. прекратила свою деятельность в связи с передачей производства потребительских товаров местной государственной промышленности.

Правами собственности в кооперативах наделены все члены коллектива. Они формируют и используют определенные процедуры коллективного приня-

тия решений для реализации своих прав. Укажите на основное отличие кооперативной собственности от частной — права собственности здесь не подлежат передаче. Иначе говоря, член кооператива не может передать свои права другим кооператорам или своим наследникам.

Обратите внимание студентов на то, что потребительская кооперация существовала не только в странах с командной социалистической экономикой, но также и в капиталистических странах — таких, как Италия, Испания, Израиль, США.

4. *Государственная собственность* имеет место во всех государствах. Государственные предприятия могут находиться в прямой собственности государственных органов (например, Государственный университет — Высшая школа экономики принадлежит как Министерству экономики РФ, так и Министерству образования РФ) либо являться корпорациями, в которых государственные органы владеют всеми или большинством акций. Например государство контролирует автомобилестроительное предприятие «Москвич» (г. Москва) — ему принадлежит 59% всех акций этого предприятия; также государству принадлежит 60% акций турбомоторного завода в Свердловской области, а правительство Москвы владеет 55,6% всех акций Завода имени Лихачева (ЗИЛ) (см.: *Эксперт. 2001. № 42*).

Обратите внимание на различия в государственных предприятиях:

— по уровням управления (например, управление и установление тарифов на междугородние железнодорожные перевозки осуществляется Министерством путей сообщения [МПС] и Министерством антимонопольной политики [МАП], а соответствующие вопросы пригородного железнодорожного сообщения находятся в ведении местных властей);

— по степени автономии от государственных чиновников — в зависимости от пакета акций, находящегося в ведении государства;

— по способам распределения доходов — в зависимости от размеров пакетов акций и их котировок, степени подчиненности государственным органам и т. д.

**Важно!**

Обратите внимание студентов на то, что *частные предприятия* — это те, которые находятся в индивидуальной и корпоративной собственности, *общественные предприятия* — это только государственные предприятия.

**Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Попросите студентов проследить по данным периодической печати, акции каких российских компаний котируются наиболее высоко на фондовом рынке и какова динамика этих котировок за последние полгода.

2. Какие предприятия вашего региона находятся в индивидуальной собственности? в корпоративной? в государственной?

3. В каких областях экономической деятельности в вашем регионе преобладают кооперативы?

4. Приведите примеры частных предприятий вашего региона.

## В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

### РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ АЛЬТЕРНАТИВНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

#### Пояснения и примеры

Акцентируйте внимание студентов на том, что именно различие форм собственности является водоразделом, четко разграничивающим альтернативные экономические системы: капитализм и социализм, мелкопредпринимательский капитализм и кооперативный социализм.

Главной отличительной особенностью капитализма является преобладание корпоративной собственности, а главной отличительной чертой социализма — преобладание государственной собственности. Мелкопредпринимательский капитализм основан на

индивидуальной форме собственности, а кооперативный социализм — соответственно на кооперативной.

Подчеркните, что любая крупная экономика всегда включает в себя предприятия, основанные на базе нескольких форм собственности. В СССР доминировали государственные предприятия, но существовали и кооперативы, корпоративная же деятельность была резко ограничена. В большинстве развитых капиталистических стран существует государственный сектор в экономике. Так, во Франции он включает в себя отрасли-монополисты (газовую промышленность, электроэнергетику и транспорт).

Рассматривая две другие производственные системы, покажите их место в экономическом развитии: преобладание в экономике страны мелкопредпринимательского капитализма до развития капитализма или социализма и его сравнительно небольшая доля в капиталистической или социалистической экономике; кооперативный социализм не является преобладающей формой в экономике целой страны.

### Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Какие производственные системы существовали в СССР в период нэпа?

2. Как классифицируются современные страны в соответствии с преобладающей производственной системой и институционально-правовой средой?

3. Назовите существующие сегодня социалистические страны (Куба, Вьетнам, Северная Корея, Китай) и страны, переживающие переходный период (РФ, страны Восточной Европы). Какие формы собственности преобладают в первом случае, а какие — во втором? В каких странах Восточной Европы государственные предприятия пока еще преобладают, несмотря на то что их правовые системы уже стали формально капиталистическими?

4. Экономика каких стран еще не вышла за пределы мелкопредпринимательского капитализма? (К таким странам относятся наиболее бедные страны Африки и Азии, а также некоторые островные государства в Тихом океане. Например, Афганистан, Непал, Малайя, Чад, Центральноафриканская республика, Нигер.)

## КЛАССИФИКАЦИЯ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПО МЕТОДАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕСУРСОВ

### Определения

*Рыночный социализм* — в условиях социалистической системы относительно автономные государственные предприятия могут действовать, опираясь на рыночный механизм размещения ресурсов.

*Административный социализм* — основанный на административном размещении ресурсов.

### Пояснения и примеры

Основной момент данного параграфа — социалистическая система использует не только строго административные методы размещения ресурсов.

При капитализме ведущую роль в размещении ресурсов играют рынки.

При социализме возможны варианты:

— преобладание административных методов размещения;

— относительно автономные предприятия могут опираться на рыночное размещение ресурсов в качестве нормы.

### Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Приведите примеры методов размещения ресурсов при рыночном социализме.

2. Используется ли в настоящее время в России административное размещение ресурсов?

## РЫНОЧНЫЙ СОЦИАЛИЗМ НА ПРАКТИКЕ

### Пояснения и примеры

При рассмотрении данного материала покажите, что рыночный социализм существовал в разное время и в разных странах. Как правило, экономическое развитие этих стран было выше, чем стран, придерживающихся административных методов размещения ресурсов. В то же время в экономике стран с рыночным социализмом имели место отрицательные экономиче-

ские явления, политическая, этническая, военная нестабильность, истощение природных ресурсов.

Примеры:

– первый исторический пример рыночного социализма – нэп (1921–1928 гг.);

– «самоуправленческий рыночный социализм» в Югославии характеризовался тем, что крупные предприятия оставались в государственной собственности, но при этом являлись самоуправляемыми;

– китайская модель административного социализма при Мао Цзэдуэ (реформы в сельском хозяйстве, делегирование существенной доли власти на региональный и местный уровни, нематериальное стимулирование труда), затем рыночно-ориентированная форма социализма (государственный контроль и поддержка крупных предприятий, а также стимулирование роста производственных предприятий и других видов экономической деятельности вне сферы прямого правительственного контроля, децентрализация управления в сельском хозяйстве, в том числе «семейный подряд»).

**Важно!**

Приступая к изучению данного параграфа, подчеркните, что развитие рыночного социализма в отдельных странах шло различными путями. Многообразие его форм, успехи отдельных стран на этом пути свидетельствуют о том, что рыночный социализм является альтернативой капитализму.

**Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Какие особенности рыночного социализма способствовали развитию экономики Югославии и Китая?

2. Как, на ваш взгляд, могла бы развиваться экономика Советского Союза, если бы в конце 20-х годов советское руководство не отказалось от нэпа?

## КЛАССИФИКАЦИЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СООТВЕТСТВИИ С РОЛЬЮ ГОСУДАРСТВА

### Определения

*Капитализм свободного предпринимательства* — капитализм, где роль государства относительно невелика (так называемый *Laissez-faire* — приблизительный перевод с французского «пусть идет как идет»).

*Регулируемый капитализм* — капитализм, которому присущи существенные масштабы государственного вмешательства по ряду направлений.

### Пояснения и примеры

Важно обратить внимание студентов на то, что в любой капиталистической стране государство в той или иной мере вмешивается в экономические процессы. К мерам воздействия государства относятся: на макроуровне — налоговая политика, фискальная и финансовая политика, обменный курс, торговая политика, прямые инвестиции; на микроуровне — антитрестовское законодательство, проведение политики, направленной на поддержку отдельных отраслей промышленности, обеспечение общественных благ и т. д.

Дополнительные функции государства:

1) «общественные предприятия»: электричество, газ, водо- и теплоснабжение, почтовая служба, железные дороги, банки, авиационная промышленность и др.;

2) осуществление административного руководства и поддержки других предприятий. Так, в США осуществляется поддержка фермерских хозяйств через Товарно-кредитную корпорацию (ТКК), которая предоставляет фермерам кредиты под залог их продукции, а также устанавливает минимально гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию (так называемые залоговые цены);

3) разработка и контроль за соблюдением ряда административных правил. Основными требованиями Всемирной торговой организации (ВТО) является обязательное соблюдение странами-участницами этой организации и странами, собирающимися к ней присоединиться, целого ряда норм и правил, определяющих качество и безопасность продукции (санитарные и фи-

тосанитарные нормы). Киотский протокол (принят в 1997 г.) определяет обязательства по снижению выбросов парниковых газов, принятые на себя индустриально развитыми странами;

4) налогообложение или субсидирование предприятий. Так, предметом особой заботы правительства Франции является мелкий и средний бизнес по производству потребительских товаров и услуг. Его государственная защита осуществляется посредством системы льгот и преференций\* в области налогообложения, кредитования, страхования и т. д. Во Франции осуществляется также финансирование сельского хозяйства за счет искусственного завышения цен по сравнению с мировыми ценами и протекционистских мер;

5) налогообложение граждан и выплата им трансфертов. Социальная политика развитых капиталистических стран направлена на поддержание социальной стабильности в обществе. В качестве налогоплательщиков граждане могут потребовать от государства отчета о расходовании этих средств, работникам государственных предприятий гарантировано пенсионное обеспечение;

б) реализация программ и других форм в общественном секторе. Так, в Австрии сформировалась система «социального партнерства», цель которой — предотвращение социальных конфликтов путем достижения компромиссных решений по наиболее острым вопросам в ходе переговоров. Эта система является своего рода механизмом взаимодействия между правительством, предпринимателями и лицами наемного труда (последние представлены Объединением палат рабочих и служащих и Объединением австрийских профсоюзов).

Обратите внимание группы на две крайние формы капитализма — свободное предпринимательство и регулируемый капитализм, а также на то, что между этими крайними точками существует большой спектр различных типов капитализма. Так же, как и при рыночном социализме, формы проявления и пути развития капитализма многообразны.

---

Преференции — особые [предпочтительные] льготы, предоставляемые на основе взаимности.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Какая роль государства, на ваш взгляд, является преобладающей при капитализме свободного предпринимательства?

2. Какая форма капитализма более эффективна и почему?

3. Кто платит стипендии студентам вашего вуза: государство, региональные власти, муниципалитет, отдельные фирмы?

4. В качестве закрепления материала обсудите со студентами табл. 3.3 учебника «Таксономия экономических систем».

## Г. КАПИТАЛИЗМ В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ

### Определения

*«Государство всеобщего благосостояния»* – форма регулируемого капитализма, основанная на постепенном расширении экономических и социальных прав граждан, повышении уровня социального благосостояния и социальной защиты населения (медицинское обслуживание, пенсии, пособия по безработице и т. д.).

### Пояснения и примеры

Разнообразие форм и путей развития капитализма – основная мысль данного параграфа. Модель свободного предпринимательства присуща раннему капитализму Великобритании и США. Страны, позже них вступившие на путь модернизации, сразу же отводили государству гораздо большую роль.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. В чем состоит «компромисс» регулируемого капитализма?

2. С чем связано возникновение «государств всеобщего благосостояния»?

3. Чем вызвано свертывание социальных программ в «государствах всеобщего благосостояния»?

4. Спросите студентов, можно ли было, по их мнению, проводить рыночные реформы в России, свернув практически все программы социальной поддержки населения. Для какого периода развития капитализма характерен такой подход?

(Это характерно для наиболее ранних стадий развития капитализма – например в Великобритании и США, когда происходило становление рынка, частного предпринимательства и т. д. Государство практически устранилось из социальной сферы, которой занимались только частные благотворительные организации, в основном религиозного характера.)

Д.

## КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

### КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ: МЕРА РЕГУЛИРУЕМОСТИ

#### Пояснения и примеры

Данная проблема является очень выигрышной для обсуждения на семинаре. Анализируя табл. 3.4 учебника, студенты приобретают навыки изучения экономических и статистических показателей, определения их динамики, а также сопоставления отдельных показателей.

Подчеркните, что в таблице представлены лишь отдельные данные, характеризующие роль государства в экономике. Используя материал учебника, объясните, что количественные показатели (индикаторы) не могут продемонстрировать некоторые важнейшие аспекты роли государства: социальные программы сотрудничества государства и бизнеса и т. д.

#### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Рассмотрите табл. 3.4 учебника.

1. Для каких стран характерно наибольшее превышение правительственных расходов над доходами?

2. В какой стране государственные расходы на образование занимают наибольшую долю в расходах правительства?

3. В какой стране государственные расходы преобладают в совокупных расходах на здравоохранение?

4. Для каких стран характерен наиболее крупный государственный сектор?

5. Каковы расходы на образование и здравоохранение в вашем регионе? Кто является основным финансистом этих областей?

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

*к главе 3*

На наш взгляд, занятие должно быть посвящено рассмотрению трех последних параграфов главы 3 учебника.

Предлагаем примерные темы докладов и дискуссий, а также список литературы и дополнительные материалы по темам, которые также можно использовать при подготовке докладов, рефератов и проведении дискуссий.

## ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В ЯПОНИИ

Примерные темы для обсуждения и темы докладов:

— Тесная координация действий правительства и бизнеса в Японии.

— Последствия экономического шока, поразившего экономику Японии в конце 40-х годов.

— Гарантия пожизненной занятости работникам крупных предприятий.

— Границы «японского чуда».

Ниже предлагаются дополнительные материалы для возможного обсуждения с группой.

*Евгений Матвеев*

## ЕЩЕ ОДНО ЯПОНСКОЕ ЧУДО?

Сегодня в Японии насчитывается более 1000 гражданских вертолетов. После США и Канады это третий по численности парк вертолетов. Однако ни в одной стране мира нет такого высокого соотношения вертолетов и самолетов, как в Японии: 45 на 55%. В США вертолеты занимают всего 3%, во всем мире это соотношение не превышает 5%. В конце 1991 г. численность вертолетов в Японии достигла своей рекордной отметки – 1201.

Всего за шесть лет начиная с 1985 г. Япония практически удвоила численность вертолетного парка, однако потом из-за смены экономической политики правительства количество вертолетов пошло на убыль и достигло своего равновесного состояния. Во второй половине 80-х годов многие корпорации приобретали вертолеты благодаря налоговым льготам. Изменение налоговой политики привело к потере привлекательности вертолета как средства экономии налоговых выплат. Последующая за этим экономическая стагнация вынудила компании продавать свои вертолеты, которые были еще относительно новыми. Так, не будучи производителем вертолетов, Япония превратилась в крупнейшего в мире экспортера.

Сегодня невоенные вертолеты Японии распределены между частными корпорациями и общественными службами.

За последние 10 лет численность корпоративных вертолетов сократилась, а общественных служб, наоборот, даже возросла, особенно после землетрясения в 1995 г. Японское правительство придает особое значение приобретению достаточного количества пожарных и спасательных вертолетов, предназначенных для оказания помощи населению в чрезвычайных ситуациях, расширения системы поисково-спасательного обеспечения и борьбы с пожарами. В 2000 г. в каждой префектуре будет, по крайней мере, один вертолет.

Что касается военных вертолетов, то силы самообороны Японии насчитывают около 800 вертолетов, в том числе ВВС – 82, сухопутные войска – 520 и ВМС – 189. Ближайшие планы военных по приобретению новых вертолетов тоже впечатляют: СН 47J – 5, УН-1J – 5, ОН 1 – 3, УН 60 – 5, SH 60J – 9.

В начале 90-х японцы решили, что пришло время для разработки, производства и продажи собственных вертолетов.

---

Печатается по изданию: Воздушный транспорт. 2000. № 7. 25 февраля.

Ранее крупные японские компании были знакомы с вертолетными технологиями благодаря лицензионному производству американских вертолетов (S-55, S-58, S-61, S-62, УН-1 и др.) и совместной программе разработки и выпуска известных во всем мире ВК 117.

Оказалось, чтобы пробиться на вертолетный рынок, нужно решить такие сложнейшие проблемы, как безопасность, шум и высокие затраты на приобретение и эксплуатацию винтокрылов. Японцам удалось в удивительно короткие сроки решить эти задачи. Всего за 2,5 года компания Mitsubishi Heavy Ind. построила первый образец 10-местного многоцелевого вертолета МН 2000. С точки зрения разработчиков именно такой вертолет нужен Японии с ее высокой плотностью населения и территорией, занятой в основном горами. В настоящее время из числа зарегистрированных в Японии вертолетов – 230 в этом классе (4,5 т).

МН 2000 стал единственным вертолетом, у которого планер и двигатель построены одним производителем. Этот же двигатель XTS 1-10 используется на новом разведывательном вертолете другого японского гиганта. Для замены устаревших американских вертолетов Hughes Oh-6 компания Kawasaki самостоятельно разработала легкий боевой вертолет ОН-Х массой 3580 кг. Этот вертолет предназначен для ведения разведки и наблюдения, а также наведения противотанковых вертолетов. ОН-Х стал первым вертолетом, разработанным в Азии на базе местных технологий. Признанием этого достижения стало награждение в 1998 г. группы разработчиков известной премией Ховарда Хьюза.

По существу, Япония сделала серьезную заявку на превращение в самостоятельного игрока на мировом вертолетном рынке следующего столетия. Уже сегодня вертолеты в Японии занимают очень важные позиции, и в будущем их роль будет неуклонно возрастать.

*Сергей Худoley*

#### «АЗИАТСКАЯ АРГЕНТИНА»

*Все чаще в кругах экспертов звучит тема возможного масштабного финансового кризиса в Японии. Экономические проблемы этой страны порождают все большее беспокойство среди между-*

---

Печатается по изданию: [Киевские ведомости] Деловые ведомости. 2002. № 32 (2546). 13 февраля.

<http://www.kv.com.ua>

*народных инвесторов. Государственный долг растет, дефляция господствует уже два года, а в экономике началась четвертая за последнее десятилетие рецессия. Фондовый рынок страны показывает худшие за последние 20 лет результаты, акции банков за 2001 год снизились более чем в два раза. «Японское чудо» рушится на глазах.*

## Окончание эпохи централизации

Сегодняшние болезни Японии — во многом следствие консервативности относительно государственной экономической структуры, сложившейся пятьдесят лет назад и с тех пор, в сущности, не изменившейся. Парадоксально, но явление «японское чудо» было создано в высшей степени централизованной экономикой, частично по образцу гитлеровской Германии или Советского Союза времен Сталина.

Конечно, важные изменения были. Например «дзайбацу», т. е. кланы, формируемые вокруг компаний обрабатывающей промышленности, были заменены на «кейрецу» — монополистические объединения с преобладающим влиянием банков. Далее смягчили позицию профсоюзы, согласившиеся за долю рабочих в прибылях не препятствовать производственному процессу. Японскую экономику постепенно совершенствовали, все более ориентируя на рынок. Но ядро, вокруг которого она сегодня выстроена, осталось таким же.

Долгие годы это приносило выгоды. Япония с населением, объединившимся вокруг общего дела, в короткие сроки была вознаграждена экономическими благами. Те немногие отрасли промышленности, открытые для международных инвестиций — автомобильная, производство бытовой электроники, — стали необычайно эффективными и расширили свою долю на мировом рынке. В свою очередь, японские банки, аккумулируя огромные суммы сбережений по весьма низким процентным ставкам, были в состоянии побить фактически любого конкурента на любом рынке. Казалось, что Япония становится властителем мира.

Но когда в 90-х годах бум прервался, обнаружились потенциальные проблемы, связанные с расточительством капитала. Банки грешили рискованными займами и неоправданными инвестициями у себя в стране и за границей. Более того, они всячески поддерживали корпорации, которые не могли вернуть заемные средства. И на это их вдохновляло государство.

Если бы в тот период, когда разразился первый кризис, Токио быстро провел санацию банков, заставив закрыть под-

держиваемые ими неэффективные фирмы, ситуация могла бы ухудшиться, но не столь серьезно, и условия оставались бы сносными. Но японские политики сочли невозможным заставить банки предпринять необходимые жесткие меры, и поэтому проблемы обострились. В результате одна из самых сильных экономик в мире стала в течение десятилетия одной из самых непрочных.

### Тотальное банкротство

Первый банкрот – государство, умудрившееся в ходе последнего десятилетия увеличить свой долг с 61 до 131% ВВП, поставив своеобразный рекорд. А если прибавить другие обязательства – текущий долг по пенсиям, другие долги государственного сектора и такие непредвиденные обязательства, как правительственные гарантии переживающим трудности компаниям средней величины, то объем совокупного долга превысит 300% ВВП. По другим оценкам, он вообще может превзойти 400% ВВП! Есть серьезные опасения, что ситуация с государственным долгом Японии может выйти из-под контроля.

Официальные цифры статистики по состоянию на конец 2001 года зафиксировали рекордную отметку в 565 трлн иен (4,32 трлн дол.). Из указанной суммы 413 трлн иен (3,15 трлн дол.), или 72%, приходилось на задолженность по государственным облигациям, 107 трлн иен (810 млрд дол.) – 19% – на правительственные заимствования. Сумма же просроченных кредитов, гарантированных государством, составляла 442 млрд дол. (9%).

Уже сейчас можно предположить дальнейшее увеличение процентных ставок в качестве повышения платы за риск тем инвесторам, которые рискнут давать Токио займы. С учетом экономики в стадии перманентной рецессии Япония в таком случае просто потерпит фиаско, возможно, потянув за собой многие страны Азии и мира. Не правда ли, знакомый всем аргентинский вариант?

Кроме того, банковская система страны накопила недееспособных кредитов на 2 трлн дол. 15 крупнейших банков теряют на них в год более 30 млрд дол. За последние несколько лет японские банки уже списали безнадежные долги на сумму 0,5 трлн дол. Однако их общий размер практически не изменился – «плохие» долги вновь успели накопиться. Согласно официальной правительственной оценке их объем сейчас составляет около 32 трлн иен (237 млрд дол.). Независимые же эксперты полагают, что эта сумма уже достигла 1 трлн дол.

И этот процесс может ускориться из-за проблем японского частного сектора. В настоящее время прибыли японских компаний намного меньше, чем у их американских конкурентов. При этом официальная статистика существенно завышается (по некоторым данным, с учетом дефляции, реальная величина прибылей японских корпораций, не входящих в финансовый сектор, составляет менее 25% от официальных показателей). Тот факт, что на самом деле многие японские компании сегодня несут убытки, неизбежно приведет к дальнейшему разрастанию безнадежных долгов.

Япония попала в порочный круг. Гора невозвращенных кредитов давит на экономику, а новая рецессия приводит к появлению новых невозвращенных кредитов. Этот гордиев узел необходимо разрубить. Проблемы, усугубленные к тому же дефляцией, указывают на глубокие изъяны в экономике как со стороны производства, так и со стороны потребления. Страна остро нуждается в реформах. И чем дольше будет оттягиваться момент решительных действий, тем хуже будет ситуация и тем горче лекарства.

### Оптимизм остается

Если промешкать еще несколько лет, то Япония вполне может оказаться в глубоком кризисе, похожем на тот, что разразился в Германии в 30-х годах. К счастью, хотя предпринятые правительством меры до сих пор были недостаточными для предотвращения кризиса, у Японии все еще есть крупные преимущества. Ведь это — весьма образованное общество при достаточной демократии. Здесь обеспокоенная общественность еще может оказать давление на правительство, заставив его пойти на серьезную реформу. Если это сработает, то перспективы Японии могли бы снова улучшиться.

Дискуссии о том, какие действия необходимо предпринять японскому правительству, ведутся не только в Токио, но и в Вашингтоне. Представители Белого дома даже изменили тактику, которой придерживалась администрация Клинтона, и уже не пытаются выступать в роли наставников. США дали понять, что в числе приоритетных мер они рассматривают необходимость решения проблемы безнадежных долгов банков и борьбы с дефляцией. Между тем некоторые члены правительства Японии намерены прежде всего ужесточить бюджетную политику.

Власти решительно собрались изменить ситуацию с бюджетными расходами, когда огромная часть средств в результате

лоббирования в парламенте направляется на бесперспективные инвестиционные проекты в провинции. Кабинет министров решил развернуть эти финансовые потоки в сторону действительно перспективных отраслей, обещающих создание новых рабочих мест. Общее сокращение величины бюджета-2002 сопровождалось перераспределением средств по его статьям таким образом, чтобы обеспечить проведение реформ.

Есть еще одно, не менее значимое, направление. Жители страны просто помешаны на накоплении личных сбережений. Средний размер суммы «на черный день» одной семьи составляет 14 млн иен (104 630 дол.). При этом около 45% совокупного объема сбережений, составляющего гигантскую сумму в 1400 трлн иен (10,5 трлн дол.), находятся на банковских депозитах. Государство должно попытаться заставить потребителей раскошелиться. А для этого нужно снизить налог на потребление и установить новые налоговые льготы на приобретение жилья. Запущенный механизм стимулирования внутреннего спроса может во многом переломить ситуацию.

*Станислав Меньшиков*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В МИРЕ В 1996 г.

### Умеренный рост экономики Запада

Циклический кризис в Японии, начавшийся в 1991 г., задержался до 1993 г. Даже 1994 г. был депрессивным: ВВП вырос только на 0,4%. «Японское чудо», продолжавшееся несколько десятилетий, явно сошло на нет.

На азиатских рынках выдвинулись сильные конкуренты японских компаний (так называемые тигры) — Южная Корея, Тайвань, Сингапур и даже континентальный Китай. Среднегодовой рост в этих странах в 1994—1996 гг. составил 7,9%.

Обострилась японо-американская торговая война. По японскому экспорту резко ударило удорожание иены, шедшее не без помощи США и других конкурентов.

Внутри самой Японии несколько лет продолжают банкотский и биржевой кризисы. Многие кредиты, выданные банками в 80-х годах на покупку недвижимости и строительство, остались непогашенными. Спекулятивный подъем на Токийской бирже оказался, по выражению японцев, мыльным пузы-

рем. Потребовался ряд лет, чтобы оправиться от этих ударов. В 1996 г. ВВП вырос на 3,6%, что существенно выше, чем в США и Западной Европе. В 1997 г. ожидается дальнейшее его увеличение на 3%. Это еще не возвращение «чуда», но существенный прогресс по сравнению с недавним затяжным кризисом.

Возобновление роста в Японии в значительной мере связано с экстренными антикризисными мерами правительства. Несколько раз за последние годы оно применяло крупные бюджетные вливания (в частности, в общественные работы), составлявшие в переводе на доллары несколько сот миллиардов. Центральный банк страны проводит политику дешевого кредита, снизив учетную ставку сначала до 1,75% годовых, а в 1995–1996 гг. – до 0,5%. Столь низкие ставки стали возможными благодаря фактическому отсутствию инфляции: за последние три года средние цены росли всего на 0,15% ежегодно. Удешевление кредита способствовало корректировке курса иены в сторону понижения, что помогло росту экспорта. Возобновились капиталовложения в базисные отрасли экономики.

Восстановление роста в Японии идет не без перебоев. Конъюнктурные показатели в отдельные месяцы и кварталы показывают приостановку увеличения производства. Интересно, что каждый раз это вызывает неподдельную радость американской печати, которая ревниво следит за ходом дел у крупнейшего конкурента. В особое раздражение привели американский бизнес предпринятые Японией меры по бюджетному стимулированию совокупного спроса. В течение ряда месяцев со страниц «Уолл-стрит джорнэл» не сходили негодующие редакционные статьи, в которых Япония обвинялась чуть ли не в измене принципам рыночной экономики. Нападки несколько ослабли после избрания осенью 1996 г. нового японского правительства, обещавшего «либерализовать» экономику, избавив ее от излишнего вмешательства государства.

Эта «идеологическая война» имеет двоякую подоплеку. Вашингтон недоволен протекцией, которую оказывает своим компаниям японское правительство, считая ее чрезмерной. В соответствии с принципами глобализации, которые США отстаивают в последнее время, барьеры для экспансии транснациональных корпораций (в частности, со штаб-квартирой в Америке) должны быть сокращены до минимума, если не вовсе уничтожены. Японский рынок до сих пор в значительной мере закрыт для американских корпораций. В «однополюсном» мире, где США претендуют на роль гегемона, японский протекционизм считается недопустимым.

Другая причина — расхождение в принципиальном подходе к государственному регулированию экономики. В США до конца 70-х годов преобладали принципы кейнсианства, которые допускают государственное бюджетное стимулирование общественного спроса. Со второй половины 70-х годов США и другие страны с рыночной экономикой впали в стагфляцию, когда спад или стагнация производства совпали с усилением инфляции. В этих условиях США и Великобритания (при Р. Рейгане и М. Тэтчер) отказались от кейнсианства и перешли к политике, в которой преобладает монетаризм, означающий отказ от бюджетного стимулирования, строгое ограничение пределов бюджетного дефицита, приоритетное регулирование денежного обращения, поддержание процентной ставки на достаточно высоком уровне, чтобы не допускать чрезмерной инфляции.

Монетаристской политике, хотя бы на словах, следует и Германия. МВФ навязывает ее также странам третьего мира и государствам с переходной экономикой. Эта политика предполагает постепенное урезание размеров социальных расходов, на что многие государства идут неохотно, хотя открыто возражать США не решаются. Но Япония живет своим умом и от бюджетного стимулирования отказываться не желает, как и от дешевого кредита. Поскольку такая политика дает успешные результаты, это явно дискредитирует монетаризм, подрывая финансовый авторитет США и тех стран, которые следуют американским установкам. Конечно, японское сопротивление монетаризму вызвано сугубо прагматическими потребностями страны, но от этого американским монетаристам не становится легче.

В моей книге «Инфляция и кризис государственного регулирования», вышедшей в 1979 г. в издательстве «Мысль», были высказаны соображения о современной инфляции как о многофакторном, а не чисто денежном явлении. Наряду с отменной металлической основы денег (золотого стандарта) в качестве причин устойчивой инфляции указывалось на рост монополизации рыночной экономики, усиление бюджетного стимулирования спроса, повышение влияния профсоюзов и государственной функции социальной защиты.

Переход к монетаризму отражал стремление уменьшить роль этих факторов. Установление жестких рамок допустимого бюджетного дефицита и темпов роста денежного обращения является прямым ответом на действие двух важнейших проинфляционных сил. Атака на профсоюзы и государство благосостояния идет в том же русле, хотя она менее успешна, особенно в Западной Европе. Однако главная основа инфляционной инер-

ции в современной рыночной экономике — монополии и олигополии — полностью сохранена. Попытки покончить с естественными монополиями мало что изменили в этом отношении. Для ограничения власти олигополий, в том числе транснациональных, практически не сделано ничего. Более того, в последние десятилетия их роль в экономике существенно возросла.

Поэтому вполне закономерен сохраняющийся страх бизнеса перед весьма вероятным взлетом инфляции и неизбежно следующей за этим рецессией, т. е. спадом производства. Монетаризм не покончил и не мог покончить с этими коренными недостатками рыночной экономики. В лучшем случае он гарантирует пока весьма умеренный рост. Как долго это продолжится, покажет только будущее.

## КАПИТАЛИЗМ И СОЦИАЛ-ДЕМОКРАТИЯ В ШВЕЦИИ

Примерные темы для обсуждения и темы докладов:

- Масштабы прямого вмешательства государства в дела бизнеса.
- Основные цели и инструменты государственного вмешательства в экономику Швеции.
- Равный доступ граждан к социальным программам.
- Государственное регулирование на рынке труда и политика «солидарности заработной платы»: ее достоинства и недостатки.

Ниже предлагаются дополнительные материалы для возможного их обсуждения с группой.

*Ярослав Романчук*

### ШВЕЦИЯ: ОТ УСПЕХА КАПИТАЛИЗМА ДО СКЛЕРОЗА WELFARE STATE И ОБРАТНО?

Мифы и реальность шведской модели

Швеция является типичной страной welfare state, родной рыночного социализма. В Беларуси очень часто неправильно определяют причинно-следственные связи между разными

Печатается по изданию: <http://liberty-belarus.org/nortdeconomic/europe/20020512180557.shtml>

экономическими явлениями данной страны. Именно интервенционистской политике государства приписывают богатство Швеции. Именно Швецию ставят в пример того, как можно при помощи бюрократии привести капитализм в цивилизованное состояние, нейтрализовать провалы рынка.

Именно Швеция считается эталоном «третьего пути». Многие политики в переходных странах предлагают копировать шведскую модель, забывая при этом взглянуть на суть происходящих там экономических явлений, забыв проанализировать генезис шведской модели. При ближайшем рассмотрении становится понятным, что в начале XXI в. Швеция поворачивается лицом к своей собственной истории, предпринимая активные попытки стать европейским Сингапуром, страной с одним из самых высоких индексов экономической свободы в мире.

### 90-е: жизнь не по средствам заканчивается

После относительно благополучного периода экономического роста и подъема эта скандинавская страна вплотную подошла к роковой грани, за которой начинаются опасные для суверенитета страны экономические процессы. Поэтому социал-демократическая партия, находящаяся у власти, приняла программу выхода из экономического кризиса, сокращая святая святых – социальные программы. «Ни одно правительство в мире не делает того, что делаем мы», – говорил бывший министр финансов Швеции Горан Перссон, представляя план проведения экономических реформ и резкого сокращения долга страны и дефицита бюджета. А ужаснуться было от чего. В середине 90-х задолженность удвоилась, безработица утроилась, дефицит бюджета возрос в 10 раз. В 1996 г. повышение налогов и сокращение расходов госбюджета составили 7% ВВП. На министра обрушились левые за то, что посмел нарушить основы самого расточительного welfare state в мире, правые – за то, что на каждые две кроны сокращения госрасходов он ввел 5 крон налогов. Шведская финансовая статистика середины 90-х вызвала у аналитиков серьезные опасения: дефицит бюджета – 11,2% ВВП. Долг стабильно удерживался на уровне 100% ВВП. Шведское «государство всеобщего благосостояния» можно сравнить с пирамидой. Ее основанием является государство – монопольный поставщик социальных услуг и основной работодатель. Теплые отношения большого бизнеса и больших профсоюзов составляют одну сторону пирамиды. Второй стороной является идея, суть которой заключается в том, что минимальная разница между максимальной и минимальной зарплатой

(low wage differential) выгодна всем. Третьей стороной является безграничная вера в кейнсианский тип управления страной путем регулирования спроса. Фундамент шведской пирамиды дал серьезную трещину. Взять хотя бы уравниловку в получении зарплаты. Разница оплаты труда самых высококвалифицированных и опытных и начинающих составляет всего 6%. Шведскому рабочему нет смысла инвестировать в знания и квалификацию. И сейчас, когда в мире значительно расширился спрос именно на квалифицированных рабочих, Швеция может винить только свою систему в падении производительности труда. Малый и средний бизнес просто задыхаются от тяжелых налогов. Большому бизнесу, как всегда, удастся договориться. Но и большим компаниям приходится нелегко. Выплывают они в основном за счет развития и инвестирования в свои зарубежные филиалы. В 1995 г. 25 крупнейших шведских фирм имели 75% рабочей силы, производства и продаж за рубежом. Не бегство ли это мозгов и других форм капитала? А у себя дома частный сектор потерял за 25 лет господства welfare state 490 000 рабочих мест. Государство и здесь решило выручить рынок. В 1993 г. оно обеспечивало работой почти 40% от общего числа занятых. Это было накладно, но, как утверждали социалисты, лучше, чем безработица. Сегодня государство уже не в состоянии покупать дорогие рабочие места. Сколько бы веревочке ни виться, а платить все равно приходится. Карл Бильдт, бывший премьер-министр Швеции, сказал: «Мы хотели сломать, перевернуть законы экономики, но они оказались сильнее нас. Они торжествуют. Настал наш судный день».

Серьезные реформы ждут систему социального обеспечения. В сокращении госпрограмм в 1996 г. на 2,9 млрд дол. почти 40% пришлось на социальные программы: пенсионное обеспечение, систему здравоохранения, помощь безработным, социальные выплаты семьям и детям. В этой ситуации сокращение госрасходов серьезно повлияло на внутренний спрос. Мировой рынок и кредиторы не могут толерантно относиться к такому положению шведских финансов. Рейтинг страны резко пошел вниз, даже декларирование плана оздоровления экономики не помогло. Авторитетная американская компания по оценке кредитоспособности стран мира выразила свое недоверие главным вэлфэристам и перевела Швецию из категории «рейтинг долгосрочного валютного долга» в совсем непривлекательный АА3, ниже, чем котируется Испания с 25-процентной безработицей и Ирландия. Причиной того послужил «взрыв» задолженности публичного сектора с 44% от ВВП в 1990 г. до 100% в середине

90-х. К 2002 г. ситуация изменилась в лучшую сторону по причине выполнения жесткого плана по финансовому оздоровлению экономики.

С 1970 по 1985 гг. производительность труда в Швеции была выше, чем в странах ОЭСР\*, но потом начала неуклонно падать, и сейчас скандинавы вряд ли могут рассчитывать на резкое повышение этого показателя без изменения системы экономического стимулирования и привлечения капитала. Одна система налогообложения чего стоит. К середине 90-х Швеция имела одну из самых репрессивных налоговых систем в мире – 63% от ВВП, для сравнения: в далеко не свободнорыночной Америке – 33%. Уровень жизни, некогда самый высокий в Европе, сейчас ниже, чем в Италии или Франции. Тем не менее социал-демократы никак не хотят расстаться с мыслью, что именно welfare state привело страну в экономический и финансовый тупик. Но все больше шведов склоняются к мысли о необходимости возвращения к корням шведского экономического чуда. Вот какой совет по реформированию государственных систем всеобщего благосостояния дал своим коллегам бывший министр финансов Швеции:

- никогда не преуменьшайте силы социального воздействия принимаемых мер;
- никогда не обманывайте, прибегая к бухгалтерским или терминологическим хитростям;
- никогда не говорите, что реформы пройдут безболезненно.

В 1936 г. американский журналист Маркус Чайлдз опубликовал книгу «Sweden: The Middle Way», которая надолго закрепила в общественном сознании Запада образ страны, которая добилась оптимальной комбинации между коллективизмом и индивидуализмом. С середины 30-х до 80-х годов Швецию воспринимали как страну, которая «подарила» миру так называемую шведскую модель экономики. Для многих это было доказательством того, что можно сочетать свободный рынок с конкурентным способом размещения ресурсов, с одной стороны, и эгалитарное «государство всеобщего благосостояния», с другой. Статистика действительно впечатляет. С 1870 до 1970 г. Швеция прошла путь от неразвитой экономической страны до страны с самым высоким доходом на душу населения. За этот период времени только у Японии были более высокие темпы роста ВВП на душу населения. Швеция также построила одну из самых об-

---

\* Организация экономического сотрудничества и развития.

ширных моделей системы социальной помощи. Она характеризуется резко прогрессивной шкалой подоходного налога, а также другими мерами, направленными на уравнивание доходов и возможностей. Широкий политический консенсус поддерживал создание такой системы. Казалось, что Швеция бросила вызов тем, кто утверждал, что высокие налоги и обширное государственное вмешательство сдерживают экономический рост.

В 90-х страны увидели, к чему привела реализация модели социального государства. С конца 60-х уровень ее [Швеции] конкурентоспособности в промышленности постоянно снижался. На протяжении 70-х и 80-х Швеция показывала один из самых медленных темпов экономического роста среди стран ОЭСР. В начале 90-х инфляция составила около 10%. На протяжении достаточно продолжительного периода времени инфляция была в два раза выше, чем в основных странах-конкурентах. На протяжении длительного времени уровень безработицы был 1,5–2,5%, но в начале 90-х увеличился до 3,5%. Только во второй половине 2000 г. официальный уровень безработицы составил меньше 4%. По некоторым данным этот показатель гораздо выше. После 1973 г. ни одна развитая страна не имела таких низких темпов роста производительности труда.

Швеция имеет один из самых больших государственных секторов экономики в мире — свыше 60% ВВП (в среднем в странах ОЭСР — 45%). Но так было далеко не всегда. В 1960-х государственные расходы составляли 31% ВВП, т. е. были на 3% выше, чем в США. В это время госсекторы в ФРГ и Великобритании были больше, чем в Швеции. В 1970-х другие страны стабилизировали госрасходы, а Швеция их значительно увеличила. Налоговое бремя в Швеции также было выше, чем в других странах ОЭСР. В 1960 г. уровень налогообложения в Швеции был примерно таким, как в США. В 1980-х он уже опережал американский на 20%. Быстрый экономический рост Швеции был достигнут до введения welfare state. Швеция сумела сдержать негативные последствия интервенционизма по причине уникальности своей истории. Таким образом, то, что воспринималось многими людьми в качестве успешного государства всеобщего благосостояния, при ближайшем рассмотрении оказалось экономическим провалом.

### Экономическое чудо: 1870–1930

Швеция относительно поздно вступила на путь быстрого экономического развития. В конце XIX в. она заметно отставала от других стран Западной Европы. Уже в 1970-х уровень бла-

госостояния Швеции достиг американского. В течение этого промежутка времени среднегодовые темпы роста в Швеции составили 2,1%. в то время как в остальных странах Западной Европы — 1,5–2%, а в Японии — 3,1%. Как и в других странах, темпы экономического роста были выше после второй мировой войны. Период 1870–1930 гг. был самым впечатляющим в современной истории Швеции. Страна начинала как экспортер сырья, а стала производителем высокотехнологичных товаров. В 1890 г. промышленность составляла всего 2% экспорта, в 1913 г. — 13%, а в 1946 г. — 25%. В большой степени рост происходил за счет шведских изобретений: паровой турбины, шариковых подшипников и т. д. Географическое положение и исторический контекст усилили успех Швеции. При большой территории население страны достаточно небольшое. Если к этому преимуществу добавить наличие больших запасов хвойной древесины, возможности получения электричества на гидроэлектростанциях, запасы железной руды и других ценных минералов, то становится понятным потенциал для экономического успеха. Экономический рост привел к тому, что достаточно широкие слои населения получили выгоду от растущего спроса на шведский экспорт. При этом Швеция оставалась этнически и культурологически гомогенной страной. Поэтому в стране не возникали различного рода социальные напряжения. Наоборот, в такой среде развивалась идея сотрудничества. У Швеции было еще одно преимущество — 150 лет мира. Данная страна избежала бремени двух мировых войн и, конечно, пожинала плоды своего нейтралитета. Помимо этого, в Швеции были эффективные институциональные основания, в частности институт частной собственности, который способствовал канализации ресурсов в наиболее эффективные сферы их использования. Свобода торговли и бизнеса гарантировалась законом от 1864 г. Значительное увеличение производительности труда в сельском хозяйстве произошло до индустриализации благодаря реформе, направленной на укрупнение фермерских хозяйств. В середине XIX в. в стране уже был развитый рынок капитала. К тому же в стране был создан один из важнейших институтов — хорошо оплачиваемые, компетентные и честные чиновники. Чрезвычайно ограниченные полномочия чиновников сводили до минимума официальную коррупцию. Государство было минимальным, но оно создало экономическую инфраструктуру и провело реформу системы образования. Правительство получало кредиты, но импорт капитала снимал давление с внутреннего рынка капитала, оставляя значительный объем средств для частного кредито-

вания. Кроме отдельных тарифов на некоторые сельскохозяйственные и промышленные товары, Швеция не практиковала меркантилизм для продвижения экспорта и сдерживания импорта. Промышленность с самого начала должна была конкурировать с мировыми производителями, не имея особого статуса и защиты. Многие ТНК зародились именно в это время. В 1870-х Швеция приняла золотой стандарт, от которого отказалась во время первой мировой войны, но вернулась к нему в период 1924–1931 гг. Была предпринята попытка вернуться к довоенной кроне. Она была дешевой, что создало условия для экономического роста 4% на протяжении 1920-х годов. Таким образом, Швеция на протяжении этих 60 лет была страной малого государства, свободной торговли, свободного предпринимательства и социальной мобильности. В результате в стране сложился класс способных предпринимателей, занятых в торговле, промышленности и банковском секторе. В 1932 г. к власти пришли социал-демократы, которые с тех пор доминировали в политике. Они начали постепенно претворять в жизнь кейнсианские экономические рецепты. Отметим еще одно популярное заблуждение: соцдеки пришли к власти и покончили с массовой безработицей. В действительности после отказа от золотого стандарта в стране произошла серьезная девальвация кроны, депрессия была относительно мягкой, а бум экспорта начался до того, как социал-демократы пришли к власти. Эту точку зрения высказывает шведский экономист Erik Lundberg (Эрик Люндберг). Другой шведский экономист Lars Jonung (Ларс Йонунг) утверждает, что фискальная экспансия началась только в 1933–1935 гг., а в 1936–1937 гг. фискальная политика была более жесткой. К окончанию второй мировой войны Швеция уже не была отсталой страной. Таким образом, успех Швеции случился до введения так называемой шведской модели, т. е. распространения кейнсианской политики и господства социал-демократов. К этому времени Швеция уже имела динамичную экономику с ВВП на душу населения выше, чем в большинстве стран мира.

### 930-е: строительство «шведской модели»

Шведы опоздали не только с экономическим ростом. Они были одними из последних, которые начали вводить welfare state. Всеобщее избирательное право было введено только в начале 1920-х. Первые элементы появились в 1913 г. с принятием закона о пенсиях. Чуть позже были приняты другие социальные законы, но их влияние было незначительным. Постепенно социальная система разрасталась. Она включала в себя

пособия на детей, доплаты на жилье в зависимости от дохода семьи, выплаты по больничным, систему образовательных грантов, пособие по безработице и различные пенсионные схемы.

Важным элементом «шведской модели» являются профсоюзы, которые постоянно ведут переговоры с правительством по вопросу уровня зарплаты и других социальных платежей. 90% работников интеллектуального труда – члены профсоюза, 80% рабочих ручного труда также принадлежат профсоюзам. В 1938 г. был подписан так называемый конкордат между Labor Organization (работники умственного труда) и the Swedish Employers Confederation, который создал основу для промышленного мира в Швеции. Данные организации периодически проводят переговоры по уровню оплаты труда, условиям труда в свете национального дохода, производительности труда, платежному балансу и другим факторам. Экспортоориентируемые отрасли промышленности определили модель повышения зарплаты. В основе ревизии зарплаты – увеличение производительности труда в конкурентном секторе, а также изменение мировых цен при существующем обменном курсе. Нельзя назвать данное соглашение идеальным, но у него были два позитивных аспекта. Во-первых, все его соблюдали. Профсоюзная дисциплина была жесткой и надежной. Работодатели также знали свое положение после заключения договора. Во-вторых, профсоюзы признали право работодателя увольнять, нанимать и распределять рабочих в соответствии с корпоративным планом. Шведские профсоюзы понимали важность мобильности труда, поэтому пособия по безработице не имели большого значения. Большинство программ на рынке труда были ориентированы на поддержание мобильности рабочей силы и на создание временных рабочих мест. Поэтому безработица не субсидировалась. На протяжении 1960–1990 гг. безработица не превышала 3,5%.

Экономика Швеции в значительной мере зависит от внешней торговли. Экспорт и импорт составляют 30–35% ВВП. Именно поэтому в Швеции существует консенсус на предмет желательности свободной торговли. Это не относится к сельскому хозяйству, которое попало под протекционистские меры в 1930-х годах. В таких условиях шведская промышленность обязана была быть конкурентной для того, чтобы бороться за новые рынки с производителями других стран. Социал-демократы не провели широкомасштабную национализацию промышленности, хотя это и было записано в программе социал-демократов. До 1970-х годов государственные программы в промышленности сводились к поддержке высоких технологий для

военных самолетов и ядерной энергетики. В обоих случаях исследованиями занимались частные компании, а не государственные лаборатории. До 1970 г. государственные промышленные предприятия производили только 5% от общего объема производства (железнодорожный транспорт и жилищно-коммунальный транспорт). При этом данные отрасли работали как частные бизнесы. Политическое вмешательство не допускалось. Социал-демократы даже не предпринимали попыток навязать стране централизованное экономическое планирование советского образца. Конечно, высокие налоги приводили к распределению большей части национального продукта, но искажения в производственной и торговой структуре были значительно меньше. Сильная основа свободного рынка определенное время выдерживала напоры интервенционизма.

### 1950–1960-е годы

Этот период считается временем расцвета «шведской модели». Быстрый экономический рост при одновременном пошаговом разрастании welfare state проходил при политическом консенсусе, отсутствии конфликтов между рабочими и работодателями. К началу 1950-х Швеция была одной из самых богатых стран Европы. Ее ВВП на душу населения был в два раза выше среднеевропейского и на 25% выше ВВП на душу населения в Швейцарии, которая занимала второе место. С 1950 по 1970 гг. ВВП рос в среднем на 4% в год, или 3,3% на душу населения. За этот период увеличилась доля Швеции в мировом экспорте. В то же время в 1960 г. налоговое бремя составляло 31% ВВП, столько, сколько в США во второй половине 90-х. Отсутствовал бюджетный дефицит. «Шведская модель» предполагала развитие экспорта в капиталистических условиях. Модель строилась на принципе *qui pro quo* (услуга за услугу): взамен политической власти и ресурсов для построения welfare state социал-демократы согласились на политику свободного рынка в производственном секторе. Но не надо преувеличивать кажущуюся гармонию в Швеции. Жесткое идеологическое противостояние между социалистами и несоциалистами началось еще в 1940-х. После войны соцдеки и профсоюзы хотели принять программу национализации и ввести централизованное планирование. Данные планы были расстроены бизнес-организациями и политической оппозицией. После выборов 1948 г. соцдеки решили строить welfare state постепенно. При этом программы по распределению богатства во имя социальной солидарности нашли свою поддержку. Во главе шведских профсо-

юзов на протяжении многих лет стояли умные, интеллектуально подкованные люди. Они в отличие от многих своих коллег из других стран понимали важность предпринимательства, мотива получения прибыли, адаптации к новым технологиям создания богатства. Профсоюзы, соцдеки и союз работодателей никогда не покушались на курицу, которая несла золотые яйца. В 50-е, 60-е годы соцдеки сумели убедить общественность, что авторами шведского экономического чуда являются политики, государство, а не бизнес. Бизнесмены решили, что от соцдеков не избавишься, и смирились с этим. Оппозиция была деморализована и неэффективна. Несоциалистические партии решили, что единственный способ прийти к власти — это принять платформу соцдеков. Удачное стечение внутренних и внешних факторов позволило Швеции почивать на лаврах. Конец 1960-х был отмечен небывалым оптимизмом от почти 100-летнего непрерывного экономического роста. Но уже тогда в стране наметились негативные тенденции.

### 1970-е и 1980-е: неприятное пробуждение

В 1970-х годах шведская модель начала ломаться и давать серьезные сбои. К началу 80-х в стране образовалась новая группа организаций и структур. В конце 60-х власть приняла более жесткие правила по отношению к рынку труда. Понятие «полная занятость» начало применяться не только к рынку труда, но и к субрынкам: замужние женщины, инвалиды, занятые в определенных сферах и регионах. Парламент принял жесткие правила, регулирующие политику занятости, которые обеспечивали, по сути дела, пожизненную занятость, щедрые выплаты в период безработицы. Второй закон расширял полномочия профсоюзов в процессе принятия корпоративных решений, в участии в советах директоров. Политика заработной платы была расширена. Она включала меры по выравниванию оплаты труда, сокращая разницу оплаты не только на данном сегменте рынка, но также в отношении работников с разными навыками и в различных секторах. В конце 60-х социал-демократы начали проводить более активную промышленную политику. Был сделан упор не на мобильность рабочей силы, а на сохранение рабочих мест. Увеличилось число «целевых показателей» власти. Появились такие положения, как «региональный баланс», «окружающая среда и распределение богатства, в том числе субсидии различным отраслям промышленности». Усложнение экономической политики не могло не отразиться на качестве работы экономики. Коллапс Бреттонвудской системы в 1973 г. поз-

волил шведским властям проводить более экспансионистскую монетарную и фискальную политику. Высокие номинальные зарплаты и слабый рост производительности труда привели к тому, что затраты росли в Швеции на 30% быстрее, чем в основных странах-конкурентах в период 1974–1976 гг. В 1974 г. уровень инвестиций упал на 40% по сравнению с рекордным уровнем начала 1970-х. Резкое снижение доходности бизнеса, угроза банкротства – это были характеристики экономики в 1976 г., когда центрo-правая коалиция выиграла выборы. Номинaльно они не были социалистами, но SAP имела такую мощную монополию на формирование политики, что и оппозиция имела явно интервенционистскую платформу. Они страдали от синдрома Герберта Гувера. Соцдеки говорили, что они – единственная партия, которая может обеспечить полную занятость, благосостояние и социальную защиту. Либералы же, по их мнению, приведут к массовой безработице и «сырому дикому капитализму». Оказавшись у власти, несоциалистическая коалиция была особо чувствительна к безработице. Она поддерживала субсидии промышленности (судоверфям, к примеру), а также поддерживали финансирование различных госпрограмм во избежание роста безработицы.

Объем промышленных программ вырос с 1% ВВП в 1970 г. до 5% в 1979 г. Правительство переняло три самых крупных сталелитейных завода и создало одну государственную компанию. То же самое происходило в судостроительной отрасли и текстильной промышленности. Национализация и общественные работы использовались для поддержания полной занятости. С 1970 по 1982 гг. общие расходы госсектора росли на 6% каждый год. Доля занятых с госсекторе увеличилась с 20% в 1970 г. до 33% – в 1983 г. Появились и другие признаки надвигающегося кризиса. Дефицит бюджета увеличился с 1% ВВП в середине 1970-х до 14% – в 1983 г. Годовая инфляция составляла 10–12%. Среднегодовая производительность труда, которая увеличивалась на 55% в течение 60-х годов, упала на 2,5% – в 70-е и на 1% – в 1980-е годы. Когда социал-демократы вернулись к власти в 1982 г., они заявили о программе лечения экономики путем кейнсианских рецептов. Правительство девальвировало крону на 16%, подняло налоги для получения профицита бюджета. Благоприятная мировая конъюнктура обеспечила стабильный спрос на шведский экспорт, что привело к сокращению числа безработных. Но облегчение было временным. С 1985 по 1990 гг. ВВП рос только на 2% в год, что было значительно ниже средних темпов экономического роста в странах

ОЭСР. Швеция вступила в период стагнации. Бремя стабилизационных мер, рост номинальной заработной платы вкупе с падением производительности труда и уменьшением международной конкурентоспособности привели к росту инфляции и дальнейшему усугублению ситуации. Политика «третьего пути» явно провалилась. В конце 80-х годов Швеция столкнулась с кризисом, похожим на ситуацию середины 70-х.

### Госсектор и налоговая система

Производство классических «коллективных товаров» составляет только 10% шведского госсектора. Самая большая часть увеличения государственных расходов приходится на расходы местных органов власти (включая расходы на здравоохранение), на резкое увеличение расходов центрального правительства, на поддержку бизнеса и на социальные выплаты, а также на оплату процентов по долгам. В секторе производства социальных услуг Швеция построила реальный социализм, основанный на государственных монополиях, которые можно охарактеризовать как *one size fits all* (один размер для всех). В школах одна программа, система здравоохранения работает почти по военному плану, образование, садики и ясли, уход за стариками и другие личные вопросы жестко регулируются законами. Частные структуры не могут конкурировать со щедро субсидируемым государственным сектором. Швеция построила социальное государство вопреки выводам теоретиков школы *public choice* (Джеймс Буханен, Гордон Туллок и Вильям Нисканен), которые убедительно доказали, что аллокация госресурсов зависит от относительной силы групп давления. Детские сады и ясли составляют самые большие расходы госсектора. В начале 90-х годов субсидии составляли 12 000 долларов в год на ребенка. Самыми крупными бенефициарами являются представители высшего среднего и богатого класса граждан. Неравенство возникает также при введении квот на получение бесплатного образования в отдельных вузах и на получение бесплатных услуг в отдельных домах престарелых. В определенной степени распределение этих благ превратилось в «лотерею государства всеобщего благосостояния». В данной сфере очень многие решения политизированы и принимаются по усмотрению чиновников.

Административные расходы на управление и содержание госсектора огромны. В такой атмосфере безусловными бенефициарами являются лоббисты и бюрократы. Несмотря на то что качество услуг по-прежнему остается высоким, наметилась тенденция ухудшения качества. В системе образования не хватает

учителей, что приводит к падению качества образовательных услуг. Нехватка врачей создала длинные очереди на проведение разного рода операций (к примеру, операции на тазобедренном суставе или по удалению катаракты надо ждать до 2 лет).

Одной из основных причин быстрого экономического роста Швеции после второй мировой войны была концентрация ресурсов в высокопроизводительных частях экономики, что происходило под воздействием чисто рыночных механизмов. Но рост госсектора обратил данный тренд вспять. Наличие большого госсектора требует высоких налогов. Высокие предельные ставки подоходного налога создали значительную разницу между тем, сколько готовы вкладывать в получение добавленной стоимости инвесторы, предприниматели и наемные рабочие. «Шведская модель» вбила клин между производством и индивидуальной компенсацией за вклад в производство. По данным ОЭСР, в 1987 г. шведские рабочие, занятые в промышленности, получали валовые зарплаты (в том числе социальные выплаты), которые по размеру были на 7-м месте среди 15 промышленно развитых стран. Реальная зарплата шведов в период 1980—1987 гг. упала на 0,6%, несмотря на рост начисленной зарплаты в размере 72% в тот же период. В 1989 г. предельная ставка подоходного налога составляла 72% (в начале 80-х была даже 80%). Средний рабочий платил подоходный налог в объеме около 60% своего дохода. Если к этому добавить 25-процентный НДС, 40-процентный налог на начисленную зарплату, то объем изъятий становится похожим на национализацию. Такая налоговая система вкуче с плоской шкалой зарплаты блокирует стимулы работать, повышать свою квалификацию и сбережения. Неудивительно, что шведы работают меньше часов в году, чем рабочие в других странах. Поразительно воздействие налоговой системы на работу высококвалифицированных рабочих. Шведские врачи работают в среднем только 1600 часов в год (в США, к примеру, — 2800 часов). Врачам выгоднее оставаться дома, чем ходить на работу. Этому способствуют щедрые выплаты по больничным. До начала 90-х годов не было ограничения на количество дней, которые человек может пробыть на больничном при практически полной компенсации зарплаты. При этом компенсационные выплаты осуществлялись в рамках государственной страховой программы, а не за счет работодателя. При отсутствии системы мониторинга за больными шведами система превратилась в источник злоупотреблений. В 1988 г. средний швед болел 26 дней в году, гораздо больше, чем в любой другой стране. Но в течение 90-х годов данная система была видоизме-

нена в пользу большей прозрачности и подконтрольности. Многие шведы поняли, что их налоговая система создает обратные стимулы: она направлена против квалифицированного труда и сбережений. К тому же она даже не в состоянии справиться с первоначальной целью — обеспечением равенства. На бумаге налоги были прогрессивными, но одновременно власти создали многочисленные «дырки» в налоговом законодательстве. К примеру, люди брали кредиты и платили проценты для того, чтобы уменьшить налогооблагаемую базу, инвестировали в те сферы, где налоги были низкими (к примеру, в строительство жилья). Но доступ к налоговым привилегиям имели далеко не все. Мотивация людей с более высокими доходами сильнее в плане ухода от налогов и инвестирования в юристов, которые позволяют реализовывать эти схемы. Для обхода системы работодатели вступают в различные сделки с наемными рабочими, субсидируют питание или участие в различных конференциях, которые напоминают отпуск. Распространился бартер: экономисты делали налоговые декларации для стоматологов за лечение зубов. Проблема не в том, что в Швеции нельзя разбогатеть, а в том, что сложно остаться богатым и заниматься честной производственной деятельностью. В обществе, в котором сложно аккумулировать капитал путем обычной работы, люди склонны полагаться на государственные трансферты, а не на собственный производительный труд. Также надо признать, что наряду с высоким прогрессивным налогообложением физических лиц налоги на юридических лиц остаются низкими. Система предусматривает значительные возможности по уменьшению налогооблагаемой базы за счет включения в затраты различных статей расходов. В результате эффективная ставка налогообложения составляет 25%, что является одним из лучших показателей в мире. Налоговая система благосклонна к большим компаниям. Новые компании, малый бизнес не могут в полной мере пользоваться системой уменьшения налогооблагаемой базы. Получается, что инвестиции в большие компании субсидируются. К тому же саккумулированная прибыль облагается гораздо меньшими налогами, чем распределенная прибыль, что позволяет фирмам избегать уплаты налогов путем распределения денег в пользу будущих инвестиций. Такая практика наряду с меньшими налогами на доход от капитала, чем на дивиденды, замкнула капитал в больших фирмах. Новым компаниям гораздо сложнее осуществлять финансирование своего бизнеса. Появление венчурного капитала крайне затруднено.

Шведскую модель welfare state можно рассматривать в качестве гигантского эксперимента по социальному инжинирингу. Замысел был таков: дать благожелательным, рациональным политикам и чиновникам власть вводить общенациональные нормы по жилью, в сельском хозяйстве, по вопросам защиты потребителя и т. д. для того, чтобы получить справедливое эгалитарное общество. Шведские чиновники исторически не были коррумпированы, поэтому у простых граждан не было резкого отчуждения интервенционистской политики. Но постепенно шведы поняли, что такой подход не оправдывает себя. Чиновники не отличаются особой порядочностью, а дух эгалитаризма опасно близок к зависти. В такой системе бедные страдают больше других. У богатых есть только один выход – эмиграция капитала.

### Швеция стремится стать европейским Сингапуром

Но шведы прагматичны и рациональны. Они умеют считать деньги и не ставят свои узкопартийные интересы выше национальных. Поэтому постепенно шведское правительство начинает возвращаться к свободному рынку, к той системе, которая и обеспечила богатство и процветание этой скандинавской стране. Ярким свидетельством окончательного выбора в пользу рынка является начало приватизации пенсионной реформы. В 2000 г. Швеция ввела систему личных пенсионных счетов. Вместо крупных шведских банков, шведы выбрали небольшие фонды, в том числе иностранные, для того чтобы управлять своими сбережениями. Такого развития событий не ожидало Premium Pension Authority, которое инициировало пенсионную реформу. Оно было еще более осторожным на предмет популярности предложенной программы. Но она также получила широкую поддержку. Шведская система сочетает личные пенсионные счета, на которых аккумулируется 2,5% дохода рабочего, с номинальными счетами в существующей системе pay – as – you – go. Каждый швед может выбрать пять фондов из существующих более 480, среди которых работают 33 иностранные группы. Участники системы индивидуальных пенсионных счетов могут свободно менять фонды без взимания дополнительных платежей и налогов. Налоги, которые уплачиваются в государственную систему, «инвестируются» с выплатой процентов в размере роста уровня зарплаты. Новая пенсионная система Швеции имеет четыре основные характеристики:

- рабочие имеют право самостоятельно инвестировать 2,5% из 18,5% их дохода, которые они обязаны платить в пенсионную систему;

- наличие номинальных счетов. Размер пенсии будет определяться исходя из количества уплаченных в бюджет налогов;
- система социальной безопасности для бедных. Правительство гарантирует минимальный размер пенсии;
- переходный период для защиты пенсионеров. Пенсионеры и работники, близкие к пенсии, будут получать пенсию, основанную на старом исчислении. Рабочие, рожденные в период 1938–1953 г., будут получать пенсии на основании двух систем по мере их дополнительного развития.

Приватизация пенсионной системы – это лишь первый робкий шаг в направлении реформы всей системы welfare state. В стране по-прежнему остаются многочисленные трансферты, которые не отличаются адресностью и которые искажают рациональную мотивацию человека. Вот как выглядит система основных трансфертов.

#### Первая группа: бенефиты, объем которых связан с размером последней зарплаты

Пособие по безработице. Выплачивается до 300 дней для тех, кто имеет адекватную историю занятости. Ставка – 80% валовой зарплаты (в 1996 г. объем пособия был сокращен до 75% последней зарплаты). Максимум 680 крон (обменный курс на начало осени 2001 г. – 10,4 кроны за 1 доллар) в день в течение первых 100 дней и 580 крон в последующем.

Выплаты по болезни. 80% от заработка. Максимум до 7,5 размеров базовой ставки. Работодатели платят в течение первых двух недель, иногда платят дополнительно. Максимальный срок оплаты не установлен.

Пенсии (для тех, кто рожден после 1954 г.) состоят из двух компонентов: первая часть (16% дохода) – от предыдущих взносов, и дополнительный компонент (2,5%) – частная пенсия.

Выплаты родителям. В течение 450 дней родители получают одно пособие по ставке 80% последнего заработка, затем – гарантированный минимум.

Выплаты на детей. Не облагаются налогами, выплачиваются каждому ребенку до 16 лет, дополнительные выплаты для третьего и последующих детей.

#### Вторая группа: бенефиты, основанные на текущем заработке

Социальная помощь. Выплачивается местными органами власти для того, чтобы гарантировать минимальный уровень дохода. Ставки устанавливаются местными органами власти, но

существует общенациональный минимум. Пособия обусловливаются не только текущим доходом, но и объемом активов, которым владеет человек.

Пособие на жилье. Выплачивается семьям с детьми, а также молодежи в зависимости от того, сколько у них детей (ставка от 20 до 33%).

Пособие на уход за детьми. Ставки устанавливают местные органы власти. Withdrawal rate – 5–7%, но в 2002 г. ожидается уменьшение до 3–6%.

Материальная помощь. Выплачивается тем, кто не получает достаточной поддержки от отсутствующего родителя, который в последующем должен возмещать уплаченные суммы по достаточно высоким предельным ставкам, которые распространяются на доход дебитора.

Выдача студенческих кредитов. Обычно под 4% дохода.

Made in Sweden – это не только шведская заслуга

Эксперты ЕС отмечают взрыв предпринимательской активности среди молодых людей 20–30 лет. Первое поколение мобильной сети телефонов было разработано Ericsson и монополистом Telia в 1970-х годах. Компания Nordic Mobile Telephony была создана в 1981 г. В 1992 г. два шведских гиганта ввели цифровую Global System for Mobile Communications, которая быстро стала стандартом в мире мобильных телефонов. Швеция была одной из первых стран в Европе, которая провела дерегулирование телекоммуникационного рынка. Данная мера привела к усилению конкуренции и быстрому внедрению мобильной сети и системы GSM. В дополнение к этому был создан ряд административных и налоговых стимулов для развития данного сектора. К примеру, государство субсидировало аренду компьютеров работниками компаний у своих работодателей. Специальные налоговые правила создавали стимулы для покупателей и продавцов корпоративных автомобилей к применению новых технологий.

Открытость Швеции также облегчила торговлю. К тому же, инвестиции в образование помогли создать класс профессионалов, которые активно работали в ИСТ-секторе. «Новые технологии поднимают производительность труда и сдерживают инфляцию. Они создают нам лучшие условия для более продолжительного бизнес-цикла», – говорит премьер-министр Г. Перссон. Многочисленные исследования показывают, что Швеция является мировым лидером по информационным технологиям. На втором месте Норвегия, потом Финляндия, США, Дания,

Великобритания, Швейцария, Австралия, Сингапур и Голландия. Швеция также занимает первое место по степени проникновения Интернета (почти 80%). Проникновение мобильных – также около 80%. Швеция инвестирует 8,3% ВВП в ИТ и телекоммуникационный сектор (только США больше – 8,8%). Развитие мобильного Интернета привлекло в страну крупные ТНК – Intel и IBM, которые открыли свои лаборатории в этой стране. «10 лет назад каждый хотел получить работу в компании типа Ericsson. Сегодня каждый мечтает о своем бизнесе», – говорит А.-М. Нильссон, генеральный директор Swedish Association for IT and Telecom Companies. Быстро развиваются биотехнологии, особенно в городе Уппсала. Не все так безоблачно в этом секторе. Провалы компаний dotcom, проблемы с продажей телефонных трубок у Ericsson (данная компания вывела производство трубок за пределы страны), падение стоимости акций высокотехнологических компаний не позволяют почитать на лаврах. В отличие от оптимизма власти в докладе ОЭСР говорится, что на протяжении ближайших 5 лет Швеция будет работать хуже, чем другие страны Европы. Среди основных проблем отмечаются высокие налоги (52,1% по сравнению с 37% в ОЭСР).

Швеция изменила отношение к оборонной промышленности. Она уже давно перестала быть чисто шведской. Известной компанией Vofors владеют американцы, британцы владеют некогда шведским заводом по производству БМП. Компанию по производству кораблей и морского оборудования Kockums купили немцы. British Aerospace владеет 35% Saab. Все это последствия переосмысления оборонной доктрины страны. Единственная компания, производящая военные товары, – это Saab (но не автоотделение). Продажа самолета Gripen считается одним из самых значительных успехов отрасли за последние годы. И все это делает частный сектор.

К шведским корпоративным флагманам можно отнести компании Electrolux, Ericsson, Volvo, Astra (фармацевтический гигант), Ikea, Saab, Scania и Swedish Match. За каждой из них – продолжительная история. Но этим корпорациям сложно конкурировать на глобальных рынках самостоятельно. До Швеции также докатилась волна слияний. Производитель бумаги Stora слилась с финской Enso, Nordbanken – с финским Merita. Volvo продала производство легковых автомобилей компании Ford. Astra слилась с британской Zeneca. Слияния происходят и на уровне средних компаний. В конце 2000 г. Deutsche Post купила транспортную и логистическую компанию ASG. Так что большой и средний шведский бизнес становятся транснациональными. Чис-

ло компаний, которыми владеют иностранцы, увеличилось в Швеции на 40% с 1990 г. Большинство дивидендов зарабатывается компаниями за пределами Швеции. Они предпочитают размещать свои производства за рубежом, чтобы избежать высоких налогов и двойного налогообложения дивидендов. «Нет риска быстрого коллапса, но есть опасность постепенного сползания в посредственность», — утверждает бывший премьер-министр К. Бильдт. Компромисс между welfare state и снижением фискального бремени на корпорации недостижим. Для того чтобы Швеция стала европейским Сингапуром, ей надо быстро снизить налоги на доход корпораций, на дивиденды, на инвестиции и на личные доходы. К тому же необходимо дерегулировать рынок труда и сократить размер госсектора. Вызовы, стоящие перед страной, очевидны. Но налицо изменение в настроениях политиков и бизнес-структур, которые хотели бы вернуться к истокам шведского экономического чуда. И как можно быстрее.

### Швеция: базовые индикаторы

Безработица — 4% (октябрь 2001 г.).

Население 8 905 622 чел. (30 сентября).

Инфляция — 2,7% (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Индекс активности — 0%.

ВВП — 1,1% (второй квартал по сравнению с первым 2001 г.).

ВВП на душу населения — 27 256 дол.

Структура ВВП:

Частное потребление — 50,4%.

Государственное потребление — 26,5%.

Общий объем инвестиций — 17,9%.

Экспорт (в кронах) — 993 млрд (около 99,3 млрд дол.).

Импорт — 884,6 млрд крон.

ВВП (по рыночным ценам) — 2084 млрд крон.

Индекс экономической свободы по версии САТО: 20-е место (рейтинг 7,9; максимальный — 9,4 — у Гонконга). В 1990 г. Швеция была на 22-м месте с рейтингом 7,3 (Index of Economic Freedom 2000).

*Лейф Пагротски*

## ЕВРОПЕЙСКУЮ МОДЕЛЬ НЕОБХОДИМО МОДЕРНИЗИРОВАТЬ

Большие расходы на социальные нужды –  
это решение, а не проблема

Налицо разительный контраст. США продолжают изумлять мир своей экономической мощью. Уже десять лет европейцы удивляются и завидуют способности американской экономики переводить свои ресурсы в новые, еще более высокопроизводительные области. В то время как длительность экономического бума в США превосходит все ожидания, неожиданно столь же длительным оказался упорный рост безработицы и пессимизма в Европе.

Наверное, мы, европейцы, делаем что-то не так. В поисках причин появилось расхожее объяснение, что всему виной наши чрезмерные социальные расходы.

Европейцы не уверены в своих силах. Социальная защищенность и социальное обеспечение ослабляют экономические стимулы, снижают гибкость и рост экономики, не говоря уже об удушающем действии налогов, которые нам приходится платить за эти услуги. Напрашивается очевидный вывод: мы должны отказаться от устаревшей социальной политики и перенять американскую модель.

Но так ли уж обоснованна неуверенность европейцев? Несмотря на то что разница темпов экономического роста между двумя континентами очевидна и неопровержима, проблема противоречия между социальной защитой и экономическим ростом заслуживает рассмотрения.

Если социальная защита действительно приводит к потере гибкости и слабому экономическому росту, больше всех от этого должны страдать скандинавские «страны всеобщего благоденствия». Особенно плохо должны обстоять дела в Швеции, где самые высокие налоги в мире.

В реальности же шведская экономика проявляет значительную гибкость. Процент занятости в Швеции очень высок: 74% трудоспособного населения (от 16 до 64 лет) трудятся на хорошо оплачиваемой работе. Эта цифра значительно выше, чем в среднем по странам Европейского союза и на уровне США. Одновременно инфляция составляет примерно один процент в год, что существенно ниже, чем в США.

Сложно найти другую страну, где структура экономики столь же быстро перестраивается в ответ на появление новых технологий. Быстро растут предприятия так называемой новой экономики. Швеция стоит на первом месте по инвестициям в информационно-компьютерные технологии. По данным IDC (The International Data Corporation/World Times Information Society Index), в прошлом году Швеция опередила США и стала лидером в области информационных технологий. Согласно недавно опубликованным данным экономического анализа «Merill Lynch», Швеция стоит на первом месте по факторам, способствующим экономическому росту. Если бы налоги и расходы на социальную сферу создавали проблемы, шведская экономика не смогла бы выказывать такой гибкости. Вместо этого пример Швеции показывает, что, хотя сохранение высоких темпов экономического роста в течение десятилетия является исключительной особенностью США, основная предпосылка экономического роста, гибкость, таковой не является. Значит, существует по крайней мере одна альтернатива. Вопреки расхожему объяснению очевидно, что расходы на социальную сферу могут благоприятствовать гибкости экономики. Переходя к научно обоснованной экономике, мы можем рассчитывать на то, что этот эффект только усилится.

Наше понятие гибкости должно быть еще шире, чем раньше, а не подразумевать исключительно изменение трудового законодательства и укрощение профсоюзов. Наш инструментарий необходимо дополнить поддержкой образования, профессионализма и приспособленности людей к переменам. Говоря словами Всемирной организации труда, «роль профессионального уровня и качества рабочей силы в конкурентной борьбе на мировом рынке будет становиться все более решающей».

Опыт Швеции показывает, что существуют два основных способа расходования средств на социальную сферу, способствующих улучшению современной рыночной экономики.

Социальные услуги, такие, как общедоступная система образования, повышают занятость всей рабочей силы.

Расходы на переобучение помогают людям чувствовать себя защищенными и меньше бояться перемен. Потеря работы всегда переживается болезненно. Но если существует система экономической поддержки населения в трудное время, то конкуренция со стороны иностранцев и появление новых технологий уже не представляют такой угрозы.

Исходя из этого, Швеция тратит на образование большую часть своего ВВП, нежели любая другая страна. Благодаря

налоговым поступлениям — в Швеции бесплатное среднее и высшее образование, обеспечивающее хороший уровень знаний, множество образовательных программ, а также программ переквалификации для взрослых. Кроме того, в случае закрытия предприятия пособие по безработице позволяет сохранить достойный уровень жизни. Это дает положительные результаты.

Швеция занимает первое место по уровню грамотности, согласно анализу Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Даже в самых экономически развитых странах, включая США, уровень грамотности более 15% взрослого населения очень низок, а это, как считает ОЭСР, «снижает их возможность справляться с растущими требованиями века информации к профессионализму». В Швеции только у 8% взрослого населения такие же пробелы в знаниях, что явно выгоднее с точки зрения производительности труда и гибкости экономики, поскольку расширяется база трудовых ресурсов.

Расходы на образование также окупаются, так как способствуют появлению мобильных людей, т. е. граждан, которые готовы к переменам и интересуются новыми изобретениями. Эти люди с готовностью осваивают новую информацию и технологии связи. Выяснилось, что доступ к наиболее продвинутым клиентам дает преимущество в конкурентной борьбе компаний в скандинавских странах. Так, у относительно небольшого скандинавского банка «MeritaNordbanken» клиентов, пользующихся в этом крошечном регионе банковскими услугами Интернета, больше, чем у таких гигантов, как «Citybank», «Wells Fargo» или «Deutsche Bank» во всем мире.

К тому же информационные технологии — это только один пример того, с какой смелостью шведы осваивают новые грани экономики. В соответствии со шведскими традициями работники и профсоюзы активно поддерживают структурные изменения, появление новых технологий, открытие границ. В качестве иллюстрации можно процитировать слова Йорана Юханссона, нынешнего мэра Гетеборга, а в прошлом главы местного профсоюза металлистов на шведском шарикоподшипниковом предприятии «SKF». Когда на «SKF» в целях экономии начали внедрять высокопроизводительные технологии, один журналист спросил Юханссона, не боится ли тот, что новые технологии отнимут работу у членов его профсоюза. «Нет, — ответил Юханссон. — Я не боюсь новых технологий. Я боюсь старых. Только старые технологии могут лишить работы моих людей».

Эта позиция помогает понять смысл некоторых активных изменений, которые мы наблюдаем в шведской экономике в

последние несколько лет. Эта позиция существовала двадцать пять лет назад, а для успешной конкуренции в условиях глобальной экономики понадобится Швеции и в будущем. Преимущества в конкурентной борьбе – вот что нам следует сохранять.

Если Европа стремится стать лидером в научно обоснованной экономике, последние экономические изменения в Швеции дают пищу для размышлений. Гибкость – это ключ к низкой инфляции и долгосрочному экономическому росту. Но гибкость – это больше, чем то, что мы видим на примере США. Пример Швеции показывает, что гибкости можно добиться не только за счет нерегулируемого рынка труда и более сильных стимулов. Ее можно добиться также за счет образования, социальной защищенности, т. е. сфер политики, которые требуют больших средств. Если эти средства способствуют большей гибкости и экономическому росту, значит, оправданы и налоги, введенные для получения этих средств. Пример Швеции показывает, что предполагаемое противоречие между социальной защищенностью и гибкостью экономики если и не ложно, то по крайней мере сильно преувеличено. Большие расходы на социальные нужды – скорее решение, нежели проблема. Мы должны не развенчивать европейскую модель, а модернизировать ее и социально защитить европейских граждан для перемен, а не от них.

На лиссабонском саммите в марте этого года главы государств провозгласили, что к 2010 г. Европейский союз должен создать «самую конкурентоспособную и динамичную экономику на научной основе в мире». И нет причин думать, что это невозможно. Если Америка способна сохранять длительный экономический рост в течение десяти лет и обновлять свою экономику, почему бы и европейцам не сделать этого?

Правда, чтобы добиться такого развития, нам необходимо заняться решением соответствующих проблем.

*Стокгольм*

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Примерные темы для обсуждения и темы докладов:

– Сравнение достижений экономического развития при свободном предпринимательстве и регулируемом капитализме.

– Особенности «новых индустриальных стран» Юго-Восточной Азии.

– Особенности развития стран Латинской Америки, Азии и Африки в XX в. – провал политики государственного вмешательства, его причины.

– Опасность использования «чилийской» и «аргентинской» моделей для России.

Ниже предлагаются дополнительные материалы для возможного их обсуждения с группой.

## ЧИКАГСКИЕ МАЛЬЧИКИ И ЧИЛИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО

Многие частенько задумываются – хорошо бы взять и создать страну, основанную исключительно на ваших собственных политических и экономических представлениях. Представьте себе: никакой оппозиции, никаких политических противников, никаких моральных компромиссов. Один только, если можно так выразиться, «великодушный диктатор», строящий общество в соответствии с вашими идеалами.

Чикагская экономическая школа получила такой шанс в Чили, в почти лабораторных условиях, продолжавшихся 16 лет. За время с 1973 по 1989 г. команда правительственных экономистов, выученных в Чикагском университете, демонтировала и децентрализовала чилийское государство до предела человеческих возможностей. План включал в себя приватизацию благотворительных и социальных программ, дерегуляцию рынка, сворачивание профсоюзов и полное переписывание законов и конституции. Все это в отсутствие самого ненавидимого крайне правыми общественного института – демократии.

Результаты в точности совпали с тем, что предсказывали левые. Экономика Чили превратилась в самую нестабильную в Латинской Америке и по очереди испытывала глубокие падения и запредельные взлеты. Однако если взять средний показатель этого хаотического развития, то темпы роста чилийской экономики за 16-летний период окажутся среди самых медленных в Латинской Америке. Что хуже – возникло огромное неравенство доходов. Большая часть работающих, после поправки на инфляцию, реально получала в 1989 г. меньше, чем в 1973 г., в то

время как доходы богатых взлетели выше небес. Кроме того, из-за отсутствия контроля над рынком Чили превратилась в одну из самых загрязненных латиноамериканских стран. При этом устранить демократию удалось только за счет полного подавления политической оппозиции и профсоюзов и установления режима террора с широкомасштабными нарушениями гражданских прав.

Консерваторы написали многие тома апологетической литературы, в которой реформы в Чили представлены как огромный успех. В 1982 г. Милтон Фридман восторженно восхвалял генерала Пиночета (чилийского диктатора) за то, что он «принципиально поддерживал экономику, полностью ориентированную на свободный рынок. Чили — экономическое чудо»<sup>1</sup>. Но приведенные ниже статистические данные показывают, что это ложь. Чили — трагический провал правой экономической модели, и граждане Чили до сих платят за этот провал.

### История Чили и «чикагских мальчиков»

Несчастливая Чили уже более 30 лет есть арена всяческих революций и экспериментов. С 1964 по 1970 г. продолжалась «революция свободы» под руководством президента Эдуардо Фрея. С 1970 по 1973 г. Сальвадор Альенде вел страну по «чилийской дороге к социализму». С 1973 по 1989 г. генерал Аугусто Пиночет и его военный режим проводил «тихую революцию» (которая вполне заслужила это название из-за радикальных социальных перемен, как-то незаметно и тихо вызванных переходом к свободному рынку). После 1990 г. Чили возвратилась к демократии, но выздоравливать после экспериментов придется еще очень долго.

Главный экспортный товар Чили — медь, долгое время вызывавшая пристальное внимание Соединенных Штатов. К 1960-м годам американские фирмы вложили так много средств в чилийские медные рудники, что фактически владели большей их частью. Когда к власти в 1964 г. пришел консервативный президент Эдуардо Фрей, он попытался национализировать медные рудники, но безуспешно — бизнес-сообщество оказывало упорное сопротивление.

В 1970 г. впервые в Западном полушарии президентом был вполне демократически избран марксист Сальвадор Альенде. В ходе всеобъемлющих социалистических реформ он национализировал не только медные рудники, но также и банки, и другую собственность, принадлежавшую иностранцам. Эти дей-

ствия, вместе с перераспределением земли по плану аграрной реформы, вызвали глубокое отторжение чилийских деловых кругов и правых. Как теперь документально подтверждено, организацией их в оппозицию режиму Альенде занялось ЦРУ. Последовали масштабная забастовочная кампания, народные волнения и прочие политические провокации. В сентябре 1973 г. ЦРУ помогло генералу Пиночету устроить военный переворот. В ходе переворота Альенде погиб. Правительство Пиночета утверждало, что он покончил самоубийством; сторонники Альенде утверждали, что он был убит.

Новое правительство первым делом начало приватизировать предприятия, которые Альенде национализировал, и обращать вспять прочие социалистические реформы. Но собственного экономического плана у Пиночета не было. В результате к 1975 г. инфляция достигла 341%. В этом хаосе и появилась группа экономистов, известных как «чикагские мальчики».

Это были 30 чилийцев, изучавшие экономику в университете Чикаго в период с 1955 по 1963 г. Обучаясь в аспирантуре, они стали последователями Милтона Фридмана и возвратились в Чили, будучи полностью индоктринированными в теорию свободного рынка. К концу 1974 г. они достигли управляющих позиций в пиночетовском режиме, возглавив большинство отделов экономического планирования.

Возникшее положение дел было уникальным в мировой истории. Хотя Пиночет и был диктатором, он целиком передал экономику «чикагским мальчикам». Единственной его функцией осталось подавление политической и профсоюзной оппозиции предпринимаемым им мерам. Такое разделение труда было представлено чилийскому обществу как устранение политики и политиков из управления нацией. Вместо них экономикой будут править технократы с учеными степенями, руководствуясь лучшей из существующих экономических теорий. Под этой теорией, само собой, понимался «неолиберализм» Милтона Фридмана. Отныне политический курс будет определяться не лозунгами и не порочной демократией, но рациональной наукой.

В марте 1975 г. «чикагские мальчики» провели экономический семинар, который широко освещался всеми общенациональными СМИ. Для решения экономических проблем Чили была предложена радикальная программа экономии, названная «шоковой терапией». На конференцию пригласили нескольких лидирующих мировых экономистов, в частности чикагских профессоров Милтона Фридмана и Арнольда Харбергера. Неудиви-

тельно, что предлагаемая программа получила их высочайшую оценку. План включал в себя резкое сокращение денежной массы и правительственных расходов, массивную дерегуляцию рынка и либерализацию внешней торговли.

Этот план не принадлежал только «чикагским мальчикам» — его также поддержали Мировой банк и Международный валютный фонд. План был объявлен необходимым условием предоставления Чили каких-либо займов. Похожие условия МВФ и Мировой банк ставили развивающимся странам по всему миру — но никто не воплотил в жизнь их требования так полно и последовательно, как чилийцы. Интересно, что сейчас Мировой банк ставит Чили в пример всему «третьему миру». Почему, нетрудно понять: достаточно учесть огромный долг Чили и размер ежегодно выплачиваемых процентов. Вообще разорение, долги, неравенство и эксплуатация, которые МВФ и Мировой банк разносят по всему «третьему миру» во имя «неолиберального развития», заслуживают отдельного разговора. Два других вопиющих примера — Перу и Бразилия, но Чили — хуже всего.

Вскоре после конференции 1975 г. чилийское правительство приняло Программу экономического возрождения (ПЭВ). Первой фазой «шоковой терапии» стало сокращение денежной массы и правительственных расходов, что успешно снизило инфляцию до приемлемой величины. Однако эти меры вызвали рост безработицы с 9,1 до 18,7% за период с 1974 по 1975 г. — цифра, сравнимая с Великой депрессией в США. Производство упало на 12,9%. Это была самая сильная депрессия в Чили с 30-х годов<sup>2</sup>.

Тем временем, чтобы предотвратить политические последствия подобного шока, пиночетовский режим начал кампанию против потенциальных лидеров оппозиции. Многие из них просто исчезли. Нарушения гражданских прав в Чили более подробно будут описаны ниже; пока достаточно сказать, что рабочие приняли экономическую программу под дулом пистолета.

К середине 1976 г. экономика начала выздоравливать, и с 1976 по 1981 г. было достигнуто то, что «чикагские мальчики» назвали «экономическим чудом». В это время экономика росла на 6,6% в год (для сравнения, экономика США обычно растет на 2,5% в год). «Чикагские мальчики» отменили почти все ограничения на прямые инвестиции из-за рубежа, создав «почти неотразимый пакет гарантий для зарубежных инвесторов» с «невероятно благоприятными» условиями<sup>3</sup>. Иностранские инвестиции и займы лавиной хлынули в Чили. Только займы с 1977 по

1981 г. увеличились в три раза<sup>4</sup>. Из 507 государственных предприятий, созданных в Чили при Альенде и до него, «чикагские мальчишки» оставили целыми и неприватизированными лишь 275.

Защитники чилийского эксперимента приводят «экономическое чудо» как доказательство его успеха. Но здесь важно не забывать простое экономическое правило: чем глубже депрессия, тем больше последующий рост. Зачастую рост всего лишь возвращает экономику туда, где она была раньше. Возможно, самый явный пример этого – Великая депрессия в США. Обратите внимание на огромные цифры роста и спада.

### Изменения в валовом национальном продукте США

Год	Изменение ВВП (в %)	Президент	Год	Изменение ВВП (в %)	Президент
1930	-9,4	Гувер	1935	+8,1	Рузвельт
1931	-8,5	Гувер	1936	+14,1	Рузвельт
1932	-13,4	Гувер	1937	+5,0	Рузвельт
1933	-2,1	Гувер/Рузвельт	1938	-4,5	Рузвельт
1934	+7,7	Рузвельт	1939	+7,9	Рузвельт

В 1936 г. экономический рост достиг удивительной величины в 14% – лучшая цифра в мирное время за всю историю США. Но значит ли это, что во время Великой депрессии люди питались черной икрой и запивали ее шампанским? Конечно, нет. Экономика всего лишь отвоевывала обратно потерянную территорию. Точно так же депрессии в США в 1980–1982 гг., худшие со времен Великой депрессии, сменились необычно сильным экономическим подъемом длиной в семь лет – так называемые годы Рейгана.

Чтобы понять, что происходит, нужно держать в голове две экономические идеи. Первая – это то, что в среднем за большие промежутки времени экономика всегда растет: во-первых, растет население, во-вторых, каждый работающий благодаря улучшающимся технологиям и растущей эффективности производства вырабатывает в единицу времени больше продукции. Разумеется, этот долговременный рост подвержен краткосрочным колебаниям, рецессиям и последующим подъемам. Но так как в целом мы видим рост, то глубокие рецессии должны сменяться еще более резкими подъемами.

Вторая идея – это различие реальной и потенциальной производительности. Термин «потенциальная» несколько

плох, потому что предполагает что-то воображаемое, в то время как эта производительность действительно существует. Потенциальная производительность – это то, сколько наша страна в принципе способна произвести (т. е. сколько у нас рабочих, заводов и т. д.). Реальная производительность – это то, какая часть этих ресурсов реально используется. Например: завод может быть потенциально в состоянии выпускать 3000 машин в месяц, но в период депрессии реальная производительность может упасть до 1500 машин в месяц. Как только завод вернется к полной загрузке, мы увидим реальный рост. Но потенциальный рост появится только тогда, когда построят второй завод.

Во время рецессии реальное производство падает – миллионы рабочих теряют работу, заводы простаивают. Но потенциальная производительность остается нетронутой. Во время подъема реальное производство снова приближается к потенциальному – миллионы уволенных рабочих возвращаются на пустые заводы. Таким образом возникает видимость роста. Отметим, что такой рост достигим сравнительно быстро и легко. Но после того как все рабочие возвратились на работу, дальнейший рост должен включать в себя рост потенциальный – т. е. строительство новых заводов и появление новых рабочих. Легко видеть, что такого роста добиться гораздо сложнее.

И это было все, что произошло во время чилийского «экономического чуда» – уволенные рабочие вернулись на свои места. Если же учесть и рецессию, и подъем, то Чили по параметрам экономического роста с 1975 по 1980 г. окажется в Латинской Америке на втором месте с конца – хуже была только Аргентина<sup>6</sup>.

Даже учитывая все это, следует отметить, что большая часть роста в Чили была искусственной или фиктивной. С 1977 по 1981 г. 80% экономического роста касалось непродуцируемых секторов экономики, вроде маркетинга и финансовых услуг. Среди этого роста очень велика доля доходов международных спекулянтов, привлеченных в Чили невероятно высокими процентными ставками – в 1977 г. они составляли 51% и были самыми высокими в мире<sup>7</sup>.

Интегрирование Чили в мировой рынок сделало его экономику зависимой от мировой рыночной стихии. Международная депрессия, начавшаяся в 1982 г., ударила по Чили особенно сильно, сильнее, чем по любой другой латиноамериканской стране. Мало того, что пересохли все источники иностранного капитала и внешние рынки, так еще и пришлось выплачивать

космические проценты по займам, сделанным в безумном экстазе предыдущих лет. Большинство аналитиков считают, что катастрофа была вызвана как внешними причинами, так и собственной, глубоко порочной экономической политикой Чили. К 1983 г. экономика Чили лежала в руинах. Безработица в некоторый момент достигла 34,6% — что было гораздо хуже, чем во времена Великой депрессии в США. Промышленное производство сократилось на 28%<sup>8</sup>. Крупнейшие финансовые группы страны падали, ничем не поддерживаемые, и разрушились бы полностью, если бы не масштабная помощь со стороны государства<sup>9</sup>. «Чикагские мальчики» сопротивлялись этой последней мере, пока могли — до тех пор, пока ситуация не стала настолько критической, что не оставалось никакого другого выхода.

МВФ предложил Чили займы, чтобы помочь справиться с отчаянным положением, но оговорил эти займы жесткими условиями. Чили должна была гарантировать выплату всего внешнего долга — невероятной суммы в 7,7 млрд дол. США. Весь пакет помощи должен был стоить Чили 3% от ВВП в течение следующих трех лет. Все эти затраты были переложены на плечи налогоплательщиков. Интересно отметить, что, пока экономика процветала, рентабельные фирмы подвергались приватизации; когда же эти фирмы обанкротились, затраты на их спасение несло общество в целом. В обоих случаях выиграли богатые<sup>10</sup>.

В 1984 г., после получения займов МВФ, чилийская экономика начала поправляться. Снова был зарегистрирован исключительно быстрый рост, в среднем 7,7% в год с 1986 по 1989 г.<sup>11</sup> Но, как и в предыдущем цикле, рост был по большей части реальным, а не потенциальным. В 1989 г. ВВП на душу населения все еще оставался на 6,1% меньше, чем в 1981<sup>12</sup>.

Каковы же итоги пиночетовского режима? С 1972 по 1987 г. ВВП на душу населения упал на 6,4%<sup>13</sup>. В долларах, пересчитанных с учетом инфляции на 1993 г., в 1973 г. доход на душу населения в Чили был более 3600. Однако даже в 1993 г. эта цифра восстановилась всего лишь до 3170 дол.<sup>14</sup> В течение всей эры Пиночета (1974–1989) только пять латиноамериканских стран достигали худших показателей по доходу на душу населения<sup>15</sup>. И вот это защитники чилийского плана называют «экономическим чудом»!

Совокупные статистические показатели несколько лучше. С 1970 по 1989 г. общий ВВП Чили увеличивался на никак не впечатляющие 1,8–2,0% в год. Это медленнее, чем у боль-

шинства латиноамериканских стран, и медленнее, чем результаты самого Чили в 60-х годах<sup>16</sup>.

Однако в 1988 г., при процветающей экономике, правительство сочло достаточно безопасным выполнить требование своей собственной свеженаписанной конституции: устроить референдум, подтверждающий президентские полномочия генерала Пиночета на следующие восемь лет. Но уверенность правительства оказалась самообманом – референдум Пиночет проиграл. Вследствие этого в 1989 г. были устроены новые, более открытые выборы. Фрагментарные оппозиционные силы объединились, чтобы победить Пиночета, и президентом стал Патрисιο Айлвин, умеренный кандидат от христианско-демократической партии. Однако Пиночет по-прежнему возглавляет армию. Сегодня демократия в Чили восстановлена, но либеральная экономическая культура пустила глубокие корни, и многие социальные программы (например, социальное страхование) остаются в частных руках. Похоже, что перекосы экономического развития Чили останутся навсегда.

### Деградация труда

Хаотическая экономика Чили и ее в конечном счете медленный рост – не худшее наследство «чикагских мальчиков». За время пиночетовского правления уровень жизни чилийских рабочих попросту обвалился. На самом деле, именно это – действительно жуткая глава в истории режима.

По всем без исключения параметрам средний рабочий жил в 1989 г. хуже, чем в 1970. За этот промежуток времени часть национального дохода, приходящаяся на долю рабочих, упала с 52,3 до 30,7%<sup>17</sup>. Даже во время второго бума (1984–1989 гг.) зарплаты продолжали падать. Нижеследующая таблица иллюстрирует падение и средней и минимальной заработной платы.

К 1989 г. 41,2% населения жили ниже черты бедности, причем треть из них были просто в отчаянном положении<sup>18</sup>. Вокруг Сантьяго и других больших городов выросли трущобы, известные как *robaciones*. Жизнь в них поддерживали *las comunas* – бесплатные суповые кухни. В 1970 г. дневной рацион беднейших 40% населения имел энергетическую ценность 2019 калорий. К 1980 г. эта цифра упала до 1751, а к 1990-му – еще ниже, до 1629<sup>19</sup>. Кроме того, количество чилийцев, не имеющих адекватного жилья, выросло с 27% в 1972 г. до 40 – в 1988-м, несмотря на то что новое правительство хвастливо обещало дать жилье всем<sup>20</sup>.

Развитие реальной заработной платы, переработанный индекс, 1980–1987 гг. (в %) <sup>21</sup>

Год	Средняя зарплата	Минимальная зарплата	Год	Средняя зарплата	Минимальная зарплата
1980	95,0	97,7	1984	86,5	69,5
1981	105,0	102,3	1985	80,0	64,7
1982	110,3	101,2	1986	81,5	60,3
1983	91,1	79,3	1987	81,2	55,5

Богатые тем временем обогащались. Следующая таблица показывает, как самые богатые 20% населения увеличивали свою долю национального пирога за счет всех остальных.

Потребление семьями, сгруппированными по квинтилям (процентное распределение) <sup>22</sup>

Квинтиль*	1970 г.	1980 г.	1989 г.
Первая (самые бедные)	7,6	5,2	4,4
Вторая	11,8	9,3	8,2
Третья	15,6	13,6	12,7
Четвертая	20,5	20,9	20,1
Пятая (самые богатые)	44,5	51,0	54,6

\*Первая квинтиль – самые бедные 20% населения, пятая квинтиль – самые богатые 20%. Цифры процентов указывают долю национального продукта, потребленного той или иной квинтилью.

Неравенство доходов в Чили – хуже всего на континенте. В 1980 г. самые богатые 10% забирали себе 36,5% национального дохода. К 1989 г. эта цифра выросла до 46,8%. За то же время доля в совокупном доходе нижних 50% населения уменьшилась с 20,4% до 16,8% <sup>23</sup>.

Однако доходы – не единственное, что сконцентрировалось в руках немногих; такая же судьба постигла и производство. Как только «чикагские мальчишки» дерегулировали рынок, практически в каждом секторе возникли олигополии. Нижеследующая таблица показывает, сколько было крупных экспортных фирм и какой процент своего сектора они контролировали.

Концентрация в экспортном секторе  
промышленности, 1988 г.<sup>24</sup>

Индустрия	Количество фирм	Доля рынка (в %)
Бумага, целлюлоза	2	90,0
Химическое производство	2	71,4
Вина и напитки	2	70,2
Лесопродукты	5	78,4
Пищевые продукты	6	67,3
Рыба	6	51,1
Рудники	7	97,1
Древесина	7	78,6
Сельское хозяйство	8	80,6

Откуда взялось такое исключительное неравенство? Оно было частью сознательного плана, имевшего целью поддерживать максимально возможный уровень безработицы<sup>25</sup>. Высокая безработица неизбежно вызывает снижение заработной платы — безработные вынуждены конкурировать за ограниченное количество рабочих мест и соглашаются даже на зарплату ниже уровня бедности. Многие защитники «свободного рынка» забывают — а скорее всего, сознательно скрывают — тот факт, что рынок труда ничем не отличается от любого другого рынка: он так же управляется спросом и предложением. Чтобы понять, как работает эта система, представьте себе страну, в которой количество работников в точности соответствует количеству рабочих мест, предоставляемых работодателями, и всем платят 10 долларов в час. Что случится, если мы добавим в эту экономику еще некоторое количество работников? Как объясняет экономист Пол Кругман, «механизм, посредством которого свободно функционирующий рынок труда обеспечивает рабочее место практически всем желающим — это свободное падение заработной платы, необходимое для уравнивания спроса и предложения»<sup>26</sup>.

И чем больше безработных мы добавим, тем ниже упадет заработная плата. Пример этого соответствия — рецессия в США в 1982 г., когда безработица в четвертом квартале достигла почти 11% и реальная почасовая заработная плата упала по сравнению с цифрой трехлетней давности почти на 50 центов. Противоположный пример — «массачусетское чудо» 80-х годов, когда безработица упала до феноменально низкой цифры в 2,7% и да-

же МакДоналдс стал заманивать рабочих, предлагая зарплату — 7 долларов в час — в два раза выше легального минимума<sup>27</sup>.

Высокая безработица в Чили стала частью сознательной политики уменьшения заработной платы, поддерживаемой МВФ и Мировым банком. Во время кризиса 1975 г. безработица достигла 18,7%. Но даже во времена подъемов и спадов в следующие десять лет средняя безработица оставалась на уровне 15,7%. Это с большим запасом самый плохой показатель во всей Латинской Америке<sup>28</sup>. В результате такой политики заработная плата упала, компании стали более рентабельны, и возникло крайнее неравенство. Как можно догадаться, такая высокая безработица, кроме всего прочего, снижает общее производство. В основном именно поэтому рост производства в Чили оказался так мал по сравнению с соседними странами.

Как же удалось «чикагским мальчикам» провести в жизнь свою программу войны с рабочими и не довести народ до бунта? Благодаря государственному террору, развязанному Пиночетом.

### Преступления Пиночета против человечества

С самого начала своего правления генерал Пиночет принял меры, нацеленные на подавление всяческой оппозиции. Он запретил все политические партии, кроме правящей, приостановил деятельность профсоюзов и устроил охоту на всех несогласных с режимом. За 16 лет его властвования силовые структуры казнили по меньшей мере 1500 активистов, отправили в изгнание еще 15 000 и посадили в тюрьму, подвергли пыткам и обеспечили «исчезновение» бесчисленных тысяч<sup>29</sup>. По информации одной из правозащитных групп, режим Пиночета несет ответственность за 11 536 случаев нарушения гражданских прав только в период с 1984 по 1988 г.<sup>30</sup>

Однако со временем Пиночет сделал совершенно неожиданную для диктатора вещь — распустил свой собственный режим. Он не только передал экономику «чикагским мальчикам», но и постепенно начал возвращать людям все больше политических свобод. Надежно укрепив к концу 70-х годов основы своей тоталитарной власти, он затем вновь разрешил профсоюзы и политические партии, хотя и под жесткими ограничениями и контролем. И он согласился принять новую конституцию, которая требовала со временем провести плебисцит по его правлению и даже демократические выборы.

Но как то, что «чикагские мальчишки» смогли провести свой эксперимент только благодаря репрессивному военному

режиму, отражается на его результатах? Не значит ли это, что результаты эксперимента не имеют никакой силы? Согласно Милтону Фридману никак нет:

«Про политический режим, установленный Пиночетом, я не могу сказать ничего хорошего. Это был ужасный режим. Истинное чудо, произошедшее в Чили, — это не отличные экономические результаты. Истинное чудо в том, что военная хунта сочла возможным пойти против собственных принципов и поддержать режим свободного рынка, построенный людьми, принципиально верящими в свободный рынок. Результаты были блестящие. Инфляция резко упала. После неизбежного при борьбе с сильной инфляцией периода рецессии и падения производства, производство начало расти, и с тех пор чилийская экономика функционирует лучше, чем в любой другой южно-американской стране.

Стремление к политической свободе, порожденное в Чили экономической свободой и вызванным ею процветанием, в конечном счете привело к референдуму, на котором было восстановлено демократическое политическое устройство. Теперь наконец-то в Чили есть все три составляющие: политическая свобода, человеческая свобода, экономическая свобода. Чилийский эксперимент продолжает представлять значительный интерес — мы увидим, сохранит ли страна всю троицу или же, приобретя свободу политическую, начнет использовать ее, чтобы ограничить или совсем уничтожить экономическую свободу»<sup>31</sup>.

Однако Фридман скептически оценивает будущее чилийской экономической свободы в условиях демократии. В другом месте он отмечает, что «хотя экономическая свобода способствует политической, политическая свобода, однажды установившись, имеет тенденцию уничтожить свободу экономическую». По Фридману, демократия, скорее всего, уничтожит чилийские экономические реформы. Складывается впечатление, что Фридман считал бы эксперимент безусловно успешным, если бы режима не было вовсе.

Но надо отметить, что антирабочие реформы, учиненные «чикагскими мальчиками», при демократии никто бы не потерпел (и не потерпел, когда пришло ее время). Таким образом, только подавление всякой оппозиции чикагской программе позволило нам лицезреть ее в чистой, бескомпромиссной форме.

## Дерегуляция и загрязнение среды

Население Чили – 15 миллионов, но 5 из них живут в столице страны Сантьяго. Чилийский свободный рынок предполагает нехватку законов против загрязнения окружающей среды – как промышленностью, так и личным автотранспортом. В результате город Сантьяго ужасающе загрязнен. В 1992 г. Сантьяго был на пятом месте в мире по загрязнению воздуха, а уровни загрязненности были в три-четыре раза выше, чем верхние пределы, рекомендованные Всемирной организацией здравоохранения<sup>32</sup>.

Часть проблемы заключается в том, что Сантьяго окружен горами, из-за чего загрязняющие вещества остаются в городе, как в ловушке. Однако это – лишь еще одна причина, по которой правительственные чиновники давным-давно должны были бы осознать все безумие неконтролируемого загрязнения и принять необходимые экологические законы.

Около 150 заводов Сантьяго загрязняют воздух по крайней мере в 100 раз сильнее, чем соответствующая норма. Из 600 000 городских автомобилей только 30% снабжены каталитическими конверторами. Из-за отсутствия каких-либо общественных программ по благоустройству (и такого же отсутствия интереса со стороны бизнеса) в городе почти 600 миль пыльных, немощеных дорог. В результате город буквально задыхается от плотного лилового смога<sup>33</sup>.

Цена всего этого огромна – ужасающе высокая, по латиноамериканским стандартам, заболеваемость и смертность. Госпитали Сантьяго переполнены. Каждый день привозят более 2700 детей грудного возраста, которым нужны кислородные маски. Совет врачей Чили охарактеризовал ситуацию как кризисную, и власти привели в действие систему предварительных и реальных «оповещений об опасности». При типичном предварительном предупреждении об опасности власти ограничивают дорожное движение и работу промышленности. По оценкам Мирового банка, текущий уровень загрязнения, при котором в Сантьяго объявляется предварительное предупреждение, на 18% выше уровня, при котором тревогу объявляют в Лос-Анджелесе и в Европе. Но до самого недавнего времени чилийское правительство совершенно не желало принимать какое-либо серьезное экологическое законодательство. В 1996 г. д-р Рикардо Тулане в знак протеста подал в отставку со своего поста в экологическом комитете Совета врачей. Он обвинил правительство в бездействии перед лицом кризиса<sup>34</sup>.

Чилийский журнал «Апси» пишет:

«Жидкость, которая течет из миллионов кранов в домах и на улицах Сантьяго, содержит количества меди, железа, марганца и свинца, во много раз превосходящие предельно допустимые нормы. [Земли, поставляющие] фрукты и овощи для столичного региона поливают водой, в которой количество кишечных бактерий в 1000 раз больше приемлемого. [Поэтому в Сантьяго] наблюдается заболеваемость гепатитом, тифом, невиданная в любой другой части континента»<sup>35</sup>.

Проблемы не ограничиваются Сантьяго. Половина страны из-за ошибочной промышленной и экологической политики превратилась в пустыню. Согласно оценке исследования, проведенного Центральным банком Чили, при текущих уровнях вырубки к 2025 г. леса в Чили полностью исчезнут<sup>36</sup>. Согласно тому же исследованию из девяти видов рыб, промысливаемых возле чилийского побережья, только один (сардины) увеличил свое поголовье с 1985 по 1993 г. Поголовье пяти упало катастрофически — от 30 до 96%<sup>37</sup>.

Тут можно вспомнить, что чикагский экономист Рональд Коуз получил Нобелевскую премию за теорему, по которой рынок самостоятельно решает внешние проблемы типа экологических. Пример Чили — собственного, личного эксперимента «чикагских мальчиков» — заставляет сильно подозревать, что теорема неверна.

### Приватизированные пенсии в Чили

Один из наиболее разрекламированных «успехов» чилийского экономического чуда — приватизация программы социального страхования. Самый многословный ее сторонник — чилийский экономист Хосе Пинера, когда-то министр труда в правительстве Пиночета и тем самым один из самых ненавидимых людей в Чили. Сегодня он выступает как международный коммивояжер, убеждая другие страны в достоинствах чилийской пенсионной системы. Журналист Фред Соловэй пишет:

«В статьях и речах Пинера приписывает чилийской модели пенсионной системы все возможные благие результаты, кроме разве что второго пришествия: пенсии на 40–50% выше, чем при обычном социальном страховании; имущественная безопасность для пожилых; меньшая стоимость, достигнутая благодаря “факту” гораздо более высокой эффективности частного сектора в сравнении с государственным; рост сбережений, могущий составить конкуренцию экономике азиатского “тигра”; даже полный конец в Чили классовых конфликтов»<sup>38</sup>.

Пинера вместе с другими возглавляет двухмиллионнодолларовую войну Института Катона против системы социального страхования США. Их цель — приватизировать программу так же, как в Чили. Недавно их начал поддерживать Ньют Гингрич и, судя по всему, журнал «Тайм». В передовице, озаглавленной «Аргументы в пользу убийства социального страхования», «Тайм» помещает диаграмму под названием «Как чилийцы оказались правы»<sup>39</sup>. Ключевое слово здесь — «правы», однокоренное — «правый». В статье «Тайм» процитированы все обычные консервативные источники, но нет ни одного голоса против.

Чилийская пенсионная система выглядит успешной только для тех компаний, которые извлекают из нее непристойно высокий доход. Для рабочих Чили — это будущая катастрофа, подготавливаемая прямо сейчас. Согласно САФП, правительственному агентству, регулирующему частные пенсии, в феврале 1995 г. 96% зарегистрированных работников были подписаны на ту или иную частную пенсионную программу, но 43,4% из имеющих счета перестали вносить на них деньги. Не исключено, что целых 60% не делали новые вклады регулярно. Почему так происходит, нетрудно понять, учитывая растущую в Чили нищету. Но, к сожалению, для получения полной пенсии необходимо делать регулярные вклады.

К 1988 г. лишь около четверти чилийских рабочих вносили достаточно, чтобы впоследствии получать минимальную пенсию — 1,25 дол. в день<sup>40</sup>! По утверждению критиков программы, достойные пенсии в конце концов получают только 20% записанных.

Хуже того, большая часть гипотетически высоких выплат по плану рассчитана исходя из высоких показателей бурного экономического роста в конце 80-х годов. Но этот рост был следствием глубокой экономической депрессии 1983 г. и неизбежно должен был продолжаться несколько лет. Теперь, когда реальный рост приблизился к потенциальному, развитие чилийской экономики замедлилось. Поэтому пенсии будут ниже того, что сулят зазывалы.

В начале 80-х годов, когда создавалась сегодняшняя система, правительство предоставило людям выбор: остаться на государственном попечении или начать делать вклады в частную программу. Более 90% граждан переключились на частный план. Однако это было достигнуто путем угроз, принуждения и краткосрочных побудительных выплат. Многие работодатели просто автоматически переписали своих работников на частную программу. Граждане, весьма нуждающиеся в наличных, полу-

чили кратковременную прибавку к жалованью; в то же время расходы тех, кто остался в государственной системе, возросли.

«Имея ту же информацию, что сегодня, — говорит Сесилия Прадо, 17 лет проработавшая на государственной службе, — я ни за что не стала бы менять программу. При демократическом правительстве они бы никогда не смогли заставить нас это сделать. А если они когда-нибудь примут закон, по которому можно перейти обратно, начнется великий исход»<sup>41</sup>.

Что скрывают многие защитники сегодняшней чилийской программы, так это то, что по старой программе рабочие получали не только пенсии, но и деньги на медицинские расходы, низкопроцентные займы на дома из пенсионных фондов и многие другие пособия. И эта программа обеспечивала 75% чилийцев. Как только появились частные пенсии, все остальные пособия были отменены. Именно в результате этого чилийские «благотворительные пенсии» для совсем нищих быстро выросли на 400% и достигли легального максимума.

Очень показательно также то, что, когда Пиночет ввел программу в действие, его армия и полиция остались при своих щедрых государственных пенсионных планах. Частные планы, удел масс, были, как видно, недостаточно хороши для тех, кто правил страной.

У этой развивающейся катастрофы есть много других аспектов, которые было бы слишком долго здесь описывать. Подведем только итог: убедить Америку в «успехе» Чили можно только с помощью мошенничества высшего класса.

## Заключение

Обычная защита чикагского эксперимента заключается в том, что чилийское «процветание было рождено из страдания»<sup>42</sup>. Страдание, однако, продолжается и по сей день. Хотя чилийская экономика и растет сегодня в здоровом темпе, она все равно отстает от экономики большинства стран Латинской Америки. Значительная часть роста происходит за счет уничтожения экологии. Неравенство и бедность по-прежнему вызывающие. Более того, большинство промышленных предприятий Чили принадлежат иностранцам — и доход, вместо того чтобы оставаться в Чили, утекает в другие страны. Внешний долг Чили по-прежнему один из самых высоких в мире, из-за чего Чили используется как рекламный образец для Мирового банка и МВФ. Внутри США Чили быстро продвигают к тому, чтобы принять четвертым членом в организацию НАФТА, — по причинам, которые нетрудно себе представить.

Другая защита чикагского эксперимента — это то, что условия были неподходящие, из-за чего и произошла очевидная неудача. Наибольшие возражения вызывает репрессивный военный режим генерала Пиночета. Неясно, однако, какое отрицательное воздействие оказал его политический курс на экономическую политику «чикагских мальчиков» — скорее, наоборот, именно режим Пиночета дал им возможность осуществить свои планы. Раз нерегулируемая капиталистическая рыночная экономика может быть принята рабочими только под угрозой прямого террора — значит, надо искать другие, более человеческие экономические модели.

Третий способ защиты — это вообще отрицать неудачу эксперимента и выставлять его как потрясающий успех. Обычно для такого сорта апологетики используют манипуляции с бизнес-циклом. Самое обычное — это учитывать невероятные подъемы конца 70-х и конца 80-х годов и не обращать внимания на то, что их вызвало — на предшествующие глубочайшие депрессии.

В настоящий момент демократия, похоже, повернула вспять развитие рыночной тирании. Однако крупный бизнес по-прежнему влияет на правительство больше, чем следовало бы. Таким образом, восстановление жизнеспособного чилийского общества, скорее всего, потребует долгой, медленной и болезненной борьбы.

## Примечания

- <sup>1</sup> Newsweek. 1982. January.
- <sup>2</sup> См.: *Arellano J. Politicas Sociales y Desarrollo: Chile, 1924–1984.* Santiago: CIEPLAN, 1988. P. 19.
- <sup>3</sup> См.: *Business Latin America.* 1977. March 30. P. 103.
- <sup>4</sup> См.: *Sanfuentes A. Los Grupos Economicos: Control y Politicas / Coleccion Estudios CIEPLAN № 15.* Santiago: CIEPLAN, 1984. December. P. 119.
- <sup>5</sup> См.: *Dahse F. Mapa de la Extrema Riqueza.* Santiago: Editorial Aconcagua, 1979. P. 175–179.
- <sup>6</sup> См.: *Petras J., Leiva F.I., Veltmeyer H. Democracy and Poverty in Chile: The Limits to Electoral Politics.* Boulder: Westview Press, 1994. P. 27.
- <sup>7</sup> См.: *Munoz O. Chile y su Industrializacion.* Santiago: CIEPLAN, 1986. P. 259.
- <sup>8</sup> См.: *Petras J., Leiva F.I., Veltmeyer H. Op. cit.* P. 33.
- <sup>9</sup> *Ibid.* P. 29.
- <sup>10</sup> *Ibid.*

- <sup>11</sup> См.: *Valdes J.G.* Pinochet's Economists: The Chicago School in Chile. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1995. P. 265.
- <sup>12</sup> См.: *French-Davis R.* The Impact of Global Recession and National Policies on Living Standards: Chile, 1973–1987. Santiago: CIEPLAN, 1988. P. 13–33.
- <sup>13</sup> Cit. in: *Chomsky N.* Year 501. South End Press, 1993. Ch. 7: «World Orders Old and New: Latin America Segment». 15/17.  
<http://www.americas.org/archive/year/year-c07-s15.html>
- <sup>14</sup> См.: World Bank. World Tables 1995.
- <sup>15</sup> *French-Davis R.* Op. cit.
- <sup>16</sup> Ibid.
- <sup>17</sup> См.: *Petras J., Leiva F.J., Veltmeyer H.* Op. cit. P. 34.
- <sup>18</sup> Ibid.
- <sup>19</sup> См.: *Diaz A.* El Capitalismo Chileno en Los 90: Creimiento Economico y Desigualdad Social. Santiago: Ediciones PAS, 1991. Statistical appendix.
- <sup>20</sup> См.: Except from FoodFirst by Joseph Collins and John Lear. Chile's Free Market Miracle: A Second Look.  
<http://www.web.net/comfront/miracle.htm>.
- <sup>21</sup> См.: *Meller P.* Revision del Proceso de Ajuste Chileno de Decada del 80 / Coleccion Estudios CIEPLAN № 30. Santiago: CIEPLAN, 1990. P. 44.
- <sup>22</sup> См.: Programa de Economia del Trabajo, Informe Anual. Santiago: PET, 1990. P. 192.
- <sup>23</sup> См.: *Diaz A.* Op. cit. P. 58–59.
- <sup>24</sup> См.: Analisis. № 238. August 1–7, 1988. P. 31.
- <sup>25</sup> См.: *Sanfuentes A.* Chile: Effects of the Adjustment Policies on the Agricultural and Forestry Sector: CEPAL Review № 3. Santiago: United Nations, 1987. December. P. 123.
- <sup>26</sup> См.: *Krugman P.* Peddling Prosperity. New York: W.W. Norton and Company, 1994. P. 124.
- <sup>27</sup> For average hourly real wages (Total private industry, 1982 dollars), see: U.S. Bureau of Labor Statistics, Series ID: euu00500049; for Massachusetts example, see: *Krugman P.* Op. cit. P. 41.
- <sup>28</sup> См.: *Petras J., Leiva F.J., Veltmeyer H.* Op. cit. P. 26.
- <sup>29</sup> См.: Calculations by Chile's Commission of Human Rights: reported in Petras. P. 20.
- <sup>30</sup> См.: Calculations by CODEPU (Comite Nacional de Defensa de los Derechos del Pueblo): reported in Fortin. September 23, 1988.
- <sup>31</sup> См.: *Friedman M.* Economic Freedom, Human Freedom, Political Freedom: Address at the Smith Center?: A Conservative Think Tank at Cal State Hayward. November 1, 1991.  
<http://www.sbe.csuhayward.edu/sbesc/frlect.html>.

- <sup>32</sup> См.: WHO/UNEP. 1992; World Bank. 1992; other World Bank reports.
- <sup>33</sup> См.: *Mandel-Campbell A.* Anger Grows over Chilean Capital's Smog: Respiratory Ailments Rise // *Miami Herald*. 1996. September 12. Thursday.
- <sup>34</sup> Ibid.
- <sup>35</sup> См.: Apsi, Chile, July 1990 // LANU. 1990, September.
- <sup>36</sup> Cit. in: *Larrain R.S.* Winning in the Global Economy: Chile's Dark Victory: PCDForum Column № 79, The People-Development Centered Forum, June 1, 1996.
- <sup>37</sup> A copy of the Central Bank report was leaked to the Santiago newspaper «La Nacion» and published in the «Latin American Weekly Report», September 12, 1996.
- <sup>38</sup> См.: *Solowey F.J.* Retiring the Chilean Myth: Privatized Pensions Bring Social Insecurity // *Focus*. 1996. November 5.
- <sup>39</sup> См.: *Time*. 1995. March 20.
- <sup>40</sup> См.: *Collins J., Lear J.* Chile's Free Market Miracle. Food First Books, 1994.
- <sup>41</sup> *Solowey F.J.* Op. cit.
- <sup>42</sup> Quoted in: *Petras J., Leiva F.J., Veltmeyer H.* Op. cit. P. 22.

*Б.И. Гвоздарев*

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ  
В ЗАПАДНОМ ПОЛУШАРИИ  
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ:  
ПОЗИЦИЯ США, ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИЙ АСПЕКТ  
И ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

К 1990 г. экономика Аргентины находилась на пороге коллапса, как утверждали многие эксперты, например ведущий специалист Гарвардского университета Джеффри Сакс. По их мнению, Аргентине грозила гибель от гиперинфляции, огромной задолженности, высокой концентрации доходов в руках немногочисленных олигархов, безудержного роста нищеты подавляющего большинства населения. В результате комплекса энергичных мер, предпринятых президентом страны Карлосом Менемом, пришедшим к власти в 1990 г., и министром экономики в его правительстве Доминго Кавалло, Аргентина была выведена из тяжелейшей социально-экономической ситуации.

Стране обеспечен экономический рост («аргентинское чудо»), внутренний валовой продукт составил в среднем 6–8% ежегодно, а уровень инфляции снизился с 5000% до 1,6%. С 1992 г. курс аргентинского песо по отношению к доллару остается неизменным – один к одному. Это стало возможным благодаря жесткому финансовому курсу; так, в частности, Центральный банк Аргентины был лишен права увеличивать внутренние кредиты и финансировать дефицит государственных предприятий.

В основе разработанного Д. Кавалло так называемого плана конвертации, направленного на стабилизацию экономики, лежит политика «тотальной приватизации» нерентабельных государственных предприятий и компаний, отказ от вмешательства государства в экономику, протекционистская политика, переход к свободному рынку товаров и услуг и расширение с этой целью числа членов МЕРКОСУР (на первых порах в качестве ассоциированных членов по примеру Чили и Боливии). В интересах сокращения бюджетного дефицита власти были вынуждены пойти на такую непопулярную меру, как сокращение расходов на социальные нужды. Но в то же время приняты меры к резкому сокращению чрезвычайно раздутого государственного аппарата как в столице, так и в провинциальных управленческих структурах. Государство объявило также о твердом намерении передать в частные руки предприятия военно-промышленного комплекса. По замыслу Д. Кавалло, реализация программы самой широкой приватизации и строжайшее исполнение установленных норм налогообложения должны способствовать улучшению качества жизни населения, поскольку позволят властям сосредоточить усилия на таких приоритетных для развития общества направлениях, как образование, здравоохранение, национальная безопасность и охрана правопорядка. Осуществляемые в Аргентине крупномасштабные мероприятия по стабилизации обстановки в социально-экономической сфере и достигнутые в ходе их реализации позитивные результаты вызвали в руководящих кругах РФ закономерный интерес в силу схожести процессов, переживаемых как Аргентиной, так и Россией. От централизованной и, по существу, плановой экономики Аргентина перешла к рыночной, с успехом преодолев кризис, в общих чертах аналогичный тому, который пытается преодолеть сейчас Россия. В июне 1998 г. между обеими сторонами заключено межправительственное соглашение об основах отношений, предусматривающее, в частности, поддержание регулярного диалога на уровне высшего политического руководства по основным вопросам двусторонних и международных от-

ношений. Соглашением, кроме того, предусматривается поощрение инициатив, направленных на расширение контактов между СНГ и МЕРКОСУР, а также Группой Рио+. 26–28 июня состоялся государственный визит президента Аргентины К. Менаема в Москву, в ходе которого президентами двух стран был подписан ряд двусторонних соглашений и достигнута договоренность об обмене опытом в области проведения внутренних преобразований. А в конце августа 1998 г. по приглашению российского руководства в Москву прибыл Доминго Кавалло, ушедший в отставку с поста министра экономики, но сохранивший репутацию отца аргентинского «экономического чуда», с тем, чтобы принять участие в консультациях по поводу резкого обострения социально-экономического положения в России и поделиться своим опытом создания системы валютного управления, суть которой сводится к обеспечению национальной валюты золотовалютным запасом страны и установлению ее фиксированного курса по отношению к доллару. Он выразил уверенность в том, что у России имеются возможности преодолеть драматический и сложный период своего развития.

*С. Глазьев, С. Батчиков*

## К ЧЕМУ ПРИВЕЛО «ВАЛЮТНОЕ ПРАВЛЕНИЕ» В АРГЕНТИНЕ

Необходимо отметить, что к концу 1998 г. уже были известны катастрофические во многих отношениях результаты, к которым привела система валютного правления в Аргентине. Получается, что эксперты и политические деятели, проталкивавшие эту схему в России, попросту скрыли соответствующую информацию от общества (и, возможно, от правительства). По сути, был совершен должностной подлог.

В Аргентине была реализована программа «структурной стабилизации» МВФ в наиболее чистом виде. Хозяйство России слишком сложно, отягощено остатками плановой системы, да к тому же и народ, как считают радикальные либералы, «неправильный». Хозяйство Аргентины – меньшее по масштабам и сложности, с развитыми институтами рыночной экономики. Здесь функционирование экономики при наложении на нее условий нелиберальной программы прослеживается четко и наглядно, обратные связи прозрачны. Реформа Кавалло – почти лабораторный эксперимент, в то время как в России интерпре-

тация результатов затруднена множеством плохо изученных факторов, маскирующих причинно-следственные связи. Для понимания и предвидения эффектов от воздействия инструментов неолиберальной программы на национальное хозяйство опыт реформы Кавалло дает неоценимую информацию.

Что же мы видим в итоге реализации ультралиберальной доктрины в Аргентине? В июне, почти одновременно с Посланием российского президента, по Аргентине прокатились массовые волнения и столкновения с полицией, охватившие целые регионы. Крупнейшие профсоюзы объявили о всеобщей забастовке. Отдельные марши протеста прошли под руководством священников, люди, доведенные до отчаяния, взбунтовались.

Коротко напомним фактическую сторону хода реформы. В 1991 г. в Аргентине законодательно был принят «план конвертируемости». Курс песо был жестко привязан к доллару (1:1). Государство добровольно согласилось на ограничение своих полномочий в области финансовой политики. Эмиссия разрешалась лишь в случае прироста золотовалютных резервов, а контроль над соблюдением этого порядка передавался специальному валютному комитету, тесно связанному с МВФ. Компенсацией за частичную утрату суверенитета аргентинское правительство считало обещание финансовой поддержки (в форме займов и льготных кредитов) со стороны международных финансовых институтов.

Обязательство по продаже валютной выручки экспортерами было отменено. В банковскую сферу Аргентины был открыт свободный доступ иностранному капиталу: за шесть лет иностранные банки увеличили свою долю в банковских активах страны с 17% до 53%. Была сознательно обеспечена большая прибыльность по долларовым вкладам по сравнению с депозитами в песо. Вскоре объемы сбережений в песо и долларах в банках страны почти уравнились. Стоит заметить, что одним из результатов либерализации банковской сферы была ее криминализация – Аргентина стала одной из зон для отмывания грязных денег. Как сообщил ИТАР–ТАСС, на прошедшем в октябре 1999 г. семинаре специалистов Аргентины и США были оглашены масштабы отмывания денег – около 15 млрд дол. в год, из них 6 млрд – наркодолларов.

К доллару стали переходить функции, выполняемые обычно национальными валютами: кредитование экономики (более чем наполовину), обязательное банковское резервирование (полностью), денежное обращение (треть денежной массы) и т. д. Лишь две сферы остались за национальной валютой: вы-

дача зарплаты и выплата налогов. Произошла долларизация финансовой системы Аргентины. 14 февраля [2000 г.] правительство ради получения очередного кредита МВФ обязалось акционировать, а затем и приватизировать государственный банк «Banco de la Nación».

Уязвимость такой финансовой системы показал разразившийся в конце 1994 г. кризис в Мексике. Стоило только Федеральной резервной системе США повысить учетную ставку, как привлекательность рынка для иностранных инвесторов улетучилась. Лишь за три первых месяца кризиса Аргентину покинуло свыше 4 млрд дол.; одновременно общий объем депозитов в банковской системе сжался более чем на 8 млрд дол. Остановить или хотя бы как-то воспрепятствовать этому бегству капиталов правительство не могло: валютный контроль по условиям реформы был отменен!

Всем стало ясно, что реальные рычаги управления внутренними экономическими процессами Аргентины переместились за ее пределы. ФРС [Федеративная резервная система] США контролирует хозяйство еще недавно сильной индустриальной страны, для которой небольшое изменение учетной ставки ФРС чревато катастрофическими последствиями.

Одновременно правительство приступило к тотальной приватизации госсобственности (при существенном занижении реальной стоимости предприятий). Иностраный капитал получил право на проникновение практически во все сферы и взял под контроль ключевые отрасли экономики Аргентины, включая военно-промышленный комплекс. В руках компании «Локхид – Мартин» теперь находится еще недавно лучшее предприятие оборонной промышленности страны «ФАМА». Насколько эфемерным был доход от приватизации, говорит тот факт, что сумма капиталов, сбежавших из страны после мексиканского кризиса, превысила размеры наличных поступлений от приватизации за весь период ее проведения.

Предполагалось, что приватизация вызовет приток иностранных инвестиций. Но 80% их направлялись на скупку уже существующих предприятий, а не на реализацию новых проектов на основе современных технологий. После 1993 г. приток прямых инвестиций сократился, в 1994–1995 гг. его размеры были уже сопоставимы с уровнем перед приватизацией. Это означает, что иностранные владельцы не спешат приступать к модернизации производства.

По данным октября 1999 г., ТНК владеют 83% акций 1000 крупнейших компаний Аргентины. Перестало существо-

вать народное хозяйство Аргентины как целостная система, ориентированная на интересы страны. На его месте возникла «периферийная» экономика, структура которой определяется интересами центра глобальной рыночной системы. Демонтированы или парализованы системообразующие для страны отрасли за исключением нефтяной, на которую приходится 50% инвестиций находящихся в Аргентине фирм. Хозяйство страны стало буферной зоной для «сброса кризисов». При этом наиболее «кризисонеустойчивыми» стали самые передовые отрасли экономики, прежде всего машиностроение. Малейшие колебания конъюнктуры приводят уже не только к утечке капиталов в форме денег, но и к «бегству предприятий». В конфиденциальном докладе Союза промышленников правительству 1999 год назван годом «великого переселения» промышленных предприятий в Бразилию.

Исключительно важным следствием ухода государства из экономики стала гибель в ходе реформы Кавалло малых предприятий. Несовместимость этого постиндустриального производственного уклада с неолиберальной программой — особая большая тема. Здесь только заметим, что разрушение ткани малых предприятий («подстилки» промышленности) породило в Аргентине острейшие социальные проблемы и подорвало внутренний потенциал накоплений и развития, а также ликвидировало «инкубатор» национальных кадров предпринимателей. Как сказано в редакционной статье газеты «Кларин», Аргентина может стать «нацией без национальной буржуазии».

Благоприятный, с точки зрения либералов, инвестиционный климат — лучше некуда! — не привел к заметному приросту прямых инвестиций в реальную экономику. Инвесторы предпочитали операции на финансовом рынке, вложения краткосрочного характера, свободно перемещающиеся по миру в зависимости от доходности сделок. Спекулятивный капитал подмял под себя капитал производственный, в аргентинском ВВП распухла финансовая компонента.

Другим пунктом реформы была либерализация внешней торговли. Утверждалось, что она приведет к росту торгового сальдо за счет наращивания экспорта. Что же произошло на деле? Да, экспорт несколько вырос, однако импорт увеличивался быстрее, так что положительное сальдо торгового баланса, имевшее место в 1991 г., уже в первом календарном году политики «валютного правления» (1992-м) сменилось на отрицательное. В 1994 г. торговый дефицит Аргентины был равен уже почти 6 млрд дол.

Либерализация импорта привела к краху многие национальные производства, тем самым сузив потенциальную экспортную базу экономики. Вместо достижения заявленных целей либерализация внешней торговли при «валютном правлении» обернулась для Аргентины консервацией ее роли поставщика сырьевой продукции, включая сельхозтовары (в общем объеме — свыше 70%), при постоянно снижающемся уровне конкурентоспособности и нарастающем торговом дефиците.

Другой мерой Кавалло стало резкое свертывание государственных расходов, в том числе на оборону, науку, здравоохранение. Армия влечит жалкое существование. Весьма успешные научные разработки во многих направлениях свернуты под прямым нажимом США. Страна, совсем недавно являвшаяся лидером Южной Америки в научной сфере, ныне по уровню расходов на НИОКР скатилась до 0,3% от ВВП, притока в науку частных капиталов не произошло (доля государства в расходах — 80%). Системы здравоохранения и пенсионного обеспечения переданы на откуп частному капиталу.

Кардинальному сокращению подверглась численность занятых в государственном аппарате. Вместе с массовыми (от половины до трех четвертей занятых) увольнениями персонала на приватизированных предприятиях это вызвало беспрецедентный рост безработицы. Жертвами ее стали люди из среднего класса, квалифицированная часть трудового потенциала страны. Безработица за семь лет выросла в три раза и достигла 14,5% экономически активного населения. Во многих регионах Аргентины без работы оказалось до трети населения. Этот процесс не затухает, а нарастает — с конца 1998 г. по июнь сего года число рабочих мест сократилось на 150 тыс.

Именно июньское 2000 г., второе за полгода, резкое сокращение государственных расходов (снижение зарплаты 140 тыс. бюджетников) и повышение налогов (в среднем до половины зарплаты), проведенные по требованию МВФ, переполнили чашу терпения людей. Финансовая нестабильность вызвала политическую. Дело дошло до того, что даже партии, входящие в правящий блок, вынуждены были подвергнуть резкой критике собственное правительство, назвав его программу «диким неолиберальным планом».

В общем можно констатировать, что политика «валютного правления», приведя к радикальной трансформации социально-экономического уклада аргентинского общества, отнюдь не обеспечила то, ради чего якобы она была введена.

Для поддержания паритета песо с долларом власти вынуждены постоянно прибегать к крупным заимствованиям. Внешний долг, который на время снизился благодаря приватизации (что использовалось в пропаганде), вскоре стал быстро расти. С начала 1991 г. до конца 1997-го он вырос почти на 50 млрд дол., составив 110 млрд дол. Затем искусственно созданная неолиберальная система сломалась – к концу 1998 г. внешний долг подскочил до 144,2 млрд дол.

Если для поддержания равновесия требуются такие колоссальные финансовые инъекции, то это указывает на принципиальную внутреннюю нестабильность системы полностью либерализованной и открытой экономики. Любопытно, что рост внешнего долга шел быстрее, чем рост ВВП, и намного быстрее, чем рост реальной экономики. Это означает, что в ходе реформы Кавалло хозяйство страны не развивалось, а проедалось, накладывая все более тяжелое бремя на следующие поколения. Если в 1992 г. доля внешнего долга едва превышала четверть ВВП Аргентины, то в 1996-м она достигла почти половины. При этом обслуживание долга с каждым годом все более ощутимо подрывает основу хозяйства, отвлекая все больше средств. Так, в 1992 г. на эти цели пошло 5 млрд дол., в 1996 г. – уже 15,5 млрд. Иными словами, на погашение задолженности в 1996 г. направлялось почти 60% всех поступлений от экспорта, в то время как в 1992 г. – 34%. Как невесело шутили в 1998 г., каждый новорожденный аргентинец появлялся на свет с долговым векселем на 25 тыс. дол.

Нельзя не отметить, что контроль иностранного капитала и МВФ над экономикой и финансами Аргентины привел к потере ею политической самостоятельности. В 1997 г. страна получила статус «главного союзника США из числа стран, не входящих в НАТО». На международной арене она во всех без исключения вопросах выступает как сателлит Вашингтона. На последней сессии Организации американских государств Аргентина противопоставила себя всем соседям, оказавшись единственной страной Южной Америки, которая поддержала США в их доктрине «ограниченного суверенитета» для Латинской Америки – введение права на военную интервенцию в любую страну региона, подобную интервенции в Югославию.

Результаты «валютного правления» в Аргентине дали большой запас новых знаний о неолиберальной доктрине в целом. Это был острый эксперимент, за который пришлось заплатить высокую социальную цену. Мы обязаны вникнуть в его уроки. Прежде всего здесь подтвержден общий вывод, к кото-

рому не раз приводили «опыты» МВФ во многих странах, включая нашу: механистический детерминизм, положенный в основу ультралиберальных программ «структурной стабилизации», не позволяет предвидеть поведение таких сложных систем, как экономика или социальная сфера страны.

Практика многократно подтвердила теоретически давно доказанный факт: между парой формальных макроэкономических показателей и реальным поведением системы нет прямой связи. Но упорствующие в своем невежестве политизированные неолиберальные экономисты продолжают считать, что стабилизация главных макроэкономических показателей (уровень инфляции, устойчивость валюты и рост ВВП) сделает страну привлекательной для инвесторов, что деньги потекут в страну, а не будут убегать из нее. На деле формализация экономической политики и искусственное поддержание указанных индикаторов создали в реальном хозяйстве такие внешне незаметные, но опасные напряжения, что не обремененные либеральными догматами аргентинцы поступали вопреки индикаторам — они вывозили деньги из Аргентины. В апреле 1999 г. совместное исследование Министерства экономики и МВФ показало, что на тот момент аргентинцы держали за границей не менее 90 млрд дол. Эта сумма превышала объем всех банковских депозитов внутри страны и в 4 раза превышала валютные запасы Центрального банка. Она представляет собой три с половиной годовых дохода от экспорта аргентинских товаров. Таким образом, главные индикаторы, из которых исходит неолиберальная модель, оказались просто неадекватными. Реальное поведение экономических субъектов диктуется иными показателями, которых модель не замечает.

Главный провал реформы Кавалло состоит в том, что эта реформа вызвала массовое обеднение населения Аргентины при улучшении макроэкономических индикаторов. Как все это похоже на сегодняшнее состояние российской экономики! И недавно принятый «во исполнение Послания президента» план первоочередных мер правительства даже в этих деталях до боли похож на реализованный в Аргентине.

Произошел чудовишный разрыв между привычными и естественными представлениями о назначении хозяйства и экономической теорией. Этот разрыв настолько не укладывается в рамки здравого смысла, что целые социальные группы начинают видеть в делах политиков от либеральной экономики патологическую жестокость, а то и дьявольские замыслы. Доктрина, ориентированная на интересы крупного спекулятивного капи-

тала, не принимает во внимание проблему человеческих страданий. В феврале этого года МВФ потребовал от Аргентины в обмен на выделение нового кредита увеличить пенсионный возраст для женщин с 60 до 65 лет. И это — в некогда независимой, индустриально развитой стране с давно сложившимся европейским стилем жизни.

Разрыв в доходах между самыми бедными и самыми богатыми в стране вырос в полтора раза. Согласно данным Института статистики и цензов, никогда в истории Аргентины не было такого социального неравенства: 20% наиболее богатого населения получает 55,2% доходов — в 14 раз больше, чем 20% самых бедных. Реформа уничтожила средний класс, т. е. ударила по самой квалифицированной части трудовых ресурсов страны.

Аргентинцы были потрясены, когда в июле 1999 г. в печать просочились данные секретного доклада Всемирного банка «Бедность и распределение доходов в Аргентине». Согласно этому докладу доходы 36,1% жителей страны не позволяют приобрести минимальную продовольственную корзину, а 8,6% живут в состоянии нищеты и потребляют калорий меньше физиологического минимума. И самое главное, ниже порога бедности находятся 40% детей до 14 лет. Это в стране, имеющей идеальные условия для производства продовольствия.

Резкое и необъяснимое для среднего человека обеднение населения нанесло обществу тяжелые травмы. Так, за первые пять лет «валютного правления» преступность выросла в семь раз, а в 1998 г. четверо из десяти жителей Буэнос-Айреса стали жертвами краж и бандитских нападений. Буэнос-Айрес, один из прекраснейших городов мира, теперь окружен поясом трущоб (фавел). Они прорастают и в глубь города, вплоть до центральных кварталов. Страх перед преступниками достиг уровня психоза, страна наполнилась оружием — в столице два миллиона только «законных» стволов. «Валютное правление» изменило сам образ жизни средней аргентинской семьи.

## Глава 4

ОТ СОВЕТСКОГО СОЦИАЛИЗМА  
К РОССИЙСКОМУ КАПИТАЛИЗМУ

Данная тема посвящена экономической истории России в период с 1917 г., когда совершилась Октябрьская революция, до начала экономических реформ в 90-х годах XX в. Изучение и анализ развития отечественной экономики в этот период имеет огромное значение для понимания и анализа тех экономических процессов, которые протекают сегодня в России.

Проблемы и вопросы, рассматриваемые в этой главе, являются спорными и до сих пор не получили единой и окончательной оценки. Поэтому нам представляется целесообразным привести разнообразный статистический иллюстративный материал. Семинары по материалам данной главы лучше проводить в форме обсуждения докладов, подготовленных студентами, и дискуссий. Цель таких обсуждений — выработать у студентов привычку самим оценивать экономические процессы и их результаты, аргументировать свою точку зрения.

А.  
СОВЕТСКИЙ ОПЫТ  
АДМИНИСТРАТИВНОГО СОЦИАЛИЗМА

## Определения

*Административный социализм* — тип системы, основанной на административном распределении ресурсов.

## Пояснения и примеры

При изучении данной главы целесообразно уделить основное внимание особенностям советской экономической системы, а также подробно разобрать различные периоды развития советской экономики:

— 1917—1921 гг. — военный коммунизм, для которого характерны национализация основных промышленных средств производства, изъятие сельскохо-

зяйственной продукции у крестьян и прямое распределение ресурсов — крайняя и примитивная форма административного социализма;

— 1921 — конец 20-х годов — «новая экономическая политика» (нэп), давшая большую свободу частному предпринимательству и рыночным силам — ранняя форма рыночного социализма;

— конец 20 — конец 80-х годов — административный социализм (после второй мировой войны — по всей Восточной Европе, также в Китае, Северной Корее, Вьетнаме и на Кубе). Для него характерны централизованное распределение ресурсов, товаров и услуг и централизованное ценообразование, нахождение промышленных предприятий в государственной собственности, осуществление производства (хотя бы в теории) на основе государственного плана, коллективизация — передача большей части сельскохозяйственных земель колхозам, которые, в свою очередь, контролировались государством.

При объяснении материала мы рекомендуем преподавателю использовать статистические данные, приведенные ниже. При этом важно обратить внимание студентов на то, что их нельзя считать полностью объективными, так как статистика в СССР служила скорее политическим, чем чисто экономическим целям. Обычным явлением были «приписки», начиная с уровня статистической отчетности предприятия; статистическая методология затушевывала ряд явлений, например рост цен; существование ряда явлений, таких, как безработица, вообще игнорировалось; одним из главных показателей считалась производительность общественного труда (т. е. отношение произведенного национального дохода к численности работников, занятых в отраслях материального производства), которая сегодня утратила лидирующие позиции; сама терминология и система понятий изменились: так, понятие «трудовые ресурсы» уступило место понятию «экономически активное население», а вместо показателя «валовой внутренний продукт» использовали показатель «валовой общественный продукт», который определялся как совокупность созданных материальных благ и рассчитывался как сумма валовой продукции отраслей материального производства или баланс народного хозяйства

и система национальных счетов. Напомним, что сегодня мы используем показатель ВВП — валовой внутренний продукт, который представляет собой на стадии производства сумму добавленной стоимости отраслей экономики, а на стадии использования — стоимость товаров и услуг, предназначенных для конечного потребления, накопления и экспорта. Советская статистика была ориентирована скорее на отражение количественных параметров роста в материальной сфере, тогда как сегодня большое внимание уделяется социальным аспектам (среднедушевой доход, ИПЦ, прожиточный минимум и т. д.). Таким образом, рассматривая статистические данные по СССР, следует постоянно помнить об их идеологической роли.

Обсудите со студентами главные черты советской экономической системы:

1. Госплан и его роль.
2. Наличие огромной экономической бюрократии.
3. Тенденции к гигантизму.
4. Высокая доля инвестиций в национальном доходе. Значительная часть ресурсов направляется на производство средств производства.

5. В сфере обмена выделяются зоны жестких и мягких бюджетных ограничений.

6. Командная экономика, обеспечивающая мобилизацию огромных ресурсов для защиты государственных интересов и недооценивающая производство потребительских товаров, что порождало следующие проявления неэффективности:

дефицит и низкое качество потребительских товаров;  
проблемы мотивации труда;  
накапливание руководителями предприятий излишков сырья и материалов.

7. Акцент на самообеспечении советской экономики ввиду постоянной угрозы политической и экономической изоляции.

8. Гарантированная занятость для всех работников и гарантированный доступ к основным социальным услугам для всех граждан.

Говоря об обострении проблем административного социализма, следует обратить внимание на ряд моментов.

Таблица 4.1  
Основные показатели экономического развития СССР  
за период 1917–1987 гг.

Темпы роста (1917=1)	1917	1940	1950	1960	1970	1980	1985	1986	1987 (план)
Год									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Валовой общественный продукт	1	7,8	13	33	64	106	127	132	136
Произведенный национальный доход	1	8,2	13	36	71	115	137	143	149
Производственные основные фонды всех отраслей народного хозяйства	1	2,8	3,5	8,9	21	45	61	65	69
Продукция промышленности	1	12	21	63	142	253	303	318	330
Производство средств производства (группа «А»)	1	19	39	128	306	559	669	705	729

1	2	3	4	5
Производство предметов потребления (группа «Б»)	1	7,6	9,2	24
Валовая продукция сельского хозяйства	1	1,9	1,8	3,0
Отправлено грузов всеми видами транспорта	1	10	19	72
Пассажирооборот всех видов транспорта	1	4,7	4,4	11
Абсолютные данные численности населения (на начало года), млн человек	163,0*	194,1	178,5	212,4
в том числе:				
городское	29,1	63,1	69,4	103,6

*Продолжение*

6	7	8	9	10
49	82	99	103	108
4,1	4,6	5,1	5,4	5,5
123	197	211	220	220
24	39	44	46	46
241,7	264,5	276,3	278,8	281,7
136,0	166,2	180,1	182,9	186,0

1	2	3	4	5
сельское	133,9	131,0	109,1	108,8
Производство важнейших видов промышленной продукции:				
электроэнергия, млрд квт/ч	2,2	48,6	91,2	292
нефть (включая газовый кон- денсат), млн т	8,8	31,1	37,9	148
уголь, млн т	31,3	166	261	510
чугун, млн т	3,0	14,9	19,2	46,8
сталь, млн т	3,1	18,3	27,3	65,3
тракторы, тыс. шт.	—	31,6	117	239
зерноуборочные комбайны, тыс. шт.	—	12,8	46,3	59,0
обувь, млн пар	50	212	203	419

6	7	8	9	10
105,7	98,3	96,2	95,9	95,7
741	1 294	1 544	1 599	1 665
353	603	595	615	617
624	716	726	751	744
85,9	107	110	114	112
116	148	155	161	161
459	555	585	595	601
99,2	117	112	112	100
679	743	788	801	816

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Производство важнейших про- дуктов агропро- мышленного комплекса:									
зерно, млн т	54,6	95,6	81,2	125,5	186,8	189,1	191,7	210,1	232,0
хлопок-сырец, млн т	0,5	2,2	3,5	4,3	6,9	9,1	8,8	8,2	—
мясо (в убой- ном весе), млн т	4,3	4,7	4,9	8,7	12,3	15,1	17,1	18,0	18,1
молоко, млн т	24,2	33,6	35,3	61,7	83,0	90,9	98,6	102,2	103,1

\*По территории в границах СССР после второй мировой войны; по территории в границах СССР до 17 сентября 1939 г. — 143,5 млн человек.

Источник: Народное хозяйство СССР за 70 лет. М.: Финансы и статистика, 1987. С. 5.

1. Защита окружающей среды, решение современных экологических проблем требуют огромных денежных средств. Развитые экономические страны обратили внимание на эти проблемы, уже имея значительные финансовые ресурсы. Но и они не в состоянии их решить и выполнить все требования стандартов по охране окружающей среды. Это связано с тем, что данные стандарты требуют проведения защитных мероприятий стоимостью от одного до нескольких миллионов долларов за каждое.

2. Отсутствие технологического динамизма в советской экономике было связано с тем, что лучшие научные и технические кадры работали в оборонном комплексе страны и их разработки не передавались в гражданские отрасли. Основное внимание уделялось развитию тех отраслей, которые производили средства производства для изготовления других средств производства — станков, оборудования и т. д.

Вопросы к группе — рассуждаем вместе

Изучение данной главы на семинарах целесообразно проводить в форме дискуссии.

В качестве домашнего задания предложите студентам подготовить сообщения на одну из тем:

— Новая экономическая политика (нэп) и ее роль в восстановлении страны после военной разрухи;

— Индустриализация — основные задачи и пути их достижения;

— Великая Отечественная война и индустриализация страны;

— Уровень жизни советских людей в 60–80-е годы. Преимущества и недостатки жизни в условиях плановой экономики по сравнению с рыночными условиями;

— Госплан — что это за организация?

— Крупнейшие предприятия нашего региона в период административного социализма;

— Развитие нашего региона (города) в период административного социализма;

— Какие проблемы административного социализма наиболее ярко проявились в вашем регионе?

*Для преподавателя:* материалом для подготовки сообщений могут служить любые источники – периодическая печать (современная и за соответствующий период), учебники и литература по истории и экономике, справочники, Интернет, воспоминания и опыт родителей и т. д. В более сильных группах целесообразно поручить подготовку альтернативных докладов, отражающих различные точки зрения.

## Б. ПЕРЕХОД К КАПИТАЛИЗМУ В РОССИИ

### Определения

*«Шоковая терапия»* – комплекс радикальных мер, направленных на оздоровление экономики, нарушающих привычный ход хозяйственных отношений и экономических явлений. Сопровождается рядом отрицательных последствий: инфляцией, падением занятости, лишением предприятий большей части оборотных средств, катастрофическим ростом бедности, резким снижением уровня обязательств государства перед населением и т. д.

*Градуализм* – научное течение, сторонники которого изучают пути и закономерности постепенного перехода экономической системы из одного состояния в другое без катаклизмов, происходящих, например, в результате проведения шокотерапии.

*Либерализация* – отмена или ослабление государственного контроля над разными видами экономической деятельности и экономическими параметрами (ценой, зарплатой, ставками процента, обменным курсом). Во внешнеторговой сфере либерализация – это постепенная отмена количественных ограничений (квот, лицензий и т. д.), установленных соответствующими государственными органами страны.

*Приватизация* – передача (продажа) принадлежащих государству предприятий, средств транспорта, жилых зданий и т. д. в частную собственность.

*Макроэкономическая политика* – действия государства, направленные на регулирование экономики в целом в целях обеспечения ее надежного функциони-

рования и поддержания в нормальном состоянии, необходимом для развития страны.

*Жесткая макроэкономическая политика* — сокращение расходов и заимствований правительства в целях сбалансирования бюджета и уменьшения займов и субсидий предприятиям и гражданам.

### Пояснения и примеры

В качестве иллюстраций к отдельным положениям данной части главы можно использовать следующие материалы.

Таблица 4.2

Индексы физического объема продукции по отраслям промышленности (1990 = 100%)

Показатели	Год					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	1	2	3	4	5	6
Вся промышленность	92,07	75,0	65,0	51,0	49,7	47,7
В том числе:						
добывающая	96,0	85,0	77,0	69,0	68,5	67,1
обрабатывающая	92,0	74,0	63,0	48,0	46,2	43,9
По отраслям промышленности:						
электроэнергетика	100,3	95,0	90,5	82,4	80,0	78,3
топливная	94,0	87,0	77,0	69,0	68,7	68,0
нефтедобывающая	90,0	85,0	77,0	71,0	69,0	67,0
нефтеперерабатывающая	98,0	88,0	77,0	66,0	67,0	67,3
газовая	101,0	98,0	93,0	87,3	87,0	86,0
угольная	88,0	93,0	86,0	75,0	74,7	73,3
черная металлургия	93,0	78,0	65,0	54,0	59,2	58,0
цветная металлургия	91,0	68,0	59,0	53,0	55,0	52,8
машиностроение и металлообработка	90,0	76,0	64,0	44,0	40,0	38,3
химическая и нефтехимическая	94,0	73,0	58,0	44,0	47,5	44,2
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	91,0	77,0	63,0	44,0	43,5	36,1

Окончание

	1	2	3	4	5	6
промышленность	98,0	78,0	66,0	48,0	44,2	36,7
стройматериалов						
легкая						
промышленность	91,0	64,0	49,0	26,0	18,5	14,5
текстильная	92,0	63,0	47,0	26,0	19,0	14,0
швейная	88,0	70,0	55,0	34,0	22,0	19,0
пищевая	91,0	76,0	69,0	57,0	53,0	51,0

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 1997.

Таблица 4.3

Производство важнейших видов продовольствия в России за 1994–1997 гг. (тыс. т).

Важнейшие виды продукции	Годы					
	1994	1995	1996	1997	1997*	к 1994*
					Тыс. т.	%
Мясо	3224	2370	1905	1464	-1760	-54,6
Колбасные изделия	1545	1293	1296	1139	-406	-26,3
Мясные полуфабрикаты	352	268	255	226,6	-125,4	-35,6
Масло животное	488	421	323	276,6	-211,1	-43,3
Цельномолочная продукция	7200	5576	5305	4799	-2401	-33,4
Масло растительное	909	802	879	687,3	-221,7	-24,4
Сахар-песок (всего)	2736	3146	3294	3764,9	+1028,9	+37,6
В том числе:						
из сахарной свеклы	1655	2064	1711	1336,5	-318,5	-19,2
Пиво, млн дол.	218	213	208	252,5	+34,5	+15,8
Водка и ликеро-водочные изделия, млн дол.	125	123	71	86,6	-38,4	-30,7
Продукты из картофеля	6,6	5,4	4,1	5,1	-1,5	-22,7
Мука	16	14	11,8	10,9	-5,1	-31,8
Крупа	1600	1418	988	882,2	-717,8	-44,2
Хлеб и хлебобулочные изделия	12,4	11,3	9,8	8,9	-3,5	-28,2

\* Увеличение (+), уменьшение (-).

Источник: Финансовые известия. 1998. № 13.

Таблица 4.4  
Возрастная структура производственного оборудования  
в промышленности

Годы	Всего оборудования (на конец года), %	Возраст оборудования, лет					Средний возраст, лет
		до 5	6-10	11-15	16-20	более 20	
1970	100	40,8	30,0	14,0	6,9	8,3	8,42
1980	100	35,5	28,7	15,6	9,5	10,7	9,47
1990	100	29,4	28,3	16,5	10,8	15,0	10,80
1991	100	26,6	28,9	18,2	12,0	16,1	11,30
1992	100	22,8	29,4	18,2	12,0	17,6	11,98
1993	100	19,0	29,4	19,5	12,8	19,2	12,69
1994	100	14,7	29,8	20,7	19,8	21,0	13,41
1995	100	10,9	29,5	21,7	14,9	23,0	14,13
1996	100	8,7	27,0	23,0	15,9	25,4	14,90

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 1997.

Таблица 4.5  
Динамика забастовок по экономическим районам РФ  
в 1990-1996 гг.

Экономические районы	Число предприятий (един.) / кол-во бастующих (тыс. чел.)		
	1990 г.	1991-1995 гг.	1996 г.
Северный	27 / 6,8	296 / 27,6	1031 / 98,2
Северо-западный	2 / 0,1	542 / 27,2	33 / 9,4
Центральный	12 / 2,9	297 / 15,4	666 / 41,1
Волго-Вятский	1 / 0,1	158 / 6,9	376 / 19,2
Центрально-Черно- земный	1 / 0,1	53 / 4,7	109 / 7,4
Поволжский	2 / 0,3	187 / 13,5	271 / 8,4
Северо-Кавказский	77 / 42,2	120 / 41,4	547 / 130,6
Уральский	30 / 11,8	380 / 24,8	1299 / 68,8
Западно-Сибирский	66 / 22,7	409 / 48,3	2198 / 184,0
Восточно-Сибирский	5 / 3,9	736 / 37,9	1413 / 62,2
Дальневосточный	37 / 8,6	338 / 21,6	335 / 34,6
Всего	260 / 99,4	3516 / 2693	8278 / 663,9

Источник: Экономическая безопасность: производство, финансы, банки / Под ред. В.К. Сенчагова. М., ЗАО: Финстатинформ, 1998. С. 423.

**Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

Темы для докладов на семинаре:

– Развитие рыночных институтов (банки, биржи, инвестиционные компании и т. д.) в нашем регионе в начале 90-х годов.

– Что послужило причиной для начала перестройки в России?

– Почему перестройка не достигла своих целей?

– Приватизация в нашем регионе.

– Промышленность России – динамика производства в годы перестройки.

– Как повлияла либерализация цен на уровень жизни населения?

– «Шоковая терапия» – что это такое?

Для подготовленной группы на семинарское занятие можно вынести тему «Программы перехода к рынку конца 80 – начала 90-х годов». Предложите студентам сделать обзорные доклады по программе «500 дней» (см.: <http://www.yabloko.ru/Publ/500/500-days.html>, а также: <http://www.yabloko.ru/Publ/500/index.html>), программам Рыжкова, Гайдара и т. д.

## В. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА ПОСЛЕ СОЦИАЛИЗМА

### Пояснения и примеры

В качестве иллюстраций к отдельным положениям данной части главы можно использовать следующие материалы.

Таблица 4.6  
Совокупный капитал на душу населения (1994 г.)

Регион	Совокупный капитал (тыс. дол.)	Человеческий капитал (тыс. дол.)	Воспроизводимый капитал (тыс. дол.)	Природный капитал (тыс. дол.)
Северная Америка	426	349	62	16
Тихоокеанский (страны ОЭСР)*	302	205	90	8
Западная Европа	237	177	55	6
Ближний Восток	150	65	27	58
Южная Америка	95	70	16	9
Северная Африка**	55	38	14	3
Центральная Америка	52	41	8	3
Карибский бассейн	48	33	10	5
Восточная Азия	47	36	7	4
Восточная и Южная Африка	30	20	7	3
Западная Африка***	22	13	4	5
Южная Азия	22	14	4	4

Окончание

Регион	Человеческий капитал %	Воспроизводимый капитал (%)	Природный капитал (%)
Северная Америка	76	19	5
Тихоокеанский (страны ОЭСР)*	68	30	2
Западная Европа	74	23	2
Ближний Восток	43	18	39
Южная Америка	74	17	9
Северная Африка**	69	26	5
Центральная Америка	79	15	6
Карибский бассейн	69	21	11
Восточная Азия	77	15	8
Восточная и Южная Африка	66	25	10
Западная Африка***	60	18	21
Южная Азия	65	19	16

\* Япония, Австралия, Новая Зеландия.

\*\* Без Аджира.

\*\*\* Без Нигерии.

Источник: Эксперт. 2000. № 41.

Таблица 4.7

Динамика ВВП России (в %; 1990 г. = 100%)

1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
- 5	- 14,5	- 9	- 12,5	- 4	- 3

1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001* г.
+ 1	- 4,9	+ 5,4	+ 8,3	+3-3,5

\* Прогноз.

Источник: Эксперт. 2001. № 17.

Таблица 4.8

Индекс непрозрачности некоторых стран

Сингапур	29
США	36
Литва	58
Бразилия	61
Аргентина	61
Польша	63
Южная Корея	73
Турция	74
Россия	84
Китай	87

*Источник:* По данным «PricewaterhouseCoopers». См.: Эксперт. 2001. № 17.

Индекс непрозрачности состоит из пяти элементов: коррупция, непрозрачность законодательной системы, экономической и финансовой политики, стандартов бухучета и норм отношений в бизнесе. Каждый из элементов оценивается по стобалльной шкале группой специалистов по конкретной стране.

Таблица 4.9

Годовые темпы прироста производства и инвестиций  
(в %; 1990 г. = 100%)

Показатели	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
ВВП	- 5	- 4	- 9	- 12	- 4
Промышлен- ное производство	- 8	- 17	- 14	- 21	- 3
Кап. вложения	- 15	- 40	- 11	- 24	- 10

Показатели	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
ВВП	- 3	+ 1	- 4	+ 3	+ 7,6
Промышлен- ное производство	- 4	+ 2	- 5	+ 8	+ 9
Кап. вложения	- 18	- 5	- 7	+ 1	+ 17

*Источник:* Госкомстат РФ.

Таблица 4.10

Распределение денежных доходов среди 20-процентных групп домохозяйств в России в 1991–1996 гг.

Группы населения	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Наименее состоятельные	11,9	6,0	5,8	5,3	5,5	6,5
Вторая группа	15,8	11,6	11,1	11,1	10,2	10,9
Третья группа	18,8	17,6	16,7	16,7	15,0	15,5
Четвертая группа	22,8	26,5	24,8	24,8	22,4	22,4
Наиболее состоятельные	30,7	38,3	41,6	41,6	46,9	44,7

*Источник:* Экономическая безопасность: производство, финансы, банки / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: ЗАО: Финстатинформ, 1998. С. 466.

Таблица 4.11

Социальная структура населения России в середине 90-х годов

Социальные группы	Доля в численности населения, %	Уровень текущих денежных доходов в расчете на душу населения в месяц, дол.
Богатые (выделены по критерию потребления)	3–5	Свыше 3000
Состоятельные	15	1000–3000
Среднеобеспеченные (аналог среднего класса)	10	100–1000
Малообеспеченные	20	50–100
Бедные	40	менее 50
В том числе «социальное дно»	10–12	

*Источник:* Социальные исследования. 1997. № 6. С. 60.

Таблица 4.12

Падение покупательной способности (реального содержания доходов) населения (в % к уровню декабря 1991 г.)

Показатели	Декабрь 1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Средняя заработная плата	100	30,8	31,0	28,4	21,0	22,3
Среднемесячный доход на человека	100	28,3	33,1	36,8	32,0	32,0

*Источник:* Социальные исследования. 1997. № 6. С. 55.

Таблица 4.13

Сравнительная характеристика уровня бедности при разных методах счета (доля бедных людей в % от численности населения)

	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Официальные данные	30	30	23
Оценки ВЦИОМ:			
1-й вариант	58	69	62
2-й вариант	92	91	81
3-й вариант	—	—	52

1-й вариант — на базе официального значения прожиточного минимума Министерства труда и Госкомстата РФ.

2-й вариант — на базе показателя субъективной оценки респондентами размеров прожиточного минимума в расчете на одного члена семьи.

3-й вариант — на базе показателя субъективной оценки порогового значения бедности в расчете на одного члена семьи.

Источник: Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения: Информационный бюллетень. 1996. № 4. С. 40.

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

к главе 4

В зависимости от уровня подготовленности группы преподаватель может выбрать один из предлагаемых ниже видов работ.

1. В качестве самостоятельной домашней работы предложите студентам подготовить следующие обзоры:

а) географические и демографические характеристики вашего региона;

б) основные экономические параметры региона в настоящее время;

в) место и роль вашего региона в экономике России;

г) условия жизни населения.

2. Можно провести обсуждение современных проблем по такой схеме. Попросите студентов присвоить ранги следующим показателям в соответствии с уровнем их негативного влияния на отечественную экономику (от наиболее сильного влияния к наиболее слабому):

а) уровень инфляции;

- б) мировые цены на нефть;
- в) уровень безработицы;
- г) высокие налоги;
- д) преобладание экспорта сырья;
- е) преобладание в импорте продукции обрабатывающих отраслей (машиностроения, легкой промышленности, отдельных видов продовольствия);
- ж) кризисное состояние отечественной промышленности;
- з) кризис в сельском хозяйстве;
- и) устойчивость национальной валюты.

Данный список можно дополнить.

После выполнения этого задания попросите одного-двух человек из группы обобщить результаты. Обсудите те проблемы, которые студенты назовут наиболее важными для отечественной экономики. Обратите внимание на аргументацию студентами своей точки зрения.

3. Предлагаем преподавателю дополнительные материалы для возможного обсуждения с группой.

### *Андерс Ослунд*

экономист, старший научный сотрудник Центра Карнеги за международный мир (Швеция)

### **ВЫШЛА ЛИ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА ИЗ УГЛА?**

За последние два года российская экономика заметно оправилась и улучшила свое положение. В России сильно увеличилось количество экономических и маркетинговых учреждений и учебных заведений, что, по идее, и должно способствовать улучшению экономики в стране. Однако теперь смущает медленный темп этого улучшения.

Для достижения успеха в экономике необходимы четыре фактора: действенная политическая система, либеральная экономика, ограниченная инфляция и широкая приватизация. Политическая стабильность уже не является проблемой, хотя Россия может страдать и от избыточной политической стабильности. В России получила развитие плюралистическая система сдержек и противовесов, а Государственная Дума теперь готова

принять основные рыночные реформы, такие, как либеральный налоговый кодекс. Региональные правительства изначально плохо отнеслись к этим переменам, но правовые изменения прошлого года осадили даже самых отъявленных правонарушителей. Надо признаться, что наибольшую тревогу сегодня вызывают беззаконие и коррумпированная полиция безопасности.

Согласно международным стандартам Россия имеет довольно либеральную и открытую экономику с уровнем экспорта более 40% ВВП. Как только инфляция станет меньше 40% в год, она уже не будет серьезным препятствием росту экономики. В прошлом году уровень инфляции в России был 20%, и совершенно очевидно, что он будет понижаться благодаря избыточному федеральному бюджету. Сегодня стабильность цен обусловлена политически. Избытки ведут к финансовым крахам. На ошибках учатся. Финансовый крах в августе 1998 г. был ужасающим, и он многому научил русских. Тогда результат был непредсказуем, зато сегодня он очевиден. Август 1998 г. принес принципиальные и положительные перемены. В тот год федеральное правительство собрало только 9% российского ВВП, а в 2000 г. эта цифра увеличилась почти в 2 раза, достигнув 16,5%.

Важно отметить, что российская экономика была монетаризирована. Бартерные сделки постоянно росли с 1992 г. до августа 1998 г., составляя 54% всех производственных сделок. После девальвации, в августе 2000 г., доля бартера в этих сделках упала до 21%. Подоходный налог, который ныне составляет 13%, — это самое большое достижение среди всех западных стран.

Россия не имеет банковской системы, только систему платежей, и настоящие банки вряд ли появятся в России, пока на посту председателя Центробанка находится Виктор Герашенко — руководитель, выращенный советской системой.

Он был сторонником денежной эмиссии и поддержания рублевой зоны, что привело к гиперинфляции во всем регионе в 1992–1993 гг. Он спровоцировал обвал рубля в октябре 1994 г., опять же из-за чрезмерной денежной эмиссии. Сейчас он блокирует дополнения к трем жизненно важным банковским законам: «О банкротстве», «О Центральном банке» и «О коммерческих банках». До принятия этих законов Думой МВФ не желает заключать никакие новые соглашения с Россией, и мудрые россияне хранят свои деньги в долларах или за границей. Следует также заметить, что прорыв в банковской системе вероятен, когда бы он ни случился.

Есть много жалоб на российскую коррупцию, однако по результатам исследований Россия коррумпирована не больше, чем Латвия и Литва. Проблема скорее в том, что российская коррупция весьма беспорядочна и неэффективна. До сих пор экономический рост России в основном обеспечен экспортом, но практически все страны начинают свой путь к стабильности таким образом. Нефть и металлы играют «первую скрипку» в успехе экспорта. Рекордного роста внутри страны в 2000 г. достигла легкая промышленность.

Инвестирование в страны переходного периода вызывает сильное замешательство. Инвестиции действительно снизились, но в какой-то степени это хорошо, потому что большинство инвестиций коммунистической эры являлись простой тратой денег, направленных на незавершенное строительство и производство никому не нужных товаров. Уровень инвестиций в России не стал меньше 16% ВВП, что является хорошим показателем даже для США. В прошлом году инвестиции в недвижимость в России увеличились на 18%, и это впечатляет цифрой. Польша, страна с самой благополучной историей переходного периода, достигла такого увеличения инвестиций только в 1996 г.

Полтора года назад институт МакКинзи представил большое исследование российской промышленности. Исследователи пришли к выводу, что российская экономика имеет достаточный человеческий капитал и инфраструктуру для того, чтобы прибавлять 8% в год в обозримом будущем. Эти 8% в год достижимы при условии, что правительство обратит внимание на недостаточно эффективную налоговую систему, субсидии, систему корпоративного управления и земельный рынок. Многие из этих вопросов скоро будут решены, что дает надежду на постоянный рост.

Чего же можно ожидать? Некоторое снижение мировых цен на нефть и реальная переоценка могут замедлить рост, но настоящий импульс структурных перемен очень велик. Новые реформы тоже внесут свой вклад в это движение, сделав рост на 5–6% более вероятным в 2001 г., чем 3–4% стандартного прогноза.

*Дэвид М. Котц*

профессор, факультет экономики  
Массачусетского университета (США)

## УРОКИ ПЯТИЛЕТНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В РОССИИ

Прошло пять лет с января 1992 г., когда политическое руководство России начало переход от государственного социализма к рыночной системе. Экономическая стратегия, которой придерживается Россия в переходный период, имеет несколько названий («шоковая терапия», «Вашингтонский консенсус» и др.), но наиболее емкое из них — «неолиберальная стратегия перехода». Она подразумевает ограниченное участие государства в хозяйственной жизни и опору на рыночные силы.

Макроэкономическая ситуация в России в течение 5-летнего периода резко контрастирует с экономическим положением Китая, начавшего движение к рынку с 1978 г. Китайская стратегия, которую можно назвать «управляемой государственной стратегией перехода», значительно отличается от неолиберальной. Возникает вопрос: почему большинство западных экономистов продолжают поддерживать неолиберальную стратегию, несмотря на то что Китай добивается при переходе к рыночной системе превосходных результатов? И еще: существует ли потенциальная вероятность, что Россия скоро изменит взятый курс?

### Опыт перехода России к рынку

Неолиберальная стратегия традиционно ассоциируется с тремя направлениями в экономической политике — либерализацией, стабилизацией и приватизацией. Либерализация представляет собой устранение государственных ограничений на свободное ценообразование и другие проявления рыночного поведения. Стабилизационный компонент стратегии нацелен на контроль над инфляцией, порожденной либерализацией, с помощью сокращения государственных расходов и жесткой денежной политики. Принципиальная идея приватизации предполагает превращение государственных институтов, как нефинансовых, так и финансовых, в частные компании.

В дополнение к этим трем составляющим предусматривается также немедленное прекращение государственного распределения ресурсов и упразднение барьеров, затрудняющих международную торговлю и капиталовложения. По существу, неолиберальная стратегия предполагает преобразование системы государственного социализма в рыночную путем *ликвидации государственной собственности на предприятия и государственного контроля над экономикой*. При этом ожидается, что инициатива и рыночные силы в дальнейшем возьмут на себя стимулирующую и координирующую роль в отношении хозяйственной деятельности, прежде выполняемую государством.

С начала осуществления этой стратегии Россия переживает глубокий, длительный экономический спад. В течение 5-летнего периода реальный ВВП и объем промышленного производства сократились примерно наполовину, общие капиталовложения — на 3/4, сельскохозяйственное производство — на 1/3. Перспективы преодоления спада пока не видны. В значительной мере из-за него средний уровень реальной заработной платы к 1995 г. снизился более чем наполовину. Коллапс производства устойчив и затронул все отрасли экономики. Вместе с тем производство топлива, сырья и металлов сократилось относительно меньше, чем продукция остальных отраслей. Такой ход развития превращает экономику России из диверсифицированной в ориентированную на экспорт первичных продуктов, что не обещает благоприятной перспективы хорошо образованному, в основном городскому населению страны.

Глубина структурного кризиса в России проявляется в том, что российские государственные и негосударственные институты не в состоянии вовремя выплачивать сотрудникам заработную плату, даже с учетом того, что она существенно занижена. Сумма неплатежей по заработной плате на сентябрь 1996 г. исчислялась в 36,5 трлн руб. (6,8 млрд дол.), что составляет около 64% общего ежемесячного фонда заработной платы по стране. Большое количество работников многих отраслей и регионов не получают ее в течение 6 месяцев и более. Сумма задолженности по пенсиям в октябре 1996 г. составила 13,3 трлн руб. (2,5 млрд дол.). Непоступление налогов в августе 1996 г. достигло 32 трлн руб. (5,9 млрд дол.). Резко нарушен нормальный платежный оборот, присущий рыночной экономике. Это таит в себе потенциал еще более серьезного кризиса, что может привести к распаду России как национального государства или мощному социальному взрыву.

Страна понесла уже колоссальные человеческие потери. Уровень смертности, который в 1980–1991 гг. колебался в диапазоне 10,4–11,4 на 1000 человек, после 1991 г. быстро возрос и в 1994 г. достиг 15,5 (в 1995 г. этот показатель, правда, снизился до 15,0). Рост смертности связан с резким увеличением самоубийств, убийств, заболеваний сердечно-сосудистой системы, респираторных, инфекционных и паразитарных заболеваний, а также с алкоголизмом. Эти потери можно прямо или косвенно увязать с осуществлением неолиберальной стратегии и вызванным ею экономическим спадом. Рост смертности в 1992–1995 гг. обернулся для страны примерно 1,7 млн преждевременных смертей.

С 1992 г. неолиберальная стратегия применялась и в большинстве других государств, образовавшихся на территории Советского Союза, а также (с 1990 г.) в странах Центральной и Восточной Европы, исповедовавших ранее государственный социализм. Результаты экономического развития в этих странах различны. В некоторых – рост ВВП начался в 1992 г. (Польша), в других – в 1993 г. (Румыния, Албания), в третьих – в 1994 г. (Венгрия, Чехия, Словакия). В 1995 г. рост зарегистрирован во всех шести восточноевропейских странах – бывших членах СЭВ. Однако к концу 1995 г., т. е. спустя пять лет после начала проведения неолиберальной политики, ни одна из них еще не достигла уровня ВВП, отмечавшегося до начала переходного периода<sup>1</sup>.

Среди 14 государств бывшего СССР (помимо России) экономического роста после 1991 г. добились страны Балтии, Армения (с 1994 г.) и Молдавия (с 1995 г.), но у всех них в 1995 г. ВВП оказался намного ниже дореформенного уровня. Даже в относительно благополучных странах ЦВЕ зарегистрировано резкое снижение объема капиталовложений, низким является также соотношение размера валовых внутренних инвестиций и ВВП: в 1995 г. в Польше – 15,9%, Чехии – 20,4%, Венгрии – 21,5%. Это скверная предпосылка для экономической модернизации и будущего роста.

## Китай

### и управляемая государственная стратегия перехода

Китай начал подвигу в сторону рынка в 1978 г. Несмотря на попытки экспертов убедить китайское руководство следовать неолиберальной стратегии, оно разработало совершенно иной подход к построению рыночной системы – управляемую государственную стратегию.

Вместо того чтобы просто либерализовать цены, в Китае поддерживалась двойная система цен, при которой на большинство товаров существуют две цены — низкая плановая и более высокая рыночная. Государственные предприятия должны были обеспечивать выпуск определенного объема продукции по плановой цене; продукция, произведенная сверх этого объема, продавалась по рыночной цене. Большинство товаров розничной торговли в течение длительного времени оставалось под ценовым контролем; в 1991 г. (т. е. спустя 13 лет после начала переходного периода) более чем на 1/4 товаров все еще действовали фиксированные или установленные государством цены.

Китай не прибегал к жесткой фискальной и денежной политике для установления контроля над инфляцией. Для борьбы с ней прямые административные меры сочетались с периодическим краткосрочным выборочным ужесточением кредитования. Вместо того чтобы урезать государственные ассигнования, государство осуществляло значительные капиталовложения в инфраструктуру в целях обеспечения экономического роста. Вместо проведения жесткой денежной политики допускалось значительное расширение кредитования. Делалось это благодаря государственному контролю за банковским кредитованием (банки оставались в руках государства) и путем прямого установления процентных ставок в случае уверенности, что кредиты обернутся капиталовложениями в производство. Если в России отношение денежного агрегата M2 к номинальному ВВП в течение 1990–1994 гг. понизилось со 100 до 16% (что свидетельствует о резком сокращении денежной массы), то в Китае в 1978–1994 гг. этот показатель повысился с 25 до 89%.

В Китае на деле не происходила приватизация государственных предприятий. Вместо этого государство стимулировало создание новых негосударственных предприятий трудовыми коллективами (и даже частными лицами), на поселковом и деревенском уровнях, а также совместных с иностранными фирмами предприятий (под государственным контролем). Государство продолжало инвестировать средства в предприятия, оставшиеся под его контролем<sup>2</sup>.

*Централизованное планирование* не упразднялось. Оно сохранялось в государственном секторе, хотя со временем государственные предприятия получали все большую автономию. Новый негосударственный сектор экономики быстро расширялся и в 1995 г. произвел около 55% ВВП (в основном на поселковых, деревенских, а также коллективных предприятиях). В сельском хозяйстве, где система коммун была заменена систе-

мой ответственности домохозяйств (благодаря чему крестьянским семьям предоставилась возможность свободно использовать земельный надел), *крестьяне не стали собственниками земли* и не могли ни продавать, ни сдавать ее в аренду. Земля осталась в общественной собственности.

Хотя Китай поощрял иностранные инвестиции, была сохранена в значительной мере защита внутреннего рынка страны – в противоположность принципу свободного рынка как составной части неолиберальной стратегии. Западные державы пытались оказывать на Китай давление, побуждая открыть рынок для импорта, но пока эти попытки остались безуспешными.

*Постепенность преобразований* – важная черта китайской стратегии. Однако различия между управляемой и неолиберальной стратегиями выходят далеко за пределы проблемы темпов перехода. Вместо того чтобы непосредственно превращать государственную плановую экономику в частную рыночную, Китай старался использовать ее в качестве базы для формирования нового, негосударственного рыночного сектора. Китайская стратегия была «двухсекторной» в противоположность «односекторной» стратегии стран СНГ и ЦВЕ. Поскольку Китай стремился поощрять рост сектора негосударственных предприятий, постольку для успешного достижения этой цели он сохранял и совершенствовал государственный сектор. Конечная цель обоих подходов, по-видимому, одинакова, но способы ее достижения абсолютно разные.

Китайское правительство утверждает, что строит социалистическую, а не капиталистическую систему. Однако это не очень убедительная интерпретация китайской модели. По моему мнению, в недалеком будущем нынешнее развитие Китая завершится формированием экономики, в которой большинство крупных предприятий будет собственностью состоятельных инвесторов, извлечение прибыли как мотив поведения собственников предприятий станет двигателем экономики, рыночные силы будут играть главную роль в координации хозяйственной деятельности. Это – капиталистическая экономика, даже если государство продолжает выполнять активную, интервенционистскую роль, подобную той, которую оно играет во многих ведущих капиталистических странах.

Результаты развития Китая – одни из лучших в мире. Реальный ВВП в 1978–1995 гг. возрастал в среднем на 9,4% в год. Его объем за этот период не снижался ни разу, а годовой прирост не опускался ниже 3%. Важнейшим фактором, стимулировавшим быстрые темпы роста, было соотношение инвестиций и

ВВП, которое в течение этого периода в основном колебалось в пределах 35–40%; в 1994 г. этот показатель составил 42,1% по сравнению с 27% в России<sup>3</sup>. В течение десятилетия после 1978 г. сельскохозяйственное производство в Китае возрастало на 6,2% в год. Подобные быстрые темпы роста имеют тенденцию к созданию инфляционного давления, но его удавалось успешно сдерживать, не прибегая к жесткой фискальной и денежной политике, которая требовалась бы в соответствии с неолиберальной стратегией. Среднегодовой уровень инфляции в отношении потребительских товаров в 1978–1995 гг. был умеренным – 8,4% по сравнению с 513% в 1991–1995 гг. в России.

С начала переходного периода в Китае отмечался быстрый рост уровня жизни. Несмотря на то что степень неравенства, вероятно, и возрастала в тех регионах, которые не смогли в полной мере включиться в процесс быстрого экономического развития, коэффициент Джини, по оценкам, составил 38 (1992 г.) по сравнению с 48 (1993 г.) в России.

Вопреки распространенному мнению быстрые темпы роста в Китае не ограничивались негосударственным сектором. В 1978–1991 гг. реальный объем выпуска продукции на государственных предприятиях ежегодно возрастал в среднем на 7,7% на фоне общего роста ВВП, составившего в этот период 8,6% в год. Со временем средние и мелкие государственные предприятия широко замещались негосударственными. Однако крупные государственные предприятия сохраняли свои позиции в быстро расширяющемся промышленном производстве, хотя их доля и несколько снизилась (с 41,5% в 1978 г. до 40,7% в 1991 г.).

Конечно, осуществление централизованно управляемой стратегии не обходится в Китае без серьезных экономических и социальных проблем. Усугубляются проблемы, связанные с охраной окружающей среды и техникой безопасности. Экономический рост, по-видимому, не компенсирует притока в город миллионов крестьян, которые продолжают покидать сельскую местность в поисках работы. Возрастает преступность и коррупция. Но, исходя из макроэкономических показателей, стратегию перехода к рынку, применяемую в Китае, следует оценить как необычайно успешную.

### Реакция стандартной экономической теории на сопоставление России и Китая

Эмпирические данные в экономике никогда не бывают безусловными. Нельзя со всей определенностью сказать, является ли взаимосвязь двух экономических явлений причинно-

следственной или случайной. Несмотря на схожесть России 1991 г. и Китая 1978 г. как крупных стран государственного социализма, готовых приступить к переходу к рынку, они во многом различались. И все же макроэкономические результаты перехода Китая и России столь резко отличны, что закономерно предположить, что в первом случае использовалась эффективная стратегия, а во втором – нет.

Хотя многие страны СНГ и ЦВЕ применяли неолиберальную стратегию (при том что каждая имела самобытную историю, свои институты и в каждой накануне переходного периода складывалась специфическая ситуация), ни одна из них не смогла избежать сильного экономического спада, который через пять или более лет отрицательно сказался на последующем развитии. Почти все эти страны накопили достаточно горький опыт, поэтому в итоге почти повсеместно на передовые позиции вышли отвергнутые ранее коммунистические партии. Неолиберальная «история успеха» в Польше столь отрицательно действовала на польских избирателей, что они несколько раз отдавали свои голоса на выборах за реформированных коммунистов, несмотря на то что до 1990 г. в этой стране (особенно по сравнению с другими в данном регионе) коммунисты пользовались очень слабой поддержкой населения.

Некоторые западные экономисты с самого начала сомневались в эффективности неолиберальной стратегии перехода к рынку. По мере накопления доказательств значительных трудностей перехода в странах СНГ и ЦВЕ число критиков росло. Однако они в основном выступали с периферии стандартной экономической науки. Это были главным образом специалисты по советской экономике и те, кто придавал важное значение институциональным и историческим проблемам экономического развития<sup>4</sup>.

Критики указывали на ряд причин, по которым неолиберальная стратегия перехода не может быть удачной, особенно для России. Их замечания сводятся к шести аргументам:

– формирование рыночной системы требует длительного срока (возможно, многих десятилетий) и активной роли государства в этом процессе;

– разрушение старой централизованной системы хозяйственной координации до того, как удастся создать эффективную рыночную систему, приведет к экономическому хаосу;

– либерализация в условиях экономики дефицита (причем до принятия мер по устранению или сокращению избыточного совокупного спроса) порождает инфляцию, которую очень

трудно сдержать; это вызывает негативные последствия для экономического роста, распределения дохода и достижения благосостояния;

– жесткая фискальная и денежная политика не только обуславливает длительную депрессию, но и идет вразрез с основными целями реструктуризации в переходном процессе, которая требует значительных государственных ассигнований и выделения соответствующих кредитов;

– приватизация в обществе, где отсутствует легитимным образом сформировавшийся класс состоятельных людей, может превратиться в растаскивание государственного имущества при слабой экономической выгоде для общества или даже ее отсутствии;

– политика свободной торговли в переходной экономике ставит национальных производителей в условия жесткой иностранной конкуренции, причем до того, как они осознают себя готовыми к ней.

Подобные возражения против неолиберальной стратегии получили дополнительные импульсы благодаря позитивному примеру Китая, который активно и успешно осуществляет переход к рынку, следуя иной стратегии развития.

И все же стандартная экономическая теория оказывается в значительной мере невосприимчивой к очевидным и впечатляющим результатам сопоставления России и Китая, равно как к аргументам критиков неолиберальной стратегии. Для опровержения этих аргументов ее сторонники готовят материалы и публикуют статьи, в которых стремятся показать, что различия экономического положения России и Китая не доказывают превосходства централизованно управляемой стратегии. Типичным примером реакции стандартной экономической теории на сопоставление России и Китая является опубликованный в 1996 г. доклад Всемирного банка «От плана к рынку»<sup>5</sup>, в котором делается попытка дать всеобъемлющий анализ накопленного опыта экономического перехода. Это интересный материал, содержащий большой объем данных по 28 странам переходного типа.

Однако в докладе не делается никаких теоретических уступок критикам ортодоксального неолиберализма. В нем отставляется мысль о необходимости немедленной приватизации. Правда, возможно, под влиянием опыта Китая, утверждается, что «приватизация не является везде и во всех случаях насущно необходимой. Практически допустимы более медленные темпы приватизации». Но, видимо, для того чтобы показать, что авто-

ры не полностью отрекаются от своих принципов, они сразу же добавляют, что медленная приватизация «не обязательно оптимальна». Вероятно, предполагается, что если бы в Китае была проведена немедленная приватизация, темпы роста здесь даже превзошли бы 9,4% в год.

Несмотря на подтверждение очень высоких темпов роста в Китае в переходный период и глубокой депрессии, переживаемой Россией, а также другими странами СНГ и ЦВЕ, авторы доклада уклоняются от того, чтобы сделать очевидное заключение. Это достигается следующими приемами: во-первых, преуменьшается глубина экономического коллапса в России; во-вторых, различия в результатах развития двух стран приписываются скорее разным исходным условиям, а не различной стратегии; в-третьих, отстаивается тезис о неизбежности неолиберальной стратегии для России; в-четвертых, искаженно интерпретируется стратегия перехода Китая; в-пятых, высказывается предположение, что впечатляющих достижений Китай добился скорее вопреки, а не благодаря применению иной стратегии; в-шестых, извлекаются уроки из опыта переходного периода, которые явно не вытекают из данных, представленных в докладе.

Рассмотрим каждый из указанных пунктов.

### Преуменьшение глубины экономического коллапса в России

Наряду с признанием наличия серьезного сокращения производства в странах СНГ и ЦВЕ в докладе высказывается мнение, что «официальные данные преувеличивают спад»<sup>6</sup>. Приводится привычный довод, заключающийся в том, что официальная статистика не учитывает нарастание теневой хозяйственной деятельности. Однако Госкомстат РФ подчеркивает, что включает в свои данные оценку неофициальной деятельности. И хотя такую оценку сделать нелегко, едва ли объяснимо, почему Госкомстат систематически преуменьшает объемы подобной деятельности таким образом, чтобы зависить совокупные темпы спада и в итоге в плохом свете представить российское правительство.

При наличии 5-летнего экономического спада в России, а также отрицательных показателей чистого роста в 26 из 28 стран переходного типа в докладе говорится о «кратковременном падении уровня жизни в некоторых странах с переходной экономикой». Обычно экономисты не считают пять лет «кратким периодом».

В докладе разъясняется, как происходит процесс перехода, на примере описания экономики, в которой «быстро развиваются подавленные сектора и виды деятельности и сокращаются или адаптируются чрезвычайно разбухшие сектора». Таковым был прогноз приверженцев неолиберальной стратегии перехода до проверки ее на практике. Теперь мы знаем, что все сектора, будь то подавленные или разбухшие, в равной мере переживают серьезный спад за исключением лишь некоторых видов торговой деятельности. Уместно спросить: а было ли сельское хозяйство России разбухшей отраслью? Были ли чрезмерно разросшимися пищевая и текстильная промышленность? Очевидно, что в данном случае мы имеем дело с победой предубеждения над реальным опытом.

Некоторые важные аспекты российского коллапса отражены в графиках и таблицах доклада, но в тексте они остались без комментариев. Наиболее вопиющим является отсутствие комментариев по поводу резкого падения объема инвестиций в России, а также в остальных странах СНГ и государствах ЦВЕ. В то время как экономический прогресс требует большего, чем просто широких инвестиций, последние составляют необходимый компонент любой политики, имеющей целью модернизацию и быстрый рост.

### Исходные условия и итоги развития России и Китая

В отличие от резкого спада в странах с переходной экономикой впечатляющие итоги роста в Китае в докладе Всемирного банка «От плана к рынку» относятся в основном на счет «благоприятных исходных условий страны». Главные различия в исходных условиях сравниваемых стран сводятся к тому, что в Китае более низкий уровень душевого дохода, гораздо более высокая доля работающих в сельском хозяйстве (71% против 13% в России), намного более скромная сеть социального обеспечения, более децентрализованные экономика и политическая структура и меньшая степень перекрестного субсидирования. В докладе делается вывод, что «различия в исходных условиях и структурных характеристиках в большей мере объясняют различия в итогах переходного процесса», и добавляется: «Правильная смешанная модель реформ должна отражать исходные условия и поэтому не может быть просто распространена на столь отличающиеся друг от друга страны, как Китай и Россия».

Хотя указанные различия, возможно, предполагают наличие у Китая потенциала для достижения более быстрых темпов

роста в переходный период, чем у России, трудно понять, как исходные условия могут объяснить коллапс, переживаемый Россией.

Действительно, в следующем разделе доклада, где речь идет о крушении производства в странах ЦВЕ и СНГ, указывается на три основных фактора – сдвиги в спросе, обусловленные либерализацией; крушение СЭВ и Советского Союза и прекращение поставок в связи с исчезновением централизованного планирования; опережающее развитие новых рыночных институтов. Первый и последний из этих факторов – это аспекты неолиберальной стратегии, которых избегал Китай. Однако отсюда не делается вывод о ключевой роли избранной стратегии. Возможность того, что достижение «чрезвычайно устойчивой стабилизации» могло сыграть отрицательную роль (причем, вероятно, в течение нескольких лет), отбрасывается со ссылкой, что практика не подтверждает подобного предположения. Но этот вывод остается неподкрепленным.

### Неизбежна ли неолиберальная стратегия перехода для России?

Чтобы отвести предположение, что стратегия перехода Китая может быть лучшей, в докладе приводится аргумент об отсутствии возможности использования Россией управляемой государственной стратегии. Утверждается, что «наличие двух моделей перехода от плановой экономики к рыночной не означает, что любая страна в состоянии сделать между ними выбор». Говорится, что Россия по примеру Китая не могла следовать управляемой государственной стратегии и что неолиберальная стратегия – единственный путь, которым можно было воспользоваться. Это объясняется двумя причинами. Первая состоит в том, что «в результате прежних попыток проведения частичных реформ в... Советском Союзе не удалось повысить эффективность главным образом из-за того, что они были слишком ограничены в отношении стимулов». Если оставить в стороне вопрос, были ли частичные реформы конца 80-х годов в Советском Союзе созвучны китайской стратегии, то утверждение об ограниченном характере прежней попытки едва ли доказывает, что потерпели бы неудачу более настойчивые шаги, нацеленные на проведение альтернативной стратегии<sup>7</sup>.

Вторая и, возможно, более убедительная причина, приводимая в обоснование неизбежности проведения неолиберальной стратегии в России, заключалась в том, что «ко второй половине 80-х годов советская плановая экономика распалась из-

нутри». При этом условии выбор в пользу плановой экономики как базы для постепенного формирования нового негосударственного сектора уже заведомо исключался и не оставалось иной альтернативы, кроме неолиберальной стратегии, предполагающей быстрое превращение старой дезинтегрированной системы в приватизированную рыночную. Однако подобное толкование событий не согласуется с исторической канвой. Утверждение, что экономическая дезинтеграция обусловила применение неолиберальной стратегии, противоречит историческим фактам, согласно которым к такому положению дел привело именно решение об использовании такой стратегии.

В Советском Союзе в течение 1990–1991 гг. власть постепенно переходила к политической коалиции, высказывавшейся в пользу принятия неолиберальной стратегии перехода. Используя свое господствующее положение в правительстве Российской Федерации (в ту пору федеративной республики в составе Советского Союза), эта коалиция постепенно отбирала политическую и экономическую власть у союзного правительства, вела дело к распаду советского государства и одновременному упразднению централизованного планирования как в Советском Союзе, так и в России.

Централизованное планирование распалось вовсе не в силу некоего неизбежного экономического процесса, и неолиберальная стратегия не была единственным вариантом выбора<sup>8</sup>; оно было разрушено политическими действиями для осуществления такой стратегии<sup>9</sup>. Нет убедительных причин предполагать, что если бы политическое развитие пошло по-иному и если бы власть находилась в руках лиц, стремившихся по аналогии с Китаем воплощать в жизнь управляемую государственную стратегию, такая стратегия была бы невозможна в России<sup>10</sup>.

### Искажение стратегии переходного периода в Китае

В докладе постоянно в ложном свете представляется стратегия переходного периода в Китае, как если бы это был просто вариант стратегии, которым пользовались другие страны. Подход Китая характеризуется как модель «частичной и пофазной реформы». Предполагается, что этот подход в основном предусматривает осуществление тех же шагов, что и неолиберальная стратегия. Между тем отличие заключается в том, что в Китае реформаторские шаги делались последовательно и более постепенно, а не в совокупности и сверхбыстро.

При рассмотрении концепции китайской модели упускается из виду тот факт, что это кардинально иная стратегия, а не просто замедленная и менее последовательная версия неолиберальной стратегии. Китай «не опоздал» с упразднением централизованного планирования, приватизацией или ортодоксальной стабилизационной политикой — он просто этого не делал. Его стратегия не требует подобных шагов. Если рассматривать стратегию Китая как вариант стандартной стратегии, представляется невероятным, чтобы это могло стать основным аргументом, объясняющим кардинально иные результаты, достигнутые Китаем.

**Добился ли Китай достижений вопреки, а не благодаря своей стратегии?**

Вопрос об опыте переходного периода в Китае представлен в докладе следующим образом: «Почему Китай проводил реформы частично, по стадиям и все же добился быстрого роста?». Это считается «загадкой», поскольку авторы полагают, что стратегия Китая явно хуже, чем неолиберальная.

Как указывалось выше, в докладе дается ответ на эту «загадку»: быстрый рост в Китае приписывается благоприятным исходным условиям, главным образом тому, что это слаборазвитая и не столь централизованная страна. Авторы убеждены, что стратегия перехода Китая скорее представляла собой препятствие, а не служила подспорьем. Они утверждают, что «институциональное развитие... имеет решающее значение для поддержания реформаторских импульсов» в Китае, и озабочены тем, что он отстает в этом смысле, что «китайские банки... менее ориентированы на рынок, чем банки ЦВЕ», что «большой объем кредитов... все еще распределяется согласно централизованному плану кредитования». Авторы явно не считают с вероятностью содействия государственной кредитной системы Китая достижению очень высоких темпов внутренних капиталовложений — в отличие от низких показателей инвестиций в странах ЦВЕ, где кредитная система ориентирована на рынок.

В докладе также выражается озабоченность тем, что в Китае имеется «государственный сектор, который остается тормозом для экономики». Почему это тормоз для экономики, не поясняется. Вероятно, потому, что ответ считается очевидным: государственные предприятия изначально хуже, чем частные, и должны тормозить экономическое развитие. Между тем этот «тормоз для экономики» начиная с 1978 г. не только возрастал

столь же быстро, как и общее производство, но и обеспечивал стабильный, надежный источник вложений, а также рынок сбыта продукции для нового негосударственного сектора.

### Уроки, не подкрепленные доказательствами

Авторы делают выводы в поддержку неолиберальной стратегии перехода, которые явно не вытекают из представленных в самом докладе доказательств. В нем содержится предупреждение, что при осуществлении стратегии, в которой сочетаются планирование и рынок, «индивидуумы и компании будут иметь сильный стимул для извлечения экономической ренты». Однако стремление к извлечению ренты – гораздо более серьезная проблема в России, чем в Китае. И неудивительно: ведь неолиберальная стратегия имеет тенденцию ослаблять государство, которое в этом случае не в состоянии упреждать «рентоориентированное» поведение, проявляющееся при быстрой, проводимой по распоряжению сверху приватизации. В противовес этому при управляемой государственной стратегии стимул к получению прибыли индивидуумами скорее канализируется в направлении открытия новых производственных предприятий, а не присвоения уже существующих активов, которые затем можно быстро разворовать.

В докладе говорится, что реальность «явно подтверждает благоприятный эффект устойчивых и последовательных реформ». Тем не менее самыми успешными считаются реформы в Китае, хотя, по мнению авторов, китайский подход не последователен, так как сочетает план и рынок, государственную и негосударственную собственность, фиксированные и свободные цены.

В приливе великодушия авторы допускают, что «реформаторы из стран Восточной Азии, ЦВЕ и СНГ могут извлечь уроки из опыта друг друга». Что же можно извлечь из опыта Китая? Оказывается, это – «значимость для роста и эффективности доступа на рынок новых участников, высвобождение конкурентных сил и реструктуризация сельскохозяйственного производства». Однако Китай успешно проводил эти мероприятия, используя совершенно иную, худшую, по мнению авторов, стратегию переходного периода. Ведь при ее осуществлении сохранялись черты централизованного планирования, некоторый контроль над ценами, избегалась жесткая денежная политика, не приватизировались ни предприятия, ни земля, государство распределяло кредитные средства, контролировало процентные ставки и селективно ограждало национальных производителей от иностранной конкуренции.

Нетрудно понять, почему большинство западных экономистов, придерживающихся стандартной экономической теории, продолжают поддерживать неолиберальную стратегию, несмотря на плачевные экономические результаты, которые она принесла России и ряду других стран, а также несмотря на наличие довольно хорошо функционирующей альтернативной стратегии. Неолиберальная стратегия возникла как олицетворение хрестоматийной экономической теории, является ее центральным постулатом, рассчитанным на применение несколькими поколениями. Согласно этой теории частная собственность и свободный рынок – оптимальные экономические институты. Если же частная собственность и свободный рынок оптимальны, значит, всегда желательны приватизация собственности и освобождение рынка от государственного контроля, и чем быстрее это произойдет, тем лучше.

Однако абстрактная статическая модель равновесия, лежащая в основе хрестоматийного стремления к оптимуму частной собственности и свободного рынка, не может ничего предложить в отношении наилучшей формы перехода от одной экономической системы к другой. Если когда-либо и существовала проблема неравновесия, она заключена именно в моменте перехода. Опыт показывает: выводы, сделанные большинством экономистов в связи со стратегией перехода, базирующейся на стандартной неоклассической равновесной модели, не обоснованны. Данная модель просто не подготовила экономистов к реалистичному осмыслению глубокой неравновесности перехода и даже препятствует этому.

### Возможность управляемой государственной стратегии перехода для России

Допустим, мы примем утверждение, что гигантский разрыв между экономическими результатами России и Китая в первую очередь обусловлен разными стратегиями перехода. В этой связи сразу возникает вопрос: может ли Россия следовать управляемой государственной стратегии<sup>11</sup>, как я утверждал в 1992 г.?

Однако после января 1992 г. минуло более пяти лет, в течение которых в стране произошли значительные изменения, в том числе полностью упразднена система централизованного распределения ресурсов, приватизировано большинство государственных предприятий, сформировалась система частных банков, снизился авторитет центрального правительства (что отразилось как в неспособности эффективно собирать налоги,

так и в проникновении организованной преступности в большинство сфер экономики). Стало почти общепризнанным, что если что-то и было возможно в конце 1991 г., то в 1997 г. указанные изменения делают переход к управляемой государственной стратегии нереальным.

И все же столь мрачное утверждение звучит неубедительно. Тот факт, что авторитет государства на определенный период понизился, не означает, что ход событий нельзя повернуть вспять. Предприятия, перешедшие из государственной собственности в частные руки, можно было бы вернуть, имея в виду либо формальный тип собственности, либо контроль над нею. Над частными банками можно установить строгий контроль и управление, даже не прибегая к их национализации, как это делается в некоторых западных странах.

В России есть тенденция, которая облегчает применение управляемой государственной стратегии, — это, видимо, окончательное снижение инфляции до терпимого уровня. Пять лет очень жесткой денежной политики и частично связанная с этим глубокая депрессия привели к тому, что спираль «издержки — цены» наконец перестала раскручиваться. Окончательно ликвидирован существовавший ранее большой разрыв между внутренними и мировыми ценами. Средства, использовавшиеся для подавления инфляции, были жестокими и, как видно, сработали. Можно было прибегнуть к лучшим средствам борьбы с мощным инфляционным давлением, возникшим к концу 1991 г., но это давление неизбежно затруднило бы применение управляемой государственной стратегии.

В 1978 г. Китай был в основном аграрной страной. Стратегия переходного периода одновременно преследовала две цели — строительство рыночной экономики и завершение индустриализации страны, включая высвобождение огромной части населения, занятого в сельском хозяйстве<sup>12</sup>. Задача управляемой государственной стратегии в России была бы другой — преодоление в краткосрочной перспективе коллапса производства и падения уровня жизни, а в долговременной — строительство диверсифицированной модернизированной экономики, которая могла бы обеспечивать приемлемый и растущий уровень жизни для образованного урбанизированного населения. Подобный перечень мер по применению такой стратегии в России выходит за рамки данной статьи. Тем не менее ниже предлагаются некоторые мероприятия, которые могли бы войти составной частью в новую управляемую государством стратегию.

1. *Повторное утверждение государственной собственности и/или контроль над крупными предприятиями, бывшими ранее в госсобственности.* Многие из них были просто переданы из государственного владения частным монополиям, и какой-либо выгоды от того, что они остаются в качестве нерегулируемых частных монополий, нет. Можно было бы вновь ввести некоторые элементы централизованного распределения ресурсов для крупных предприятий, например новую систему государственных заказов. С учетом неудач с разработкой эффективной системы рыночной координации, возможно, необходимо вернуться к координации экономики со стороны государства.

2. *Осуществление широкой программы государственных инвестиций в экономическую инфраструктуру,* например в транспортную систему, энергетику, связь и обработку информации, а также в складское хозяйство. Это помогло бы ликвидировать узкие места, способствовало бы долговременному росту и обеспечило бы немедленное стимулирование спроса. Желательно также существенное увеличение государственных расходов на науку и технологии, образование, здравоохранение и мероприятия по поддержанию здоровья нации. Реформа налоговой системы с целью ее упрощения и эффективного сбора причитающихся налогов помогла бы компенсировать растущие государственные расходы (хотя крупный дефицит бюджета вовсе не является обязательно нежелательным, так как экономика располагает огромными неиспользованными производственными мощностями).

3. *Восстановление государственного контроля над банковской системой* для обеспечения низкопроцентного кредитования производственной деятельности в промышленности, сельском хозяйстве и сфере услуг, включая кредитование недавно созданных негосударственных предприятий и жилищного строительства. Кредиты обеспечивались бы таким путем, чтобы стимулировать инвестиции и модернизацию.

4. *Повышение минимальной заработной платы и пенсий* — мероприятия, отвечающие социальной справедливости и ориентированные на стимулирование спроса.

5. *Использование выборочного ценового регулирования для выправления существующей в настоящее время искаженной ценовой структуры,* в соответствии с которой цены на товары монополизированных производителей растут быстрее, чем цены на потребительские товары, что создает незаинтересованность в появлении новых предприятий — производителей потребительских товаров. Необходимо также быть готовым к применению

ценового контроля, если инфляция вновь станет острой проблемой.

6. *Обеспечение на определенный срок защиты национальных отраслей производства*, которым требуется время для модернизации, прежде чем они смогут конкурировать с зарубежными товаропроизводителями. Необходимо также установление контроля над международным движением капитала, чтобы противодействовать его бегству.

Указанные мероприятия были бы нацелены на то, чтобы повернуть вспять падение производства и уровня жизни, сочетая кейнсианское стимулирование спроса и восстановление эффективной хозяйственной координации. При этом переход к рыночной экономике реализовывался бы путем создания экономических условий, благоприятных для формирования негосударственных, ориентированных на рынок предприятий. Попутно модернизировался бы государственный сектор и повышалась его эффективность. При таком подходе обнаруживается стремление к созданию диверсифицированной модернизированной экономики через сочетание государственного управления и частной инициативы. Он опирался бы больше на внутренние сбережения и капиталовложения, чем на иностранные инвестиции и займы.

Применение управляемой государственной стратегии в России по ряду параметров отличалось бы от политики Китая. В России стремились бы развивать новые негосударственные предприятия не столько в сельской местности и поселках, сколько в городах и пригородных зонах, где живет и работает большинство населения. В новый негосударственный сектор влилась бы избыточная рабочая сила, имеющаяся на государственных предприятиях. Главным ориентиром для негосударственного сектора был бы потенциально широкий внутренний рынок, а не экспорт.

Китай исходил из своего статуса страны с низким уровнем заработной платы и ставил целью производить и экспортировать большой объем недорогих и трудоемких товаров. Россия — страна со средним уровнем заработной платы. При осуществлении управляемой государственной стратегии она могла бы поставить цель достичь более сбалансированного экспорта смешанного типа, включающего некоторые виды передовых в технологическом отношении товаров, производимых в тех сферах, где страна может добиться успеха (например, в производстве топливных элементов, специальных металлов и промышленного оборудования), недорогую, среднего качества продук-

цию, привлекательную для рынков стран со средним и низким уровнем доходов (например, автомобили, сельскохозяйственные машины и потребительские товары длительного пользования), а также традиционные сырьевые экспортные товары (например, топливо и минеральное сырье).

Россия, подобно Китаю, не должна следовать советам международных финансовых институтов. Ей повезло в том, что уже сейчас она добилась положительного торгового сальдо благодаря экспорту топлива и других сырьевых товаров. У России есть выбор, на который вовсе не могут рассчитывать другие, малые страны, более зависимые от внешней торговли, особенно от импорта сырьевых товаров. МВФ, видимо, не одобрит подобную подвижку в стратегии переходного периода, но у России достаточно внутренних ресурсов, чтобы сделать это без его помощи. Если управляемая государственная стратегия будет эффективна и страна добьется экономического роста, вероятно, в Россию будут направляться более широкие инвестиции, чем тот скромный ручеек, который течет с одобрения МВФ<sup>13</sup>.

Вместе с тем осуществление новой стратегии будет нелегким делом. Трудным окажется разрешение кризиса неплатежей (по зарплате, пенсиям, по взаимным платежам предприятий и уплате налогов) без раскручивания нового витка инфляции. Применение мер стимулирования спроса может возродить опасность высокой инфляции, хотя, если с их помощью удастся запустить производство на простаивающих ныне мощностях, инфляционный эффект должен быть незначительным. Сложно будет наращивать налоговые поступления без ущерба для экономического оживления. Трудным может стать осуществление эффективного контроля за бегством капитала, что, вероятно, произойдет в ответ на применение новой стратегии и может породить валютный кризис.

Однако наиболее серьезные препятствия для перехода к управляемой государственной стратегии в России — это не потенциальные экономические проблемы, сопряженные с ней, а политическая власть, сконцентрированная в руках групп, которые считают подобную смену курса противоречащей их интересам. Несмотря на ужасающие последствия неолиберальной стратегии для российской экономики и большинства населения страны, она в огромной мере способствовала обогащению определенных групп. Нынешняя ориентация России, основа экономики которой — растущий экспорт сырья, совпадает с интересами тех, кто приобрел собственность и контроль над важными активами в сырьевом секторе и фантастически обогатился. В

целом против какой-либо смены текущей политики настроены новые частные банки, которые действовали прежде всего в качестве спекулятивных инструментов и накопили огромные состояния благодаря покупке и продаже реальных и финансовых активов и приобретению государственного имущества по низким ценам<sup>14</sup>. Со слабостью России как государства, следующей линии неолиберальной стратегии, связано существование мощных мафиозных группировок. Какому бы то ни было изменению в политике противостоят по идеологическим причинам влиятельные экономисты – приверженцы свободного рынка, состоящие в правительстве.

Конечно, против подобного изменения стратегии выступают западные правительства, а также МВФ и Всемирный банк. Однако в России, имеющей мощную ресурсную базу, положительное внешнеторговое сальдо и потенциально большой внутренний рынок, решающим политическим препятствием к изменению стратегической линии выступает скорее внутренний, а не внешний фактор.

Переход к управляемой государственной стратегии в России можно представить только в случае смены политического курса, что, возможно, позволит изменить нынешнее ужасающее направление экономического развития страны. Если удастся избежать производственного коллапса и стать на более сбалансированный и здоровый путь долговременного экономического развития, это принесет огромную пользу стране, а также окончательно подведет черту в дискуссии о том, какая стратегия переходного периода действенна, а какая – нет.

## Примечания

- <sup>1</sup> В 1995 г. ВВП в Польше составил 98,8% прежнего максимального показателя, в Венгрии был на 12% ниже, в Чехии – на 15% ниже.
- <sup>2</sup> В 1994 г. в предприятия государственной собственности все еще направлялось 3/4 общего объема инвестиций.
- <sup>3</sup> Имеется в виду отношение валовых внутренних инвестиций, включая портфельные, к ВВП.
- <sup>4</sup> С критикой, в частности, выступали Дж. Гэлбрейт (1990 г.), Я. Крегель и Э. Матцнер (1992 г.), Т. Вайскопф (1992 г.), Д. Котц (1992 г.), П. Мюррел (1993 г.), М. Голдман (1994 г.), а также А. Эмсен, Я. Коханович и Л. Тейлор (1994 г.).
- <sup>5</sup> См.: World Bank, 1996: From Plan to Market: World Development Report 1996. New York: Oxford University Press, 1996. (См. также: Проблемы теории и практики управления. 1996. № 6. С. 8–10).

- <sup>6</sup> Без всякого пояснения утверждается также, что в случае Китая показатели роста «слегка преувеличены официальными инстанциями».
- <sup>7</sup> Советские экономические реформы 1987–1989 гг. представляли собой попытку реформирования и демократизации государственного социализма, но не построения капиталистической рыночной системы. В 1990–1991 гг. по политическим причинам реформаторская политика утратила свою последовательность.
- <sup>8</sup> Для советской экономики неурядицы наступили в 1987 г., когда стали предприниматься серьезные попытки реформировать плановую экономику, и все же налицо был ежегодный экономический рост вплоть до 1989 г. И только в 1990 г., когда политическая власть перешла в другие руки и стало постепенно разрушаться централизованное планирование, начался хозяйственный спад.
- <sup>9</sup> В докладе утверждается, что «плановые организации исчезли, прежде чем смогли развиться новые рыночные институты». Институты не исчезают сами по себе. В России они были упразднены в соответствии с убеждением, согласующимся с неолиберальной стратегией и заключающимся в том, что такое действие — первый необходимый шаг в сторону рынка.
- <sup>10</sup> В этом случае мы, вероятно, обсуждали бы проблемы Советского Союза, а не России, потому что, если бы была принята управляемая государственная стратегия, советское государство, возможно, не распалось бы.
- <sup>11</sup> Здесь не рассматривается возможность использования некоей третьей стратегии перехода. Некоторые группы в России отвергают попытку строительства капитализма независимо от того, какая стратегия применяется для достижения такой цели. Напротив, они выступают за сосредоточение усилий на строительстве демократической социалистической системы. Соображения, связанные с применением третьей стратегии, остаются за рамками данной статьи.
- <sup>12</sup> За 1978–1994 гг. доля населения, работающего в сельском хозяйстве, в общей численности занятых сократилась с 71% до 58%.
- <sup>13</sup> Несмотря на то что неолиберальная стратегия в Китае не применялась, в 1989–1995 гг. в эту страну было вложено 122 млрд дол. прямых иностранных инвестиций, тогда как в Россию — лишь 3,9 млрд дол.
- <sup>14</sup> Есть и исключения. Некоторые частные банки недавно стали призывать к изменению курса в пользу более значимой роли государства в экономическом развитии.

## Глава 5

# ПЕРВЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПРОИЗВОДСТВА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАПАСЫ И ПОТОКИ

Исходным пунктом для экономического анализа является взаимосвязь между производством и потреблением. В данной главе экономические процессы рассматриваются именно со стороны производства.

## А.

### КРУГООБОРОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

#### Определения

*Кругооборот* — процесс, заканчивающийся возвратом к исходному положению, завершившийся цикл.

*Затраты ресурсов* — израсходованные на что-либо ресурсы, денежные суммы.

*Выпуск продукции* — объем продукции, производимой в результате функционирования фирмы, предприятия.

*Продукт* — вещественный или нематериальный результат человеческого труда.

Продукты подразделяются на *товары* и *услуги*.

*Товары* — это «продукты производственно-экономической деятельности в материально-вещественной форме...» (*Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999*). К товарам обычно относятся личное движимое имущество, суда — различные корабли, лодки и т. д., но ни в коем случае незавершенное производство или деньги. Контракты по продаже товаров следует отличать от контрактов на выполнение работ с оплатой материалов, поскольку последние обычно регулируются иным законодательством. Критерием разграничения здесь является то, на что расходуется основная сум-

ма — оплата выполненной работы или предоставленного сырья. Контракт на работу, в которой сырье или материалы играют побочную роль (например краски при исполнении заказа на написание картины), будет считаться контрактом на выполнение работ с оплатой материалов (*Словарь коммерсанта / Сост. И.В. Липиц. М., 1996*).

Товар — вещественный продукт (то, что можно пощупать). Товары изготавливаются, производятся и только после этого продаются. Продавать товары может совсем не тот человек, который их изготовил, — продавец, посредник, дилер и т. д.

Услуги — это «специфический продукт труда, который не приобретает вещной формы и потребительная стоимость которого заключается в полезном эффекте живого труда...» (*Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999*).

Услуги неотделимы от человека, оказывающего эту услугу: стрижка волос неотделима от парикмахера; юридическая консультация — от юриста, дающего ее; массаж невозможен без массажиста и т. д. Услуга — это то, что потребляется в момент его производства; то, что «не может упасть Вам на ногу» (определение, данное журналом «Экономист»).

Поток — это «экономическая величина, измеряемая в движении с учетом того периода времени, для которого делается расчет...» (*Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999*).

Поток — это регулярное движение; экономическая величина, обладающая размерностью. Здесь важно отметить, что величина потока измеряется для фиксированного периода времени. Примеры потоков — годовые инвестиции, суточный выпуск продукции и т. п.

Запасы — это «экономические переменные показатели, которые могут быть измерены только в конкретный момент времени. Иными словами, величина запасов не имеет временной протяженности...» (*Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999*), т. е. измеряется только на определенный момент времени. Запас — это наличие каких-либо товаров или ресурсов; то, что может храниться.

Ресурсы — от фр. *ressource* — вспомогательное средство.

*Ресурсы экономические* — «фундаментальное понятие экономической теории, означающее в общем источники, средства обеспечения производства» (*Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 1998*).

Выделяются ресурсы трех видов:

- 1) природные — сырье, земля, вода, полезные ископаемые;
- 2) произведенные — машины, оборудование, здания, сооружения, полуфабрикаты, комплектующие;
- 3) человеческие — специалисты, рабочие, менеджеры, обслуживающий персонал и т. д.

### Пояснения и примеры

Здесь важно отметить, что изменение запаса как раз и является потоком, который оценивается за определенный период.

Обратите внимание студентов на различия в измерении величины потока и запаса. Запас измеряется на определенную дату: например, запасы по состоянию на 31.12.2000 г. или запасы по состоянию на 01.07.2001 г. Поток измеряется за определенный период: за год, за квартал, месяц и т. д.

Пример потока — это электроэнергия. Ее нельзя хранить, заполнять ею бункеры. Она вырабатывается на электро- и теплостанциях, передается по сетям и тут же потребляется. Наоборот, другие виды топлива (нефть, газ, мазут, уголь) необходимо добывать, перерабатывать и их можно хранить (в бункерах, цистернах, на складах и т. д.), т. е. можно создавать запасы этих видов топлива.

Процесс производства какого-либо товара — это процесс переработки, изменения исходного сырья, соединения различных частей и деталей. Это — действия, регулярное движение, а не что-то застывшее. Запас — это хранение готовых товаров на складе, создание резервов сырья и запасных частей.

Подчеркните особо то обстоятельство, что понятие ресурсов — основополагающее, фундаментальное в экономике. Количество продукта, произведенного с помощью какого-то производственного процесса, за-

висит от целого ряда факторов — объема затраченных ресурсов, вида затраченных ресурсов, технологии производства, а также социально-экономических отношений между участниками производства.

## СХЕМА КРУГООБОРОТА

(рис. 5.1 учебника)

### Определения

*Домашнее хозяйство (домохозяйство)* — экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека.

*Предприятие* — самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. Предприятие имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям, предусмотренным в уставе предприятия. Именно на предприятиях производятся товары и услуги.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на тот факт, что домохозяйства поставляют на рынок только трудовые услуги. Это значит, что трудоспособные члены семьи, как правило, где-то работают. В домохозяйствах протекает семейная, личная жизнь людей. Здесь происходит воспитание, образование подрастающего поколения, восстанавливаются силы и способность к труду после рабочего дня трудоспособных членов семьи, обеспечивается забота о пожилых членах семьи.

Если семья организует какой-либо бизнес, семейное предприятие, то это уже не будет относиться к домохозяйству — это уже предприятие.

Объяснение рис. 5.1 (учебника) целесообразно вести на примере нескольких конкретных предприятий, желательных связанных с будущей специальностью студентов.

Можно рассмотреть, например, производство автомобилей.

Домохозяйства поставляют на крупное автопредприятие (например, Горьковский автозавод) трудовые ресурсы (оказывают трудовые услуги) — инженеров, технологов, рабочих, экономистов, менеджеров и т. д. От других предприятий наш автозавод получает промежуточные продукты. К ним относятся: различные виды сырья — металл, топливо, электроэнергия; комплектующие — аккумуляторы, карбюраторы, шины, ткани, различные реле, двигатели и т. д. Готовые автомобили могут поставляться как на другие предприятия, так и для продажи домохозяйствам. Помимо основной продукции, наш автозавод может выпускать и другие товары, побочную продукцию — велосипеды, канистры для бензина, различные аксессуары и запчасти для автомобилей и т. п. Автомобили, поставляемые на другие предприятия, могут рассматриваться как промежуточный продукт: так, санитарные машины необходимы для оказания медицинской помощи, т. е. они используются в процессе лечения людей; грузовые автомобили необходимы на стройках, для перевозки грузов в различные города, регионы и другие страны.

### Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести свои примеры кругооборота экономической деятельности.

2. В подготовленной группе предложите студентам разобрать Ваши примеры (в целях экономии времени и контроля за усвоением материала можно также провести краткий тест по составлению схемы) кругооборота на следующих предприятиях:

— добывающей промышленности и сельского хозяйства (шахта, лесоповал, рыболовецкий траулер и т. п.);

— по производству промышленных товаров, строительству, производству газа, электричества и т. п. (мебельная фабрика, завод по производству рыбных консервов, электростанция и т. д.);

— в сфере услуг (парикмахерская, химчистка, НИИ, ВЦИОМ, театр, кинотеатр).

3. Более сильной группе можно предложить составить цепочку схем кругооборота. Например: лесоповал – деревообрабатывающее предприятие – дизайн-бюро – мебельная фабрика.

В менее подготовленной группе целесообразно использовать часть вышеприведенных примеров для составления схемы вместе с преподавателем.

## ЗАТРАТЫ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

(рис. 5.2 учебника)

### Определения

Выше мы приводили общее определение ресурсов и определение природных ресурсов. Дополним их еще одним определением.

*Природные ресурсы* – естественные, имеющиеся в природе экономические, производственные ресурсы в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, полезных ископаемых, лесов, растительного и животного мира (*Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 1998*).

*Замечание для преподавателя:* обратите внимание, что определение «побочных продуктов» (см. ниже), наиболее часто встречающееся у нас, не соответствует концепции учебника. Данный учебник различает побочные продукты и отходы.

*Побочные продукты (отходы)* – остатки производства, как правило, годные для вторичного использования, переработки.

*Отходы* – негодны ни для последующей переработки, ни для вторичного использования.

Еще раз обратите внимание студентов на тот факт, что встречающиеся в экономической литературе определения данных понятий не соответствуют концепции учебника «Микроэкономика в контексте». В отечественных источниках, например, встречаются следующие определения этих понятий:

*Отходы потребления* – бывшие в употреблении или эксплуатации изделия и материалы, утратившие в процессе их использования свои потребительские свойства. К ним относят изношенные изделия из текстиля, бумаги, картона, кожи, металлические отходы,

резиносодержащие изделия и т. д. Это могут быть как нетоксичные (малотоксичные) отходы, так и отходы, представляющие непосредственную опасность для населения и окружающей природной среды (*Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 1998*).

*Отходы производства* — остатки сырья и основных материалов, получаемые в процессе производства продукции, а также при использовании топлива, нефтепродуктов и других материалов. Выделяют возвратные (которые могут использоваться на самом предприятии или реализуются на сторону) и невозвратные (которые не могут быть использованы на предприятии или реализованы на сторону) отходы (*Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 1998*).

*Побочная продукция* — продукция, которую получают параллельно с основной продукцией и которая не является целью производства (*Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 1998*).

В данном учебнике сделан акцент на побочных продуктах и отходах, неблагоприятно влияющих на окружающую среду. Побочные продукты, годные для вторичного использования, переработки рассматриваются на рис. 5.2 и 5.3 как часть потока промежуточного продукта от предприятия к предприятию.

*Токсичные отходы* — отходы, содержащие особо вредные для здоровья населения и природы вещества.

## Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов, что термины «фактор» (рассмотренный в главе 2) и «ресурс» разными авторами используются по-разному (чаще говорят «фактор», когда имеют в виду агрегированные землю, капитал и труд). Следует также отметить, что часто «фактор» и «ресурс» употребляются как синонимы.

Запасы природного капитала (воздуха, воды, леса, месторождений полезных ископаемых и т. д.) являются источником потоков природных ресурсов.

Природные ресурсы бывают возобновляемыми (например, лес, вода) и невозобновляемыми (например, минеральное сырье).

Подчеркните тот факт, что в данном учебнике сделан акцент на побочных продуктах (отходах), неблагоприятно влияющих на окружающую среду. Эти отходы уменьшают запас природного капитала, снижают его ценность, т. е. являются «антиблагами». Загрязнение воздуха негативно влияет на здоровье людей, сокращает количество мест отдыха, способствует дальнейшему ухудшению окружающей природной среды.

Ресурсы ограничены, т. е. они всегда недостаточны для удовлетворения всех потребностей людей. И здесь мы говорим не только об их природной «исчерпаемости», но скорее об отношении людей к ресурсам и их размещению. Поэтому правильнее будет говорить о «редкости» ресурсов. Редкость какого-либо ресурса не столько означает, что он является ограниченным природой, сколько указывает на то, что он может использоваться альтернативно, т. е. участвует каждый раз в производстве только какого-то одного вида товара.

Покажите студентам, например, как рост численности населения планеты привел к необходимости использования больших площадей пахотных земель в сельском хозяйстве и, главное, к получению большего урожая с этих земель (с помощью новых технологий — использование удобрений, орошение, механизация и, позднее, автоматизация процессов сельскохозяйственного производства). Но эти земли как ресурс в данном случае потеряны для какого-то другого их применения (например, под строительство, пастбища и т. д.).

Таким образом, концепция ограниченности ресурсов и, следовательно, необходимость делать выбор (что производить? какие товары? в каком количестве? как производить? из каких ресурсов? для кого производить?) является одной из важнейших в экономической теории. На эти вопросы и отвечает наука экономика.

После объяснения переходим к рассмотрению рис. 5.2.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Разберите вместе со студентами рис. 5.2 и одновременно проверьте, как они усвоили материал.

1. Природный (естественный) капитал (Ke). В совсем недавнем прошлом человечество мало задумы-

валось о последствиях своей деятельности для окружающей среды. Но сегодня все больше и больше внимания как за рубежом, так и в нашей стране уделяется проблемам экологии. Спросите студентов: какие природные ресурсы они считают возобновимыми, а какие нет.

2. Обсудите с группой, как поток побочных продуктов (отходов — «антиблаг») может уменьшить запас природного капитала. Загрязнение водоемов и воздуха, отравление почв, расширение площади пустынь в южных регионах страны, вымирание животных и растений и т. д.

3. Попросите студентов привести свои примеры последствий неразумной деятельности человека.

## ЗАПАСЫ И ПОТОКИ ПРОИЗВЕДЕННОГО КАПИТАЛА (рис. 5.3)

Объясните студентам, что теперь нужно приблизить рисунок к реальности и более подробно рассмотреть те продукты, которые сделаны на одном предприятии для использования их на другом, вводя при этом ряд новых понятий.

### Определения

*Произведенный капитал* (основные производственные фонды) — то, что создано человеком, его трудом: здания, оборудование, дороги, коммуникации, станки и т. д. (см. главу 2).

*Запас произведенного капитала* — уже имеющийся произведенный капитал, то, что было создано ранее и в этом году.

*Потребление капитала (амортизация)* — износ, устаревание (физическое и моральное) произведенного капитала в процессе его использования.

*Амортизация* — 1) перенесение стоимости постепенно изнашивающихся основных производственных фондов на стоимость производимой продукции; 2) целевое накопление денежных средств и их последующее применение для возмещения изношенных основных фондов.

*Капитальные блага* — товары, такие, как здания и машины, необходимые для осуществления других производственных процессов, но не расходуемые в течение одного производственного цикла в производстве отдельных продуктов. Капитальные блага, как правило, составляют основную часть капитального запаса предприятия.

*Услуга* — специфический продукт труда, который не приобретает вещной формы и потребительная стоимость которого заключается в полезном эффекте живого труда (см. главу 2).

*Капитальные услуги* — это услуги, которые используются в процессе производства. Например, услуги железной дороги по перевозке различных промышленных грузов; услуги ремонтных предприятий, оказываемые промышленным предприятиям по ремонту оборудования, техники, машин и т. д.

### Пояснения и примеры

Для наглядности и лучшего усвоения рассматривать рис. 5.3 целесообразно на конкретных примерах.

Для производства автомобилей на автомобильном предприятии используются здания заводоуправления и производственных корпусов, различные сооружения, станки, конвейерные линии, оборудование и т. д. Все это используется многократно в процессе производства. Именно эти ресурсы являются капитальными благами и составляют основу производственной деятельности предприятия. Благодаря наличию зданий, оборудования и прочих капитальных благ предприятие может осуществлять свою деятельность (в нашем примере — производить автомобили).

Без наличия помещений, плиты, посуды, воды ресторан не сможет приготовить различные блюда, даже имея огромное количество запасов различных продуктов, т. е. не сможет осуществлять свою целевую (основную) деятельность.

При отсутствии печатных станков, типографских машин издательство не сможет печатать книги, газеты и журналы, даже если у него имеется огромный запас бумаги и достаточное количество литературного материала для издания.

Объясните студентам, что *функция запаса произведенного капитала* — обеспечивать условия для осуществления производственной деятельности человека, поставлять капитальные услуги, используемые в процессе производства. Например: электрогенератор должен вырабатывать электрическую энергию для работы станков; металлообрабатывающий станок необходим для изготовления деталей определенных форм; грузовой автомобиль используется для доставки строительных материалов на стройку; подъемный кран осуществляет подъем блоков, кирпичей и пр. на высокие этажи строящегося здания или поднимает контейнеры с грузами для погрузки их в вагоны или на баржи.

Еще раз напомните студентам материал, рассмотренный в главе 2: услуга — это то, что потребляется в момент производства товаров. Если отключить генератор, то он прекратит вырабатывать электрический ток; остановив подъемный кран, мы не сможем поднять груз. Таким образом, именно капитальные услуги, оказываемые запасом произведенного капитала, опосредуют процесс производства товаров.

Покажите группе, как в процессе использования произведенного капитала происходит его износ, амортизация, устаревание (физическое и моральное). Автомобиль в процессе его эксплуатации изнашивается: начинают ослабевать тормоза, плохо работает двигатель, стираются шины и т. д. Даже если автомобилем не пользоваться и держать его в сухом гараже, будут устаревать резиновые детали, терять свои первоначальные свойства другие материалы, из которых он изготовлен. По мере появления на рынке новых, более прогрессивных моделей наш автомобиль будет устаревать морально: у него уже не такой современный дизайн, не такие прогрессивные детали и т. д. Но несмотря на это автомобилем можно пользоваться. А вот когда автомобиль будет сильно изношен физически, ездить на нем станет очень сложно и небезопасно. В этом случае его надо заменять новым автомобилем.

Подчеркните тот факт, что те же самые процессы происходят и с оборудованием, станками, зданиями и сооружениями на предприятиях. Они стареют, изнашиваются, и их заменяют новыми (по мере возможности и необходимости).

### Важно!

Таким образом, за счет износа и выбытия старого произведенного капитала его запасы сокращаются, но за счет создания и введения в процесс производства новых капитальных благ его запасы расширяются.

## ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

### Определения

*Человеческий капитал* — это индивидуальные производственные способности, определяемые состоянием здоровья, уровнем образования и профессионального обучения (еще одна возможность повторить материал главы 2); это знания, навыки и умения конкретных людей. Человеческий капитал не потребляется в процессе производства, подобно произведенному капиталу, он создает и увеличивает последний.

*Производительность* — производство изделий, услуг, полуфабрикатов и т. д. в единицу времени одним работником, единицей оборудования, одним подразделением и т. п.

*Производительность труда* — производство продукции в расчете на одного работника за определенный период времени. Например один рабочий успевает выточить десять деталей за один час, другой — только семь деталей за один час. Производительность труда у первого рабочего выше, чем у второго.

### Пояснения и примеры

Последние два века характеризуются значительным ростом производительных сил и, следовательно, значительным ростом богатства и благосостояния людей.

При разборе данного материала необходимо обратить внимание студентов на следующий момент. Во все предшествующие века основным источником роста производительности труда являлась физическая, мускульная сила человека, позднее — машины и различные приспособления. Только XX век, когда происходил особенно интенсивный процесс накопления и роста знаний, появилось много совершенно новых от-

раслей науки, показал, что именно человеческий интеллект есть основной источник роста производительности труда. Создание ЭВМ, сетей, передающих, обрабатывающих и хранящих информацию, позволило многократно повысить производительность труда.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

При закреплении пройденного материала на семинаре также используем рис. 5.3.

1. Обсудите с группой понятия количества и качества вложенного труда. От чего они зависят? (Качество зависит от знаний, навыков, степени квалификации, практического опыта, таланта, способностей и т. д. Количество – это время, затраченное на осуществление тех или иных операций.)

2. Попросите студентов проанализировать на условных или конкретных примерах, как затраты человеческих ресурсов связаны с численностью населения и доступностью образования, повышением квалификации и т. д.

3. Спросите студентов, от чего, по их мнению, зависит *совершенствование труда* – от профессионального образования, повышения квалификации, обмена опытом, стажировок, внедрения изобретений, рационализаторских предложений и т. д.

### Важно!

Следует обратить внимание группы на тот факт, что совершенствование человеческого капитала происходит не только на производстве, но и в домашних условиях, т. е. домохозяйства предоставляют производству более квалифицированные и совершенные трудовые услуги.

### КУДА ДЕЛСЯ ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ?

У наиболее вдумчивых студентов этот вопрос должен был возникнуть еще в период рассмотрения кругооборота экономической деятельности. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно четко определить понятия произведенного и финансового капитала еще в начале рассмотрения данной темы.

## Определения

Под *финансовым капиталом* мы понимаем деньги, инвестируемые с целью начать дело и способствовать его росту.

*Произведенный капитал* (основные производственные фонды) — то, что создано человеком, его трудом: здания, оборудование, дороги, коммуникации, станки и т. д. (см. главу 2).

## Пояснения и примеры

Необходимо пояснить студентам, что на данном этапе рассматриваются реальные (т. е. в физической форме) ресурсы, здания, оборудование и машины, а не деньги, которые необходимы для их приобретения. Сейчас изучаются механизмы взаимодействия и функционирования реальных составляющих процесса производства.

Можно объяснить группе, что деньги — универсальная форма выражения различных видов ресурсов: зданий, транспорта, оборудования, ЭВМ, затрат на человеческие ресурсы. Именно в денежной форме их можно измерять, сравнивать между собой, учитывать как сами эти ресурсы, так и затраты на их приобретение или выручку от их реализации.

## Б.

### БАЗА ПРОИЗВОДСТВА:

### ЗАПАСЫ КАПИТАЛА И КОНТЕКСТЫ

Один из аспектов прикладной экономики — как осуществляется производство тех или иных товаров; как при этом комбинируются (или взаимозаменяются) различные ресурсы; какие технологии используются; в какие отношения вступают при этом люди.

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

### Определения

*Технология* — совокупность средств, процессов, операций, методов, с помощью которых входящие в

производство элементы преобразуются в выходящие; технология охватывает машины, механизмы и инструменты, навыки и знания.

### Пояснения и примеры

Существует две формы включения технологии в процесс производства:

– материальная (технология уже овеществлена в оборудовании, станке, машине);

– навыки и умения (знание того, как обслуживать тот или иной станок, механизм; как регулировать какой-то процесс и т. д.).

Покажите аудитории, как эти две формы взаимно связаны между собой. В начале 90-х годов одно из российских хлебопекарных предприятий закупило итальянскую линию для выпекания булочек. Булочки начали пользоваться повышенным спросом у населения. Тогда на предприятии пошли по старому пути: товар пользуется спросом, значит, его надо выпускать больше, но при этом можно уже не следить за качеством. И хорошо бы получить высокую прибыль. Как это сделать? Ответ простой – давайте делать более жидкое тесто. Это вряд ли сильно снизит вкусовые качества булочек, а предприятие сможет увеличить их выпуск и получить дополнительную прибыль. Но не тут-то было! Итальянская технология была рассчитана на определенную консистенцию теста – выпекать булочки из более жидкого сырья на этом оборудовании было невозможно. Технологическая линия просто прекращала работать.

В этом примере есть обе формы включения технологии: сама линия по выпеканию булочек и рецепт приготовления теста.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Попросите студентов привести свои примеры включения технологии в процесс производства.

## СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

### Определения

*Социальный капитал* — это социальная среда, благоприятная для сотрудничества, для развития экономики, действия различных предприятий и фирм. Социальный капитал включает в себя правовую среду, законодательство, традиции ведения бизнеса, мотивацию предпринимателей и работников фирм, корпоративную культуру, а также взаимное доверие между участниками производственного процесса (так как человек не может доверять другим, сам будучи вне их доверия).

### Пояснения и примеры

В процессе производства любого товара люди вступают в определенные взаимоотношения друг с другом. Кроме этого, взаимосвязан труд многих людей, которые могут и не встречаться друг с другом, не зная о существовании друг друга. Это положение можно продемонстрировать на следующем примере. Нефтяник на буровой в Башкирии не знаком с рабочими нефтеперерабатывающего завода (например, в Рязани), где добытую им нефть перерабатывают в бензин, мазут, керосин, различные масла. Но от труда нефтяника зависит работа нефтеперерабатывающего предприятия, а от продукции последнего зависит работа автотранспортных предприятий, химической промышленности, авиации (самолеты заправляют керосином) и т. д.

Акцентируйте внимание студентов на том моменте, что формирование социального капитала — длительный и сложный процесс. Его нельзя создать по указанию президента или правительства.

Поэтому подчеркните, что социальный капитал — это именно тот компонент общественного производства, важность которого была недооценена в ходе российских реформ 90-х годов. Реформаторы рассчитывали, что одна лишь либерализация рыночных связей сможет пробудить личную инициативу граждан, нацелить ее на удовлетворение спроса и в конечном счете обеспечить рост благосостояния. Прежний соци-

альный капитал обесценился, а новый не сформировался.

Воспитание предпринимателя, человека, который сам в ответе за успех своего дела (готового самому отвечать за свое дело), занимает не одно десятилетие. Необходимо избавиться от стереотипов советского прошлого, а для этого должно вырасти новое поколение предпринимателей, руководителей производства.

Так, например, весьма показателен опрос общественного мнения, проведенный по программе «Советский человек».

Таблица 5.1  
«Государство и мы» (в % от числа опрошенных)

Позиции	1989 г.	1999 г.
Наше государство дало нам все, никто не вправе требовать от него еще чего-то	5	1
Государство дает нам немало, но можно требовать и большего	10	6
Государство дает нам так мало, что мы ему ничем не обязаны	7	38
Наше государство сейчас в таком положении, что мы должны ему помочь, даже идя на какие-то жертвы	38	17
Мы должны стать свободными людьми и заставить государство служить нашим интересам	27	37
Другое	1	2

Источник: Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Московская школа политических исследований, 2000.

Объясните студентам, что предпринимательская деятельность долгое время тормозилась действием старой правовой базы, которая не только не могла обслуживать новые рыночные отношения, но зачастую тормозила их развитие. Конституция РФ, принятая 12 декабря 1993 г., закрепила институты частной собственности и свободы предпринимательства (ст. 34, 35, 36). Огромным прорывом вперед стало принятие в

1995–1996 гг. нового Гражданского кодекса, основанного на «признании равенства участников регулируемых им отношений, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, необходимости беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения восстановления нарушенных прав, их судебной защиты» (ГК РФ. Ч. 1. Гл. 1, ст. 1).

Кроме того, одним из факторов ослабления социальной среды в России служит малочисленность так называемого среднего класса. Даже само понятие «средний класс» в России весьма размыто и условно.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести свои примеры того, как недооценка роли социального капитала влияет на эффективность производства.

2. Спросите студентов, что, по их мнению, сильнее всего мешает развитию отечественной экономики, предпринимательства (в стране и в регионе).

3. В более подготовленной группе задайте вопрос: какие федеральные (региональные) правовые акты, затрагивающие область экономических отношений, мешают, а какие способствуют развитию предпринимательства?

В менее подготовленной группе можно обсудить таблицу «Государство и мы». Спросите студентов, какой ответ они бы выбрали. Затем можно составить свою таблицу для данной группы. Спросите студентов, о чем говорят данные этой новой таблицы.

Можно обсудить с группой проблему забастовок и их влияние на производственные процессы в смежных отраслях.

4. На примере параллельного производства военной техники и тракторов для сельского хозяйства на одних и тех же предприятиях при плановой экономике в советское время целесообразно подвести студентов к мысли о том, что пути и методы воплощения идей людьми (т. е. социальный контекст производства) всегда влияют на эффективность данного производства. Спросите студентов, эффективно ли на первый взгляд, такое двойное использование производствен-

ных мощностей. Большинство студентов могут ответить утвердительно. Задайте следующие вопросы: можно ли было, основываясь на технологии выпуска тяжелой военной техники, создавать легкие, маневренные машины для сельского хозяйства? как тяжелые тракторы влияют на состояние почв (эрозия, сильное давление на почву)? целесообразно ли подобное производство?

## КОНТЕКСТ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И МАСШТАБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### Определения

*Окружающая среда* — среда обитания и производственной деятельности человечества. Обычно под этим термином понимается природная среда, окружающая человека; нередко в это понятие включают элементы искусственной среды, созданной людьми (здания, сооружения, каналы, водохранилища и т. д.).

### Пояснения и примеры

Покажите группе, что развитие любой страны, любой экономики неразрывно связано с окружающей природной средой, природно-климатическими условиями. Развитие сельского хозяйства, преобладание животноводства или растениеводства обусловлены климатом, наличием плодородных земель, пастбищ, близостью воды и т. д. Развитие добывающих отраслей промышленности связано с наличием месторождений того или иного вида полезных ископаемых и возможностями их добычи.

Напомните аудитории, что природные запасы нефти, газа, металлов не бесконечны. Леса восстанавливаются после вырубki или пожаров десятилетиями. В загрязненных реках и водоемах исчезают рыба и другие живые организмы, необходимые для нормального природного процесса. К пониманию того, что человек не царь природы, а лишь ее частица, пришли сравнительно недавно. После этого пришло и осознание невозполнимости многих природных ресурсов, а следовательно, необходимости их замены искусственными

материалами и веществами. Стала очевидной потребность в защите природной среды, усилении природоохранных мероприятий.

Акцентируйте внимание студентов на том, что ограниченность запасов природных ресурсов является пределом для развития добывающих отраслей промышленности, но в то же время это стимул для разработки и налаживания производства альтернативных материалов или видов топлива.

Запасы нефти ограничены, это самое ценное и дорогое топливо, следовательно, нужно активно использовать более дешевые виды топлива – уголь, газ, нетрадиционные источники энергии, такие, как сила ветра и др. Подобное решение проблемы топливных ресурсов инициирует разработку новых видов двигателей, работающих на других видах топлива, электродвигателей и т. д.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Задайте студентам вопрос: ограниченность природных ресурсов – это стимул для развития новых отраслей знания и промышленности или естественный предел развития производства?

2. Попросите студентов привести различные примеры взаимосвязи природно-климатических условий и уровня развития экономики отдельных стран.

Например: Япония – маленькая страна с небольшим количеством плодородных земель, где почти полностью отсутствуют запасы полезных ископаемых и экономика которой была сильно разрушена во время второй мировой войны. Сегодня – это страна высоко-развитой промышленности, передовых технологий, в экспорте которой преобладают электроника, продукция высоких технологий и т. д.

В странах-членах ОПЕК определяющей отраслью экономики является нефтедобыча. Экспорт нефти позволяет обеспечивать высокий уровень жизни населения, развитие сопутствующих отраслей экономики и т. д.

## ПОДДЕРЖАНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ

### Определения

Напомним, что:

*запас произведенного капитала* — это уже имеющийся произведенный капитал, то, что было создано ранее и в этом году;

*потребление капитала (амортизация)* — износ, устаревание (физическое и моральное) произведенного капитала в процессе его использования;

*капитальные блага* — товары, такие, как здания и машины, необходимые для осуществления других производственных процессов, но не расходуемые в течение одного производственного цикла в производстве отдельных продуктов. Капитальные блага, как правило, составляют основную часть капитального запаса предприятия.

### Пояснения и примеры

На таких драматических событиях и примерах, как гибель АПЛ «Курск», авария на Чернобыльской АЭС, аварии на шахтах, на железных дорогах, авиакатастрофы, покажите студентам, что запасы произведенного капитала должны поддерживаться в работоспособном состоянии, вовремя выводиться из эксплуатации, заменяться новыми, подвергаться тщательной проверке.

Для повышения безопасности полетов компания «Аэрофлот» отказалась от приобретения отечественных самолетов в пользу зарубежных после целого ряда катастроф 2001 г. на авиалиниях России.

Необходимо обратить внимание студентов и на то, что происходит деградация человеческого капитала. Например можно проследить следующую цепочку. Низкая зарплата учителей привела к массовому оттоку квалифицированных кадров из школ (см. данные конкурса при поступлении в педагогические вузы в табл. 5.3 ниже: 213 заявлений в 1990 г. и 195 заявлений в 1999 г. на 100 мест). Это, в свою очередь, способствовало снижению уровня образования школьников, а в дальнейшем — резкому падению престижа высшего образования и специальностей, требующих высокой

квалификации. Мы уже почти прошли тот этап, когда молодежь предпочитала торговать в палатках или заниматься челночным бизнесом в ущерб высшему образованию. Этот пример можно проиллюстрировать статистическими данными Госкомстата (см. табл. 5.2).

Таблица 5.2

Основные показатели по государственным высшим учебным заведениям (на начало учебного года)

	1990/91	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000
Число высших учебных заведений	514	569	573	578	580	590
В них студентов, всего тыс. чел.	2825	2655	2802	3046	3347	3728
В том числе обучающихся на отделениях:						
дневных	1648	1700	1777	1902	2040	2213
вечерних	285	161	163	178	200	228
заочных	892	794	862	964	1102	1278

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000.

Таблица 5.3

Конкурс на вступительных экзаменах в государственных высших учебных заведениях по отраслевой специализации учебных заведений (на 100 мест подано заявлений о приеме)

	1990 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
	1	2	3	4	5	6
Во всех учебных заведениях	194	184	187	188	194	190
В том числе в учебных заведениях:						
промышленности и строительства	167	167	170	178	190	190

Окончание

	1	2	3	4	5	6
сельского хозяйства	170	161	172	190	198	177
транспорта и связи	166	178	179	177	187	191
экономики и права	268	192	186	179	180	172
здравоохранения, физической культуры и спорта	422	208	199	201	209	207
просвещения	213	201	206	200	200	195
искусства и кинематографии	451	278	290	250	238	277

*Источник:* Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите со студентами данные приведенных выше таблиц 5.2 и 5.3.
2. Проанализируйте тенденции в сфере высшего образования.

## В. «ЗАМЫКАЯ КРУГ»

Обратите внимание студентов на то, что из предыдущего анализа были исключены деньги. Это вызвано тем, что они физически не участвуют в производстве. Но в то же время деньги играют чрезвычайно важную роль в рыночной экономике. Акцентируйте внимание аудитории на том, что деньги связывают между собой экономических агентов и побуждают их к действиям, благодаря которым экономический кругооборот поддерживается в движении.

## ДЕНЕЖНЫЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОТОКИ

### Определения

*Деньги* — металлические и/или бумажные знаки, являющиеся мерой стоимости при купле-продаже и выполняющие роль всеобщего эквивалента, т. е. выражающие стоимость всех других товаров и обмениваемые на любой из них. Это средство платежа, накопления и создания сокровищ.

### Пояснения и примеры

При объяснении материала опирайтесь на рис. 5.3 учебника.

Приобретая любой товар или услугу, мы должны заплатить за него. Покажите студентам, что поток денег всегда направлен навстречу потоку товаров или услуг. Исключение составляет лишь поток отходов, который не оплачивается соответствующим денежным потоком, так как получателем данного потока отходов выступает природа. Отходы — это антиблага, а не блага. Для сокращения отходов вводятся штрафы, принимаются директивные указания о внедрении природоохранных мероприятий.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, как они относятся, например, к ввозу на территорию России из других стран ядерных отходов для хранения и утилизации.

2. Попросите студентов привести свои примеры того, как обстоит дело с переработкой отходов в их городе/регионе.

3. Обсудите со студентами приведенные ниже данные. О чем они свидетельствуют?

«На конец 1999 г. площадь нарушенных земель Российской Федерации составляла 1,1 млн га. Сильно загрязнены токсичными веществами земли вокруг многих промышленных центров.

На территории страны в отвалах, полигонах, хранилищах и несанкционированных свалках накоплено более 1,8 млрд т. отходов, содержащих токсичные вещества. Наибольшее количество опасных отходов

(содержащих ртуть, хром, гальванические шламы) образуется на предприятиях Уральского, Западно-Сибирского, Центрального, Северо-Западного районов Российской Федерации» (Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000).

Таблица 5.4

Влияние хозяйственной деятельности на окружающую среду

	1990 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Забор воды из водных источников для использования, млрд м <sup>3</sup>	106,1	86,6	82,6	81,3	76,9	77,9
Сброс загрязненных сточных вод, млрд м <sup>3</sup>	27,8	24,5	22,4	23,0	22,0	20,7
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, млн т:						
от стационарных источников	34,1	21,3	20,3	19,3	18,7	18,5
от автотранспорта	21,0	11,0	11,0	11,3	11,9	12,2
Нарушено земель в результате хозяйственной деятельности, тыс. га	93	83	79	68	59	53
Отработано земель, тыс. га	82	149	70	66	61	51
Образование токсичных отходов, млн т	—	83,4	82,6	89,4	107,1	108,1

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000.

## НЕОПЛАЧИВАЕМЫЕ РЕСУРСНЫЕ ПОТОКИ

### Определения

Иногда пользователи некоторых ресурсов платят за них неполную цену или вовсе не платят за них. В этом случае можно говорить о *бесплатности* или же *недооцененности* природных ресурсов.

### Пояснения и примеры

Например в России такие коммунальные услуги, как вода, отопление, газ, электроэнергия, являются *недооцененными*, они относительно дешевы по сравнению с другими странами (несмотря даже на проходящую реформу жилищно-коммунального хозяйства). Очистные мероприятия очень дороги, ресурсы воды не бесконечны, таким образом, при более высоких ценах на воду, она будет расходоваться более экономно. Следовательно, необходимы такие меры, как установление счетчиков воды, повышение платы за воду, ужесточение санкций за загрязнение воды и т. д.

Домохозяйства, которые также производят услуги и блага (воспитание детей, образование, приготовление пищи, уход за больными и т. д.), представляют собой пример *неоплачиваемых* ресурсных потоков. Эти услуги и блага не признаются частью общественного продукта в рыночной экономике и остаются бесплатными.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите со студентами вопросы повышения платы за коммунальные услуги:

а) будет это способствовать экономии воды, топлива или нет?

б) справедливо ли будет это удорожание по отношению к малообеспеченным слоям населения?

в) что существеннее – социальный аспект или сохранение трудновосполнимых природных ресурсов?

г) как студенты представляют себе решение этой проблемы?

2. Спросите студентов, является ли, по их мнению, пособие на детей в их городе/регионе достаточ-

ным для образования и воспитания детей. Обсудите с ними следующие проблемы:

а) повышение пособий на детей — посильно ли это российской экономике?

б) целесообразно ли платить большие пособия домохозяйкам, воспитывающим детей?

3. Обсудите с группой проблемы повышения квалификации:

а) повышение квалификации работников за счет фирмы — хорошо это или плохо?

б) как фирма может «привязать» к себе ценных сотрудников?

Возможные варианты ответов: повышение зарплаты, премии, путевки, предоставление в личное пользование машины от фирмы, льготный кредит на приобретение квартиры и т. д. Но все эти блага предоставляются не сразу, а постепенно, по мере роста квалификации работника, подтверждения его верности фирме.

## СТИМУЛИРУЮЩАЯ ФУНКЦИЯ ДЕНЕГ И ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ

### Определения

*Внешние эффекты*, или *экстерналии*, возникают тогда, когда экономическое решение или действие одного члена общества непосредственно влияет на благосостояние индивидов, не участвующих в этом решении или действии.

Внешние эффекты подразделяются на:

1) *позитивные* — когда экономический агент производит экономические блага, но не получает за них полного вознаграждения;

2) *негативные* — когда деятельность экономического агента сопровождается экономическими издержками, которые он полностью не оплачивает.

### Пояснения и примеры

Можно привести студентам следующие примеры внешних эффектов:

— позитивные внешние эффекты: по заказу городского коммунального хозяйства какая-нибудь фир-

ма, занимающаяся сооружением водных объектов, организует водохранилище на одной из рек вблизи города — люди могут всей семьей отдыхать на берегах этого водохранилища, купаться и т. д., здесь возможно строительство домов отдыха, пансионатов;

— негативные внешние эффекты: загрязнение окружающей среды, шум, вибрация.

В Охотском море на северо-востоке Сахалина сохранилась очень малочисленная популяция серых охотских китов (около ста особей). Этот вид считался полностью истребленным еще несколько десятилетий назад. Поэтому с тех пор как обнаружили это стадо, биологи особенно трепетно относятся к его сохранению. Они знают почти всех взрослых китов «в лицо» (у каждого кита есть свои характерные особенности хвоста). К несчастью, после того как была построена первая нефтедобывающая платформа на Сахалинском шельфе, стали исчезать морские микроорганизмы и планктон, которыми питаются киты. Кроме того, буровая платформа создает вибрацию, негативно сказывающуюся на морских обитателях. Вследствие этого серые киты не получают достаточного количества пищи и сильно истощены, как говорят биологи, через кожу проступают кости даже в сезон откорма китов. Всего несколько самок из этого стада способны иметь потомство. Если на шельфе Сахалина начнет действовать еще одна подобная установка, киты неминуемо исчезнут. Помимо этого, угроза вымирания нависнет над популяцией сахалинских морских котиков, лежбища которых тоже находятся на северо-востоке острова. Все это — примеры негативных внешних эффектов.

В США организация туристических поездок в океан к местам обитания китов приносит огромные деньги, которые идут на охрану этих животных. Можно организовать подобные туристические маршруты и на Сахалине (к месту обитания котиков, китов) и таким образом получить деньги на их защиту и охрану.

Подчеркните для аудитории вывод из вышесказанного: в настоящее время необходимо создание технологий, не наносящих вред окружающей среде. Так, например, при добыче нефти в условиях тундры при подготовке к бурению бережно срезается весь слой

почвы и переносится на другое место. После окончания добычи почвенный слой в этом месте восстанавливают.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести свои примеры позитивных и негативных внешних эффектов.

2. Спросите студентов, как можно, на их взгляд, стимулировать создание и внедрение технологий, не причиняющих вред природной среде.

## ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ О ДЕНЬГАХ И ВНЕШНИХ ЭФФЕКТАХ

### Пояснения и примеры

Подводя итоги изученного материала, напомним студентам, что в данной главе была введена простая схема, соотносящая денежные потоки с потоками ресурсов, услуг, благ и антиблаг.

Приобретая любой товар или услугу, мы платим деньги. Точно так же оплачивают их и предприятия, фирмы и организации. Иными словами, поток денег всегда направлен навстречу потоку товаров или услуг. Но если предприятие сбрасывает в реку отходы, загрязняет воздух, то денег за это ему никто не заплатит. Наоборот, вместе с этим потоком отходов предприятие выбрасывает (у него «вылетают в трубу») и деньги, которые ему самому придется заплатить в виде штрафов, а не потратить на премии работникам или расширение производства. Подчеркните, что с потоком отходов «улетают» еще и деньги, потраченные другими организациями и отдельными людьми на благоустройство города, на лечение, на воспитание здоровых детей и т. д.

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

*к главе 5*

Мы предлагаем более подробно рассмотреть на семинаре тему «Контекст окружающей среды и масштабы экономической деятельности».

Примерные темы для обсуждения,  
темы для докладов и эссе:

– Природные условия и развитие экономической деятельности: исторический аспект.

– Возобновляемый природный капитал и экономическая деятельность.

– Невозобновляемый природный капитал и экономическая деятельность.

*Для хорошо подготовленных групп и юридических специальностей:*

– Законодательное ограничение вредного влияния производственной деятельности на окружающую среду. (Можно также использовать материалы приложения к главе 2 – Киотский протокол).

*Для менее подготовленных групп:*

– Экономическая деятельность и истощение природных запасов.

Для закрепления материала по теме «Кругооборот экономической деятельности. База производства» можно провести *игровой семинар*.

### Игровой семинар

*Цель игры* – повторить и закрепить материал по теме «Кругооборот экономической деятельности. База производства». Еще раз рассмотреть производственные цепочки на конкретном примере.

*Время игры:* 40 + 40 мин.

*Роль преподавателя* – консультировать игровые группы, не выполняя работу за них (хорошо, если до семинара студенты получают дополнительные материалы по теме: статьи, аналитика и т. п., важно также предоставить студентам материалы, рассматривающие не только российский, но и мировой опыт). В процессе подготовки к занятию преподаватель должен предусмотреть основные вопросы, которые могут задать студенты, и быть готовым ответить на них.

*Исходная ситуация* – владельцы фирмы по проектированию интерьеров добились успехов в своем бизнесе. На повестке дня стоит вопрос о расширении

фирмы. Предлагается открыть свое производство мебели. На данном этапе принятия решения они должны взвесить все «за» и «против», рассмотрев возможную цепочку кругооборота, например: лесоповал – деревообрабатывающее предприятие – дизайн-бюро – мебельная фабрика.

Чтобы чрезмерно не усложнить игру, следует принять, что у нашей фирмы нет проблем с привлечением капитала.

Часть владельцев активно поддерживают идею открытия своей мебельной фабрики. Остальные выступают в роли критиков. В процессе принятия решения «владельцы» также обращаются за советом к экспертам.

В итоге игры «владельцы» должны принять решение.

### Формирование трех игровых групп (5 мин.)

Преподаватель излагает исходную ситуацию и разбивает учебную группу на 3 игровые группы (желательно численностью не более 5–7 человек). Каждая группа получает свою роль.

Группа 1 – «владельцы», поддерживающие идею открытия собственного производства мебели.

Группа 2 – «владельцы», выступающие против открытия собственного производства мебели.

Группа 3 – экспертная группа, консультирующая «владельцев» фирмы.

### Важно!

Напомните студентам, что в процессе принятия решения группой, они должны проанализировать, как основные вопросы, рассмотренные в данной главе учебника, преломляются в этой ситуации.

### Работа в группах (15 мин.)

Внутри группы 1: группа должна обосновать целесообразность открытия своего производства, рассмотрев подробно план кругооборота и предоставив заключение о преимуществах открытия своего производства (напомните студентам, что они должны рассмотреть различные аспекты использования ресур-

сов фирмы внутри данной цепочки, например: использование услуг дизайнера будет в данном случае дешевле, часть финансового капитала дизайн-бюро может быть направлена на расширение производства, возможность использования новых технологий из наработок дизайн-бюро, социальный контекст — мотивация, устойчивость данной технологической цепочки и т. д.).

Внутри группы 2: данная группа должна подготовить свои критические замечания по плану кругооборота (антиблага, возникающие в процессе производства — проблема утилизации отходов, трудности создания основного капитала фабрики, потребление капитала в процессе производства, проблема поддержания на должном уровне большего объема капитальных запасов и т. д.).

Внутри группы 3: подготовка экспертного заключения, взвешивающего все «за» и «против» создания такого производства.

### Общее заседание (45 мин.)

Группы 1 и 2 докладывают о своих заключениях — по 10 мин. на выступление каждой из групп.

Группа 3 докладывает о своем видении проблемы — 10 мин.

Общая дискуссия: каждая из групп отстаивает свое мнение, задает вопросы оппонентам и т. д. — 15 мин.

Преподаватель ведет заседание, внимательно следя за регламентом.

### Подведение итогов игры (15 мин.)

«Владельцы» принимают решение путем голосования (здесь возможно изменение мнений внутри групп 1 и 2) — 5 мин.

«Эксперты» подводят итоги игры, оценивают работу каждой из групп. Преподаватель обращает внимание студентов на удачные решения и промахи игроков и еще раз указывает на положения экономической теории (материал главы учебника), которые были упущены или проигнорированы студентами — 10 мин.

## Глава 6

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЩЕСТВА

## А.

### ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА

#### Определения

*Производство* — регулируемый людьми процесс создания (выпуска) товаров и услуг.

#### Пояснения и примеры

Рассматривая данный вопрос, объясните студентам, что производство в понимании экономической науки включает в себя не только производство как таковое, но также транспортировку, хранение, расфасовку товаров и торговлю ими.

Спросите студентов, чем, по их мнению, отличаются автомобили «Тойота» на заводе в Японии и в автосалоне в Москве. Подводя итог высказываниям аудитории, покажите, что для жителя Москвы цена данного автомобиля в автосалоне будет значительно дороже, так как он привезен из другой страны. Эта более высокая цена отражает стоимость транспортировки и обеспечения сохранности автомобиля во время перевозки, оплату таможенных пошлин, налогов — акциза и НДС, затраты на оплату труда работников автосалона и т. д.

Приведите другие примеры процесса производства:

1) добыча руды => выплавка металла => изготовление металлических листов => вырезание из них деталей определенной формы => соединение их с другими деталями (сварка) => изготовление металлического гаража или киоска => доставка его покупателю;

2) выращивание абрикосов => сбор плодов => сортировка, мойка плодов => варка варенья => расфасовка варенья в банки => стерилизация => хранение в

оптовой торговой сети => транспортировка в магазины => продажа населению.

Обратите внимание студентов также на то, что к производству следует относить и предоставление услуг. Так, деятельность банка основана на определенной технологии проведения различных банковских операций, для этого привлекаются различные виды ресурсов: человеческие, технологические, денежные и т. д. Существует специфическая социальная организация деятельности банка.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести свои примеры процессов производства товаров.

2. Попросите студентов привести свои примеры процессов производства услуг.

### Важно!

Главным свойством процесса производства является выпуск некоторого количества продукта, обусловленный затратами некоторого количества ресурсов и эффективностью способа соединения данных ресурсов.

## ЗАТРАТЫ И ТЕХНОЛОГИЯ

### Определения

*Сырые материалы (ингредиенты)* – то, из чего изготавливается тот или иной товар.

*Технология производства* – пропорции и способы соединения отдельных ингредиентов, необходимые время и температура их обработки.

*Эффективность* – способность приносить эффект, оказывать действие.

*Эффект* – действие, результат чего-либо.

*Технологическая эффективность* – более высокая результативность применения одной технологии относительно другой (или других).

*Технологическая неэффективность* – меньшая результативность (более низкие результаты) применения некой технологии относительно другой (других) технологий.

*Технический прогресс* (научно-технический) — поступательное, взаимосвязанное и взаимообусловленное развитие науки и техники.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на главное свойство процесса производства — для изготовления любого товара или оказания любой услуги необходимо затратить определенное количество материальных и трудовых ресурсов.

Производство не только предполагает использование материальных или человеческих (трудовых) ресурсов, но и оказывает влияние на окружающую среду. Например большинство производств сопровождается наличием отходов, которые можно использовать в других производственных циклах (в данном случае речь идет о позитивном эффекте, когда отходы можно рассматривать как часть общего выпуска продукции), или же отходы могут загрязнять воздух, воду или землю (в данном случае мы говорим о негативном эффекте, здесь отходы рассматриваются как часть общих затрат производства). Таким образом, определяя эффективность процесса производства, надо учитывать его позитивное/негативное воздействие на окружающую среду.

Обратите внимание студентов на различие понятий «экономическая эффективность» (далее — «эффективность») и «технологическая эффективность». Один процесс может быть *технологически более эффективен*, чем другой, если при выпуске одной и той же продукции в результате первого процесса произведено большее количество продукции, чем в результате второго процесса, при одинаковых затратах или же если в ходе первого процесса можно произвести такое же количество продукции, что и в ходе второго процесса, но при меньших затратах. В этом случае нам безразлично, каковы будут цены этого продукта или скорость трансформации одного продукта в другой. И, напротив, один процесс будет *экономически более эффективен*, чем другой, если выход продукции в результате обоих процессов одинаков, но при этом стоимость затрат (измеряемых в их текущих ценах или скорости транс-

формации) в первом процессе меньше, чем во втором. В этом случае нам необходима информация о стоимости затрат (или скорости трансформации между этими ценами). Процесс также может быть экономически более эффективным, если для выпуска одной и той же продукции используется большее количество одного вида затрат и меньшее — другого. Обратите внимание группы также на то, что во всех этих примерах положительные внешние эффекты рассматриваются как часть выпуска, а отрицательные — как часть затрат.

Определяя эффективность или неэффективность технологических процессов, необходимо учитывать использование в процессе производства всех без исключения видов ресурсов — материальных, сырьевых, человеческих — и их характерные свойства, объемы производимой продукции и другие факторы.

Например эффективность будет различной в случае применения технологии обработки металла резанием или методом пластической деформации (в первом случае возникают большие отходы в виде стружки и опилок), при изготовлении бумаги из древесины или из вторичного сырья и т. д.

Покажите студентам, что часто (но не всегда) процессы, технологически эффективные 100 лет назад, сегодня являются уже технологически неэффективными, устаревшими в силу достижений технического прогресса.

### *Важно!*

Обратите внимание студентов на то, что не всегда открытие новых процессов делает старые технологически неэффективными.

Выбор определяется доступностью (в первую очередь здесь имеется в виду цена/стоимость) ресурсов для каждого процесса, вот почему это экономический, а не технологический выбор.

Например во многих странах бедные люди вынуждены ходить пешком, несмотря на преимущества использования автомобиля, в виду высокой стоимости поездок на автомобиле.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести примеры следующих процессов:

а) когда один процесс производства технологически эффективнее другого;

б) когда один процесс производства экономически (но не технологически!) эффективнее другого.

2. Приведите примеры ингредиентов и технологий производства.

3. Приведите примеры совершенствования различных технологий (паровоз – тепловоз – электровоз).

4. Приведите примеры выбора в пользу старого производственного процесса.

## ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ

### Определения

*Производственная функция* представляет собой балансовое соотношение, связывающее переменные величины затрат (ресурсов) с величиной производства продукции (выпуска).

*Убывающая предельная производительность* – при постоянном уровне затрат прочих факторов использование дополнительных единиц данного фактора в меньшей степени увеличивает объем выпуска продукции.

*Порог* – наименьшая возможная величина, граница проявления чего-либо.

*Пороговый эффект* – минимально необходимая величина какого-либо фактора производства, при достижении которой данный фактор приобретает положительную предельную производительность.

### Пояснения и примеры

Можно сравнить условия производства зерна в средней полосе России и на Ставрополье. В первом случае световой год гораздо короче, земля менее плодородна, следовательно, требуется гораздо больше удобрений, выше возможность худшего урожая, меньше времени на вызревание пшеницы, а значит, в более сжатые сроки надо проводить посевные и уборочные работы.

Аналогичная картина и с животноводством: в средней полосе животные большую часть года находятся в помещениях (коровниках, свинарниках и т. д.), следовательно, требуется больше затрат на отопление, освещение, на заготовку и хранение кормов, нужен большой персонал и большая сумма денег на зарплату и т. д.

Выражения 6.2 и 6.3 (см. учебник) отражают влияние на производственную функцию тех факторов, которые зависят от людей, — труда и капитала. Однако важно отметить, что в реальных экономических условиях природные факторы часто вмешиваются в деятельность людей (ураганы, засухи, наводнения, плодородие почвы, климатические условия, качество и глубина залегания полезных ископаемых и т. д.). Поэтому, изучая прикладную экономику, экономику в контексте всей человеческой деятельности, нельзя игнорировать природные условия и факторы.

Рассмотрите с аудиторией возрастание выпуска при увеличении затрат. Например, если используется большее количество металла, то можно произвести большее число металлических изделий из него. Если в парикмахерскую, где работают три мастера, придет работать еще один парикмахер, то они смогут за одну смену обслужить не пятнадцать, а двадцать клиентов. Но это в том случае, если для этого четвертого парикмахера есть рабочее место и он сможет трудиться, не мешая своим коллегам, а также если спрос на услуги данной парикмахерской достаточно высок (т. е. в парикмахерскую придут эти дополнительные пять клиентов).

В том случае, если спрос на стрижки увеличивается незначительно, четыре парикмахера будут обслуживать тех же пятнадцать или семнадцать клиентов. Следовательно, количество стрижек, сделанных каждым из мастеров, уменьшится. Другими словами, отдача от деятельности каждого из мастеров сократится, а затраты парикмахерской возрастут.

Это и будет примером убывающей предельной производительности. В данном примере — при прочих равных факторах наем еще одного парикмахера незначительно увеличил объем производимых услуг (стрижек).

Примером порогового эффекта в данном случае является один парикмахер. Если мастеров по стрижке

нет, то и делать модные прически невозможно. Один парикмахер может сделать столько стрижек, сколько позволяют его квалификация, имеющиеся инструменты и рабочее время. Три мастера делают столько стрижек, на сколько существует устойчивый спрос. Занятость четвертого мастера невелика, и его наличие снижает эффективность работы всех четырех мастеров.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите со студентами влияние природных условий на развитие промышленности и сельского хозяйства в вашем регионе.

2. Попросите студентов выделить те факторы (земля, дождь, засуха, ветры и т. д.), которые оказывают наибольшее влияние на эффективность того или иного вида человеческой деятельности, и, по возможности, привести конкретные примеры.

## АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА ОДНОГО ПРОДУКТА

### Пояснения и примеры

Большинство реальных производственных процессов является достаточно сложным и требует разнообразных видов затрат. Но мы рассмотрим упрощенный гипотетический производственный процесс, в ходе которого используются только два вида затрат – труд и капитал.

Подробно разберите с группой рис. 6.1 и 6.2.

*Замечания для преподавателя.* Опыт показывает, что студенты неоднозначно воспринимают графические построения и условные примеры, применяемые в микро- или макроэкономике. Некоторые позитивно относятся к такому изложению изучаемого материала и воспринимают теоретические предпосылки. Часть студентов считают подобные вопросы надуманными и неприменимыми в практической деятельности. Необходимо объяснить им, что любая теоретическая наука, в том числе и микроэкономика, создает базу, основу для практической деятельности. Теоретические положения микроэкономики дают инструменты для анали-

за экономической ситуации, позволяют понять основные тенденции экономических процессов и мотивы действий отдельных групп людей.

Еще раз подчеркните, что технологический процесс, рассматриваемый в данной главе, предельно упрощен. Нас интересует только то, как взаимосвязаны между собой и как меняются затраты на производство некоего продукта и объем его выпуска.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Одному архитектору требуется два часа и компьютер со специальной программой для выполнения чертежа одного этажа детской больницы. Если предположить, что его коллега затрачивает примерно столько же времени на аналогичную работу, то за какой срок они выполнят чертежи трех пятиэтажных корпусов детской больницы? Как на графике будут выглядеть затраты и процесс последовательного «производства» чертежей всех корпусов больницы?

2. Для производства 10 м ткани требуется один человеко-час труда и пять машино-часов капитала. Сколько затрат потребует производство 80 м ткани; 100 м ткани? Изобразите это графически.

## АНАЛИЗ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

### Определения

*Замещение затрат* – замена одного вида ресурсов другим, связанная с переходом к другим технологическим процессам при сохранении неизменного объема выпуска продукции.

### Пояснения и примеры

Подробно разберите со студентами рис. 6.3 и 6.4.

Замещение затрат в данном случае представляет собой смену технологического процесса, переход к более прогрессивным технологиям, сокращающим затраты человеческого труда при их использовании.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Вернемся к примеру с архитекторами.

1) Один архитектор за кульманом может выполнить чертеж одного этажа больницы за восемь часов (этот процесс применим в мастерских, не имеющих компьютеров). Мы можем предположить, что в нашей мастерской есть всего два кульмана и семь архитекторов. За какой минимальный срок они выполняют чертежи всех корпусов больницы?

2) Существует технология, требующая для изготовления 10 м ткани 3 человеко-часа труда и 2 машино-часа капитала. Каково может быть сочетание двух технологий для производства 100 м ткани?

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ИЗОКВАНТЫ

### Определения

*Изокванта* – геометрическое место точек, в которых различные сочетания факторов производства (ресурсов) дают одно и то же количество выпускаемой продукции.

*Постоянная отдача факторов производства* – изменение уровня производства прямо пропорционально изменению уровня затрат.

В случае, если изменения в количестве затрат влекут более чем пропорциональное увеличение выпуска, производство характеризуется *положительным эффектом масштаба*; если менее чем пропорциональное – *отрицательным*.

### Пояснения и примеры

Подробно рассмотрите в аудитории рис. 6.4, 6.5 и 6.6 (а, б, с).

Все процессы, отображаемые точками, находящимися правее изокванты, будут технологически неэффективными. Все процессы, отображаемые точками, находящимися левее изокванты, – технологически более эффективны.

## Важно!

Если существует более чем два процесса, изокванта представляет собой не прямую, а кривую линию (см. рис. 6.6а и б). Если число технологически эффективных процессов достаточно велико, то кривая станет непрерывной (см. рис. 6.6с). Именно такая изокванта обычно и используется экономистами при анализе.

## Б. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

### Определения

*Возможность* — осуществимость, допустимость чего-либо.

*Производственные возможности* показывают, какое количество двух (или более) продуктов можно произвести (включая изготовление, транспортировку и предпродажную подготовку продуктов) из имеющихся ресурсов.

*Кривая производственных возможностей* — линия, проходящая через точки, которые отображают максимально возможные объемы выпуска продукции.

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИ ЗАТРАТАХ ОДНОГО ВИДА РЕСУРСОВ

### Пояснения и примеры

Когда мы говорим (см. рис. 6.7 из учебника) о том, что возможно производство двух продуктов (зерно и ткань), то наша задача состоит в определении всех возможных комбинаций производства данных продуктов. Исходные точки — это производство только ткани или только зерна. Все промежуточные точки — это все многообразие вариантов сочетания ресурсов и производства этих продуктов.

Рассмотрите производственные возможности общества — рис. 6.7.

Каждая точка на прямой АС здесь отражает производственные возможности общества. Линия, подобная АС, называется линией (кривой) производственных возможностей.

## КОЭФФИЦИЕНТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

### Определения

*Коэффициент трансформации* представляет собой отношение, в котором некоторое количество товара А может быть произведено вместо товара В при использовании одного и того же объема некоего ресурса.

*Альтернативные издержки*, или *издержки упущенных возможностей* (*opportunity cost*) — выгода, упущенная вследствие неиспользования экономического ресурса в наиболее доходной из всех возможных сфер и отраслей хозяйства.

### Пояснения и примеры

Можно привести следующий пример коэффициента трансформации: 2 кг колбасы можно изготовить вместо одной пары туфель; на изготовление 1 л вина затрачивается столько же винограда, сколько для приготовления 3 кг изюма.

Пример альтернативных издержек: можно хранить заработанные деньги дома в рублях, а можно перевести их в доллары и тоже хранить дома. При резком снижении курса рубля, человек, делающий сбережения в рублях, потеряет некоторую сумму по сравнению с тем, кто перевел свои сбережения в доллары. Это и будут его издержки упущенных возможностей (альтернативные издержки). Можно купить на эти деньги необходимую вещь. Это будет более надежным их вложением по сравнению с хранением «в чулке». Предприниматель может вложить эти деньги в свое дело и получить через год прибыль 10%, а может положить их в банк под 5% годовых. В случае с банковским вкладом он будет иметь альтернативные издержки.

Другим примером может быть альтернативное использование подростком своего времени. Спросите студентов, как ему лучше использовать свое время – поступить на низкооплачиваемую работу или окончить среднюю школу и получить аттестат с тем, чтобы в будущем иметь более высоко оплачиваемую работу.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Попросите студентов привести свои примеры альтернативных издержек.

## ОГРАНИЧЕННОСТЬ (РЕДКОСТЬ) РЕСУРСОВ

Определения

*Ресурс* называется *редким* тогда и только тогда, когда выпуск хотя бы одного продукта может быть увеличен при увеличении затрат этого ресурса.

*Замечание для преподавателя:* обратите внимание студентов на то, что данное определение редкости ресурса отлично от того, что мы вкладываем в слово «редкость» в обыденной жизни.

Пояснения и примеры

Так, в примере из учебника рост площади доступной для обработки земли с 200 до 201 га или до 250 га никак не будет воздействовать на объемы выпуска зерна и ткани. Следовательно, при площади в 200 га земля не будет редким ресурсом.

Еще раз обратите внимание студентов на то, что редкость – понятие относительное. Так, в примере из учебника земля всегда будет редким ресурсом, если будет доступно менее 50 га. Более того, она будет редким ресурсом, если рабочая сила увеличится, скажем, до 500 человек. В таком случае для производства максимального объема выпуска зерна в 250 000 ц потребуется 250 га, а для максимального объема выпуска ткани в 500 000 м потребуется 1000 га. Следовательно, данный ресурс может быть или не быть редким в зависимости от того, какие объемы других ресурсов доступны для использования.

Также в зависимости от того, сколько студентов захотят слушать курс экономической теории в вашем вузе, преподаватели данного курса будут или не будут являться редким ресурсом в вашем вузе.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, какие специалисты являются редкостью в их регионе.
2. Какие виды ресурсов являются редкостью в вашем регионе?
3. Какие виды ресурсов не являются редкостью в вашем регионе?

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЕРИ

### Определения

*Фронтир производственных возможностей* – максимум того, что может создать (произвести) данное общество.

*Экономические потери общества* – то, что оно недополучает вследствие неполного использования своих производственных возможностей.

### Пояснения и примеры

Подробно рассмотрите рис. 6.8. Для общества, чьи производственные возможности отражены на этом рисунке, комбинации, соответствующие точкам А, В, С, показывают максимум (фронтир) этих возможностей. Комбинация выпуска, соответствующая точке Х, недостижима для данного общества. Она лежит вне границ его производственных возможностей. Наоборот, точка Y соответствует неполному, неэффективному использованию производственных возможностей общества. В этом случае общество несет экономические потери.

Здесь *важно* отметить, что понятия «фронтир производственных возможностей» и «потери общества» относятся к производству двух (а не одного) продуктов.

Можно привести следующие примеры фронтаира производственных возможностей: из любого нефтяно-

го месторождения можно добыть ровно столько нефти, сколько ее там находится. На станке с производительностью 20 деталей в час за 60 минут можно изготовить не более 20 таких деталей.

Примеры экономических потерь общества – так, если на станке за один час изготавливают только 18 деталей, то экономические потери в данном случае составят две детали. Если из восьми рабочих часов сотрудник два часа потратил в курилке на обсуждение последнего футбольного матча, то экономические потери составят два человека-часа.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Если выпускник технического вуза, получив диплом, пойдет торговать в палатку, то как в данном случае можно измерить экономические потери общества?

2. На предприятии имеется 15 станков производительностью 45 деталей в час. Из них: три станка неисправны и в данный момент не используются, на четырех изготавливаются только 36 деталей в час, остальные загружены полностью. Рабочий день на этом предприятии длится 8 часов. Каковы экономические потери?

## ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

### Определения

*Технический прогресс* – открытие новых технологий, позволяющих выпускать при заданных затратах больше продукции, чем было возможно раньше.

### Пояснения и примеры

Подробно рассмотрите рис. 6.9. Разработка и применение новой технологии производства зерна позволит производить в два раза больше этого продукта за то же самое время (за один человеко-час). До того, как изобрели новую технологию, общество производило 25 тыс. ц зерна и 50 тыс. м ткани. Эту ситуацию отражает точка В.

Применение новой технологии позволяет повысить объемы выпуска следующими путями:

— сохранив первоначальное разделение труда между производством зерна и ткани, увеличить производство зерна в два раза — точка Д;

— сохранив первоначальный объем выпуска зерна, высвобожденную половину рабочей силы направить на увеличение производства ткани — точка Е;

— сократить количество занятых производством зерна менее чем на половину и таким образом увеличить выпуск как зерна, так и ткани. Этой ситуации будет соответствовать любая точка на отрезке прямой между точками Д и Е.

Единственный случай, когда создание новой технологии не повлияет на объемы производства, является ситуация, когда зерно не производится — точка С.

### **Важно!**

Обратите внимание студентов на то, что технический прогресс в одной отрасли обычно увеличивает производственные возможности общества относительно многих или всех продуктов.

### **Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

Попросите студентов привести примеры, когда технический прогресс в одной отрасли оказывал влияние на уровень развития других отраслей.

## **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИ ЗАТРАТАХ НЕСКОЛЬКИХ ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ**

### **Пояснения и примеры**

В том случае, если один ресурс является редким и для производства каждого из двух продуктов существует только один эффективный процесс, объем выпуска продукта А будет полностью определяться решением о выпуске соответствующего объема продукта В.

Данное утверждение верно тогда, когда редким является только один ресурс и существует только один процесс для производства каждого вида товара. Если же редкими являются несколько видов ресурсов и су-

ществуют несколько процессов для производства каждого продукта, то данное утверждение неверно.

В данном случае производство всех видов продуктов будет зависеть от технологии производства каждого из них и от используемых ресурсов. Производство всех этих продуктов будет взаимосвязано и взаимозависимо.

Рассмотрите с аудиторией условный пример и табл. 6.1 из учебника: существуют два продукта, и каждый из них может быть произведен с помощью либо одного, либо комбинации двух производственных процессов.

### Важно!

Акцентируйте внимание студентов на том факте, что если мы решим в этой ситуации произвести определенное число одного продукта (40 чайников), то однозначного ответа на вопрос «Сколько единиц другого продукта (одеял) мы сможем произвести?» не существует. Ответ на поставленный вопрос будет зависеть от того, какой из имеющихся процессов для производства этих продуктов будет использован.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Предложите студентам следующее задание – рассмотреть возможные комбинации производственных процессов в производстве чайников и одеял, если:

- а) общество решило произвести 10 одеял;
- б) общество решило произвести 50 одеял;
- в) общество решило произвести 50 чайников;
- г) обществу необходимо произвести минимум 20 чайников и 7 одеял.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ

### Определения

*Эффективность* – способность приносить эффект, оказывать действие.

*Эффект* – действие, результат чего-либо.

*Распределение ресурсов* – совокупность решений и действий, связанных с размещением ресурсов между отдельными товарами, предприятиями и отраслями.

*Эффективное размещение (аллокация) ресурсов* — распределение ресурсов между отраслями таким образом, что их использование позволяет получить максимально возможное число продуктов в отрасли А для любого заданного уровня производства продукта В.

*Кривая производственных возможностей (фронтир)* — кривая, графически показывающая возможность одновременного производства двух продуктов с учетом ограниченности ресурсов, используемых для их производства. Она ограничивает область производственных возможностей, так что любая точка на кривой показывает предельно возможное по ресурсным ограничениям сочетание объемов производства двух продуктов.

### Пояснения и примеры

Подробно разберите со студентами два варианта размещения ресурсов по табл. 6.2 учебника. Вместе с группой постройте кривую производственных возможностей, приняв, что требуется произвести некоторое количество одеял, уменьшив производство чайников. Покажите студентам, как шаг за шагом в данном примере надо перераспределить ресурсы, чтобы сокращение выпуска чайников на единицу обуславливало бы максимально возможный рост выпуска одеял. Таким образом, мы получаем кривую производственных возможностей, т. е. фронтир (см. рис. 6.10 учебника).

## ПРИНЦИП ВОЗРАСТАЮЩИХ ИЗДЕРЖЕК

### Определения

*Принцип возрастающих издержек* — если ресурсы общества полно и эффективно используются в производстве продуктов X и Y, каждое последующее увеличение производства X на единицу можно получить, только принеся в жертву большее количество Y. Другими словами, если производится больше X, то это достигается с возрастающими альтернативными издержками общества в виде потерянного количества Y.

## Пояснения и примеры

Подробно разберите с аудиторией рис. 6.10, 6.11, 6.12.

Обратите внимание студентов на тот факт, что в случае с несколькими ресурсами и процессами (пример с чайниками и одеялами) кривая производственных возможностей становится выгнутой наружу от прямой, соединяющей ее концы (А и В на рис. 6.10). Если мы имеем несколько процессов, то кривая будет иметь несколько точек излома. Когда число процессов достаточно велико, то кривая производственных возможностей становится неотличимой от непрерывной кривой (рис. 6.12).

Выпуклая форма кривой производственных возможностей отражает принцип возрастающих издержек.

Логика данного принципа: если из производства одного товара изымаются ресурсы, то они должны направляться в производство другого товара.

Любые ресурсы не безграничны, и для расширения производства того товара, который является сегодня актуальным, необходимо изымать ресурсы из производства избыточного товара или товара, изготавливаемого с применением аналогичных ресурсов (этот товар не обязательно является дефицитным). Переход от одного технологического процесса к другому выражается переломом на кривой производственных возможностей (точка С на рис. 6.10).

Когда имеется множество различных процессов, переменные издержки изменяются постепенно (рис. 6.12). Здесь кривая производственных возможностей представляет собой плавную кривую, показывающую возможные варианты выпуска обществом продуктов, когда все доступные ресурсы эффективно размещены.

## В. РЕСУРСЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

### Определения

*Добавленная стоимость* — разница между стоимостью произведенного продукта и стоимостью затраченных ресурсов.

## Пояснения и примеры

Добавленная стоимость — это прирост стоимости, созданный в конкретном процессе производства товаров или услуг; это также стоимость проданной продукции за вычетом стоимости потраченных на ее производство промежуточных продуктов (сырья, комплектующих и т. д.).

Обратите внимание студентов на значение добавленной стоимости. Она позволяет:

а) учитывать только чистый (непосредственный) выпуск продукции отдельным предприятием, отраслью, экономикой в целом;

б) избежать множественного (двойного, тройного и т. д.) счета выпускаемой продукции.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЩЕСТВА

### Определения

*Реальный выпуск продукции* — тот объем продукции, который действительно (фактически) произведен экономикой за определенный период (год, квартал, месяц).

*Потенциальный выпуск* — а) тот максимальный объем продукции, который может быть достигнут экономикой за определенный (короткий — год, квартал, месяц) период при использовании всех имеющихся ресурсов безотносительно к тому, будет такое использование ресурсов устойчивым или нет; б) максимально возможный выпуск, который может быть достигнут экономикой в долгосрочном периоде и который обеспечивает долгосрочное устойчивое их использование. Важно подчеркнуть, что в этом случае ресурсы не будут использоваться быстро, что не создаст проблем с поддержанием темпов роста уровня производства в будущем. Это второе определение мы и будем использовать в данном курсе.

### Пояснения и примеры

Доступность и объем используемых факторов производства зависят от ряда параметров.

Для природных ресурсов – это степень разработанности месторождений, степень истощения их запасов, наличие тех или иных природных ресурсов на данной территории.

Для произведенного капитала – степень его износа, время работы в течение рассматриваемого периода, возможность обновления и замещения.

Для человеческих ресурсов – это доля работающих во всем трудоспособном населении страны, уровень их квалификации, степень вовлеченности в производственный процесс (полная занятость, частичная занятость, работа по 8 или 10 часов в сутки и т. д.), интенсивность труда и т. д.

Акцентируйте внимание на том обстоятельстве, что максимально возможное использование ресурсов общества неизбежно означает ускоренное истощение природных ресурсов, сверхинтенсивное использование и преждевременное выбытие запасов произведенного капитала, чрезвычайно высокий уровень использования рабочей силы, который невозможно поддерживать постоянно.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите со студентами, какие из перечисленных параметров, влияющих на использование факторов, наиболее характерны для России.

2. Какие из них наиболее характерны для вашего региона?

3. Как можно повлиять на эти параметры?

4. Спросите студентов, имеет ли смысл достигать потенциального объема выпуска. К чему это может привести (применительно к каждому фактору)?

## ТРИ УСЛОВИЯ ОПТИМАЛЬНОСТИ

### Определения

*Безработица* – социально-экономическое явление, при котором часть населения не может найти себе работу (доходное занятие).

*Вынужденная безработица* – безработица, при которой работники, готовые работать за более низкое

(или за такое же) вознаграждение, чем то, которое получают имеющие работу работники той же квалификации, не могут найти место.

*Добровольная безработица* — безработица, при которой часть активного или трудоспособного населения не желает работать при установившейся ставке заработной платы или же временно не работает в виду поиска новой работы.

*Скрытая безработица* — форма неэффективной занятости людей, могущих и желающих работать в полную силу: неполная рабочая неделя, сокращенный рабочий день.

*Неполная занятость* — частичная безработица. Различают две формы неполной занятости: видимая, отражающая недостаточный объем занятости, и скрытая (невидимая), характеризующаяся недоиспользованием рабочей силы.

## Пояснения и примеры

1. *Отсутствие вынужденной безработицы или непреднамеренного неполного использования производственных мощностей.* В качестве иллюстрации к этому вопросу можно привести следующие данные по РФ (табл. 6.1).

Обратите внимание студентов на то, что по РФ мы приводим данные официальной статистики, которые учитывают количество безработных, официально поставленных на учет государственными службами занятости.

2. *Применение оптимальных технологий и социальной организации.* Для достижения потенциально возможного объема выпуска общество должно использовать «наилучшую» технологию и «наилучший» из возможных способов организации труда. Причем само определение «наилучшего» здесь в большей степени зависит от контекста и может различаться от одного общества к другому и от одной эпохи к другой.

В качестве иллюстрации рассмотрите данные табл. 6.3.

3. *Эффективное распределение ресурсов.* Каждый ресурс должен вносить наибольший вклад в процесс производства. Если крупное предприятие, оснащенное по последнему слову техники, выпускает алюминиевые кастрюли, ложки и вилки, не пользующиеся спросом у населения, является ли оно эффективным?

Таблица 6.1

Состав безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости (тыс. чел.)

	1995 г.		1996 г.		1997 г.		1998 г.		1999 г.	
	Всего	В том числе женщины								
Численность безработных; всего,	2327,0	1454,7	2506,0	1575,6	1998,7	1277,6	929,0	1246,9	1263,4	880,3
Из них:										
уволившиеся по собственному желанию	1157,	682,0	1171,6	683,3	842,5	504,4	746,6	448,1	481,0	313,6
высвобожденные работники	442,2	341,8	569,6	427,9	528,4	390,6	541,7	394,9	314,8	246,8
выпускники общеобразовательных школ	84,9	56,9	76,1	50,9	47,7	32,7	38,7	26,8	25,6	18,4
выпускники высших и средних профессиональных учебных заведений	58,5	46,5	62,8	49,9	51,1	40,8	55,0	45,1	40,4	24,1
выпускники начальных профессиональных учебных заведений	72,7	54,2	74,5	54,7	52,5	38,1	48,6	35,1	29,1	21,8

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000. С. 85.

Таблица 6.2

Удельный вес численности безработных в общей численности экономически активного населения (в %)

	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Россия	—	—	5,2	5,9	8,1	9,5	9,7	11,8	13,3
Австрия	3,2	3,5	3,7	4,3	3,6	3,7	4,1	4,2	4,2
Белоруссия	—	0,05	0,5	1,4	2,1	2,9	4,0	2,8	2,3
Болгария	—	—	—	21,4	20,2	16,5	14,2	14,4	—
Великобритания	6,8	8,4	9,7	10,3	9,6	8,6	8,2	7,1	6,1
Швеция	1,6	3,0	5,2	8,2	8,0	7,7	8,0	8,0	6,5
Эстония	0,6	1,5	3,7	6,5	7,6	9,7	10,0	9,7	9,6
Азербайджан	—	0,1	0,2	0,5	0,6	0,8	0,9	1,0	1,1
Китай	2,5	2,3	2,3	2,6	2,8	2,9	3,0	3,0	3,1
Турция	7,5	8,4	8,0	8,0	7,9	6,6	5,8	6,9	6,2
Алжир	19,8	20,6	23,0	23,2	24,4	27,9	—	28,7	—
США	5,6	6,8	7,5	6,9	6,1	5,6	5,4	4,9	4,5
Австралия	6,9	9,6	10,8	10,9	9,7	8,5	8,5	8,6	8,0

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000. С. 465.

Таблица 6.3.

Число использованных передовых производственных технологий по годам внедрения

	Все технологии			Технологии, внедренные в течение					
	1997 г.	1999 г.	2000 г.	трех лет			шести лет		
				1997 г.	1999 г.	2000 г.	1997 г.	1999 г.	2000 г.
Передовые производственные технологии – всего	55452	62390	70069	12198	18812	23271	9408	11097	12638
Проектирование и инжиниринг	7109	10395	14385	2627	4626	7829	1793	2803	3252
Производство, обработка и сборка	36538	34857	35408	4910	6226	6616	5026	4181	4035
Автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции, транспортировка материалов и деталей	707	698	685	93	170	135	143	104	122
Аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	2644	2203	2409	793	829	846	437	599	659
Связь и управление	6650	11441	13713	3296	6020	6600	1669	2835	3850
Производственные информационные системы	790	1170	1823	250	463	800	116	198	364
Интегрированное управление и контроль	1014	1626	1646	229	478	445	224	377	356

Окончание

	Технологии, внедренные в течение						Имевшие патенты на изобретения		
	девяти лет			десяти и более лет					
	1997 г.	1999 г.	2000 г.	1997 г.	1999 г.	2000 г.	1997 г.	1999 г.	2000 г.
Передовые производственные технологии – всего	11090	8848	8827	22756	23633	25333	3247	2985	2804
Проектирование и инжиниринг	1004	1587	1770	1685	1379	1534	829	1204	1115
Производство, обработка и сборка	8607	5465	4689	17995	18985	20068	1756	1438	1231
Автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции, транспортировка материалов и деталей	152	92	92	319	332	336	26	21	45
Аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	400	342	324	1014	433	580	328	190	2644
Связь и управление	706	996	1491	979	1590	1772	197	81	182
Производственные информационные системы	70	102	173	354	407	486	29	5	9
Интегрированное управление и контроль	151	264	288	410	507	557	82	46	51

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 518.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите со студентами проблему занятости в вашем регионе. Какая форма безработицы преобладает? Что делается для ее преодоления? Для кого характерна добровольная безработица? Можно ли считать, что многодетная мать-домохозяйка безработная?

2. Используя табл. 6.1 и 6.2, проследите динамику уровня безработицы в России и в отдельных странах. Попросите студентов прокомментировать эту динамику.

3. Попросите студентов сформулировать свою точку зрения на оптимальную технологию и оптимальную социальную организацию. Что они собой представляют? Как их достичь? Надо ли стремиться к их достижению? Какова социальная организация в России и в вашем регионе?

4. Обсудите динамику внедрения технологий (табл. 6.3). О чем она свидетельствует?

5. Эффективно ли используются имеющиеся в стране производственные ресурсы? Как оценить эффективность использования электроэнергии, нефти, трудовых ресурсов, основных фондов? Чем, по мнению студентов, были вызваны высокие темпы индустриализации в СССР? Что привело к неэффективному размещению ресурсов в СССР? Где сегодня выше эффективность труда: на частных фирмах или в государственном секторе? От чего это зависит?

## ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

### Определения

*Потребительские товары* – товары, используемые для удовлетворения личных, семейных или домашних нужд и желаний людей, т. е. предназначенные для конечного потребления.

*Капитальные блага* – используются для увеличения запасов произведенного капитала в целях увеличения производственной мощности.

### Пояснения и примеры

Подробно рассмотрите рис. 6.13 учебника.

Обратите внимание студентов на то, что теоретически, если все производственные ресурсы страны используются полностью, такая страна может производить любую комбинацию потребительских товаров и капитальных благ из числа соответствующих точек на изображенной кривой. Ни при каких обстоятельствах она не может произвести комбинацию, отражаемую точкой, лежащей за пределами данной кривой. Если не все доступные ресурсы используются полностью (или используются неэффективно), то страна произведет комбинацию потребительских товаров и капитальных благ, соответствующую точке, расположенной ниже данной кривой.

Напомните студентам, что при плановой экономике упор делался на производстве товаров для промышленности: оборудования, станков, строительной техники и т. д. Основное внимание уделялось производству техники и оборудования для изготовления другого оборудования, других средств производства (причем не обязательно передовых в техническом отношении). Производство товаров для людей, потребительских товаров считалось второстепенным и осуществлялось в ограниченных масштабах.

Здесь также целесообразно предоставить студентам данные по производству товаров народного потребления (ТНП) и по производству товаров для промышленности (см. табл. 6.4 ниже).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, что, по их мнению, предпочтительнее производить: товары производственного назначения или потребительские товары.

2. Производство каких товаров развито в вашем регионе?

3. Разберите со студентами, что послужило причиной возникновения челночного бизнеса в России в начале 90-х годов. (Причинами являются: отсутствие качественных потребительских товаров отечественного производства; низкий потребительский спрос на имеющиеся в торговле и в запасах потребительские товары; закрытие предприятий, занимающихся производством товаров народного потребления, или отсутствие заказов у таких предприятий; невыплата зарплаты и отсутствие работы и т. д.).

Таблица 6.4  
Индексы промышленного производства по некоторым отраслям промышленности (в %)

Промышленность	В среднем за год				К предыдущему году								
	1971– 1975	1976– 1980	1981– 1985	1986– 1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Вся промышленность	107	104	103	103	92	82	86	79	97	96	102	95	108
Машиностроение и металлообработка	111	108	106	104	90	85	84	69	91	95	104	93	114
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	108	101	103	102	91	85	81	70	99,3	83	100,9	99,6	117
Легкая	104	102	100,4	102	91	70	77	54	70	78	98	89	120
Пищевая	105	100,6	103	104	91	84	91	83	92	96	99,2	98	108

Источник: Российский статистический ежегодник – 2000. М., 2000. С. 302.

## ОГРАНИЧЕННОСТЬ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

### Пояснения и примеры

Применение любого аналитического метода, любого вида анализа имеет свои пределы. Это же относится и к анализу производственных возможностей:

а) он не дает прямого и простого метода нахождения оптимальной комбинации производства двух альтернативных продуктов;

б) он требует разработки специального критерия оценки для сравнения различных вариантов производства этих продуктов;

в) он выявляет узость концепции эффективности — увеличение производства одного продукта невозможно без сокращения производства другого.

Вместе с этим данный анализ позволяет определить, что все точки, находящиеся ниже данной кривой, соответствуют неэффективному способу производства.

## КОГДА НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ?

### Пояснения и примеры

Когда говорится об эффективности, предполагается, что труд и капитал, высвобожденные путем более эффективного их размещения, будут использованы для производства каких-либо благ, желательных для общества.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Попросите студентов привести свои примеры, когда неэффективность оказывается предпочтительнее.

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

*к главе 6*

Для закрепления материала мы предлагаем провести на семинарском занятии обсуждение статей о создании рынка отработанного ядерного топлива в России.

## Вопросы для обсуждения:

1. Какова производственная цепочка в данном случае? Каковы издержки и технология? Какой продукт получается на выходе? (*Замечание для преподавателя:* Еще раз обратите внимание студентов на то, что главным свойством процесса производства является выпуск некоторого количества продукта, обусловленный затратами некоторого количества ресурсов и эффективностью способа соединения данных ресурсов).

2. Можно ли судить о технологической эффективности этого процесса? Что можно сказать об экономической эффективности в данном случае?

3. О каком выборе — экономическом или технологическом — идет речь в предложенных материалах?

4. Как бы вы определили выбор в данном случае — в пользу старого (РФ не увеличивает количество перерабатываемого сырья, т. е. не ввозит новое сырье) или нового производственного процесса (ввоз сырья из-за рубежа) — и почему? (*Вариант:* производство топлива на новом уране или на уране, полученном путем переработки).

5. Согласны ли вы с тем, что в данном случае неэффективность может быть предпочтительнее? Почему?

6. Какие аргументы выдвигают развитые страны против переработки отработанного ядерного топлива на своей территории? (*Замечание для преподавателя:* Еще раз подчеркните необходимость учета экономических издержек для общества в данном случае.)

7. Какие аргументы выдвигают сторонники ввоза и переработки отработанного ядерного топлива на территории РФ?

8. Какую позицию заняли бы вы?

9. Прокомментируйте с точки зрения экономиста следующее утверждение: «ОЯТ [отработанное ядерное топливо], взятое на хранение, станет “энергетическим ресурсом” только в том случае, если потребуется его переработка для получения обогащенного урана и плутония. Но зачем России нужен дорогой обогащенный уран и тем более плутоний? Известно, что имеющиеся объемы оружейного урана и плутония могут обеспечить на десятилетия топливом все российские АЭС, а

масштабное ядерное разоружение еще более умножит запасы делящихся материалов». Что можно сказать о редкости данного ресурса?

10. Прокомментируйте следующий текст и выскажите свое мнение: «Это очень выгодный бизнес, уверен руководитель ученого совета Минатома Николай Бабаев. Себестоимость переработки отработанного топлива в России составляет порядка 250–300 дол. за килограмм. А платить нам будут 1000 дол. за килограмм. Маркетинговые исследования Минатома показывают, что мы можем завезти в страну до 10 тыс. тонн отработанного ядерного топлива в течение 10 лет. То есть теоретически Россия могла бы получить до 10 млрд дол. Правда, сам министр Адамов говорит, что это “чересчур оптимистичная цифра”. Но в любом случае деньги громадные. Распределить их атомщики предлагают так: треть, понятно, — себестоимость переработки, треть — на строительство соответствующих заводов, а последняя треть — на расчистку радиоактивных завалов по всей стране. Россия просто обязана строить заводы по переработке ядерного топлива, считает начальник департамента АЭС Минатома Владимир Шидловский. Как раз для того, чтобы потомки могли перерабатывать на них всю ту грязь, что накопили отцы. Скажем, в том же Красноярске перестройка остановила строительство одного такого крупнейшего в мире завода — РТ-2 мощностью 1500 тонн нового топлива в год. Вот хотя бы его и надо достроить. А это стоит 1,5–2 млрд дол. Их можно получить только из-за границы — за переработку топлива. Правда, здесь есть одна нестыковка. Завезти в страну 10 тыс. тонн отработанного топлива, конечно, можно. Но переработать его сразу не получится: мощностей не хватит. Значит, отходы придется где-то хранить, пока построим заводы по переработке. Выходит, пока что предлагается просто добавить на российские радиоактивные помойки еще немного грязи. Чем это грозит? Ядерщики клянутся, что ничем».

*А.В. Яблоков*

## ПОЧЕМУ ОПАСНО ВВОЗИТЬ В РОССИЮ ОТРАБОТАННЫЕ ЯДЕРНЫЕ ОТХОДЫ

Около 3 млн россиян поддержали вынесение на всенародный референдум вопроса: «Вы за запрет ввоза из других государств на территорию России радиоактивных материалов на хранение, захоронение или переработку?». Экологи были вынуждены обратиться к народу, поскольку наши аргументы против этой инициативы Минатома, таящей угрозу национальной безопасности России, пока так и не были услышаны.

Идея создания международного хранилища ОЯТ принадлежит А. Копсону, главе американского Non-Proliferation Trust. Такое хранилище сначала предполагалось на заброшенной военной базе в Тихом океане. После официальной поддержки этих планов Минатомом России (есть письмо министра Михайлова) Копсон купил этот атолл. Однако Конгресс и Администрация США разрушили эти планы, не дав разрешения на использование территории США для хранения зарубежного ОЯТ.

Планы использования плутония от переработки ОЯТ были разрушены полным провалом попыток наладить устойчивую работу бридеров в США, Великобритании, Франции, Германии и Японии. С другой стороны, оказалось, что топливо на свежем уране гораздо дешевле переработанного.

Утверждения о необходимости выхода России на мировой рынок по переработке ОЯТ – лукавые. Заводы по переработке ОЯТ во Франции и Великобритании будут закрыты, как только будут выполнены долгосрочные контракты. Недавно Германия с большими неустойками прекратила поставку ОЯТ на переработку во Францию. Отказалась от переработки ОЯТ Финляндия. США, Канада, Швеция и не предполагали перерабатывать ОЯТ. Так что нет никакого «мирового рынка» ОЯТ, о котором так часто говорит министр Адамов, и не собираются «приходить другие» (см.: *Век. № 49. С. 6*).

Несомненно, есть желание некоторых стран очистить свою территорию от ОЯТ, с которым неизвестно что делать (*Век. № 37. С. 8*), а хранить опасно и дорого. Есть не менее пяти стран, готовых заплатить, чтобы навсегда избавиться от ОЯТ. После 40 лет (такой срок фигурирует в проектах) никто не примет от нас обратно ни ОЯТ, ни продукты его переработки. По-

этому правы экологи, когда говорят о том, что Минатом готов превратить Россию в радиоактивную помойку для других стран. Именно как на потенциальную помойку смотрят на нас такие страны.

Необходимо заметить, что в результате ввоза (и тем более переработки) ОЯТ увеличится радиационная нагрузка на территорию России (и без того создающая угрозу национальной безопасности).

ОЯТ, взятое на хранение, станет «энергетическим ресурсом» только в том случае, если потребуется его переработка для получения обогащенного урана и плутония. Но зачем России нужен дорогой обогащенный уран и тем более плутоний? Известно, что имеющиеся объемы оружейного урана и плутония могут обеспечить на десятилетия топливом все российские АЭС. А масштабное ядерное разоружение еще более умножит запасы делящихся материалов.

Говоря о необходимости переработки зарубежного ОЯТ, атомщики «забывают» напомнить, что такая переработка может понадобиться только в том случае, если в ближайшие десятилетия будут построены десятки новых АЭС. Стоимость строительства новой АЭС составляет не менее 2 млрд дол. Известно, что Минатом предполагает построить 29 новых АЭС до 2030 г. Для этого потребуется не менее 58 млрд дол. 20 млрд дол., которые Минатом мечтает получить за прием зарубежного ОЯТ, дадут ему возможность начать строительство хотя бы нескольких новых АЭС.

Но какие энергетики (кроме самих атомщиков) сказали, что России нужны новые АЭС? Поверить тому, что развитие атомной энергетики спасет мир от изменения климата, могут только очень несведущие люди. Во всех регионах, где намечаются новые АЭС, есть значительные ресурсы ископаемого топлива. Их хватит на многие десятилетия. Есть недостаточно используемые возобновляемые источники энергии. Энергосбережение может дать России втрое больше энергии, чем дают все АЭС. То, что электроэнергии в стране достаточно, подтверждает и министр Е. Адамов, говоря об экспорте атомного электричества как одном из стратегических направлений развития российской атомной энергетики. Однако концепция экспорта атомного электричества (чистую энергию соседям, деньги Минатому, а радиоактивное загрязнение — многим будущим поколениям россиян) никогда не будет принята обществом.

Второй вопрос, связанный с переработкой ОЯТ: куда девать образующиеся радиоактивные отходы (от тонны ОЯТ — не-

сколько тысяч кубометров твердых и жидких РАО [радиоактивные отходы] плюс сотни кубометров газообразных). Раньше «Селлафилд и Ля Аг» сбрасывали свои отходы в Атлантику (используя лазейки в международном регулировании), а в СССР эта проблема была секретной. Мало иметь «освоенные технологии обращения с облученным ядерным топливом» (*Век. № 49. С. 6*), надо, чтобы эти технологии были безопасными. Таких безопасных технологий нет ни у нас, ни в других странах. Против продолжения радиоактивного загрязнения Северной Атлантики Великобританией и Францией выступают все большее число западных стран. Проблема самого радиоактивного места на планете – озера Карачай на территории «Маяка» – широко известна. Однако менее известно, что при переработке ОЯТ на «Маяке» (единственном месте в России, где такая переработка налажена) радиоактивные отходы продолжают поступать в Карачай! Российский Минатом, пытаясь уйти от критики экологов, с 1995 г. снова засекретил материалы по геологическому строению и поведению радионуклидов, закачанных в недра, но это лишь усугубляет нашу критику.

Не вызывают доверия заявления о том, что полученные в результате приема на хранение зарубежного ОЯТ деньги помогут решить экологические проблемы радиационно-загрязненных территорий. Экологи третий год просят Минатом представить хоть какие-то планы. Однако атомщики предлагают только строительство новой АЭС на Южном Урале! А в проекте закона «О специальных экологических программах реабилитации радиационно-загрязненных регионов» под флагом экологии предполагается осуществлять «демонтаж и утилизацию выведенных из эксплуатации радиационно-опасных объектов», на что средства должны идти из совершенно других источников.

Эти, как и целый ряд других аргументов, остающихся за жесткими рамками статьи, заставляют экологов категорически возражать и против изменения ст. 50 закона «Об охране окружающей среды» (запрещающей ввоз на хранение и захоронение радиоактивных материалов из других стран), и против проекта закона о применении понятия «лизинг» к ТВЭЛам (лизинг ТВЭЛов – это все равно, что лизинг колбасы), и против проекта закона, искажающего существо экологических программ. Более подробно позиция экологов по предлагаемым трем законопроектам изложена в периодических изданиях: «Ядерная и радиационная безопасность» (<http://www.atomsafe.ru>), «Энергетика и безопасность» (<http://www.ieer.org>), «Энергетика и окру-

жающая среда», «Атомная хроника», «Вести СоЭС», «Ядерная безопасность» (<http://www.npi.ru>) и других, а также в обращениях общественных организаций в Думу и Правительство РФ.

*Г. Пьяных*

## ОТХОДНЫЙ ПРОМЫСЕЛ МИНАТОМА

Минатом России выступил со смелой инициативой – ввозить иностранное отработанное ядерное топливо на хранение в нашу страну. Этот новый бизнес принесет России очень большие деньги. Или очень большие проблемы.

Россия – большая радиоактивная помойка. Лет десять назад, после Чернобыля, об этом много писали. Потом тема приелась. А помойка осталась. Поэтому, прежде чем разбирать нынешнюю инициативу Минатома, надо исследовать почву, на которой она возшла.

### Повестка дня

За последние полвека партия и правительство принесли мирный атом почти в каждый дом. Предприятия ядерной отрасли были построены вблизи крупнейших городов России, а в самих городах разместились исследовательские реакторы.

В Москве, например, девять ядерных реакторов. Из них семь – в Курчатовском институте, на территории которого скопилось много радиоактивных отходов. Выгруженное из реактора отработанное ядерное топливо слишком горячее – его невозможно никуда везти, и три-пять лет оно остывает в бассейнах с водой рядом с реактором. Потом по технологии его надо вывезти. Но денег на это нет.

В последние годы обострилась проблема списанного атомного флота России. На Баренцевом и Белом морях, в Приморье только списанных подводных лодок стоит 154 штуки. Содержание одной такой лодки на приколе обходится в 5 млн рублей в год.

Кроме того, в России есть три крупнейших центра атомной промышленности.

В Красноярске-26 (ныне Железногорск) работает уникальный завод ядерного комплекса – горно-химический комбинат. Это целый подземный город, вырубленный в горном массиве. Советские ядерщики обещали Родине, что он выдержит

прямое попадание атомной бомбы. В Железногорске находится завод по выработке оружейного плутония. Его производили три реактора, два из которых имели прямое охлаждение водой из Енисея, т. е. воду брали из реки, а потом сбрасывали обратно. В результате весь Енисей оказался в разной степени отравлен. Причем радиация проникает и вверх по течению реки: туда плывет радиоактивная рыба.

Впрочем, в 1992 г. два вредных реактора были остановлены. В результате в Енисей стало сливаться меньше радиации. Но не намного. В 1995 г. на реке работала специальная экспедиция Института биофизики Академии наук России и самого горно-химического комбината. Ученые нашли на берегах не просто повышенный уровень радиоактивности – в 6 км от комбината были найдены даже горячие частицы ядерного топлива.

Отдельную проблему представляет собой полигон «Северный», расположенный в 15 км от Железногорска. Это впадина в горном плато, из которой практически нет выхода грунтовых вод. Здесь пробурены десятки шахт, в которых уже много лет хоронят радиоактивные отходы. Беда в том, что «Северный» недостаточно исследован в геологическом плане. Большой загадкой является, почему так называемое пятно отходов вытянулось на полигоне не по принятому направлению подземных вод (юг–север), а поперек потока. По мнению некоторых экологов, радиоактивные воды полигона движутся к Енисею. В целом непонятно, как будет себя вести этот радиоактивный могильник в ближайшие столетия.

Другой атомный центр находится на Урале, третий – в Томске.

### Кто «за»

Всем ясно, что российские радиоактивные завалы надо расчищать. Вопрос, где взять на это деньги? Минатом решил заработать их так: завезти в Россию на переработку и хранение отработанное ядерное топливо из-за границы.

Пока это запрещено. Принятый в 1991 г. закон об охране окружающей среды запрещает ввозить к нам на хранение чужие радиоактивные отходы\*. В начале 1999 г. депутаты Госдумы (естественно, с подачи Минатома) предложили принять поправки к закону – разделить понятия «отходы» и «отработанное топливо». И вывезти таким образом топливо из-под запрета.

\* Пакет законов, разрешающих ввоз отработанного топлива на территорию РФ, был принят в июле 2001 г.

Минатом исходит из того, что ядерная энергетика вступает в новую эру. В XXI в. миру будет не хватать природного урана как сырья для АЭС. И новое топливо придется производить из отработанного. Пока заводов, на которых это можно делать, в мире крайне мало. Но в XXI в. деваться будет некуда — придется их построить. И тут Россия хочет быть впереди планеты всей.

Это очень выгодный бизнес, уверен руководитель ученого совета Минатома Н. Бабаев. Себестоимость переработки отработанного топлива в России составляет порядка 250–300 дол. за килограмм. А платить нам будут 1000 дол. за килограмм. Маркетинговые исследования Минатома показывают, что мы можем завезти в страну до 10 тыс. тонн отработанного ядерного топлива в течение 10 лет, т. е. теоретически Россия могла бы получить до 10 млрд дол.

Правда, сам министр Адамов говорит, что это «чересчур оптимистичная цифра». Но в любом случае деньги громадные. Распределить их атомщики предлагают так: треть, понятно, — себестоимость переработки, треть — на строительство соответствующих заводов, а последняя треть — на расчистку радиоактивных завалов по всей стране.

Россия просто обязана строить заводы по переработке ядерного топлива, считает начальник департамента АЭС Минатома В. Шидловский. Как раз для того, чтобы потомки могли перерабатывать на них всю ту грязь, что накопили отцы. Скажем, в том же Красноярске перестройка остановила строительство одного такого крупнейшего в мире завода — РТ-2 мощностью 1500 тонн нового топлива в год. Вот хотя бы его и надо достроить. А это стоит 1,5–2 млрд дол. Их можно получить только из-за границы — за переработку топлива.

Правда, здесь есть одна нестыковка. Завезти в страну 10 тыс. тонн отработанного топлива, конечно, можно. Но переработать его сразу не получится: мощностей не хватит. Значит, отходы придется где-то хранить, пока построим заводы по переработке. Выходит, пока что предлагается просто добавить на российские радиоактивные помойки еще немного грязи. Чем это грозит? Ядерщики клянутся, что ничем.

Есть три возможных места хранения: Железногорск (под Красноярском), Северск (под Томском) и Озерск (под Челябинском). Скорее всего, будет выбран Железногорск, потому что там находятся самые мощные горные пласты. Атомщики настаивают, что опасения экологов напрасны, полигон — это каменная воронка, и из нее ядерные отходы никуда не денутся.

Там, на полигоне «Северный», шахты способны вместить порядка 6000 тонн радиоактивных веществ. А закачали туда лишь 2500 тонн. Можно бурить и новые шахты. Резервы приличные.

Перевозка топлива, если верить Минатому, — дело тоже совершенно безопасное. Она осуществляется в специальных стальных герметичных контейнерах весом 100 тонн, с которыми абсолютно ничего не может случиться. Их делает фирма «Siemens». Они рассчитаны даже на падение с самолета. И за 50 лет существования ядерной отрасли нигде в мире не было ни одного случая утечек при перевозке ядерного топлива.

### Кто «против»

Все эти доводы атомщиков производят очень слабое впечатление на экологов. У них есть свои аргументы, более эмоциональные, но оттого не менее убедительные. Правда, говорят они, при перевозке отработанного топлива нигде в мире не было аварий. Однако затем с топливом придется работать — перегружать его, хоронить или перерабатывать. Тут-то и начнется.

Наши ядерщики могут приводить сколько угодно рациональных доводов, но, к сожалению, им нельзя верить, — считает С. Барановский, вице-президент российского «Зеленого креста» (кстати, полгода назад он издал объемный труд «Радиационное наследие “холодной войны”», путеводитель по радиоактивным помойкам России). — За время существования отрасли ядерщики продемонстрировали всему миру, что являются обычными русскими людьми, то есть достаточно безответственными. Именно они сливали ядерные отходы в Енисей, они проектировали РБМК, который грянул в Чернобыле, и т. д. Все это доказывает, что русским людям просто нельзя доверять радиоактивные отходы. Те, что мы уже накопили, — тут уж ничего не поделаешь. А вот завозить сюда десятки тысяч тонн иностранной грязи и работать с ней тут — вот этого не надо. Пусть это делают европейцы, американцы и японцы. Согласитесь, у них получится чище.

Главным оппонентом Минатома и специалистом в этой сфере является председатель Социально-экологического союза России академик А. Яблоков. Он исходит из того, что весь мир сворачивает атомную энергетику и к 2050 г. ее вообще не будет на планете. Стало быть, и топлива никакого не понадобится.

С точки зрения Яблокова, намерение Минатома завезти в Россию ядерное топливо — совершенное безрассудство. Есть опыт США, которые накопили всевозможных отходов и отработанного топлива даже больше, чем Россия, — 470 тыс. тонн.

20 лет назад там приняли принципиальное решение: отходы не нужно перерабатывать — их нужно хоронить. И стали искать место, чтобы построить национальное хранилище для всей радиоактивной грязи. За 20 лет они истратили на геологоразведку 4 млрд дол. И ничего не добились. Оказалось, нигде в мире нет стабильных подземных пластов, в которых отходы не будут перемещаться подземными водами и могут спокойно пролежать несколько столетий. Если у Штатов не вышло, почему у России получится?

## Итого

Деньги — то, что объединяет атомщиков и экологов. Ни те ни другие не могут сказать, какие же именно прибыли или убытки сулит новый бизнес России: просто никто не подсчитывал. Вот что говорит по этому поводу гендиректор Курчатовского института академик Е. Велихов: «Я не согласен с руководством Минатома, когда они утверждают, что мы заработаем на иностранных отходах и даже, возможно, что-то дадим бюджету. Ничего мы не заработаем. В отрасли слишком много тяжелых проблем. Я даже не могу себе представить, сколько миллионов долларов нужно, чтобы разгрести хотя бы самые крупные радиоактивные завалы в нашей стране. Поэтому я призываю руководство Минатома подготовить, скажем так, комплексную программу по разгребанию завалов, в которой будет четко написано, на что и сколько денег нам нужно. Пока же никакого плана атомщики не подготовили».

## А. Васильев

### ЗА ВВОЗ ПРИДЕТСЯ ПОБОРОТЬСЯ: «ОТРАБОТАННОЕ ЯДЕРНОЕ ТОПЛИВО НЕ ОПАСНО ДЛЯ РОССИИ»

Сейчас много и шумно обсуждают проблему ввоза в Россию на длительное хранение и переработку отработанного ядерного топлива (ОЯТ) из других стран. Страсти кипят, а взаимонепонимание не уменьшается. Действительно, проблема сложная, особенно если в ней все перемешать. Давайте попробуем разложить для наглядности все по полочкам и, как нас учили в институте, «взять интеграл по частям».

*Этап первый.* Мы прорвались на зарубежный рынок, и первый эшелон с топливом вошел на просторы России. Опасно

---

Печатается по изданию: Независимая газета. 2001. 22 марта.

ли это? Нет. За пятьдесят лет развития атомной индустрии по шоссе и железным дорогам разных стран мира, в том числе и России, перевезены миллионы контейнеров с ядерными материалами. И ни одного случая утечки радиоактивных продуктов, ни одного пострадавшего. Как тут не сравнить с авариями и жертвами при перевозке бензина, аммиака, хлора и других действительно опасных веществ. Так, летом 1981 г. в Мексике при аварии трейлера с хлором 29 человек погибли и серьезно пострадали 1000 человек.

Контейнеры для перевозки ядерных материалов испытываются по жестким международным нормам. На пожар, столкновение, падение с высоты и даже падение на них самолета. В Англии, когда в Селлафилд стали завозить на переработку ОЯТ из Германии, Японии и других стран, зеленые начали организовывать митинги и протесты. Убеждения ученых помогали слабо. Тогда провели наглядную демонстрацию безопасности контейнера. На рельсы положили контейнер, и на него со скоростью 160 км/час налетел состав (локомотив и несколько вагонов). Когда столб пыли и дыма рассеялся, комиссия увидела разбитый локомотив и вагоны под откосом, а контейнер остался цел. В нем не было даже микротрещин — это подтверждено тем, что специально закачанный газ так и остался в контейнере.

Этот ролик несколько раз показали по телевидению, и разумные англичане перестали протестовать.

*Этап второй.* Топливо привезли в то место, где его должны хранить 40–50 лет до начала переработки. Раньше оно вряд ли нам понадобится. Ведь это запас энергии для наших внуков. Одна тонна ОЯТ по энергетике равноценна приблизительно 100 тысячам тонн каменного угля, если это топливо после переработки использовать в ныне существующих тепловых реакторах. В реакторах на быстрых нейтронах, для которых ОЯТ и запасается, оно даст энергию почти как 3 миллиона тонн угля.

Этот этап самый безопасный. ОЯТ можно хранить в тех же контейнерах. Тогда для него не надо строить сложных сооружений. Но транспортные контейнеры дороги, поэтому и в США, и в Европе сейчас применяют так называемые сухие хранилища. Это герметичные емкости, заполненные инертным газом. В них топливные элементы не корродируют, как при хранении в воде. Такой способ хранения дешевле, безопаснее и экологически чище. Сейчас его начинают внедрять в России.

*Этап третий.* Переработка. После аварии на комбинате «Маяк» в 1957 г. технология переработки облученного топлива была существенно изменена. Кстати, то же сделали и на Запа-

де, хотя и не знали о Кыштымской аварии. Новая технология, конечно, безопаснее, но и она уже устарела. Сейчас и в России, и в США разработан новый, «сухой» способ переработки ОЯТ. Он еще безопаснее, дешевле и дает гораздо меньше отходов.

Но утверждать, что через 40 лет именно этим способом будут перерабатывать ОЯТ, я не берусь. Наши дети пойдут дальше нас и наверняка усовершенствуют технологию. Неужели кто-то сомневается в этом?!

*Этап четвертый* и последний — отходы. Так называют все, что остается после того, как из ОЯТ выделили материалы, из которых изготовят топливо для реактора. На топливо быстрым реакторам пойдут все изотопы урана и плутония — уж такие они всеядные в отличие от реактора на тепловых нейтронах.

Некоторые долгоживущие элементы, для которых не нашлось полезного применения, поместят на периферию реактора. Там они будут поглощать избыточные нейтроны и превращаться в другие, нерадиоактивные элементы. Или, как говорят специалисты, будут трансмутированы.

Основными опасными элементами обычно называют цезий и стронций. У них период полураспада около 30 лет. Поэтому, если их изолировать на 300 лет, они станут практически безопасными. Это технически осуществимо. Каждый знает много зданий и у нас, и в Европе, которые стоят и 500, и больше лет.

Но изолировать эти элементы и ждать, когда они распадутся, нерационально. Так, цезий можно использовать в гамма-установках для стерилизации медицинских инструментов, перевязочных средств и прокладок с крылышками. Сточные воды тюремных больниц, коммунальных хозяйств и скотоводческих хозяйств становятся безопасными, если их пропустить через такие установки. В них разрушаются и вредные для природы моющие средства, и другие химикалии. А вся эта установка — железобетонный куб, в одну трубу которого вливаются нечистоты, а из другой трубы выходит раствор, не содержащий вредных микробов. И чистит стоки цезий. Можно быть уверенным, что за 40–50 лет для многих веществ, ныне называемых отходами, будет найдено полезное применение.

И в заключение о том, что нас ожидает. На рынке переработки ОЯТ нас уж точно не ждут вопреки уверениям Амана Тулеева. Это высокотехнологичное производство слишком выгодно. И если Дума отклонит обсуждаемые сейчас законы или обставит их рогатками поправок, то мы потеряем даже ОЯТ Украины и стран Восточной Европы, где работают советские реакторы.

Если же Дума примет эти законы, то страсти вокруг них разгорятся еще сильнее. Экология сейчас стала наукой политической, и противники не гнушаются ничем. Ложь, подтасовка фактов, воздействие не на разум, а на подкорку. В Екатеринбурге, например, распространяют среди молодежи игру типа «любит – не любит». Только там она о радиации: облучится – не облучится, родится – не родится, мутант – не мутант.

Печатаются листовки, выпускаются журналы, проводятся конференции, в том числе с поездками за рубеж. Деньги в основном идут оттуда.

В России уже создано много организаций, где готовят тех, кто потом организует все эти письма в газеты, протесты, митинги. И, пользуясь нашей бедностью, по дешевке скупают массовку, в том числе и ученых.

Как вам нравится, например, такая программа? Институт содействия общественным инициативам «ИСАР» объявляет о начале конкурса мини-грантов по программе «Женщины-лидеры и общественное антиядерное движение». Средства на проведение программы выделены правительством США (Госдеп) и неким частным американским фондом «Доверие через взаимопонимание». Финансирование небольшое – 800 долларов на грант. Подача заявок до 16 марта 2001 г., а вся программа проводится с 1 февраля до 1 сентября 2001 г. Как раз вовремя!

Как вы думаете, США позволили бы нам организовать у них что-нибудь подобное?

Так что за ввоз ОЯТ нам придется еще побороться. Не любят наши западные «друзья» поощрять развитие передовых российских технологий. А вот уголек копать – пожалуйста. Для себя.

## Глава 7

# РЫНКИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

### Определения

*Рынок* — место, где продавцы продукта (товара или услуги) предлагают свой продукт к продаже по определенной цене, а потенциальные покупатели желают купить некоторое количество данного продукта также по определенной цене, заключая с продавцом сделку, при которой продавец продает покупателю некоторое количество продукта по согласованной с ним цене.

Таким образом, рынок — это сфера взаимодействия людей, где складываются определенные правила поведения участников, позволяющие им достигать взаимопонимания, строить достаточно достоверные расчеты о взаимных намерениях, договариваться о взаимных действиях и следовать этим договоренностям без опасения быть обманутыми.

*Институты рынка* — общепринятые «правила игры» на рынке, некоторые из них представлены в системах права и действующих организациях; другие являются субъективными, существующими в умах людей как воплощение общей культуры или как результат воздействия других институциональных структур общества.

## А. СУЩНОСТЬ РЫНКОВ

### ЧТО ТАКОЕ ИНСТИТУТЫ?

#### Определения

*Институт* — та или иная форма общественного устройства.

Здесь: 1) в узком смысле слова — формально организованное учреждение, координирующее деятельность более чем одного человека; 2) в широком смысле

ле слова — устоявшийся или общепризнанный способ структурирования общественных взаимодействий.

### Пояснения и примеры

Примеры институтов: в более абстрактном смысле это — институт государства, институт права, институт брака, институт семьи, институт образования, общественные организации и институты; в более конкретном смысле это — научно-исследовательские институты, отделения милиции, нотариальные конторы, суды, налоговая полиция и т. д.

### Вопросы к группе — рассуждаем вместе

Попросите студентов привести свои примеры институтов в широком и узком смысле слова.

## ЧТО ТАКОЕ РЫНОК?

### Определения

Прежде всего обратите внимание аудитории на то обстоятельство, что понятие «рынок» в экономической науке имеет несколько различных значений. Мы приводим два определения: из учебника «Микроэкономика в контексте» и из «Большого экономического словаря». В других учебниках или экономических изданиях могут содержаться свои определения, отличные от этих.

Так, например, одним из наиболее распространенных является следующее определение рынка из «Большого экономического словаря». *Рынок* — это 1) совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которых осуществляется реализация товарной продукции и окончательно признается общественный характер заключенного в ней труда; 2) всякий институт или механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов конкретного товара или услуги (*Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 1998*).

Нам представляется наиболее полным определение, которое предлагает учебник «Микроэкономика в контексте»:

*Рынок* — это 1) место, где взаимодействуют более чем один покупатель и более чем один продавец конкретного товара или услуги; 2) совокупность институтов, которые обеспечивают взаимодействие покупателей и продавцов; 3) вся национальная или мировая система рыночных отношений.

*Институты рынка* — система, которая структурирует и координирует действия покупателей и продавцов.

### Пояснения и примеры

Излагая данный материал, следуйте логике авторов (от частного к общему): от конкретного места, где совершаются сделки купли-продажи (ярмарка, магазин и т. д.), к совокупности рыночных институтов (особенности экономического поведения в определенных условиях) и, наконец, к национальной и мировой системам рыночных отношений (системы, охватывающие множество отдельных рынков).

Можно привести следующие примеры различных рынков: рынок труда, рынок автомобилей, рынок станочного оборудования, рынок компьютеров типа «ноутбук», рынок аудиторских услуг, рынок юридических услуг, рынок туристических услуг, рынок продовольствия, рынок прохладительных напитков, рынок соков.

Примерами конкретных рынков могут служить городской продовольственный рынок, оптовый рынок, вещевой рынок, «толкучка» и т. д.

Институты рынка включают в себя товарные биржи, городские рынки, ярмарки, аукционы, банковские учреждения, фондовые биржи, систему обмена информацией, рекламу, систему финансовых расчетов, коммуникации, Государственный антимонопольный комитет, брокерские и страховые компании и т. д.

Говоря о национальном и мировом рынках, мы предполагаем, что они включают в себя множество отдельных рынков. Так, национальный рынок охватывает в данной стране и рынок рабочей силы, и рынок продавцов, и рынок покупателей, и рынки сырья, продовольствия, потребительских товаров и т. д.

Мировой рынок охватывает все многообразие товаров, производимых в различных странах и поставля-

емых в другие государства, а также рынки труда, природных ресурсов и услуг, вовлеченных в международный обмен.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, в чем, по их мнению, состоит различие между городским оптовым продовольственным рынком, рынком продовольствия, сложившимся в регионе, национальным продовольственным рынком.

2. Попросите студентов объяснить, в каком из трех вышеперечисленных значений употребляется понятие «рынок» в следующих утверждениях:

а) финансовый кризис начался на фондовых рынках азиатских стран;

б) на российском туристическом рынке создана первая франчайзинговая сеть турагентств;

в) на оптовом рынке нашего города можно купить товары по более низким ценам, чем в магазинах;

г) на российском рынке аудиторских услуг самую большую долю занимают филиалы зарубежных аудиторских компаний;

д) мировой рынок нефти чутко реагирует на любые изменения соотношения спроса и предложения;

е) рынок покупателей портативных пишущих машин значительно сузился, но аналогичный рынок портативных компьютеров постоянно расширяется.

## РЫНОК: ДОБРОВОЛЬНОСТЬ И СТИМУЛЫ

### Определения

*Добровольность* – совершение каких-либо действий по собственному желанию, а не по принуждению.

*Альтернатива* – 1) необходимость выбора между двумя взаимоисключающими возможностями; 2) каждая из исключаящих друг друга возможностей.

### Пояснения и примеры

Рассматривая данный материал, обратите внимание аудитории на следующие моменты.

1. *Добровольность*. Любой покупатель, выходя на рынок, знает, что он хочет получить. И он выделяет некую сумму денег на приобретение нужного ему товара. Причем, он согласен приобрести товар нужного ему качества по цене, примерно соответствующей этой сумме денег. Если цена товара намного выше и не может быть уторгована (понижена), то покупатель будет искать другой аналогичный товар, может быть и худшего качества, но по сходной цене. Если покупатель найдет нужный ему товар по цене ниже той, на которую он рассчитывал, то он останется даже в выигрыше — купит необходимую ему вещь и сэкономит деньги. Продавец, выходя на рынок, определяет для себя минимальную цену, по которой он хочет продать свой товар. Если покупатель предложит приемлемую цену (превышающую этот минимум или, в крайнем случае, соответствующую ему), то сделка состоится. И продавец и покупатель на рынке действуют только добровольно, без принуждения. Если их интересы совпадают, то сделка совершается. Если им не удастся прийти к соглашению, то оба продолжают искать новых контрагентов для интересующей их сделки. Таким образом, на нормально функционирующем рынке всегда должен быть выбор как для продавца, так и для покупателя. Если существует только один продавец (монопольист) или только один покупатель (монопсонист), то во всех странах с развитой экономикой вступает в действие антимонопольное законодательство, ставящее разумные пределы для диктата.

2. Выбор лучшей из существующих *альтернатив* — догмат, лежащий в основе многих экономических теорий, допущение, сформулированное экономистами о соотношении выбора и поведения субъекта экономических отношений. Это допущение в определенном смысле неудовлетворительно, так как ничего не говорит о справедливости выбора. Данный догмат можно пояснить на следующем примере. Кто-то хочет приобрести проигрыватель для лазерных дисков, которые стал приобретать только вчера; а кто-то в течение многих лет собирал уникальную коллекцию музыки на виниловых дисках и сейчас хочет сменить старый проигрыватель для пластинок на последнюю модель проигрывателя, но только для таких дисков. Если этот

второй покупатель не найдет нужного ему товара, то будет вынужден пользоваться старым проигрывателем или, что еще более сложно и дорого, заменить свою коллекцию музыки на аналогичные записи на новейших компакт-дисках и приобрести соответствующий проигрыватель.

3. *Ограничениями* для покупателей являются: имеющаяся в наличии денежная сумма, их предпочтения, предлагаемый ассортимент.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Что является ограничениями при покупке студентами продуктов питания, зимней одежды, кроссовок, бытовой техники?

2. Можно ли назвать добровольным выбор товаров длительного пользования (холодильников, телевизоров, автомобилей) покупателями в условиях плановой экономики?

3. Спросите студентов, как бы они сделали свой «выбор лучшей из альтернатив» при покупке компьютера (новейшая модель, самая дешевая и простая модель, «средняя» по параметрам модель, подержанный компьютер с хорошими характеристиками и т. д.), автомобиля (ВАЗ, подержанная иномарка).

## ФУНКЦИЯ РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ: ДОВЕРИЕ И КОНТРАКТЫ

### Определения

*Доверие* – уверенность в чьей-нибудь добросовестности, искренности, в правильности чего-нибудь и основанное на этом отношении к кому-нибудь (чему-нибудь) (Ожегов С.И. *Словарь русского языка*. М.: Изд-во «Русский язык», 1975).

*Контракт (договор)* – двустороннее или многостороннее соглашение, где оговорены права и обязанности его участников, направленное на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей; в торговле – это документ, содержащий все условия сделки купли-продажи (цена, пункт поставки, дата поставки на рынке срочных сделок и т. п.) и при необ-

ходимости сопутствующих услуг (*Большой экономический словарь. М.: Ин-т новой экономики, 1998*).

### Пояснения и примеры

Доверие – необходимый компонент рыночной экономики. Оплачивая любую покупку, покупатель рассчитывает получить определенный товар или услугу надлежащего качества. Продавец рассчитывает получить соответствующую плату за свой товар. Без доверия свободный рынок не сможет существовать.

В рыночных отношениях существуют две основы, на которых строится доверие:

– неформальная, представляющая собой социальные нормы и привычки (связанные с культурой, религией, этикой), образовавшие своего рода моральный кодекс и ставшие, таким образом, институтами. Такой тип доверия наиболее характерен для рынков, где отношения между контрагентами носят регулярный, повторяющийся характер;

– формальная, представляющая собой законодательные нормы и контракт. Это характерно в обществах, где подавляющая часть рыночных контактов происходит между незнакомыми людьми, которые могут и не встретиться вновь. Причем более сложные контракты заключаются в письменной форме, могут охватывать длительные периоды времени и большое число участников, а также включать множество условий.

В последнем случае для обеспечения соблюдения сторонами взятых на себя обязательств требуется уже целая система права.

Но все же правовая система будет успешно функционировать только тогда, когда большинство людей верят в то, что обманывать нечестно, и соблюдают законы, т. е. социальные и законодательные нормы должны сосуществовать, укрепляя друг друга. Только в этом случае возможно успешное развитие рынков и рыночной экономики.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, по каким критериям они выбирают продавцов:

а) повседневных продовольственных товаров;

- б) сигарет;
- в) одежды;
- г) обуви.

(*Варианты ответов:* а) недалеко от дома, устраивает обслуживание, свежие товары, невысокие цены, гарантированное качество; б) гарантированное качество, требуемый ассортимент, проверенные марки; в) и г) известная торговая фирма или марка, соответствующее обслуживание, сервис, рекомендация знакомых, система скидок.)

2. Как они выбирают туристическую фирму для проведения каникул?

3. Как они будут выбирать фирму для ремонта квартиры?

(*Варианты ответов:* по рекомендации знакомых, друзей, из рекламы, по результатам своей беседы с сотрудниками данной фирмы, по уровню цен.)

4. Спросите студентов, существуют ли культурные, этические, национальные особенности у различных продавцов и покупателей. Попросите назвать несколько таких особенностей. Как культурные и национальные особенности продавцов влияют на отношение к ним?

5. Выберите из группы студентов две-три небольшие подгруппы из трех человек. Предложите им представить, что они собираются организовать свое небольшое дело, и попросите обоснованно ответить на два вопроса:

- какое дело они будут организовывать и почему?
- по каким критериям они будут подбирать себе сотрудников (если бизнес требует большего штата) и партнеров?

Обсудите ответы каждой подгруппы с аудиторией.

6. Спросите студентов, почему, по их мнению, возникла потребность в юридическом регулировании:

- договоров купли-продажи;
- трудовых отношений;
- банковского сектора;
- рекламной деятельности;
- перевозок грузов и т. д.

7. Попросите студентов привести свои примеры областей права и нормативных актов, обеспечивающих, например, функционирование рынка продоволь-

ственных товаров в их городе. Количество сфер права и нормативных актов будет ограничиваться лишь широтой постановки проблемы — решат ли студенты ограничиться только рассмотрением, например, контракта по закупке бананов российской компанией А у иностранной компании Б или рассмотрят также вопросы ответственности сторон в случае невыполнения условий контракта, вопросы найма на работу сотрудников и т. д. Здесь целесообразно нарисовать схему. Преподаватель должен обратить внимание студентов на то, что существуют федеральное (Конституция, Гражданский кодекс РФ, федеральные законы) и региональное законодательство. Кроме того, спросите студентов под какие области международного права будет подпадать данная сделка (в нашем случае закупка бананов у иностранной фирмы).

8. Спросите студентов, верны ли, на их взгляд, утверждения, что в России на данном этапе наблюдается:

- баланс социальных и законодательных норм;
- перевес социальных норм;
- перевес законодательных норм.

9. Для студентов юридических специальностей несколько детализируйте пример закупки бананов (продавец не выполняет свои обязательства вследствие...), затем можно разделить группу на две части и провести между ними своеобразное соревнование — кто сможет назвать большее количество законодательных актов, применимых к нашему примеру.

## ИНФРАСТРУКТУРА И ИНФОРМАЦИЯ

### Определения

*Инфраструктура* — комплекс производственных и непроизводственных отраслей, обеспечивающих условия воспроизводства: дороги, связь, транспорт, складские хозяйства, образование, здравоохранение. Основная производственная инфраструктура — сеть энергоснабжения, транспорта и связи.

*Инфраструктура рынка* — учреждения, фирмы, компании всех видов собственности, обеспечивающие взаимодействие между субъектами рыночных отношений.

*Информация* – сведения о чем-либо, являющиеся объектом сбора, хранения и обработки.

### Пояснения и примеры

подавляющее большинство товаров невозможно производить повсеместно: сельскохозяйственное производство обусловлено климатическими условиями, полезные ископаемые можно добывать только в районах месторождений, производство алюминия организуется в непосредственной близости от электростанций и т. д. Следовательно, эти товары необходимо доставлять потребителям в различных регионах – это обеспечивает транспортная сеть. Необходимо также организовать хранение излишков и запасов этих товаров – это забота складского хозяйства. Именно поэтому важнейшее место в инфраструктуре рынка принадлежит транспортной сети и складскому хозяйству.

Примерами информационных потоков могут служить: «Магазин на диване» по телевидению, интернет-магазины, издания «Товары и цены», «Рынки», «Где что купить?» и т. д., реклама в различных формах. Это информация как для покупателей, так и для других участников рынка. Обратите внимание аудитории на то, что конкуренты внимательно отслеживают всю информацию друг о друге. Именно поэтому информационные потоки можно использовать для борьбы с ними: например можно инициировать статьи в специальных изданиях о грядущем кризисе сбыта (чтобы проверить отношение других участников данного рынка к возможному снижению цен на продукцию).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите с группой, как изменились формы и способы торговли товарами в вашем регионе. Что является основным тормозом для дальнейшего ее развития? В каком состоянии находятся складское хозяйство, дороги?

2. Спросите студентов, из какого источника они получают основную информацию об интересующих их товарах. (Одним из ответов может быть и такой: «от знакомых» – для многих это до сих пор является самым надежным и проверенным источником информации.)

3. Какой вид информации оказывает решающее влияние на развитие товарных рынков, фондовых, аудиторских?

## ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ?

### Определения

*Деньги* — металлические и/или бумажные знаки, являющиеся мерой стоимости при купле-продаже и играющие роль всеобщего эквивалента, т. е. выражающие стоимость всех других товаров и обмениваемые на любой из них.

### Пояснения и примеры

Деньги — один из наиболее важных институтов рынка. Это надо особенно подчеркнуть для аудитории. В современных экономиках рыночные обмены, как правило, носят непрямой характер: одна вещь обменивается на деньги, которые впоследствии обмениваются на другую вещь или услугу. На заработанные деньги люди покупают продукты, одежду, оплачивают квартиру и т. д. Эти деньги идут на оплату товаров, закупаемых работниками торговли у производителей, на выплату заработной платы работникам коммунальных служб, на покупку сырья, необходимых комплектующих и промежуточных товаров для производства и т. д.

Перед тем как приступить к рассмотрению критериев, которым должны соответствовать деньги, спросите аудиторию: «Что превращает тот или другой товар, вещь в деньги?». Выслушав ответы студентов, подведите общий итог: похвалите тех из них, кто высказал правильные предположения, и отметьте наиболее интересные и забавные из неверных ответов.

Критерии денег:

1) они должны повсеместно приниматься в качестве средства обращения;

2) они должны обеспечивать длительное сохранение ценности;

3) они должны характеризоваться минимальными издержками при их использовании и хранении.

Таблица 7.1  
Официальный курс доллара к рублю  
(на конец периода, рублей за 1 доллар США)

Год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
1993	1247	572	593	684	823	994	1060	990	985	1201	1186	1214
1994	3550	1542	1657	1753	1820	1901	1985	2052	2153	2596	3055	3232
1995	4640	4004	4897	5100	4995	4538	4415	4435	4508	4504	4508	4578
1996	5560	4732	4815	4854	4932	5014	5108	5191	5345	5396	5455	5511
1997	5960	5629	5676	5726	5762	5773	5782	5798	5830	5860	5887	5919
1998*	20,65	6,026	6,072	6,106	6,133	6,164	6,198	6,238	7,905	16,065	16,01	17,88
1999	27,00	22,60	22,86	24,18	24,23	24,44	24,22	24,19	24,75	25,08	26,05	26,42
2000	28,16	28,55	28,66	28,46	28,40	28,25	28,07	27,80	27,75	27,75	27,83	27,85
2001	30,14	28,37	28,72	28,74	28,83	29,09	29,07	29,27	29,37	29,39	29,70	29,90

\* В масштабе цен 1998 г.

Источник: Краткосрочные экономические показатели. Российская федерация. М., 2001.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите со студентами критерии денег и их появления в российской экономике 90-х годов.

2. По закону единственной денежной единицей в России является рубль. Спросите студентов, почему многие предпочитают вести расчеты или хранить свои сбережения в долларах.

3. Предложите студентам рассмотреть табл. 7.1 (см. выше). По данным таблицы проследите вместе с группой «витки» гиперинфляции. Спросите студентов, какие функции рубля, по их мнению, не действовали в такие периоды (и функция сохранения стоимости, и функция обмена).

4. Какой товар, по мнению студентов, в наибольшей степени подходит на роль денег? Почему?

5. В качестве домашней работы можно предложить студентам написать небольшие работы по истории возникновения денег, по развитию системы безналичных расчетов с помощью пластиковых карт, по проблеме неплатежей в российской экономике и т. д.

6. В чем студенты видят причину возникновения бартера в российской экономике?

## РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ РЫНКОВ

*Замечание для преподавателя:* В данном параграфе учебника дается классификация рынков, не соответствующая традиционной, выделяющей рынки в соответствии с уровнем конкуренции. Здесь выделяются рынки по отдельным товарам и формам торговли, независимо от уровня конкуренции.

### Определения

*Участники сделок* – экономические агенты (покупатели и продавцы), обменивающие деньги на что-либо другое.

*Экономические блага* – товары, обмениваемые на рынках.

*Розничный рынок* – рынок, на котором продаются и покупаются вещи для личного пользования граждан.

*Оптовый рынок* — рынок, специализирующийся на продаже больших партий товара торговым посредникам, а не конечным покупателям.

*Рынок труда* — система институтов, посредством которых формируются спрос и предложение на услуги труда.

*Рынки факторов производства* — рынки, на которых фирмы приобретают ресурсы для выпуска экономических благ в целях их продажи потребителям.

*Финансовые рынки* служат источником различных кредитов (кратко-, средне-, долгосрочных), инвестиций, ценных бумаг, вкладов и т. д., позволяющих фирмам и отдельным потребителям приобретать факторы производства и различные товары длительного пользования, являющиеся недоступными без привлечения дополнительных денежных средств.

## Пояснения и примеры

Покажите студентам, что все блага, обращающиеся на различных рынках, должны обладать рядом общих характеристик.

1. Желание хотя бы некоторых из участников сделок приобрести эти блага. Если товар никому не нужен, не пользуется спросом, то стоит ли его производить и тратить средства на его изготовление? Ведь в этом случае изготовитель не получит возмещения за затраченные им усилия.

2. Контролирование поставки этих благ производителями или владельцами, которые могут их продавать. Если участники рынка не контролируют дальнейшее движение своего продукта, то могут ли они рассчитывать на получение соответствующей денежной суммы? В экономике известны случаи, когда из-за чрезмерно разветвленной и многоуровневой дилерской сети (контроль над которой со стороны производителя утрачен) цены товаров значительно возрастали. Кроме этого, у разных дилеров один и тот же товар, произведенный одним изготовителем, мог продаваться по разным ценам. В результате таких действий продавцов объемы продажи товаров сильно падали, и производители несли убытки. Вместе с тем разные цены на один и тот же товар подрывали репутацию изготовителя и лишали его доверия покупателей и клиентов.

3. Ограничение количества благ ограниченностью ресурсов, необходимых для их производства. Все ресурсы в мире ограничены, следовательно, невозможно произвести неограниченное количество благ.

4. Блага могут быть как материальными, так и нематериальными. К ним относятся различные виды товаров и многочисленные виды услуг — туристические, юридические, аудиторские, медицинские, парикмахерские и т. д.

Покажите аудитории разницу между экономическим пониманием «рынка» и организацией рыночной торговли. Экономисты, говоря о рынке, имеют в виду рынок одного определенного товара (например, алюминия, городского жилья, молока, тканей, компьютеров, игрушек). Но в реальной организации торговли, на различных вышеперечисленных типах рынков в одном месте может быть сосредоточена продажа различных товаров, относящихся к разным рынкам в экономическом смысле. Так, на городском розничном рынке могут продаваться продукты питания, одежда, материалы для ремонта квартиры, бытовая техника. На бирже торгуют нефтью разных сортов («Брент», «Юралс» и т. д.), различными металлами, различными видами древесины и т. д.

Рассматривая рынки труда, подчеркните их отличие от рынков материальных товаров: труд нельзя сначала произвести, а потом продать. Заключая контракт с будущим работником, работодатель обязуется оплатить некую денежную сумму за определенную работу, выполненную в определенный период времени, или за решение определенных задач. Независимо от условий контракта, рынок труда бывает полезно рассматривать как институт аренды времени, навыков и усилий работника, чем институт продажи какого-либо блага.

Обратите внимание аудитории на финансовые рынки. Степень их развития и стабильное функционирование во многом определяют уровень развития экономики страны.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Какие виды рынков преобладают в вашем регионе?

2. Какие товары поставляет ваш регион на российский рынок?

3. Какие товары ввозятся к вам из других регионов России?

4. Какие товары из вашего региона поставляются на экспорт?

5. Какие импортные товары есть на вашем рынке?

## Б. РЫНКИ, ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И КУЛЬТУРА

### Определения

*Рыночное индустриальное общество* — это такое общество, где производство, нацеленное на массовое потребление, сосредоточено в основном на крупных предприятиях с использованием средств современной технологии и автоматизации и где большая часть экономических сделок осуществляется посредством рынка (или на основе рыночных отношений).

*Промышленная революция* с технологической точки зрения представляла собой переход от производственных процессов, использовавших ручные орудия труда в домашних хозяйствах и небольших мастерских, к фабричному производству на базе машин и силовых установок, использующих природные источники энергии.

### Пояснения и примеры

В данном разделе рассматриваются два фундаментальных вопроса:

1) связь между расширением рынка и промышленной революцией;

2) тенденции в культуре и поведении, связанные с индустриализацией, которые являлись ее причиной или следствием.

*Замечания для преподавателя:* на наш взгляд, по вопросам данного раздела можно предложить студентам подготовить доклады или сообщения или написать небольшие эссе. Источниками информации для них могут стать учебники по истории экономических учений, работы по вопросам истории науки и техники, истории религии, философии.

## РЫНКИ, СУЩЕСТВОВАВШИЕ ДО «РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ»

### Пояснения и примеры

Концепция «справедливой цены» — в средние века на протяжении десятилетий один и тот же товар продавался по неизменной цене. Например мясо или зерно люди покупали по тем же ценам, что и их деды. Соответственно такая привычная постоянная цена воспринималась как справедливая, установленная «свыше». Любое изменение этой цены, вызванное неурожаем, мором скота, войной или другими причинами, воспринималось как несправедливое.

## ПУТЬ К ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Рассматривая данный материал, обратите внимание на то обстоятельство, что опыт индустриализации в Англии предлагается авторами для осмысления процесса индустриализации в его первой и наиболее изученной форме. Этот путь не предлагается авторами в качестве идеальной модели развития, которую должны повторить другие страны.

Промышленная революция в Англии стала возможна благодаря тому пути, по которому шло распространение рыночных отношений и развитие английской экономики в предшествующие столетия. Этому способствовали:

во-первых, определенные уникальные особенности английской истории — принятие в XVI в. специальных законов, подтверждающих традиционную власть гильдий и право бедных на получение помощи в трудное время; вовлечение в торговый оборот сельскохозяйственных земель, рабочей силы и продуктов труда; распространение текстильного производства в XVIII в.;

во-вторых, использование силовых методов и принуждения в критические моменты — гражданская война 1640—1660 гг.; завоевание Индии и работоторговля в XVIII в.

## ПРОМЫШЛЕННАЯ КУЛЬТУРА

### Пояснения и примеры

Интеллектуальные и экономические изменения, происходившие в Англии в XVIII в., способствовали усилению в морали и философии светского начала, а также оправданию частной собственности и стяжательства; религиозные течения несли такие представления о добродетельной жизни, которые были вполне совместимы с успехом в бизнесе и накоплением богатства; культурные нормы стали включать в себя индивидуализм, рациональность в использовании средств, понимание жизненного успеха в увязке с накоплением материальных благ.

Капитализм, возникший вместе с промышленной революцией, не отрицал материалистического определения успеха и во многом разделял его.

Еще одно фундаментальное следствие индустриализации: ускорение темпов прогресса.

## РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

### Определения

*Производительность труда* — объем выпуска, производимого работником в единицу времени.

### Пояснения и примеры

Акцентируйте внимание студентов на том, что важнейший аспект индустриализации — снижение удельного веса труда по отношению ко всем остальным факторам производства. Нововведения Англии XVIII в. стали базой для возникновения современной модели устойчивого роста средней производительности труда.

Обратите внимание на неоднозначность результатов роста производительности труда.

## ТЕХНОЛОГИЯ И СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что новые подходы к науке и технике, особенно принципы «научного ведения сельского хозяйства», получившие широкое распространение в XVIII в., привели к значительному росту производительности труда в сельском хозяйстве и снижению доли занятых в этой отрасли.

Технологии ведут к возникновению новых форм общественной организации и контроля, а также способствуют возникновению по-новому организованной рабочей силы, ужесточению требований к дисциплине труда.

## ПРОБЛЕМЫ И УСПЕХИ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Эту тему целесообразно рассмотреть на семинарском занятии (список тем см. в разделе «Семинарское занятие к главе 7».)

## В. РАЗВИТИЕ РЫНКА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

### СТАНОВЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ В 90-е годы

#### Пояснения и примеры

Подчеркните, что переходный характер российской экономики 90-х годов был обусловлен процессом трансформации механизмов согласования спроса и предложения, послужившим толчком к глубоким изменениям роли и поведения всех экономических агентов.

1. Отказ государства от подавления предпринимательской активности. Отсюда расширение уличной торговли, возникновение кооперативов, коммерческих палаток и т. д.

2. Решение вечной при плановой экономике проблемы дефицита с помощью уличной торговли.

3. Приватизация государственных предприятий, исчезновение плановой системы распределения товаров, поиск предприятиями новых каналов и способов сбыта своей продукции.

4. Появление системы «торговли продовольствием с колес». Эта система возникла в Москве, потом распространилась и в других городах.

5. Необходимость создания новых институциональных условий и одновременно психологического восприятия новых «правил игры».

Обратите внимание студентов на ряд сопутствующих явлений:

«челночный бизнес» как следствие безработицы и отсутствия потребительских товаров;

кооперативы — желание и возможность зарабатывать деньги, занимаясь производством тех товаров, на которые есть спрос: одежда, кондитерские изделия, книги, строительство, ремонт и т. д.

Развитие торговли в настоящее время: многие производители открывают свои фирменные магазины, развиваются дилерские сети, строятся гипермаркеты, крупные магазины, городские рынки, существует масса информации о ценах и товарах.

## ПРОБЛЕМЫ НЕРАЗВИТОГО РЫНКА

### Определения

*Бартер* — прямой безденежный обмен товарами или услугами, т. е. товары или услуги напрямую обмениваются на другие товары или услуги. Бартер — одно из проявлений несоответствия денежной и товарной массы в российской экономике. Имеет место и в других странах.

### Пояснения и примеры

Причины возникновения бартера: нехватка денег; рыночные цены не являются надежным индикатором относительной стоимости различных товаров.

*Мошенничество*. Покажите студентам, что это явление — не только российская особенность, через него

проходили все развитые экономические страны. Фирмы, называемые «мыльными пузырями», типа российских «МММ», «Тибета» были еще в XIX в. в Англии и ряде других стран. Страны Европейского союза реагируют, например, на случаи мошенничества в банковской сфере разработкой новых «правил игры» – ужесточением нормативов деятельности для кредитных учреждений (например, жестко определяется размер основного капитала, величина минимальных рисков и т. д.). Сегодня развитие российского банковского сектора идет по пути европейских нормативов.

Обратите внимание студентов и на то обстоятельство, что теневая и неформальная экономика присутствуют практически во всех странах. Они отличаются только масштабами и формами проявления.

Данную тему также целесообразно более подробно рассмотреть на семинарском занятии (см. «Семинарское занятие к главе 7»).

## КУЛЬТУРНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

### Пояснения и примеры

Ключевые вопросы, перечисленные в данном параграфе:

- 1) проблемы восприятия предпринимателей обществом;
- 2) природа риска: кто-то обязательно проиграет;
- 3) способность государства обеспечить адекватную поддержку пенсионерам, детям, инвалидам;
- 4) новые аспекты функционирования рынка – коммерциализация жизненных ориентиров, бум престижного потребления и растущее неравенство доходов.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Обсудите с группой ключевые вопросы параграфа.

1. Какие социальные группы относятся к предпринимателям отрицательно? С чем это связано?

2. Представители каких профессий, возрастных и социальных групп смогли получить в переходный период интересную и перспективную работу?

3. Люди какого возраста, с каким уровнем образования и с какими специальностями оказались в наиболее сложном положении в переходный период? Каковы их перспективы?

4. Имеют ли выпускники вашего вуза возможность получить интересную и перспективную работу? На специалистов каких направлений возрастает спрос на рынке вашего региона? Рынок каких товаров или услуг является наиболее перспективным в ближайшие годы в вашем городе?

5. Каков разрыв в доходах наиболее богатых и наиболее бедных жителей вашего региона? Каков их прожиточный уровень?

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

*к главе 7*

Мы предлагаем более подробно рассмотреть на семинаре следующие темы (по выбору преподавателя).

### Тема: ПРОБЛЕМЫ И УСПЕХИ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Примерные вопросы для обсуждения,  
темы для докладов и эссе:

1. Промышленная революция и ее влияние на развитие рыночных отношений в Англии (Франции, Германии, России или других странах).

2. Промышленная революция в отдельных отраслях средневекового хозяйства (текстильная промышленность, книгопечатание и пр.).

3. Цеха и гильдии ремесленников в средневековых городах.

4. Изменения в культуре и философии (религии), вызванные промышленной революцией.

5. Социальный контекст развития промышленного производства в XIX в. (механизация и условия труда рабочих; движение луддитов; создание профсоюзов).

6. Достижения и проблемы развития технологий в XX в. Экономический и социальный аспекты.

**Тема: СТАНОВЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
В РОССИИ В 90-е годы.  
ПРОБЛЕМЫ НЕРАЗВИТОГО РЫНКА**

Данная тема особенно важна для студентов юридических специальностей и будущих финансистов. Мы рекомендуем не ограничиваться здесь только российским опытом, а сопоставлять тенденции развития в РФ и ЕС.

**Примерные вопросы для обсуждения,  
темы докладов и эссе:**

1. Переход России от плановой экономики к рыночной: основные этапы.

2. Законодательное регулирование банковских рисков в ЕС (на базе директив ЕС) и РФ (для групп со специализацией по банковскому делу и юридических специальностей).

3. Бартер: беда или спасение для переходной экономики.

4. Роль бартера в российской экономике в конце 80 – начале 90-х годов.

5. Мошенничество на рынке: опыт законодательного регулирования в ЕС и РФ (особенно для групп со специализацией по банковскому делу и юридических специальностей).

6. Мошенничество на рынке: причины и пути борьбы, опыт РФ и других стран.

Предлагаем преподавателю материалы Международной конференции «Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России» для возможного обсуждения с группой.

*Кристиан Мамсен*

## БАРТЕР И НЕПЛАТЕЖИ В РОССИИ: ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

### 1. Введение

Широкое распространение неплатежей и бартерных операций между предприятиями является признаком глубоко порочного процесса реорганизации промышленных предприятий в России. Прямое субсидирование и прямые кредиты в промышленность были постепенно ликвидированы, но на смену им пришли скрытые субсидии в виде налоговых зачетов и неплатежей. Темпы инфляции были снижены, но постоянный налогово-бюджетный дисбаланс заставил банки заниматься финансированием правительства, а не предприятий. Такое смешение мер политики привело к образованию экономики, отягченной бартером и неплатежами, в условиях которой неликвидные промышленные предприятия продолжают эксплуатироваться, но не проводят реорганизации. Безналичная экономика нарушила процесс налогово-бюджетной стабилизации и экономического роста. В настоящем документе изучаются причины неденежных операций и излагаются ключевые элементы стратегии решения проблемы.

Доля неденежных доходов в промышленном секторе выросла с менее 10% в 1992 г. до приблизительно 50% в 1998 г., в то время как просроченная кредиторская задолженность предприятий выросла с 20% до почти 50% ВВП. Бартер и неплатежи широко распространены как среди государственных, так и среди приватизированных предприятий, а также в большинстве подсекторов промышленности и строительства. Особенно высока доля неденежных поступлений от государственных предприятий коммунального обслуживания, а региональные органы управления собирают немалую часть своих налогов в натуральной форме. Хотя определенная часть внешней торговли также осуществляется на бартерной основе, проблема носит прежде всего внутренний характер. Многие фирмы получают оплату наличными за экспортные поставки, но во многом зависят от бартера во внутренней торговле.

Несмотря на то что данные проблемы существуют не только в России, бартерные операции в большинстве других

---

Печатается по изданию: Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России: В 2 кн. / Под ред. Е.Г. Ясина. М.: Высшая школа экономики, 2001. Кн. 2.

стран с переходной экономикой все же не были распространены столь широко. Опыт России ближе всего к Украине, где безналичные платежи в промышленности составили 43% общего объема продаж в 1998 г., в то время как неплатежи предприятий достигли почти 80% ВВП. В большинстве других стран с переходной экономикой неденежные сделки ограничены международной торговлей (где бартер — обычное дело) и операциями с государственными органами или государственными предприятиями (особенно в сельском хозяйстве и инфраструктуре). Тем не менее неплатежи предприятий периодически накапливались во многих странах с переходной экономикой, и в некоторых случаях приходилось прибегать к зачету взаимных требований.

## 2. Причины неденежных операций и неплатежей

Появляющаяся в последнее время литература по проблеме бартера предлагает ряд объяснений неденежных операций в России.

*Нехватка ликвидности и кредитов в условиях отсутствия платежной дисциплины.* В течение переходного периода по мере падения спроса и сокращения прямых субсидий промышленные предприятия испытали резкое снижение ликвидности. Доступ к банковским кредитам иссяк в результате сокращения прямого кредитования и проведения макроэкономических мер, сочетавших ужесточение денежно-кредитной политики и высокий бюджетный дефицит, что стимулировало банки к финансированию дефицита государственного бюджета, а не к предоставлению оборотного капитала предприятиям. В условиях слабого правового обеспечения договорных обязательств и неумелого управления корпорациями большинство предприятий отреагировало на нехватку ликвидности и кредитов не проведением реорганизации, а бартерными операциями и неплатежами. Неденежные операции и неплатежи стали орудием создания нового кредита для предприятий, испытывающих ограничения в кредите.

*Неденежные операции и скрытые субсидии государства.* Государство способствовало росту неденежных операций, принимая от предприятий неденежные платежи по налогам и коммунальным услугам, зачитывая в счет налогов поставки по закупкам и проявляя терпимость к просроченной задолженности по платежам. Данная практика, получившая широкое распространение на всех уровнях государственного управления и в государственных предприятиях коммунальных услуг, способствовала развитию безналичной экономики как напрямую (учитывая

сообщаемые фирмами безналичные продажи), так и косвенно (путем последующей перепродажи товаров, последующего зачета просроченной задолженности или обратимого взаимозачета налоговых обязательств). Более того, зачет и оплата налогов в натуральной форме обычно ведут к завышению стоимости товаров, получаемых государством, что служит, таким образом, не только формой беспроцентного краткосрочного кредитования предприятий, но и косвенной субсидией.

*Стремление к извлечению личной прибыли.* Неденежные операции являются богатой почвой для коррупции и мошенничества. Завышенная оценка товаров в операциях по зачету налогов не всегда является сознательным субсидированием и иногда возникает в результате частной договоренности между руководством предприятия и чиновниками. Кроме того, отсутствие прозрачности в неденежных операциях помогает части руководства, стремящейся к обогащению за счет внешних акционеров, налоговых органов и кредиторов.

*Эффекты мультипликатора.* Неденежные операции распространяются посредством ряда эффектов мультипликатора. Унаследованная от советской экономики структура промышленности отличается высокой степенью концентрации и сильными вертикальными связями. В результате для промежуточных производителей товаров, желающих проводить операции за наличные, обычно остается мало других возможностей, если их основные торговые партнеры осуществляют расчеты бартером. Таким образом, даже в прибыльных фирмах, не имеющих проблем с ликвидностью, может существовать высокая доля бартерных операций.

Данные объяснения можно представить в довольно связанном виде: промышленные фирмы столкнулись в переходный период с суровыми проблемами ликвидности, но зачастую не проводили глубокой реорганизации, вместо этого прибегая к неплатежам и неденежным платежам для того, чтобы удержаться на плаву. Государство санкционировало такую реакцию, проявив терпимость к уплате налогов и оплате счетов за коммунальные услуги в неденежной форме и с задержками. Такое постоянное вливание скрытого кредита и субсидий было движущей силой быстрого роста бартера и неплатежей до 1998 г. Отсутствие прозрачности в связи с неденежными платежами открыло возможности для коррупции и мошенничества, в том числе уклонения от уплаты налогов. Сетевые эффекты и эффекты широкого рынка способствовали дальнейшему распространению неденежных операций.

Существует ряд причин, по которым большинство других стран с переходной экономикой избежали столь широкой распространённости бартера, несмотря на то что перед ними тоже стояли проблемы старых отраслей промышленности. Прежде всего, немногие правительства принимают налоги и платежи за коммунальные услуги в безналичной форме. В России данная практика осталась без изменений, хотя и сместилась в последнее время на региональный и местный уровни. Во-вторых, кроме России и Украины, большинство стран с переходной экономикой обладают весьма открытыми экономиками, и у многих фирм имеется возможность экспортировать свои товары за наличные. В-третьих, многие страны с переходной экономикой продолжали предоставлять кредиты промышленным динозаврам, частично перекладывая свои финансовые проблемы на государственные банки. В России мягкое кредитование промышленности резко сократилось во время переходного периода после того, как банки переключались на финансирование бюджетного дефицита. В-четвертых, другие страны извлекали прибыль из роста новых промышленных предприятий, в то время как нездоровый деловой климат России отпугивал западных инвесторов и мешал развитию новых малых и средних предприятий внутри страны. В конечном итоге бартер и неплатежи отражают неспособность экономической политики провести реорганизацию отсталого промышленного сектора. Масштаб проблем вряд ли возможно преувеличить. Структура промышленности, унаследованная от централизованного планирования, чрезвычайно неэффективна. Упор на экономию за счет масштаба производства, имевший место в Советском Союзе, привел к созданию избыточно крупных промышленных предприятий, на которых трудились десятки тысяч людей и которые обеспечивали существование целых городов. Это привело к возникновению высокого уровня концентрации, больших транспортных издержек и сильных вертикальных связей, которые вкуче тормозят развитие конкуренции. У многих фирм были избыточные мощности, но они не произвели ни одной значительной инвестиции за целые десятилетия. В результате это привело к общей отсталости производственной технологии и низкому качеству продукции, что, в свою очередь, оказало давление на экспортные цены (например, в области производства стали), или к полной невозможности экспорта (например, в автомобилестроении).

Первоначальные рыночные реформы, направленные на содействие реорганизации предприятий – либерализация цен, приватизация, сокращение прямых субсидий, денежно-кредит-

ная стабилизация и сокращение прямого кредитования, — были направлены на введение конкурентных рынков и жестких бюджетных ограничений. Однако содействие развитию конкуренции, оказанное данными реформами, частично компенсировалось новыми косвенными субсидиями, предоставлявшимися за счет бартера, взаимозачетов и неплатежей. Местные органы управления и предприятия коммунального обслуживания в настоящее время являются основными источниками субсидирования, терпимо относящимися к неплатежам и принимающими товары завышенной стоимости вместо наличных платежей. Эти новые формы субсидирования подпитывали безналичную экономику и поддерживали порочный круг неплатежей и отсутствие реорганизации.

Постоянные неудачи в области наложения жестких бюджетных ограничений на убыточные промышленные предприятия отражают глубоко укоренившееся сопротивление реорганизации промышленных предприятий, которое возникло в результате ряда причин: влияния заинтересованных структур, институциональной слабости и соображений социальной политики.

Приватизация не привела к возникновению эффективных собственников и корпоративного руководства на крупных промышленных предприятиях. Вместо этого она привела к образованию весьма разносторонней структуры собственности при отсутствии соответствия между правами собственности и контролем. Руководители предприятий осуществляют оперативный контроль, но на деле не управляются акционерами. Это позволяет им использовать безналичные операции для увода средств от внешних акционеров и вступления в сговор с прочими заинтересованными силами, например местными политиками и чиновниками, в целях предотвращения рыночной реорганизации. Новые заинтересованные структуры, такие, как банки и торговые компании, также нередко извлекали пользу из безналичной экономики и заблокированных реформ.

Институциональная слабость уменьшила права внешних собственников и кредиторов. Суды в настоящее время не обладают эффективностью и не пользуются доверием в качестве силы, способной обеспечить выполнение условий контрактов и прав собственности. Налоговые органы все еще слишком слабы и неорганизованны и не могут эффективно обеспечивать соблюдение платежной дисциплины. Более того, настоящая структура налогово-бюджетного федерализма в России тормозит эффективное проведение налоговой политики от вышестоящих к нижестоящим органам.

Социальные последствия представляют собой, возможно, наиболее важное соображение в области реорганизации промышленности. Не существует эффективной системы социальной защиты работников, теряющих рабочие места в результате реорганизации предприятий. Большая часть социальных льгот не адресована непосредственно нуждающимся, а зачастую привязана к фирме или системе пенсионного обеспечения. Более того, относительно медленный рост новых частных предприятий за пределами крупных городских центров не позволил осуществить естественное перераспределение трудовых ресурсов, что было бы особенно важно для градообразующих предприятий.

### 3. Экономические издержки

С точки зрения управляющего предприятием для использования бартера могут существовать веские причины: его можно использовать для зачетов по налогам и счетам за коммунальные услуги; его можно использовать для перераспределения кредита; он может стать обычной формой проведения операций по тому или иному виду товара; наконец, он также может помогать в сокрытии деятельности от акционеров или кредиторов. Тем не менее большая часть данных преимуществ носит перераспределительный характер. Совокупная экономическая выгода бартера будет, вероятнее всего, незначительной, в то время как экономические издержки весьма высоки. Кроме прямых расходов на маркетинг бартерных товаров и арбитражных выплат посредникам, имеются и значительные косвенные издержки.

Неплатежи и неденежные операции отрицательно сказываются на собираемости налогов и налогово-бюджетной прозрачности. Возникающее в этой связи истощение государственных финансов способствовало развитию макроэкономической нестабильности в последние годы.

Бартер и связанные с ним искажения цен снижают финансовую прозрачность предприятий. Это приводит к сокращению их доступа к внешнему финансированию, что, в свою очередь, усиливает потребность в бартере, приводя к возникновению порочного круга.

Бартер имеет тенденцию вовлекать предприятия в торговые схемы и сети, которые не способствуют новациям и конкуренции и в целом замедляют процесс реорганизации предприятий. Данный эффект особенно ярко проявляется в отраслях промышленности с сильными вертикальными связями.

Существование сложных бартерных сетей и достижение договоренностей о снижении налоговых платежей укрепляет силу управляющих, умеющих обговаривать непрозрачные сделки с заинтересованными сторонами, а не силу тех управляющих, которые пытаются расширить рыночные возможности для своих фирм.

Неплатежи и бартер являются буфером против соблюдения рыночной дисциплины и создают скрытый налог на производство прибыли. Крупным убыточным фирмам обычно разрешается накапливать более высокую просроченную кредиторскую задолженность и более часто осуществлять платежи продукцией по завышенной стоимости, чем прибыльным малым и средним предприятиям. Таким образом, безналичная экономика обеспечивает скрытое перекрестное субсидирование от прибыльных к неприбыльным предприятиям, снижая статическую и динамическую эффективность экономики.

#### 4. Принципы политического решения

Чистые экономические преимущества от сокращения бартера и платежей потенциально весьма высоки. В частности такое сокращение ускорило бы недостаточно быстрый процесс реорганизации предприятий, что на сегодняшний день является самой большой экономической задачей России. Более того, оно укрепило бы налогово-бюджетную ситуацию и тем самым позволило бы выделять больше средств на социальные нужды для смягчения последствий реорганизации.

Тем не менее до сих пор не найдено экономически обоснованное политическое решение. Российские власти неоднократно пытались решить проблему бартера и платежей, но до сих пор их успехи носили ограниченный характер. Были достигнуты определенные результаты за счет резкого сокращения налоговых зачетов на федеральном уровне, но налоговые платежи и уплата налогов в безналичной форме продолжают широко применяться на региональном и местном уровнях. Несмотря на увеличение сбора платежей в наличной форме крупными предприятиями коммунального обслуживания, объем наличных платежей все еще низок. В августе 1998 г. кризис и последующая девальвация снизили остроту проблем с ликвидностью на некоторых предприятиях, но бартер и платежи сохранили свою распространенность. Что же делать? Запрет на проведение неденежных операций между частными сторонами очень трудно обеспечить в правовом отношении, и это может быть даже нежелательно, поскольку фирмы используют бартер частично для

преодоления кредитных ограничений и ограничений, связанных с ликвидностью, а также для сокращения объема существующих неплатежей. Вместо этого политическое решение должно быть сосредоточено на собственной деятельности государства. Учитывая роль, которую правительство и квазифискальные учреждения играют в подпитке безналичной экономики, разумно было бы предположить, что сокращение безналичной деятельности со стороны государства привело бы к существенному сокращению бартера как напрямую, так и косвенно.

Тем не менее до тех пор, пока будут существовать глубинные силы, противодействующие проведению реорганизации, будет весьма сложно проводить политику, направленную на ужесточение бюджетных ограничений и сокращение бартера и неплатежей. Разрозненный, или «эклектический», подход к разработке мер политики вряд ли будет устойчивым. Ликвидация одного канала косвенного субсидирования может привести к возникновению другого вида субсидий. Например ликвидация налоговых платежей в натуральной форме будет менее эффективна, если она приведет к такому же росту налоговых недоимок. Ликвидация недоимок и зачетов федеральных налогов будет иметь ограниченное значение, если региональные органы и государственные предприятия коммунального обслуживания увеличат выпуск «мягких» кредитов.

Сложный характер проблемы неплатежей и глубинное сопротивление реорганизации промышленных предприятий свидетельствуют, следовательно, о потребности во всеобъемлющей стратегии, которая в идеале охватывала бы все фискальные и квазифискальные структуры и все виды косвенных субсидий.

Но, поскольку на практике трудно одновременно преследовать сразу несколько целей, более реалистично было бы придерживаться менее широкого подхода.

Можно напрямую ликвидировать безналичные налоговые поступления на федеральном уровне, одновременно стимулируя субнациональные структуры за счет реформирования системы межправительственных трансфертов и раздела прибыли. Аналогичным образом для ликвидации косвенных субсидий, проводимых через сектор энергетики, можно активно сокращать число безналичных операций общенациональных предприятий коммунального обслуживания, одновременно стимулируя региональные и местные распределительные компании в отношении сбора платежей в наличной форме, заставляя их платить по собственным поставкам и уплачивать налоги в наличной форме.

Возможно, трудно ликвидировать бартер и неплатежи одновременно, поскольку это означало бы серьезное ужесточение бюджетных ограничений, быть может, требующее проведения крупномасштабного закрытия предприятий. В качестве альтернативы можно было бы сосредоточиться на сокращении безналичных платежей и одновременном сдерживании роста неплатежей.

Возможно, что устойчивое проведение такой политики в среднесрочной и долгосрочной перспективе является еще более сложной задачей, чем реализация пакета мер по снижению объема скрытого бартера и основанного на неплатежах субсидирования. Во избежание кардинального изменения направления мер политики следует снижать глубинное политическое давление и сокращать число институциональных ограничений, которые поддерживают мягкие бюджетные ограничения. Надежная стратегия решения должна, таким образом, быть направлена на решение реорганизации промышленных предприятий.

## 5. Ключевые элементы стратегии решения

В свете причин и политических ограничений, обсуждавшихся в предыдущих разделах, создается впечатление, что надежная стратегия решения проблемы бартера и неплатежей должна включать два основных элемента:

1) более жесткое правовое обеспечение налоговых платежей и оплаты коммунальных услуг — своевременно и в наличной форме; 2) эффективные меры, содействующие реорганизации промышленных предприятий.

Первый элемент выведет правительство и предприятия коммунального обслуживания из безналичной экономики и сократит объем косвенных субсидий, проводимых через бартер и неплатежи. Это приведет к сокращению объема безналичной экономики прямым и косвенным образом. Второй элемент поможет предприятиям перейти к более жесткой дисциплине платежей и одновременно ослабить влияние заинтересованных структур, несущих в себе угрозу на пути к ужесточению бюджетных ограничений.

### *Правовое обеспечение уплаты налогов и оплаты коммунальных услуг*

Реалистичной целью политики могла бы стать ликвидация неденежных форм уплаты налогов и оплаты коммунальных услуг и одновременное сдерживание накопления новых неплатежей. Данная стратегия была бы направлена непосредственно

на бартер и взаимозачеты и препятствовала бы их замене на субсидирование, основанное на неплатежах, и одновременно предоставляла бы время на решение проблемы старых неплатежей. Чистым эффектом этого стало бы значительное ужесточение бюджетных ограничений, не наносящее серьезного удара по промышленному сектору. Сильнее всего это сказалось бы на тех предприятиях, которые в настоящее время пользуются льготами по уплате налогов и оплате коммунальных счетов в натуральной форме, и на тех фирмах, которые недостаточно ликвидны и не отвечают текущим налоговым требованиям, т. е. на самых убыточных предприятиях.

Наиболее сложным аспектом этой стратегии будет правовое обеспечение налоговой дисциплины после стольких лет непоследовательной политики в области сбора налогов, договоренностей о льготах в налогообложении и периодического списания налогов. Наложение налоговых штрафов несет в себе мало пользы, если нет правового механизма их взимания. В конечном итоге платежная дисциплина лишь укрепится от того, что будет существовать реальная угроза закрытия предприятий. При наличии неэффективной системы банкротства и судов правительству придется взять на себя ответственность за отзыв лицензий, начало ликвидационного процесса или проведение вынужденной реорганизации.

*А. Налоговые зачеты и правила закупок.* Сбор налогов в неденежной форме должен быть полностью ликвидирован. Использование налоговых зачетов в закупках должно быть прекращено. В этих целях государство должно выполнять собственные обязательства и ликвидировать задолженность по расходам. Во избежание дальнейшего субсидирования через ценообразование на товары закупки должны основываться по мере возможности на открытых торгах.

Прекращение уплаты налогов в безналичной форме должно быть в идеале реализовано на всех уровнях правительства. Тем не менее при существующей в России федералистской системе, возможно, будет трудно напрямую заставить регионы и муниципалитеты собирать свои собственные (неразделяемые) налоги полностью в наличной форме. Косвенный метод заключался бы в оптимизации налогово-бюджетных отношений между центром и регионами, улучшении прозрачности и эффективности правил раздела прибыли и трансфертов и в ликвидации особых условий. Для предоставления субнациональным органам управления стимулов к улучшению сбора налогов в наличной форме налогово-бюджетная система трансфертов должна быть:

а) полностью основана на наличности; б) основана на налоговом потенциале, а не на фактических успехах региона в своевременном сборе налогов в наличной форме. Таким образом, все блага от усовершенствованного сбора налогов останутся у регионов, и будет снижен моральный риск в налогово-бюджетной системе трансфертов.

*В. Прозрачные правила правового обеспечения.* Правительство должно реализовать новый жесткий режим обеспечения сбора налогов во избежание риска того, что ликвидация налоговых зачетов приведет к увеличению налоговых неплатежей.

Новый режим сбора налогов должен основываться на прозрачных правилах и штрафах за неплатежи, применяемых в равной степени ко всем фирмам. Штрафной механизм должен уделять больше внимания аресту собственности за неуплату долгов и отзыву коммерческих лицензий, а также постепенно отходить от системы бесконечного накопления штрафных платежей. Прочие штрафные санкции, такие, как заблокированные банковские счета, арест имущества, налоговые проверки, должны применяться более единообразно ко всем фирмам.

Правовое обеспечение должно осуществляться непосредственно государством, и при этом не следует, по возможности, прибегать к услугам судов. Процесс должен быть разработан таким образом, чтобы предотвращать освобождение от активов и возвращение на рабочие места старых менеджеров в ходе проведения банкротства. Решение судьбы предприятий должно осуществляться либо через ликвидацию, либо через продажу основных активов стратегическому инвестору. Одновременно следует избегать проведения банкротства через реорганизацию (см. также пункт *G* ниже).

Более строгое правовое обеспечение текущих налоговых платежей может сопровождаться реструктуризацией старых налоговых задолженностей и наложением штрафных санкций. Это облегчило бы процесс выполнения текущих налоговых обязательств некоторыми предприятиями и не наносило бы шокового удара по ликвидности. Для снижения морального риска списание старых налоговых задолженностей должно быть структурировано как единая программа, возможно, в рамках единого пакета налоговой реформы (см. пункт *D* ниже).

*С. Управление предприятиями коммунального обслуживания.* Из всех фискальных и квазифискальных структур энергетические компании находятся в числе предприятий с наибольшей распространенностью безналичных операций. Таким образом, они являются основными каналами косвенного субсидирова-

ния. Федеральному правительству, возможно, придется вернуть в свои руки рычаги управления общенациональными предприятиями коммунального обслуживания, такими, как "Газпром" и РАО ЕЭС, и увеличить прозрачность их деятельности, одновременно ликвидируя систему безналичного сбора бюджетных доходов и налоговых платежей.

Для улучшения сбора средств в наличной форме правительству придется разработать четкие и универсальные правила, определяющие момент отключения клиентов от предоставляемых услуг.

От местных предприятий коммунального обслуживания следует требовать уплаты налогов и оплаты поставок от общенациональных поставщиков в наличной форме, тем самым стимулируя их к увеличению сбора наличных средств для себя. Они должны придерживаться тех же правил, что и общенациональные предприятия коммунального обслуживания в том, что касается отключения клиентов, не оплачивающих предоставляемые ими услуги.

*Меры, содействующие  
реорганизации промышленных предприятий*

Вышеупомянутые меры могут в значительной степени способствовать решению проблемы безналичных платежей, но в целом они не защищены от кардинального изменения направления мер политики. Устойчивая стратегия должна быть направлена на ослабление глубинных сил, которые в настоящее время сдерживают проведение реорганизации. Меры по ужесточению бюджетных ограничений должны, таким образом, быть дополнены структурными мерами, создающими условия для реорганизации промышленных предприятий и перехода экономической власти от заинтересованных структур к новому частному сектору.

*Д. Реформирование корпоративного налогообложения.* Реформа корпоративного налогообложения может стать существенным дополнением более жесткого правового обеспечения. Избыточно сложная система налогообложения корпораций способствовала развитию коррупции и наказывала малые и средние предприятия, которые не обладают политической силой для обсуждения вопроса о размере своих налоговых деклараций.

Цель должна заключаться в упрощении и модернизации налоговой системы за счет сокращения числа налогов и снижения общего налогового бремени корпораций. Это поможет росту нового частного сектора, который поглощает трудовые ре-

сурсы старых отраслей промышленности. Это также позволит малоприбыльным компаниям провести реорганизацию и своевременно выплачивать налоги в наличной форме. Таким образом, это поможет избежать крупномасштабного закрытия промышленных компаний и сделает жесткое правовое обеспечение налоговой дисциплины более реалистичным и надежным.

Налоговая реформа будет обладать еще большей эффективностью в деле сокращения объема бартера, если она будет сопровождаться усовершенствованием бухгалтерского учета, включая переход к системе учета на основе начисления для НДС и акцизных налогов.

*Е. Реформирование системы социального обеспечения.* Существующая система социальной защиты весьма неэффективна в области перераспределения денег и сокращения бедности. Для рабочих, которые становятся безработными в процессе промышленной реорганизации, не существует эффективной системы социальной защиты. Многие социальные льготы фактически связаны с работой на предприятии, в частности предоставление жилья. Общая цель любого реформирования должна заключаться в переводе льгот от фирмы к отдельным выплатам в наличной форме, которые обеспечивают социальную защиту безработных.

*Ф. Переход к прямому субсидированию отсталых предприятий.* Учитывая искажения, создаваемые бартером и неплатежами, прямая поддержка слабых предприятий более предпочтительна, чем косвенное субсидирование, которым они в настоящее время пользуются. Для предприятий с острыми социальными проблемами косвенное субсидирование через квазифискальные структуры должно быть заменено прямыми бюджетными субсидиями. Такие субсидии должны быть ограничены во времени и выделяться по заранее определенному графику.

Прямые субсидии должны полностью зависеть от ликвидации косвенного субсидирования. Таким образом, любая финансовая поддержка должна быть автоматически отозвана, если компания-реципиент не платит свои налоги или вовремя не оплачивает счета по электроэнергии в наличной форме. Общие правила отключения неплательщиков от энергопоставок и отзыв коммерческих лицензий у нарушителей налогового законодательства (см. пункты В, С выше) также должны применяться к предприятиям, получающим прямые бюджетные субсидии.

Для ограничения влияния заинтересованных структур в распределении прямых субсидий должны существовать четкие

правила, на основании которых предприятия могут рассчитывать на поддержку. В данную группу могут входить предприятия с острыми социальными проблемами, особенно градообразующие предприятия или предприятия, расположенные на северных территориях. Процесс распределения должен быть централизован и прозрачен.

Прямые субсидии отсталым предприятиям не должны принимать форму субсидий для поддержания цен или производства, но должны быть направлены на реорганизацию и возможное достижение внешних эффектов. Соответствующие предприятия должны реализовать согласованный план укрупнения. Объем субсидий не должен зависеть от масштаба финансовых трудностей, субсидии должны выплачиваться по таким обязательствам, как: а) пособие по увольнению работника в связи с сокращением рабочих мест; б) разовые гранты городам за выполнение социальных обязательств предприятий; в) частичное финансирование демонтажа устаревшего оборудования и инвестиций в более производительную технику; г) субсидии на ликвидацию последствий экологических катастроф и применение более чистых технологий.

*Г. Прямая реорганизация крупных неплатежеспособных предприятий.* Предприятия, которые не могут обслуживать свои текущие налоговые декларации и счета за коммунальные услуги, даже в том случае, если они имеют право на получение прямых бюджетных субсидий, должны быть либо ликвидированы, либо полностью реорганизованы. Отсутствие эффективного рынка капитала и системы банкротства серьезным образом сдерживает рыночные подходы к реорганизации предприятий. Поэтому государству, возможно, необходимо осуществлять прямой контроль за ликвидацией и реорганизацией крупных неплатежеспособных предприятий.

В случае реорганизации крупных предприятий цель должна заключаться в замене управляющих и акционеров, в идеале, стратегическими инвесторами, что поможет деполитизации фирмы. Текущие долги налоговым органам, предприятиям коммунального обслуживания и прочим кредиторам могут быть конвертированы в капитал для проведения необходимых изменений в собственности и управлении. Для этого может потребоваться промежуточная стадия, на которой государство держит акции в трастовом управлении, а управляющий по реорганизации контролирует производственный процесс до появления инвестора и повторной приватизации компании. Государство должно воздерживаться от активной роли в процессе реоргани-

зации и оставлять право принятия стратегических решений за конечным инвестором.

Для привлечения стратегического инвестора государство должно взять на себя ряд социальных, экологических и финансовых обязательств предприятия. В этом отношении более эффективно продать основные активы компании, а не ее акции, поскольку это помогает защитить инвестиции от старых обязательств.

Ускорение процесса реорганизации предприятий является одной из самых серьезных задач, стоящих перед Россией сегодня. Без успешного продвижения вперед в этой области любые действия по ликвидации бартера и неплатежей могут оказаться недолговечными. Кроме прямых инициатив в отношении начала вышеуказанного процесса реорганизации, весьма важно, чтобы правительства также стали на путь долгосрочного структурного реформирования, содействующего улучшению делового и инвестиционного климата в целом. Для этого потребуются дополнительные усилия по сокращению бюрократических проволочек, борьбе с коррупцией, снятию барьеров на пути торговли и прямых иностранных инвестиций, а также реорганизации банковской системы.

*Вадим Радаев*

## ОСНОВНЫЕ ВЕКТОРЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

### Введение

Кризис 1998 г. дал возможность проанализировать ход событий в период реформ и более обоснованно определить реальные перспективы развития. Уже преодолены два крупных реформаторских этапа. Каждый из них заканчивался жестоким кризисом, ознаменовавшим завершение этапа, после чего доминанта преобразований существенно менялась.

На первом этапе (1985–1991 гг.) осуществилась политическая либерализация, деконструкция советской политической и идеологической системы. Преобразования в экономике происходили более или менее спонтанно. Когда общая задача первого этапа была решена, он завершился путчем августа 1991 г.

---

Печатается по изданию: Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России: В 2 кн. / Под ред. Е.Г. Ясина. М.: Высшая школа экономики, 2001. Кн. 2.

и беловежскими соглашениями, приведшими к распаду Советского Союза.

На втором этапе (1992–1998 гг.) проводились экономическая либерализация и деконструкция советской экономической системы. Данная задача также была успешно решена. Этап завершился в августе – сентябре 1998 г. жестоким экономическим кризисом, к которому добавились политические пертурбации как неизбежное следствие радикального ухудшения ситуации в экономике.

Каков будет характер следующего этапа, начавшегося с конца 1998 г., – важнейший вопрос, на который нужно дать ответ сегодня. Нынешние финансово-экономические проблемы, бесспорно, очень тяжелы. Более того, решение многих из них еще не найдено. Между тем финансовые потрясения обусловлены более глубокими структурными несоответствиями. И следующий этап может (а возможно, и должен) стать периодом институциональных преобразований и институционального строительства. Это не означает, что на предыдущих этапах не совершались важные институциональные изменения, но речь идет о смещении их доминанты.

Создание более эффективных рыночных институтов включает множество разнообразных элементов. Это – укрепление законодательной и нормативной базы реформ; изменение регулирующей роли государства и консолидация государственной власти; реструктуризация предприятий и формирование эффективного собственника; создание новой финансово-кредитной системы и каналов для инвестиций; построение разветвленной рыночной инфраструктуры; развитие культуры деловых отношений и укрепление доверия между хозяйственными агентами; реформирование трудовых отношений и создание систем социальной защиты работников и населения; совершенствование российского федерализма и взаимоотношений между центром и регионами.

Один из самых главных вопросов – институциональные формы взаимодействия государства и формирующихся рынков. Остановимся на трех основных пунктах:

специфика институционального подхода к анализу государства и рынка;

современное состояние государственных и рыночных институтов;

основные тенденции институциональных изменений.

При характеристике последних будут учитываться те изменения, которые просматриваются сегодня и, по-видимому,

имеют протяженный характер. Эмпирический материал, характеризующий состояние современной российской экономики, был получен в результате наших обследований.

### Рынок как совокупность институтов

*О переходе к рынку.* Необходимость этого процесса в современной России практически никем не ставится под сомнение. Различия состоят, пожалуй, в представлениях о том, какая наилучшая «модель», которую следует выбрать и воплотить. В результате «переход к рынку» превратился в довольно абстрактную концепцию, из которой не вполне ясно, что понимается под «рынком» и что должно произойти, когда мы наконец к нему перейдем.

*О понимании рынка.* В традиционной экономической теории рынок — это, во-первых, агрегированная совокупность индивидуальных обменов и, во-вторых, относительно автономная сфера со встроенным механизмом саморегуляции.

Наметившаяся институциональная переориентация в экономических исследованиях и политике обуславливает необходимость выработки альтернативных концепций рынка. В соответствии с альтернативным подходом рынок представляет собой совокупность институциональных ограничений, в рамках которых происходит деятельность хозяйственных агентов.

Основная задача состоит в том, чтобы проследить, как выстраиваются институциональные формы в повседневном взаимодействии предпринимателей, работников, потребителей, а именно: как осуществляется доступ к ресурсам? как производится контроль за деятельностью хозяйственных агентов? какие отношения складываются у них с представителями власти и силовыми (в том числе криминальными) структурами? как образуется сеть неформального обмена услугами? как формируется этика трудовых и деловых отношений? Ответы на эти вопросы и дают представление о механике рынка.

*О состоянии рыночных институтов.* Общеизвестно, что законодательная и нормативная база российской экономики крайне несовершенна. Принятие насущных законов растягивается на годы. Но главное то, что принятые законы часто не исполняются. И предприниматели, и население относятся к ним достаточно пренебрежительно. Большинство опрошенных нами предпринимателей заявили, что предпочитают соблюдать законы «по мере возможности», т. е. если они не препятствуют деятельности предприятия. Более того, по данным Министерства антимонопольной политики и развития предпринимательства

сами представители органов государственной власти нередко нарушают конституционные основы и федеральное законодательство.

Ярким примером несоблюдения установленных формальных правил является уклонение от уплаты налогов. Так, по официальным данным, около двух третей российских граждан, которые должны подавать декларации о доходах в налоговые инспекции, не делают этого. В среднем одна четверть личных доходов скрывается и не включается в налогооблагаемую базу. На этом фоне несвоевременная уплата коммунальных платежей населением выглядит вполне логичным элементом общей картины.

Еще более распространено уклонение от налогов в предпринимательской деятельности. По данным нашего опроса, 84% предпринимателей указали на это явление как на основное нарушение легальных норм; 10% отметили прочие финансовые нарушения, которые, видимо, также связаны с уклонением от налогообложения. По оценкам Рабочего центра экономических реформ при Правительстве РФ, только 1,5% российских предприятий уплачивают все налоги своевременно и полностью. Примерно две трети — скрывают часть своих доходов. А около трети предприятий вообще уклоняются от уплаты налогов.

Таким образом, это явление стало всеобщим. Не отчислять средства государству в полном объеме считается вполне легитимным с позиций и предпринимателей, и общественного мнения. В качестве общепринятых оправданий используются рассуждения о непосильном налоговом бремени и грабительской сущности российского государства. Обман государства становится признанной нормой. А это означает, что снижение уровня налогов и совершенствование техники их сбора сами по себе уже вряд ли приведут к немедленному улучшению. Уклонение от налогов превратилось в привычный, оправданный и, более того, необходимый элемент эффективной хозяйственной стратегии.

Происшедший в последнее десятилетие переход от «экономики дефицита» к «экономике неплатежей» определил новые рамки хозяйственного поведения и сформировал соответствующие неформальные стратегии основных экономических агентов. Так, с одной стороны, не менее половины хозяйственных предприятий формально являются убыточными. С другой стороны, это не мешает им «приватизировать» часть доходов. Результатом «гибких» неформальных стратегий становится мобилизация активов, а пассивы сбрасываются на государство — непосредственно или в конечном счете через цепочки неплатежей.

Происходит это не в последнюю очередь потому, что права собственности в российской экономике недостаточно специфицированы. Господствуют размытые промежуточные формы: неясно, где кончается собственность государства и начинается частная и корпоративная собственность. Нередко собственность принадлежит одному субъекту, используют ее другие, а ответственности не несет никто. При этом важно то, что сами предприниматели часто заинтересованы именно в неопределенности отношений собственности.

Вырабатываемые неформальные стратегии имеют весьма ограниченный временной горизонт. Пресловутый дефицит инвестиций в реальный сектор связан с отсутствием не только средств, но и долгосрочных экономических ориентаций у агентов, обладающих такими средствами. Это особенно ясно показал кризис 1998 г. Самая «продвинутая» и мощная в финансовом отношении, как казалось многим, группа – коммерческие банки – оказалась группой крупных спекулянтов без достаточных стимулов для долгосрочных вложений.

Формирование долгосрочных стратегий тормозится и относительной неразвитостью поддерживающей рыночной инфраструктуры – юридического и аудиторского сопровождения, информационных услуг и профессиональной подготовки. Она обусловливается, в частности, и слабым спросом на соответствующие услуги из-за отсутствия не только свободных средств, но и понимания необходимости этих услуг. Существует определенное пренебрежение к экспертному значению, препятствующее росту профессиональной культуры. Хотя в немалой степени это вызвано не самоуверенностью или невежеством предпринимателя, а скорее нежеланием раскрывать сторонним организациям тайны своей бухгалтерии.

В формальном регулировании горизонтальных отношений между хозяйственными агентами тоже много трудностей. Деловые контракты очень часто не соблюдаются со ссылками на «объективные причины». Степень неопределенности в хозяйственных отношениях очень высока. По данным нашего опроса, с нарушениями деловых соглашений в своей повседневной хозяйственной деятельности сталкиваются 82% руководителей (в том числе часто – 32%). Это подрывает взаимное доверие и приводит к дополнительным издержкам как минимум двух видов:

транзакционным издержкам на сбор информации о надежности партнеров;

альтернативным издержкам, связанным с периодически упускаемой выгодой и недостаточно эффективным распределением ресурсов.

Третьи лица (арбитражные суды, общественные объединения) недостаточно эффективно предохраняют от проявлений деловой необязательности. Поэтому особое значение приобретают «горизонтальные» формы контроля за выработкой соглашений и выполнением принятых обязательств, организуемые непосредственными участниками хозяйственных операций.

Немаловажным элементом подобного контроля, защиты прав собственности и собственных интересов становятся принудительные санкции. По данным нашего опроса, лично сталкиваются с силовыми методами 42% российских руководителей, а часто становятся объектом силовых вымогательств 3% (не сталкиваются совсем – 58% респондентов).

Есть основания полагать, что былой рэкет уступил место более развитым формам контроля, связанным, помимо «защиты бизнеса», с вложениями капитала и оказанием деловых услуг. Произошла постепенная рутинизация насилия – превращение силовых методов в «нормальный» элемент хозяйственной жизни. И сегодня этика соблюдения деловых соглашений во многом зависит от соотношения сил, которые стоят за предпринимателями. Прямое насилие может и не применяться, однако явные или неявные отсылки к возможному силовому вмешательству служат важнейшим способом подкрепления контрактных отношений.

Таким образом, в данном случае имеется весьма обширная область для институционального реформирования.

*Тенденции институциональных изменений.* Вряд ли стоит уповать на то, что через десять-пятнадцать лет российская экономика превратится в «экономику формального контракта», подкрепленного силою закона и эффективной деятельностью «третьих лиц», выполняющих судебные и арбитражные функции. Примат персонифицированной связи над общим формальным правом – не те отношения, которые можно изменить за одно поколение. Таким образом, российская экономика во многом останется неформальной. Однако важные внутренние преобразования должны произойти. Неформальная экономика существует в двух аспектах. Мы имеем неформальный сектор хозяйства, противостоящий формальному сектору, и неформальные хозяйственные отношения, не фиксируемые в законах, договорах и бухгалтерской отчетности и пронизывающие все виды деятельности.

Можно предположить, что неформальный сектор будет несколько сокращаться. Очевидно, будет также происходить если не сужение, то более отчетливая локализация чисто криминальных сегментов рынков (продажа наркотиков, оружия и т. п.) и полулегальной «серой» экономики. А вот неформальные отношения внутри всех без исключения секторов не потеряют своей принципиальной роли.

Проблема уклонения от налогов сохранится и в будущем. Снижение ставок налоговых платежей, предлагаемое многими политиками, предпринимателями и экспертами, может облегчить условия хозяйственной деятельности, но уровень собираемости налогов вряд ли существенно повысится, по крайней мере в обозримой перспективе. Причина кроется в том, что неуплата налогов государству как практика повседневной хозяйственной жизни уже утвердилась на нормативном уровне. Как уже отмечалось, неуплата налогов многими — это вполне оправданное, легитимное дело, более того, считается, что, уплачивая все налоги, жить попросту нельзя. И налоговыми стимулами устойчивую норму поведения уже не преодолеть. Решить проблему можно не манипулированием налоговыми ставками (хотя многие из них действительно надо снизить), а за счет существенного упрощения налоговой системы и поэтапного усиления контроля за сбором налогов.

Постепенно создается смешанная экономика. Однако она не соответствует той системе, о которой часто говорилось в последнее десятилетие и которая предполагала сосуществование и конкуренцию разных секторов хозяйства: государственного, акционерного, кооперативного, частного. Четкое выделение границ между ними практически не происходит. Напротив, усиливается господство смешанных форм, когда нельзя точно определить, государственное ли это предприятие или негосударственное, акционерная собственность или частная. Разграничение форм собственности оказывается слишком формальным и оторванным от реального положения дел.

Что же касается основных секторов хозяйства, то, скорее всего, речь может идти о двух крупных образованиях. С одной стороны, будут развиваться большие хозяйственные организации, стремящиеся (и небезуспешно) к олигопольному положению в своих сферах и тесно связанные с государством. С другой стороны, будет расширяться и «почвенный» предпринимательский слой — малый бизнес и индивидуальные предприниматели, работающие в основном на местные локальные рынки.

Один из основных вопросов предстоящих реформ — реструктуризация предприятий с точки зрения прав собственности и организационной структуры. В числе желательных тенденций выделим процесс корпоративизации и создания инвестиционных холдингов на базе жизнеспособных крупных хозяйств. Их акции должны быть открыты для внешних инвесторов и доступны для населения. Одновременно должны быть ограничены возможности спекулятивного использования мобилизованных средств, а главной функцией данных институтов призвано стать инвестирование в головное предприятие и обслуживающие его системы.

Подобную систему затруднительно реализовать без расширения участия в капитале органов государственного управления (федеральных, региональных или муниципальных в зависимости от масштабов предприятий). Это должно сформировать доверие крупных и мелких инвесторов и позволить осуществлять эффективный контроль за деятельностью холдингов. Подобная схема, позволяющая сочетать опору на реальное производство, открытость для привлечения средств и государственный контроль за их использованием, позволит перейти к постепенному решению таких задач, как стимулирование инвестиций в реальный сектор экономики, восстановление доверия к финансовым институтам и мобилизация свободных денежных средств.

С организационной точки зрения речь идет о более гибких моделях внутреннего членения крупных фирм, отделении от них относительно самостоятельных малых предприятий и установлении разветвленных связей между предприятиями разных размеров и форм собственности, создании эффективных комбинаций крупных и малых типов хозяйства. При этом задачей последних будет уже не присвоение средств агонизирующих гигантов частными лицами, а обслуживание крупного бизнеса через гибкие системы субконтрактов, франчайзинга и т. п.

Крупный и малый бизнес различаются не только условиями функционирования, но и уровнем экономической культуры. Управляющие крупных предприятий и в советское время были весьма образованными людьми. В перспективе «капитаны бизнеса» будут иметь более специальное образование, не только техническое, но и экономическое, финансовое, управленческое. Малый бизнес в этом смысле окажется в худшем положении, поэтому потребуется реализация широких (и спонсируемых) программ массового обучения малых предпринимателей основам экономики и хозяйственного права.

Важным элементом экономической культуры является деловая этика. Было бы наивно полагать, что через десять-пятнадцать лет все предприниматели будут следовать универсальным кодексам чести. Однако постепенно процесс формирования деловой этики уже происходит. Этому способствует организация профессиональных деловых сообществ, которые объединяют предпринимателей, занимающихся сходными видами деятельности, и деловых союзов, постоянных хозяйственных партнеров. Подобные структуры и в будущем должны содействовать обмену информацией и взаимными услугами, утверждению деловых репутаций. Именно репутация станет важным дополнением к силовым возможностям предпринимателя, а со временем — главным условием деловых контактов.

Зона применения насильственных методов, видимо, будет сужаться. Это, впрочем, не означает исчезновения криминалитета из хозяйственной жизни. Скорее речь идет об изменении характера криминализации бизнеса. Уже сегодня основные зоны влияния поделены, и к реальной силе прибегают только при злостных нарушениях и пересмотре границ влияния.

Криминальные структуры теперь не только «отмывают» добытые средства, но и вынуждены принимать многие правила игры в «честный бизнес». Лихие «наезды» становятся уделом случайных «гастролеров» и «беспредельщиков». Организованная преступность все более превращается в деловое предприятие.

Одной из ключевых проблем институциональной среды справедливо считается восстановление и утверждение доверия к хозяйственным институтам. Для этого нужна иная структура институтов и новая система гарантий. Один из наиболее болезненных примеров — потеря личных сбережений. Рядовые вкладчики за годы реформ уже несколько раз оказались обманутыми, чаще всего из-за «непрозрачности» банковской системы и фондового рынка. Сегодня декларации и шумные рекламные кампании уже не сработают в той мере, как это было, скажем, в середине 90-х годов — в эпоху расцвета финансовых пирамид. Неизбежно должна развиваться более или менее отчетливая специализация институтов. Так, расчетные центры (например, в виде небанковских кредитных организаций) должны будут отделяться от инвестиционных институтов (банков, фондов), которые занимаются вложениями, связанными с известным риском. А в числе последних должны выделиться спекулятивные институты, предлагающие более рискованные условия вложения денег с повышенными ставками. Возможность относительно осознанного выбора — первый шаг к укреплению до-

верия. Вторым шагом должна стать система гарантий (в первую очередь государственных, ибо другим, увы, никто не верит). Это требует решения и более общей проблемы консолидации государства.

### Государство как совокупность институтов

Важнейшая роль на всех этапах институционального формирования принадлежала и принадлежит государству. В конце 80-х годов оно предоставило относительную свободу развитию предпринимательской деятельности, а в начале 90-х годов поставило ее в жесткие финансово-экономические условия. Теперь речь идет о формировании для предпринимательства более благоприятной институциональной среды, одним из центральных элементов которой опять-таки являются органы государственного управления.

*О противопоставлении государства и рынка.* Такое противопоставление уже превратилось в достаточно устойчивый стереотип. Либо действия государства рассматриваются как внешние ограничения, абстрактная система для регулирования условий экономической деятельности, либо государство рассматривается в качестве одного из экономических агентов, преследующего свои интересы наряду с индивидами и фирмами. С нашей точки зрения, игнорирование активной экономической роли государства, равно как и смешение его с «рядовыми» рыночными агентами, серьезно препятствуют выработке новой концепции трансформирующихся рынков. Представители государства являются непосредственными, хотя и особыми, агентами большинства формирующихся рынков.

При обсуждении роли государства часто задаются вопросами: должно или не должно оно вмешиваться в экономику и в каких пределах? регулировать или не регулировать цены и в каких областях? вводить или не вводить те или иные налоги? Государство при этом рассматривается как некий монолит, как единый субъект, который проводит ту или иную политику или, хуже того, как инструмент в руках группки реформаторов, по адресу которых высказываются замечания (как правило, нелестного характера). Между тем государственная власть осуществляется через сложную совокупность пространственно и иерархически расположенных институтов и организационных структур. Представители государства осуществляют надзор за деятельностью предприятий, собирают налоги, регулируют доступ к ресурсам, оказывают селективную поддержку, обеспечивают защиту хозяйственных ресурсов. Эти представители нередко про-

водят в жизнь свою собственную микрополитику. И следует обратить пристальное внимание на микроуровень, на котором складываются повседневные взаимоотношения между предприятиями и структурами государственного управления.

*О государственном воздействии.* То, что формально российское государство переуступило многие права собственности в пользу предприятий, не означает, что оно «ушло из экономики». Слабое государство остается достаточно большим. Бремя административного контроля по-прежнему велико. Так, по нашим данным, лишь на половине (51%) предприятий административные проверки проводятся не чаще одного раза в месяц (менее одного раза — 26%). Примерно равные группы составляют те, кого проверяют 1,5–2 раза (22%) и 3–5 раз (21%), а 6% предприятий — более 5 раз в месяц.

Много это или мало? По данным сравнительного исследования предприятий розничной торговли, проведенного в Москве и Варшаве, количество административных проверок в России в 2 раза больше, чем в Польше (18,5 против 9 проверок в год в среднем). Конечно, это лишь небольшой фрагмент общей картины. Но, видимо, в этом отношении российские условия не являются особо благоприятными. Главное, конечно, не в количестве проверок, а в том, что, дестабилизируя деятельность предприятия, инспекторы зачастую не выполняют надлежащих контрольных функций и не устраняют причин множественных нарушений.

Административные проверки нередко связаны и с бюрократическими требованиями. По данным нашего опроса российских предпринимателей, выяснилось, что лично сталкиваются с ними в своей хозяйственной деятельности около 65% руководителей, в том числе часто — 20% (не сталкиваются — 35%). При этом только каждый пятый видит реальные возможности избавиться от коррупции в современном российском бизнесе в обозримой перспективе.

Это означает, что государственные органы не отказались от вмешательства в хозяйственную деятельность и системы установления льгот для «своих» предприятий. Однако при этом эффективный контроль за деятельностью предприятий (в том числе формально остающихся собственностью государства) оказался утрачен. Неприватизированная собственность растаскивается так же успешно, как и приватизированная.

Налоговое и административное давление государственных структур на деятельность предприятий, во-первых, помогает сохранять реальный бюрократический контроль за деятельностью предприятий в изменившихся условиях. Во-вторых, оно

формирует важные элементы деловых стратегий, побуждая предпринимателей вступать в неформальные отношения с представителями власти, стремиться получить индивидуальные привилегии и льготы. В-третьих, это давление побуждает предпринимателей переводить часть своей деятельности в «теневую» сферу. В-четвертых, оно вовлекает самих представителей государственной власти в полукоммерческие и «теневые» операции.

В итоге мы имеем ситуацию, в которой государственные органы не обеспечивают рядовому предпринимателю необходимой инфраструктурной поддержки и достаточного уровня безопасности, порождая замкнутые круги незащищенности и недофинансирования. При этом продолжает развиваться рынок селективных бюрократических услуг, «решающих вопросы» на неформальном уровне.

При такой ситуации подрывается доверие к государственным органам и утверждаемым им правилам хозяйствования. Уменьшается доверие и к негосударственным институтам, так как, по общественному мнению (не всегда обоснованному), государство является неким гарантом по принятым ими обязательствам. Достаточно вспомнить поведение рядовых вкладчиков в истории с «финансовыми пирамидами» в середине 90-х годов и при кризисе банковской системы в 1998 г. Претензии практически всегда переносятся на государство, и оно вынуждено брать на себя хотя бы часть ответственности. Все это объективно обуславливает необходимость институциональных преобразований на разных уровнях.

*Консолидация государства.* Этот процесс, несомненно, будет происходить и иметь важнейшее значение. Такого мнения придерживаются многие. Однако понимается он по-разному. Некоторые считают, что данный процесс будет связан с возвратом к коммунистическим временам, с тотальной национализацией, «промышленной политикой» прямого субсидирования больших секторов хозяйства. Мы полагаем, что он пойдет в несколько ином направлении. Для широкой национализации и субсидирования у государства сегодня нет ни сил, ни средств, и в ближайшей перспективе они вряд ли появятся.

Куда более эффективным методом, нежели национализация, является усиление контроля властей за государственными, полугосударственными и системообразующими негосударственными структурами. Кризис 1998 г. укрепил позиции государственных органов, ибо восстановление финансовой системы происходит при их непосредственном участии. Вместо формальной национализации будет продолжаться переход управления ком-

паниями, особенно крупными, под контроль региональных и муниципальных администраций. Известно также, что восстановление банковской системы в регионах также осуществляется через банки, уполномоченные региональными властями. Это означает, что придется брать на себя и долю ответственности за развитие подконтрольных крупных структур, вырабатывать систему государственных гарантий их жизнеспособности.

Средства на прямые субсидии будут слишком ограничены, и потому наиболее эффективно их можно было бы использовать для развития обслуживающей рыночной инфраструктуры. Опыт последних лет показал, что организации, занимающиеся информационным обеспечением, консалтингом, профессиональной переподготовкой, редко выживают, функционируя на принципах чисто коммерческой окупаемости. Об этом свидетельствуют и наши исследования структур поддержки малого предпринимательства в Томской области. Во всех этих видах деятельности необходимо участие государства и привлекаемых с его поддержкой иностранных доноров.

К сожалению, вряд ли удастся преодолеть порочную практику предоставления властями индивидуальных льгот и привилегий отдельным хозяйственным агентам. Она слишком глубоко проникла в деловые отношения. Не исчезнет и коррупция. Периодические кампании по выявлению и наказанию взяточников не приведут к серьезным изменениям. К тому же они преследуют, как правило, политические цели и направлены не против коррупции как таковой, а против конкретных политических противников. В то же время консолидация государства не может происходить без изменения принципов функционирования самих государственных органов. Речь идет о неизбежном (хотя, вероятно, частичном) административном реструктурировании. Оно заключается не в структурных перетрясках в органах власти, а в осуществлении следующих принципов:

решительное сокращение количества разного рода бюрократических разрешений, связанных с регистрацией и аккредитацией предприятий, лицензированием деятельности; уменьшение числа видов деятельности, подлежащих регламентации; удлинение сроков, на которые выдаются разрешения;

унификация и резкое упрощение административных правил хозяйственной деятельности; сужение практики бессистемной подзаконной регламентации хозяйственной деятельности со стороны органов государственной власти разных уровней;

осуществление единого контроля за административными разрешениями, предотвращающего дальнейшую дисперсию вла-

сти и таким образом сокращение числа органов, непосредственно осуществляющих контроль за деятельностью предприятий;

введение элементов конкуренции между бюрократическими структурами за счет предоставления возможности хозяйственному агенту получить то или иное разрешение в разных отделениях одного и того же государственного органа;

ограничение практики оказания коммерческих услуг органами государственного управления и официальных услуг по договорным ценам.

Для консолидации государства необходимо также совершенствование и повышение действенности хозяйственного законодательства, в том числе для сужения внеправовых зон. Следует более четко разделить в правовом отношении криминальные («черные») и полуправовые («серые») сегменты российских рынков.

Уже в настоящее время наметилась тенденция постепенного вытеснения государственными правоохранительными органами и связанными с ними частными охранными структурами криминальных и полукриминальных группировок из «серых» сегментов рынка. Этот процесс будет сопровождаться частичной декоммерциализацией защитных функций государственных органов и усилением контроля за негосударственными силовыми структурами, что позволит значительно ограничить возможности явного криминалитета. Предотвращение дисперсии насилия в обществе послужит важнейшим элементом консолидации государственной власти.

Таким образом, речь идет не просто о сочетании, а о все более тесном переплетении государственных и рыночных методов контроля над производством и финансовой сферой.

*О политике институциональных преобразований.* Институциональное реформирование российской экономики — дело не одного года. Поэтому разработать в настоящее время детальный прогноз развития России вряд ли возможно в принципе. Наиболее перспективными направлениями преобразований являются:

совершенствование законодательной и нормативной базы, а также механизма реализации принятых законов;

административное реструктурирование органов государственной власти вместо псевдоидеологических игр, борьбы за кресла и популистских кампаний по борьбе с отдельными коррупционерами;

упорядочение государственного контроля за хозяйственной деятельностью, ограничение процессов приватизации и коммерциализации власти;

реструктуризация предприятий и формирование института эффективных собственников, активно влияющих на принятие корпоративных решений;

стимулирование малого предпринимательства и его включение в более крупные корпоративные и территориальные формы хозяйства;

создание развитой рыночной инфраструктуры с институтами финансовой и технической поддержки;

развитие специализированных каналов привлечения сбережений населения с более надежной системой гарантий, восстановление доверия к финансовым институтам;

восстановление каналов привлечения сбережений населения с более надежными гарантиями от очередного обмана и реанимация доверия к финансовым институтам;

формирование стимулов для инвестирования в средне- и долгосрочные проекты.

Многие из этих преобразований требуют времени. И резких изменений, даже в случае разумной политики, здесь ожидать не приходится. Однако стоящие перед страной острые финансово-экономические проблемы не должны заслонять необходимость проведения назревших серьезных институциональных реформ. Отсутствие достаточного внимания к этим вопросам, помимо прочего, снижает и потенциальный позитивный эффект макроэкономических преобразований. Целенаправленное совершенствование формальных и неформальных институциональных структур и отношений должно переместиться в центр экономической политики.

## Глава 8

# ЦЕНА: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

При изучении данной главы необходимо показать студентам, что цена является сердцевинной любой экономической системы. Как без красных кровяных телец не может нормально функционировать человеческий организм, так и без цен невозможно развитие рыночной экономики. Существует цена на все явления экономической жизни. Так, дефицит того или иного товара приводит к росту цен на этот товар; избыток товара выливается в снижение цен на него. Низкие цены на сырьевые ресурсы в СССР способствовали нерациональному, хищническому их использованию. Стремление отечественных производителей быстро получить хорошую прибыль без особых усилий по улучшению качества и ассортимента товаров в 1992 г. (после либерализации цен) привело к резкому необоснованному росту цен практически на все товары. Поскольку зарплата росла медленнее, сразу привыкнуть к такому росту цен нам было трудно (вот она «несправедливая» цена), и, кроме того, качество многих отечественных товаров оставляло желать лучшего, то большинство товаров не пользовалось спросом и оседало на складах. Но раз товар не продан, то за него не получены деньги. Следовательно, производитель не может рассчитаться со своими поставщиками, не может выдать зарплату своим работникам. Поставщики, в свою очередь, не могут расплатиться со своими партнерами; а люди, не получившие зарплату, не могут ничего себе купить. Именно это и послужило источником неплатежей в российской экономике и развития челночного бизнеса.

## А. ЦЕНОВОЙ МЕХАНИЗМ

### Пояснения и примеры

Необходимо подчеркнуть для студентов то обстоятельство, что эффективный рыночный механизм не-

возможен без эффективно действующей системы цен. При этом цена в рыночной экономике выполняет ряд функций.

Функции цены характеризуются совокупностью общих свойств, которые обуславливают ее роль и место в рыночном механизме, а также активное воздействие цены на экономические процессы в общественном развитии.

В учебнике выделяются две функции цены:

- сообщать информацию, «сигнализировать»;
- «рационировать» недостаточные ресурсы.

Обратите внимание студентов на то, что (как это часто случается в экономике) два ключевых слова – «передача сигналов» и «рационирование» – используются в значениях, которые немного отличаются от их обычного использования.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов перечислить те виды цен, с которыми они сталкиваются в повседневной жизни.

Если среди ответов не будут названы квартплата, плата за проезд на городском транспорте, гонорар журналиста за статью и т. д., объясните группе, что это тоже цены. Можно заплатить цену за квартиру при ее покупке, но при повседневном пользовании водой, теплом, электричеством и газом мы платим цену за пользование этими необходимыми для жизни ресурсами. Тарифы на проезд в любом виде транспорта – это не что иное, как цены за услуги транспортных предприятий.

2. Попросите студентов обсудить различные значения понятий «передача сигналов» и «рационирование», пока вы не убедитесь, что группа понимает их значение в этом контексте.

## ЦЕНЫ КАК СИГНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ

### Определения

*Сигнальная функция цены* означает, что цены передают сигналы от продавца к потребителю и производителю, стимулируя и тех и других покупать или про-

давать большие или меньшие количества благ в ответ на изменение рыночных условий. Иначе говоря, сигнальная функция цены помогает решить, какой именно товар следует производить, где его продавать, кому, каковы будут при этом затраты.

### Пояснения и примеры

Цены несут информацию покупателям, посредникам, конкурентам. Так, в истории с ремнями (вставка 8.1) Антон не знал масштаба спроса на свой товар. Посредники (продавцы), имея реальное представление о потребительском спросе на этот товар, предпочли повысить розничную цену. Таким образом, они удовлетворили потребительский спрос и получили повышенную прибыль.

В реальной деятельности российских производителей такие ситуации не редкость. В свое время ВАЗ столкнулся со значительным сокращением спроса на автомобили «Жигули». Причина — дилеры устанавливали повышенные надбавки к отпускным ценам ВАЗа (т. е. ценам, по которым сам завод отпускает, продает машины дилерам), что практически уравнивало цены «Жигулей» и некоторых иномарок. Для преодоления этой негативной ситуации ВАЗ ограничил для своих дилеров торговую надбавку к отпускным ценам завода на уровне 2–3%. Снижение цены вызвало увеличение спроса на эти автомобили и соответственно рост прибыли производителя и дилеров.

Противоположная ситуация возникла у одного из отечественных производителей подсолнечного масла. Проведя тщательный анализ рынка, компания выяснила, что ее продукт воспринимается покупателями наравне с импортными аналогами. Поэтому наибольшие объемы продаж достигаются тогда, когда цена на него соответствует уровню цен импортных подсолнечных масел. Именно такую цену и стал рекомендовать производитель торговым предприятиям. Однако в одном из крупных магазинов, где хорошо шли продажи этого масла, менеджеры знали, что при снижении цены объемы продаж растут. В этом магазине решили установить цену на данное масло ниже уровня, рекомендуемого производителем, и таким образом увели-

чить продажи. Но это масло перестали покупать! Почему? Большинство покупателей расценило снижение цены как сигнал о снижении качества продукта и перешло на потребление других видов подсолнечного масла, как правило, импортного, цена которого незначительно отличалась от цены данного вида отечественного растительного масла. Менеджеры компании-производителя решили разобраться, почему в большом магазине вдруг резко снизился объем реализации их продукции. После бесед с менеджерами был организован семинар для всего персонала магазина. На нем производители объяснили свою политику в отношении данного продукта и доказали, что высокая цена служит сигналом для потребителя о высоком качестве продукта.

## ФУНКЦИЯ РАЦИОНИРОВАНИЯ

### Определения

*Функция рациионирования* помогает решить следующие вопросы: что покупать? у какого продавца? сколько? или же: что производить и в каком количестве?

### Пояснения и примеры

Обе функции, выполняемые ценами, одинаково важны в рыночной экономике. Обратите внимание студентов на то, что функция рациионирования не так заметна, ее проявление не так явно, как проявление сигнальной функции.

Цены, которые свободно изменяются в соответствии с изменением соотношения спроса и предложения, гарантируют, что товары и услуги, проданные на рынке, распределятся исключительно в соответствии со способностью покупателей оплатить цену, предлагаемую продавцом. Если имеется больше людей, желающих купить квартиры, чем имеется доступных квартир, то цена повысится, пока платежеспособный спрос (готовность приобрести товар, подкрепленная деньгами) не перестанет превышать предложение (см. табл. 8.1 учебника). Этот механизм также работает и в другом направлении: если предложение больше, чем спрос, то на совершенном рынке цена будет снижаться до тех

пор, пока все товары, предлагаемые для продажи, не найдут своих покупателей. Именно поэтому продавец, имеющий слишком много активов, т. е. слишком много нераспроданных товаров, объявляет «специальную распродажу».

Акцентируйте внимание студентов на том факте, что посредством ценового механизма формируется рациональное соотношение предложения и спроса на товары. Количество товаров, предлагаемых продавцами, приближается к тому количеству товаров, которые требуются потребителям. Если имеется переизбыток товара, то цены на него снижаются, и, следовательно, те потребители, для которых он был ранее недоступен по цене, теперь могут его приобрести. Если товара меньше, чем требуется, а произвести дополнительное количество по каким-то причинам нельзя, то цены на него повышаются и соответственно платежеспособный спрос снижается. Товар могут приобрести только те покупатели, которые согласны купить его по такой цене. Посредством этой функции цен в рыночной экономике и достигается баланс спроса и предложения.

## РЕДКОСТЬ ИЛИ ДЕФИЦИТ

### Определения

*Товарный дефицит* имеет место в том случае, когда есть люди, которые были бы готовы купить товар по текущей цене, но не могут его найти.

*Редкость (ограниченность)* — продукт является редким тогда и только тогда, когда предложение данного продукта недостаточно для удовлетворения полного спроса на этот продукт, который существовал бы, если бы этот продукт был бесплатен. Таким образом, люди могут иметь доступ к данному продукту (благу), только если они хотят заплатить за него, но и в этом случае они могут получить доступ к данному благу, только если будут готовы купить его по все возрастающей цене. Фактически доступ к какому-либо благу получают те, кто готов за него больше платить. Мы говорим о редкости и в ситуации, когда потенциальные покупатели есть, но установившаяся цена делает данное благо недоступным для них. Ограниченность, недоста-

точность имеющихся в распоряжении людей благ — это фундаментальное условие, которое принимается в качестве общей предпосылки при анализе большинства экономических явлений.

*Текущая цена* — цена, действующая в данный период.

## Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на различие понятий «товарный дефицит» и «редкость».

Примером товарного дефицита может служить ситуация с продажей квартир (см. табл. 8.1 учебника). Если зафиксировать низкую цену на квартиру, то покупателей будет гораздо больше, чем продавцов.

При товарном дефиците не цены решают, каким образом будет распределяться ограниченный ресурс, здесь находится другой способ рациионирования — талоны, очереди, привилегии для части покупателей, черный и серый рынки.

Товарный дефицит был одной из черт советской экономики. Иногда товар на время «пропадал» с рынка (например, нитки или сыр), или же какие-то регионы испытывали постоянный дефицит какого-либо товара (например, в отдаленных от Москвы регионах не продавали бананы или продавали ограниченное количество колбасных изделий, жители этих регионов за колбасой ездили в Москву и крупные города, что привело к возникновению такого понятия, как «колбасные электрички»).

При редкости блага мы имеем дело с рациионирующей функцией цены, т. е. доступ к данному благу получает тот, кто согласен купить его по более высокой цене. Для части покупателей установившаяся цена делает приобретение данного блага недоступным. Так, например, автомобиль «Мерседес» или элитное жилье являются именно редкими благами. Не все могут позволить себе такие покупки. Однако здесь нет дефицита этих благ.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести свои примеры товарного дефицита.

2. Попросите студентов привести свои примеры редкости блага.

## Б. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ: РЫНОЧНЫЕ НАМЕРЕНИЯ И РЫНОЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

Напомните студентам, что рынки действуют в качестве регулирующего механизма, посредством которого общество может определять, что, сколько, какими способами и для кого производить.

Цель данного параграфа — понять, как рынки приходят к нужному результату посредством согласования намерений покупателей и продавцов.

Как правило, каждый из нас, собираясь приобрести что-то, обдумывает свои желания и возможности. И чем крупнее и значительнее покупка, тем более обоснованно принимается решение о ее совершении. Мы мало задумываемся, покупая товары повседневного спроса, продукты питания для дома (не для приема гостей, а для ежедневного завтрака или ужина). В любом случае, принимая решение о покупке, мы либо уже имеем информацию о том товаре, который нам нужен (хлеб, молоко, тетради, ручки), или собираем ее, анализируем (когда покупка крупная — машина, квартира и т. п.).

Экономисты, однако, обычно работают с информацией о людях, отличных от обыкновенных покупателей и действующих в иных обстоятельствах, которые могут отличаться от реальных. Эти люди (их называют «экономическими людьми») обдуманно и рационально совершают любые покупки. Важно сознавать, что экономисты тоже часто пользуются ограниченной информацией и могут знать далеко не все об интересующих их вопросах. Цены — популярная тема для экономического анализа отчасти потому, что обычно довольно просто выяснить, что является «ценой продвижения» для специфической единицы товара.

## РЫНОЧНЫЕ УСЛОВИЯ

### Определения

*Неценовые детерминанты спроса* – факторы спроса, отличные от цены рассматриваемого предмета.

*Неценовые детерминанты предложения* – условия, отличные от цены и влияющие на намерения производителей.

### Пояснения и примеры

К неценовым детерминантам спроса относятся:

- 1) вкусы и предпочтения потребителей;
- 2) доход потребителей;
- 3) цены взаимосвязанных по потреблению товаров;
- 4) ожидания потребителей относительно будущих цен и дохода.

К неценовым детерминантам предложения относятся:

- 1) имеющиеся технологии производства;
- 2) цены факторов производства;
- 3) цены благ, связанных с производством данного блага;
- 4) ожидания производителей относительно будущих цен и технологии.

Некоторые из данных неценовых детерминант спроса и неценовых детерминант предложения легко наблюдаемы, другие видятся более сложными для объективного изучения.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Какие, на ваш взгляд, из перечисленных условий рынка являются самыми трудными для изучения как «объективные» данные?

## РАВНОВЕСИЕ

### Определения

*Равновесная цена* – та, которая гарантирует, что все люди, которые желают и способны приобрести за

данную цену то количество товара, которое им необходимо, и что продавцы могут продать все, что они желают предложить по этой цене.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что обсуждение равновесия в этом параграфе достаточно узкое и специфическое: оно охватывает только «частичное равновесие» цены на один товар. (Ситуация общего равновесия была бы совсем другой. При нем все цены на все товары и услуги были бы одновременно в равновесии. Этого никогда не происходит в реальной экономике.)

Покажите студентам, что ситуации равновесия часто длятся недолго, так как любое из существенных обстоятельств рынка может моментально измениться. Ситуации несбалансированности существуют везде, они имеют всеобщий характер вследствие того, что требуется время для изменения цен, приспособления их к изменяющимся условиям, а также потому, что некоторые участники рынка могут обладать неправильной или недостаточной информацией.

Пример информационной проблемы был приведен во вставке 8.1. Установленная Антоном оптовая цена (цена, при которой он продал пояса торговцам) была ниже, чем возможная цена равновесия, потому что он не знал, сколько потребителей и, следовательно, посредников желали купить его ремни. Это показывает нам, что равновесие — не что-то, просто полученное из «целевых» факторов, а включает в себя, например, обычаи, которым люди следуют, и может изменяться. Важным фактором в этом случае является размер прибыли, при которой торговцы могут избегать неприятностей (обвинения в сознательном повышении цен и получении сверхприбыли, монополизме и т. д.). Когда Антон обнаруживает, что их прибыль становится больше, чем «нормальная» прибыль, он поднимает ранее установленную им цену.

Другой причиной, почему равновесие — не «норма», является то, что люди часто основывают свои решения на том, что делают другие люди, или даже на своих предположениях о том, что делают другие. Это

может влиять на быстрые изменения рыночных факторов, когда вкусы потребителя и предпочтения следуют за причудами и модой.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Один из способов понять, как работают цены, – представить такую ситуацию, когда кто-то заранее точно знает, по какой цене он готов купить различное количество хорошего товара. Это позволило бы нам выстроить индивидуальную кривую спроса, например на шариковые ручки.

На семинаре целесообразно использовать следующую иллюстрацию этого утверждения. Выберите 5 различных цен на шариковые ручки с одной ценой, являющейся средней из них. Две цены пусть будут выше этой средней, а еще две – более низкими. Например это могут быть цены 5 руб./шт., 10 руб./шт., 20 руб./шт., 30 руб./шт., 40 руб./шт. Попросите студентов выстроить график с ценой на вертикальной оси и количеством товара на горизонтальной оси. Задайте группе вопрос: «Вы обнаружили сегодня, что у вас нет запасных ручек, и пошли в магазин, чтобы купить их. Сколько вы купите ручек, если единственные имеющиеся в магазине ручки продаются по максимальной (самой высокой) цене? Покажите это на вашем графике. Сколько вы сможете купить ручек по следующей (более низкой) цене?» и т. д.

Желаемый результат: все студенты должны вытянуть вниз кривую спроса.

Было бы интересно спросить, сколько студентов рассмотрели нулевое количество ручек для одной или нескольких цен?

Часть студентов могли просто не додуматься до такого варианта; некоторые могут расценить этот вопрос как провокационный – вдруг окружающие решат, что у них нет достаточного количества денег на приобретение ручек. В любом случае предложите группе рассмотреть этот вариант и обсудите, как изменятся при этом предпочтения студентов-покупателей.

## ПРИМЕР РЫНКА С СИЛЬНОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ К УРАВНОВЕШИВАНИЮ

### Пояснения и примеры

Некоторые рынки имеют сильную тенденцию к уравниванию: в особенности те, где имеется большое количество покупателей и продавцов, чьи сделки очень малы относительно полного размера рынка.

Обратите внимание группы на то, что в переходной экономике найти пример рынка, обладающего сильной тенденцией к уравниванию, очень трудно.

Подробно рассмотрите с группой пример с рынком арбузов в США, приводимый в учебнике. Обратите внимание на то, что переменными являются цена и две неценовые детерминанты — заработная плата работников и средний доход потребителей. Акцентируйте внимание группы на том, что цена арбузов воздействует как на продавцов, так и на покупателей, в то время как неценовые факторы влияют только на какую-либо одну сторону рынка.

## ЦЕНА КАК УРАВНОВЕШИВАЮЩИЙ ФАКТОР

### Определения

*Избыточное предложение* — состояние рынка, когда при данной цене и при данном наборе условий планируемое предложение товара выше, чем планируемый спрос, и, следовательно, некоторые продавцы товара не могут найти покупателей на то количество товара, которое они предполагают продать.

*Экзогенные переменные* — внешние переменные, которые определяются вне пределов рассматриваемого рынка (доход, заработная плата и т. д.).

*Эндогенные переменные* — внутренние переменные, которые определяются внутри определенного товарного рынка (цена товара).

*Равновесие* — ситуация на рынке, при которой количество блага, предлагаемого его продавцами, совпадает с количеством данного блага, на которое предъявлен спрос его покупателями. В этом случае изменения цен достаточно быстро и полно отражают изменяющиеся

рыночные условия, т. е. когда необходимое рacionamento ограниченного товара достигается с помощью цены, а не по принципу «кто не успел — тот опоздал».

*Неравновесное состояние* — ситуация, возникающая тогда, когда невозможно изменение цен и рacionamento продаж или покупок товаров приходится осуществлять другим, неценовым способом и когда действию механизма цен ничто не препятствует, но цены не приспособляются мгновенно к изменившейся ситуации, а неценовые факторы спроса и предложения активно воздействуют на рынок.

### Пояснения и примеры

Мы говорим о цене как «уравновешивающем (балансирующем) факторе» именно потому, что это — параметр, который, скорее всего, ответит на несбалансированность рынка именно тем путем, который приведет его к равновесию.

Равновесие в примере из табл. 8.2 учебника установится в том случае, если рыночные условия или цена изменятся так, что увеличится либо планируемый спрос, либо сократится предложение, либо произойдет и то и другое.

Спросите студентов, что произойдет в нашем примере с рынком арбузов, если:

1) поднять ставку заработной платы работников? (Сокращение объема фермерских продаж.)

2) вырастет средний доход потребителей? (Увеличение объема, который потребители намереваются купить.)

3) упадет цена на арбузы? (Сокращение планируемых продаж и увеличение планируемых покупок.)

Значения переменных, отражающих рыночные условия (т. е. п. 1 и 2), определяются вне пределов данного рынка и являются для рынка арбузов внешними (экзогенными).

Цены же имеют эндогенный характер (т. е. определяются внутри конкретного рынка, в нашем примере — п. 3), что и делает их главным уравновешивающим фактором.

Обратите внимание группы на то, что неравновесие часто возникает из-за неумения реальности цен

приспосабливаться к изменившимся условиям мгновенно, а также под влиянием факторов спроса и предложения.

Если изменение цен достаточно быстро и полно отражает изменение рыночных условий, то данный рынок будет достаточно эффективным, рыночное равновесие будет достигаться довольно быстро. Но часто информация далека от совершенства, поэтому есть множество рынков, где неравновесие является нормой, а равновесие, наоборот, исключением.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Вернемся к примеру, в котором Антон продавал пояса по цене ниже цены равновесия. Предположим, что торговцы не увеличили свою прибыль (маржу). В этом случае предложение поясов было бы достаточно для того, чтобы обеспечить спрос по этой цене. Спросите группу: «Как еще можно решить эту ситуацию несбалансированности?» Вот некоторые из возможных ответов:

– кожа вообще могла бы стать немодной, изменились бы вкусы потребителей;

– подтяжки могли бы возвратиться в моду, заменяя пояса;

– потребители могли узнать, что цена кожи, вероятно, снизится в будущем, и решить, что они не будут покупать кожаные изделия, пока их цена не снизилась.

Каждый из этих вариантов снизил бы спрос на кожаные пояса. Но ни один из этих примеров поведения потребителя не может быть принят как прямой ответ на увеличение предложения, к которому бы привело внедрение нового оборудования Антоном. Они были бы совпадением – события, которые являются внешними (экзогенными) к изменению в предложении, создающему условие несбалансированности. Решение торговцев о повышении цен на свои товары, наоборот, было ответом внутреннего характера – ответ на ситуацию недостатка товара, которая существовала бы до тех пор, пока пояса продавались бы ниже их равновесной цены.

2. Попросите студентов привести свои примеры экзогенных и эндогенных факторов для рынков: нефти, зерна, компьютеров, косметики, спортивной одежды.

## В. ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИСТА, ИЗУЧАЮЩЕГО РЫНКИ

Еще раз напомним группе, что экономическая теория создает основу, базу для исследования реальных экономических процессов. Для того чтобы правильно установить цену на свой товар, производители и продавцы (предприниматели) должны владеть определенными методами исследований, набором инструментов. Используя их, предприниматели смогут прогнозировать развитие процессов на данном рынке, предвидеть реакцию покупателей и конкурентов на выпускаемую ими продукцию.

К таким инструментам экономического анализа рынков относятся функции спроса и предложения.

## ФУНКЦИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### Определения

*Полная функция индивидуального спроса покупателя* определяется набором предполагаемых потребительских решений, представленном в явном виде и указывающем, что будет делать покупатель при всех возможных рыночных условиях.

*Полная функция рыночного спроса* показывает для любого набора условий и для любой конкретной цены, сколько товара покупатели совместно планируют купить.

### Примеры и пояснения

Вернемся к примеру с рынком арбузов. Если цена упадет ниже ожидаемого покупателем диапазона, это может стимулировать его покупать арбузы чаще, чем он планировал ранее. Если же цена поднимется выше ожидаемого диапазона, он сократит покупки.

Обязательно обратите внимание группы, что при построении таких графиков все рыночные факторы, кроме цены изучаемого товара, принимаются неизменными. Мы получаем своего рода моментальный

фотоснимок рыночной ситуации, точнее, одного застывшего мгновения этой ситуации. В реальной жизни так не бывает, там ситуация меняется постоянно.

## ЧАСТИЧНЫЕ ФУНКЦИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### Определения

*Функция спроса (или предложения)* – часть полной функции спроса (или предложения), которая показывает, каким образом величина планируемого спроса (или предложения) варьируется при изменении цены при определенном наборе рыночных условий.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание аудитории на то обстоятельство, что функция спроса (или предложения) – это лишь часть более полной гипотетической функции полного спроса (или предложения).

Подробно рассмотрите со студентами логику построения частичных графиков рыночного спроса и предложения (на примере табл. 8.3 учебника).

### Важно!

Акцентируйте внимание студентов на том, что функция спроса (или предложения) должна обозначаться корректно, т. е. с указанием на рыночные условия, для которых она имеет силу. Множество недоразумений и ошибок возникало из-за того, что при использовании обычных кривых спроса и предложения об этом просто забывали.

## КРИВЫЕ СПРОСА

### Пояснения и примеры

Вместе со студентами постройте кривую спроса по данным табл. 8.3 учебника (см. рис. 8.1 – кривая спроса на арбузы, когда доход равен 2750 дол.).

Затем постройте кривую спроса при двух различных уровнях дохода – 2750 дол. (D1) и 3000 дол. (D2) (см. рис. 8.2 учебника).

## КРИВАЯ СПРОСА ДЛЯ КАЖДОГО НАБОРА УСЛОВИЙ

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что даже теоретически не существует одной-единственной кривой спроса на товар; каждому набору рыночных условий соответствует своя особая кривая.

Даже имея полные данные об объемах благ, которые реально продаются и покупаются по данной цене при конкретных рыночных условиях, эмпирическим путем можно построить всего лишь очень малый отрезок гипотетической кривой спроса.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

После того как студенты сами (с вашей помощью) построили кривые спроса, задайте им следующие вопросы:

- 1) Можно ли построить кривую спроса для рынка автомобилей «Жигули» в России в 2001 г.? Почему?
- 2) Для какого отрезка времени все же можно построить кривую спроса?

## НАГЛЯДНАЯ ИЗМЕНЧИВОСТЬ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УТОЛЩЕННЫХ КРИВЫХ

### Пояснения и примеры

Вместе со студентами на примере рынка арбузов изобразите график спроса предложения в виде утолщенных кривых (см. рис. 8.3 учебника).

Поясните, что применение утолщенных кривых означает, что каждой цене соответствует определенный спектр потребительских решений и каждому объему продаж (или покупок) – определенный ряд цен.

## КРИВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### Пояснения и примеры

Построить кривую предложения можно, предполагая неизменность большинства рыночных условий.

Вместе со студентами постройте на примере рынка арбузов кривые предложения (для различных уровней заработной платы) — см. рис. 8.4 учебника.

Затем строим утолщенную кривую — см. рис. 8.5 учебника.

Отметьте для студентов, что цена предложения может зависеть от множества факторов, учесть которые одновременно не всегда представляется возможным. Если издержки производства можно отражать в совокупности (зарплата, сырье, топливо и т. д.), то отразить на графике погодные условия (природные ограничители выпуска), предложение товаров-заменителей, выпускаемых конкурентами, государственную политику (социальные ограничители выпуска) невозможно. Погодные условия, например на следующее лето, непредсказуемы, а объемы выпуска у конкурентов можно оценивать лишь приблизительно.

## КАКИЕ КРИВЫЕ ЛУЧШЕ: ПРАВИЛЬНОСТЬ И ТОЧНОСТЬ

Вопросы к группе — рассуждаем вместе

Попросите студентов обосновать, какие кривые лучше, на их взгляд, отражают равновесные объемы (пересечение спроса и предложения).

См. рис. 8.6 и 8.7 учебника:

— где находятся точки пересечения?

— где точки равновесия?

— какие кривые лучше отражают картину — тонкие или утолщенные?

Здесь мнения студентов могут разделиться. Все же обратите их внимание на то, что при отражении картин *реального мира* утолщенные кривые более адекватны, так как отражают невозможность достижения идеальной точности в реальном мире, хотя тонкие кривые более точны. Таким образом, в экономической науке возникает проблема выбора между адекватностью и точностью.

Подчеркните, что стремление к точности за счет правильности (адекватности) может привести к ложной уверенности в том, что мы можем много узнать о

мире путем элегантных упрощений. К сожалению, такой подход часто встречается среди экономистов (реформы в России в начале 1990-х годов – сдерживание инфляции любой ценой при полном игнорировании других факторов, или «чилийское», или «аргентинское» чудо; см. соответственно статьи к семинарскому занятию к главе 3 данного пособия).

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАВНОВЕСНОЙ ЦЕНЫ

### Пояснения и примеры

На основе рис. 8.8 учебника покажите студентам, что равновесие существует только при той цене, при которой количество товара одинаково для обеих кривых. Такая точка обязательно будет существовать там, где эти кривые пересекаются (точка А на рисунке). Таким образом, высота А показывает равновесную цену, а расстояние от А до оси цен – равновесное количество товара.

Данный «крест» является самой известной диаграммой в экономической теории и характеризует типичное рыночное равновесие, определяемое пересечением кривой спроса, обладающей отрицательным наклоном, с имеющей положительный наклон кривой предложения.

Существует целый ряд замечаний, необходимых для понимания сущности графиков рыночной цены равновесия:

1. Цены во взаимодействии конкурирующих сил спроса и предложения на рынке выполняют балансирующую, уравнивающую функцию. Равновесие рынка еще не означает сбалансированность пропорций производства, но оно дает для этого необходимые (хотя и недостаточные) предпосылки.

2. Спрос во взаимодействующих силах конкурентного рынка выполняет ведущую роль. Цена спроса задает условия для формирования предложения. Предложение, производство адаптируются к запросам потребителя, выраженным в функции спроса.

3. На конкурентном рынке действует тенденция к равновесию.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ЧТО НЕ ПОД СИЛУ АНАЛИЗУ РАВНОВЕСИЯ

### Пояснения и примеры

Обратите внимание группы на то, что анализ равновесия обращает наше внимание на рыночные факторы, оказывающие давление на цены — в сторону повышения цены, если она находится ниже уровня равновесия, или в сторону понижения, если она превышает его.

Различие между точкой равновесия и областью равновесия состоит в том, что область равновесия допускает, что реакция цены на малые изменения спроса и предложения необязательно будет быстрой, если вообще последует.

Задача данного параграфа экономической теории заключается в том, чтобы предвидеть направление к равновесию, в котором действуют силы рынка, оказывающая давление на цены.

## Г. ЧЕРНЫЙ РЫНОК И СИСТЕМА ЦЕН

*Замечания для преподавателя:* Этот материал целесообразно вынести на отдельное семинарское занятие для проверки усвоения и закрепления материала всей 8-й главы. Постарайтесь каждый раз провоцировать дискуссию в группе. Студенты, применяя полученные на предыдущих занятиях знания, должны сами объяснить, как и почему возникает черный рынок.

## КАКИМ ОБРАЗОМ ПЛАНОВАЯ ЭКОНОМИКА ПОРОЖДАЕТ ЧЕРНЫЙ РЫНОК

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, как, по их мнению, действуют в плановой экономике сигнальная функция цены и функция рациионирования:

- работает ли здесь сигнальная функция цены?
- почему преобладает функция рациионирования?
- в чем она проявляется?

2. Попросите студентов назвать основные, по их мнению, черты плановой экономики. К чему приводят недостатки в централизованном планировании и директивное установление низких цен? Что наблюдается на рынке потребительских товаров – редкость товара или товарный дефицит? Попросите студентов обосновать свои суждения и привести примеры.

Еще раз подчеркните, что действие двух факторов – ограниченного количества товара и низкой цены – приводят к возникновению черного рынка в плановой экономике.

3. Какова экономическая сущность черного рынка? Какую роль он играет в плановой экономике? Нужен ли он плановой экономике?

Поясните, что данная нелегальная деятельность исправляет некоторые искажения, которые происходят тогда, когда цены не могут выполнять свои обычные экономические функции. Этот нелегальный рынок придает экономике гибкость, смягчает некоторые изъяны жесткого экономического администрирования и контроля за ценами.

## ЧЕРНЫЙ РЫНОК В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, какие виды экономической деятельности были признаны в СССР противозаконными. (Коммерческая деятельность, уличная торговля.) Когда они были легализованы? (В конце 1980-х годов.)

2. Попросите студентов привести свои примеры, на каких рынках появление частных предприятий было наиболее массовым. Почему? Наверняка кто-то вспомнит о рынках компьютеров, подержанных автомобилей, банковском секторе, в том числе и о примерах мошенничества – «МММ», «Властилине» и т. д. Здесь удобно перейти к институциональным проблемам.

3. Почему стало возможно возникновение финансовых пирамид? Было ли развито законодательство, регулирующее банковскую деятельность? Что изменилось сегодня?

4. Спросите студентов, насколько полно, по их мнению, удовлетворяется покупательский спрос в переходной экономике. К чему приводит неудовлетворенный спрос? Обратите их внимание на то, что в советский период именно правительство ограничивало торговлю. В переходный период криминальные группы ограничивают торговлю силой, что способствует возникновению черного рынка.

Подводя итог обсуждения, обратите внимание студентов на двойственность процесса в переходной экономике:

– сокращение области нелегальной деятельности (так как области деятельности, бывшие ранее нелегальными, теперь признаны легальными – например, коммерческая деятельность, уличная торговля);

– высокая степень неопределенности в рыночной экономике, часто отсутствие ясных «правил игры», законодательного регулирования деятельности, так как институты рыночной системы еще неразвиты.

Рассматривая этот материал, можно предложить студентам для обсуждения реальные ситуации, имевшие место в российской действительности:

– антиалкогольная кампания (1985–1987 гг.) и ее последствия;

– неудавшаяся попытка главного санитарного врача России включить пиво в число алкогольных напитков (как на это отреагировала бы молодежь и каковы были бы последствия для экономики и любителей пива в случае удачи этой акции);

– производство поддельной аудио- и видеопродукции, программ для компьютеров и т. д.;

– примеры из реальной жизни вашего региона.

## ЧЕРНЫЙ РЫНОК В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Обсудите со студентами, можно ли устранить черный рынок:

а) создав достаточно эффективный рыночный механизм, который мог бы устранить барьеры, препятствующие достижению равновесия с помощью цен?

*Замечание для преподавателя:* Фактически здесь идет речь о создании на некоторых рынках (где это

возможно) условий «совершенной конкуренции», которая будет рассмотрена подробно в главе 17 (подглава С учебника). Пока только подведите студентов к этому понятию, не вдаваясь в детали.

б) разрешив легальную продажу и покупку любого мыслимого товара?

— как быть тогда с алкоголем? оружием? наркотиками? продажей табачных изделий несовершеннолетним и т. д.?

— кого надо (и надо ли) ограждать от покупки потенциально опасных вещей? (Наверняка кто-то из студентов будет отстаивать «абсолютную свободу» выбора и говорить о правах человека, кто-то будет говорить об опасностях для физического, умственного, нравственного здоровья общества — акцентируйте внимание студентов на таком разделении аргументов.)

— если мы вводим ограничения на деятельность какого-то рынка, то каковы будут побочные эффекты? (Обратите внимание группы на взаимосвязь: запрет продажи — возникновение черного рынка.)

Обратите внимание студентов на то, что любой запрет на продажу создает предпосылки для возникновения черного рынка. Однако в реальной жизни запреты на продажу некоторых товаров все же неизбежны. Решая проблему наложения запрета или ограничений на продажу опасных товаров, государство должно ответить на ряд вопросов:

— насколько силен спрос на товар, подлежащий запрету? (Рассмотрите проблему наркотиков — спрос из-за зависимости здесь очень сильный, что делает данные черные рынки живучими и высокодоходными.)

— насколько хорошо подготовлено правительство для борьбы с черным рынком? (Сколько черных рынков оно сможет одновременно подавить?)

— каковы социальные последствия возникновения дополнительного черного рынка ввиду запрета продажи данного товара? (Например, именно из-за этого соображения правительство Нидерландов разрешило свободную продажу «мягких» наркотиков.)

Подводя итог, следует подчеркнуть, что в целом сокращение криминальной экономической деятельности зависит от двух факторов: сокращения стимулов и сокращения возможностей. Стимулы к формированию

черного рынка возрастают тогда, когда правила и институты так ограничивают легальную деятельность, что вне ее создается возможность получения исключительно большой прибыли. Черные рынки возникают, когда легальные правила и социальные нормы двусмысленны и не гарантированы государством в должной мере.

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

к главе 8

Мы предлагаем более подробно рассмотреть на семинаре следующую тему:

### ЧЕРНЫЙ РЫНОК И СИСТЕМА ЦЕН

Примерные вопросы для обсуждения,  
темы для докладов и эссе:

— Плановая экономика и черный рынок: причины возникновения черного рынка, влияние на легальную экономику.

— Черный рынок в переходной экономике: условия возникновения, влияние на легальную экономику.

— Черный рынок в рыночной экономике: причины возникновения, влияние на легальную экономику, методы борьбы.

— Эффективность «политики запретов» в борьбе с черным рынком: российский опыт.

— Эффективность «политики запретов» в борьбе с черным рынком: мировой опыт.

Возможно, по теме «Борьба с черным рынком» целесообразнее будет провести игровой семинар.

### Игровой семинар

*Цель игры* — рассмотреть и оценить возможности устранения или государственного ограничения черного рынка «вредных товаров» (наркотики, табачные изделия, алкоголь и т. д.).

*Время игры:* 40 + 40 мин.

*Роль преподавателя* — консультировать игровые группы, не выполняя работу за них (хорошо, если до

семинара студенты получают дополнительные материалы по теме: статьи, аналитические материалы и т. п., важно также предоставить студентам материалы, в которых рассматривается не только российский, но и мировой опыт). В процессе подготовки к занятию преподаватель также должен предусмотреть основные вопросы, которые могут задать студенты, и быть готовым ответить на них.

### Исходная ситуация

«Правительство» государства X решает вопрос о полном запрете продажи:

- алкоголя;
- табака;
- наркотиков.

«Правительство» консультируют две группы экспертов:

- первая выступает за запрет,
- вторая приводит доводы против запрета.

В итоге игры «правительство» должно принять решение.

### Формирование трех игровых групп (5 мин.)

Преподаватель излагает исходную ситуацию и разбивает учебную группу на три игровые группы (желательно численностью не более 5–7 человек). Каждая группа получает свою роль.

Группа 1 – «правительство».

Группа 2 – экспертная группа, выступающая за запрет данной группы товаров.

Группа 3 – экспертная группа, выступающая против запрета данной группы товаров.

### Работа в группах (15 мин.)

Группа 1 («правительство») должна обосновать необходимость борьбы с черным рынком в данном государстве (здесь фантазия студентов может быть безгранична, они могут затронуть как социальные, так и политические аспекты данной проблемы) и поставить задачу перед экспертными группами – дать развернутые рекомендации правительству.

Группа 1 готовит «обоснование» и «задание» экспертам.

Группа 2 готовит обоснование запрета данных товаров (со ссылками на реальный мировой опыт).

Группа 3 готовит обоснование против запрета данных товаров (со ссылками на реальный мировой опыт).

### Общее заседание (40 мин.)

Группа 1 ставит и обосновывает задачу перед экспертами. Экспертные группы дают свои рекомендации «правительству» — 15 мин. (по 5 мин. на выступление каждой из групп).

Выслушав доклады экспертов, «правительство» задает им вопросы. Общая дискуссия. Эксперты отстаивают свое мнение — 25 мин.

Преподаватель ведет заседание, тщательно отслеживая регламент.

### Подведение итогов игры (20 мин.)

«Правительство» принимает решение путем «всеобщего референдума» (простое голосование всех студентов) и обосновывает свое решение — 10 мин.

Затем преподаватель подводит итоги игры, обратив внимание студентов на удачные решения и промахи игроков, а также еще раз указывает на положения экономической теории (материал главы учебника), которые были упущены или проигнорированы студентами. Также преподаватель отмечает наиболее «эффективную» группу — 10 мин.

Предлагаем преподавателю дополнительные материалы для возможного обсуждения со студентами или использования при подготовке докладов и игрового семинара.

*Александр Коляндра*

### СНЯТ ЗАПРЕТ НА ЭКСПОРТ ЧЕРНОЙ ИКРЫ

Западные любители черной икры, обеспеченные гурманы, радостно потирают руки — ООН сняла запрет на экспорт осетровой икры из стран Каспийского бассейна.

С июня 2001 г. четыре из пяти каспийских государств — Россия, Азербайджан, Казахстан и Туркменистан — были отлучены от зарубежных рынков. Секретариат Конвенции по международной торговле животными (CITES), чье существование находится под угрозой, был неудовлетворен тем, как восполняются запасы рыб в национальных секторах Каспия. Икру на международные рынки легально мог поставлять только Иран.

В течение десятилетия после распада СССР уровень браконьерства в Каспийском море резко вырос. Впрочем, запасы осетра в Каспии стали снижаться задолго до этого. Подсчитано, что за последние 20 лет из каждой тысячи осетров остались только сто. Черный рынок икры между тем по прибыльности уступает только рынку наркотиков.

Тем не менее республики СНГ сумели доказать, что они укрепили природоохранные законы и правила торговли. До введения запрета черный рынок черной икры оценивался в 100 млн дол. Эта сумма в 12–13 раз превышала объем разрешенной торговли икрой. К борьбе с браконьерами присоединился и Иран. В результате, как гласит заявление CITES, «страны, ни разу за прошедшее десятилетие не сотрудничавшие в делах, касающихся Каспия, проявили изумительное сотрудничество и координацию действий».

В течение последнего года Россия объявила о временной приостановке коммерческого вылова осетра на Каспии и шестимесячном запрете на экспорт икры. Меры эти оказались успешными — число осетров в Каспийском море возрастает.

О том, что меры российских властей оказались эффективными, говорит и параллельный рост цен на черном рынке. За последний год цена килограмма черной икры на московских рынках поднялась с 75 до 100 дол. Это, впрочем, все равно несравненно меньше того, что платят за икру западные любители «рыбьих яиц». В лондонских магазинах даже стограммовая баночка этого деликатеса стоит 100 фунтов (142 дол.).

Тем не менее и до сих пор «левая» торговля икрой в России во много раз превышает разрешенную. И до сих пор нельзя с точностью сказать, по каким каналам — разрешенным или нелегальным — попала в тот или иной гастроном баночка заветного лакомства.

Что же до западных рынков, то снятие запрета на экспорт осетровой икры, возможно, вызовет некоторое снижение цен. Однако никто не сомневается в том, что икра — осетровая, белужья, севрюжья — останется одним из самых дорогих деликатесов.

*Михаил Ушкин*

## ВЕСНОЮ ПЕСО ПОШЛО В РОСТ

Председатель правительства Кубы Феликс Родригес сообщил испанскому агентству EFE, что с конца февраля несколько повысился рыночный обменный курс кубинской денежной единицы – песо. Обычно рост курса национальной валюты – плохая новость для иностранных туристов. Но в специфических условиях Кубы это скорее хорошо.

Организация денежного обращения на острове Свободы почти не имеет аналогов в сегодняшнем мире. В стране одновременно ходят три валюты, а та из них, которая считается «национальной», имеет два обменных курса по отношению к СКВ.

Национальная валюта, или «неконвертируемое песо» (именно его и имел в виду Феликс Родригес), – это то, чем выплачивают зарплату рабочим и служащим государственных предприятий. За неконвертируемые деньги на Кубе продается не все. Их можно потратить в магазинах, где отоваривают продовольственные и промтоварные карточки, в государственной системе так называемой свободной торговли (ассортимент бедный, качество оставляет желать лучшего, зато без карточек), в уличных закусочных, на городском общественном транспорте.

За любые более или менее качественные товары и услуги следует платить американскими долларами, которые имеют на острове свободное хождение. В частности все, что предлагается туристам в государственных отелях (комнаты, еда, экскурсии), оценено в долларах.

Существует еще «конвертируемое песо» – местный заменитель наличного доллара. От обычных песо конвертируемые на вид отличаются тем, что они не одноцветные, а многоцветные. Конвертируемые песо выдают в банках иностранцам, когда они обналичивают дорожные чеки или снимают валюту с кредитных карточек. На «разноцветные песо» можно приобрести все то, что продается за СКВ. Они в любой момент могут быть обменены на наличные доллары в соотношении 1:1.

Официальный курс неконвертируемого песо к доллару тоже 1:1. Он экономически нереален, но в некоторых ситуациях все же применяется. Например в государственном ресторане, преysкурант которого составлен в «национальной» валюте, иностранца вполне могут заставить заплатить ровно столько же долларов, сколько местный гражданин заплатил бы песо.

Это — чистый грабеж, так как рыночный курс неконвертируемого песо в 20 раз ниже официального.

До октября 1995 г. на Кубе не было рыночного курса, а был только черный рынок. В 1995 г. правительство частично легализовало обмен по неофициальному курсу. Иметь дело с уличными валютчиками по-прежнему считается незаконным (но на практике полиция их не очень активно преследует). Государство вступило с ними в прямую конкуренцию, открыв пункты Cadeca, которые скупают СКВ по сложившемуся на улице курсу.

За последние три года кубинская «национальная» валюта укрепилась кардинально. Тогда за доллар из-под полы давали до 150 песо. С лета прошлого года рыночный курс был зафиксирован на уровне 23 песо за доллар. Пропорционально росту курсовой стоимости песо снизились цены в государственной «неконвертируемой» торговле. Это, конечно, было большим облегчением для рядовых кубинцев.

Сейчас уличные валютчики предлагают за доллар всего 20 песо.

Председатель Совета министров Кубы объяснил повышение курса песо тем, что на острове самый разгар туристического сезона, а также, разумеется, позитивными результатами деятельности правительства: некоторым улучшением ситуации в розничной торговле, повышением качества услуг, оплачиваемых в национальной валюте.

Он также сказал, что рост предложения СКВ со стороны кубинских граждан связан с постепенным оживлением рыболовства, нефтяной, никелевой и табачной промышленности. В этих отраслях персоналу выплачивают премии в долларах.

По данным гаванского еженедельника *Juventud Rebelde*, около половины населения Кубы имеет сейчас доступ к валюте тем или иным образом, в значительной степени — через черный рынок.

Укрепление доверия к национальной валюте *Juventud Rebelde* иллюстрирует следующими цифрами: за 1996 год в стране было официально совершено 1 900 000 операций по обмену долларов на песо, а в прошлом году — уже 4 300 000.

Какое дело иностранным туристам, нашим, в частности, до этого укрепления? Крупный туристический бизнес, управляемый государством, по-прежнему остается на Кубе исключительно долларовой сферой. Ассортимент услуг, предлагаемых за национальную валюту, слишком беден, чтобы на этой основе организовать сколько-нибудь удовлетворительное обслуживание иностранцев.

Ну, во-первых, такие услуги все же появляются. Некоторые частные рестораны уже принимают плату неконвертируемыми песо и от местных клиентов, и от иностранцев. Кушать за песо, даже по коммерческим ценам, дешевле, чем за доллары. А кормят частники ничуть не хуже, чем государственные повара, скорее, наоборот. В меню домашних ресторанчиков (на Кубе такое заведение называют *paladar*) неведомыми путями попадают продукты, которые официально считаются исключительной экспортной монополией государства, — например, королевские лангусты.

Во-вторых, укрепление национальной валюты свидетельствует о том, что кубинская экономика в целом выходит из коматозного состояния, в которое ее повергло прекращение советских субсидий. Вместе со всей экономикой должны улучшиться транспорт и сфера обслуживания. Тогда иностранец не будет настолько привязан к дорогостоящим услугам государственных туристических агентств, как это имеет место сейчас.

Политика кубинского правительства заключается в том, чтобы быстро выжать из каждого отдельного отдыхающего максимальное количество долларов. В той ситуации, в какой находится Куба, это, может быть, и логично, но для туриста огорчительно.

С общим оживлением экономики, очевидно, у государственных фирм появится больше частных конкурентов. И туристы смогут сэкономить на этой конкуренции. Скажем, уже сейчас номер в гаванском отеле, принадлежащем государству, стоит как минимум 50 дол. в сутки, с полным пансионом — даже 100 дол. А в частном секторе примерно такой же номер обойдется в 10–15 дол.

*Владимир Бойков*

доктор исторических наук, профессор,  
директор Социологического центра РАГС

## НЕКРИМИНАЛЬНАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Теневая экономика представляет собой обширную и сложную область экономической сферы общества. Неслучайно в ее изучении используется весьма широкий набор понятий, отражающих различные, но часто взаимосвязанные или перекрыва-

вающие друг друга сегменты и виды экономической деятельности — скрытая экономика, параллельная экономика, подпольная экономика, экономика черного обращения денег, черный рынок, криминальная экономика и др.

В.О. Исправников и В.В. Куликов дали следующее определение теневой экономики: «Теневая экономика — это всякая экономическая активность, которая не зарегистрирована официально уполномоченными органами. Это такой уклад экономических отношений, который складывается в обществе вопреки законам и формальным правилам хозяйственной жизни».

## 1. Эволюция теневой экономической деятельности

Существующие экспертные оценки масштабов теневой экономики относительно, так как информационная база оценок далеко не полна. Система экономической, социальной, уголовной и иной статистики не способна учесть ее масштабы как по количеству участвующих в ней людей, так и по финансовым показателям, что обусловлено отсутствием или недостоверностью данных о теневых капиталах, товарах, услугах, их производителях и потребителях.

Уже это обстоятельство указывает на актуальность социологических исследований теневой экономики, которые при ограничениях информационной доступности к ее секретам (особенно в областях преступного бизнеса) все же позволяют получить более или менее достоверные сведения о некоторых процессах, оказавшихся за пределами официальных средств информационного доступа и государственного влияния. Например: о формировании неформального рынка труда, о распространении теневых платных услуг в здравоохранении, образовании и о многих других аспектах проблемы, остающихся по большей части вне официальной статистики.

В теневой экономике сложились разнородные типы отношений, что исключает единообразие их изучения и воздействия на них. Например один тип связан с крупным бизнесом. Эти отношения возникли во время приватизации госсобственности, осуществленной в условиях правовой неопределенности. Их субъектами являются представители небольшой (но влиятельной) части общества, получившие доступ к власти, к разделу, распределению и присвоению материальных и финансовых ресурсов.

Иной тип отношений связан с теневым рынком труда, товаров и услуг широкого потребления. Они имели место и в дореформенные времена. В них участвуют представители са-

мых различных социально-профессиональных групп в целях получения средств существования за счет платного удовлетворения массовых потребностей населения. На необходимость нормализации именно этих теневых отношений обратил внимание парламентариев глава государства в ежегодном Послании.

Неординарность постановки вопроса о некриминальных формах теневой экономики на государственном уровне состоит в следующем:

1) заявлено, что их предупреждение и сокращение является задачей защиты и реализации общенациональных интересов;

2) впервые подчеркнут социальный (а не только экономический) ущерб обществу от теневой экономики, которая развращает людей;

3) морально реабилитировано население, вынужденное нарушать законы ради получения необходимых средств существования;

4) вместо репрессий против этих форм теневой деятельности предложено легализовать их путем изменения законов и сокращения излишнего бюрократического вмешательства в хозяйственную жизнь.

Сравнение результатов исследований, проведенных Социологическим центром академии с разрывом в 10 лет (в мае 1990 г. и в феврале 2001 г.), позволяет судить об изменениях, которые произошли за эти годы в теневой экономике.

Первый бесспорный факт состоит в резком увеличении доли населения, осуществляющего теневую деятельность. По данным опроса, в 1990 г. наряду с работой по официальному месту занятости подрабатывали на теневом рынке труда около 8% трудоспособного населения. В 2001 г. доля населения, совмещающего работу в официальной экономике с теневой деятельностью, составила 41% от количества опрошенных. Из их числа треть (34%) занимается незарегистрированным бизнесом, а 66% – работают по найму на теневом рынке труда. Кроме этого, немало людей, которые порвали с официальной экономикой и заняты только на нелегальном рынке труда.

С учетом того, что в теневой экономике реализуются интересы большой массы населения, требуется максимальная продуманность мер государственного воздействия на нее. В противном случае неизбежен рост социальной и политической напряженности в обществе.

Второй существенный аспект выражается в том, что за годы реформ теневая экономика заняла в нашем обществе качест-

венно иную нишу. Раньше она была в роли антагониста идеологической системы и командной экономики, хотя и компенсировала изъяны последней. Теперь же она и официальная экономика имеют одни и те же идеологические корни и общую рыночную основу. Но объективные противоречия между ними, в центре которых находится государство, стали более существенными. В повседневной практике это выражается в том, что интерес государства состоит в пополнении финансовых ресурсов за счет налогоплательщиков. А вектор интереса предприятий и населения развернут прямо противоположно. На этом и держится теневая экономика, торпедирующая бремя налоговых и других выплат.

Эту действительность иллюстрируют следующие данные опроса. На вопрос, заданный руководителям предприятий: «Может ли ваше предприятие в настоящее время успешно вести хозяйственную деятельность, не нарушая законов и других нормативных предписаний?» — ответили положительно 15,2% опрошенных, отрицательно — 81,4%, затруднились ответить — 3,4%.

На другой вопрос: «Как вы считаете, такие люди, как вы, имеют возможность увеличить свои доходы, не лукавя с государством?» — ответили утвердительно только 34,6% опрошенных работников массовых профессий и 36% руководителей предприятий.

В нынешних условиях, при которых официальная экономика выживает с большим трудом, не способна обеспечить эффективную трудовую занятость и приемлемый жизненный уровень людей, теневая экономика, как говорится, обречена на дальнейшее развитие. Возможности применения репрессий против нее ограничены. Поэтому необходим поиск таких экономических решений, которые будут способствовать сбалансированию интересов государства и других субъектов экономических отношений.

Третья важная сторона проблемы связана с тем, что теневая экономика выросла до масштабов параллельной экономики. Прежде она была только спутником официальных товарно-денежных отношений и занимала несколько процентов ВВП. Участие в ней выражалось в приписках объемов работ и продукции, в мелкой спекуляции и разных видах нелегального ремесленничества. В настоящее время ее удельный вес, по оценкам экономистов, достигает 20–30%, а то и 40% ВВП. Она срослась с официальной экономикой и часто конкурирует с ней в использовании трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

По данным опроса руководителей предприятий и организаций, 38,3% из них в прошлом (2000 г.) регулярно или перио-

дически занимались выпуском «левой» продукции, 57,6% – постоянно или достаточно часто нанимают работников без официального оформления. На частных предприятиях практика нелегального труда наблюдается чаще, чем на государственных. Проникновение теневой экономики в разные отрасли народного хозяйства показывают такие примеры. В декабре 2000 г. (только за один месяц) осуществляли на теневом рынке услуг пошив и ремонт одежды 19,9% опрошенного населения, ремонт квартир и сантехники – 15,8%, ремонт бытовой техники – 12,5%, услуги автосервиса – 10,9%, приобретали стройматериалы и заказывали строительные работы – 10,5% и т. д.

Приведенные факты говорят о величине вклада теневой экономики в удовлетворение массовых потребностей населения. Этот вклад также заслуживает внимательного учета при разработке мер воздействия на нее. Учета как в плане насыщения рынка товарами и услугами, так и в связи с ценами, ибо теневой рынок более адекватен платежеспособности населения.

Четвертая особенность развития ситуации проявляется в том, что теневая экономика образует симбиоз с теневой деятельностью представителей органов власти и активно утверждается в социальной и духовной сферах общества. Оценки населения и руководителей предприятий на этот счет представлены в табл. 1.

Данные таблицы дополняет следующее распределение ответов. На вопрос: «Приходилось ли вам в прошлом (2000) году выплачивать деньги чиновникам для решения вопросов предпринимательской деятельности?» – ответили «Да» 11,7% из числа населения и 33% руководителей предприятий.

Проникновение теневых отношений в органы правопорядка, юстиции и нелегальная коммерциализация бюджетных учреждений таковы, что вряд ли стоит рассчитывать на их самоочищение. Во-первых, в различных структурах государственной службы пустила глубокие корни отлаженная система поборов; во-вторых, при негативном отношении общества к поборам многие граждане предпочитают откупаться при решении жизненно важных вопросов.

Однако проблема столь остра, что противодействие ее разрастанию требует решительных мер. Бюрократическое вмешательство в экономику, инициируемое с целью наживы, глушит легальную экономическую деятельность, стимулирует развитие теневых отношений и превращает в фарс борьбу государства с их распространением. Кроме того, наличие теневых отношений в системе государственных учреждений, в здравооо-

ранении, образовании, науке, культуре резко ускоряет процесс утраты правовых и нравственных ограничителей в обществе. Неслучайно в 1990 г. однозначно осуждали «левую» работу в рабочее время 71% опрошенного населения, в настоящее время — только 28,2%. Раньше торговлю вне магазинов считали зазорной 85%, ныне — 42,2% населения и т. д.

Самопроизвольное оздоровление общественной морали и правового сознания маловероятно. Лобовые призывы к населению от имени налогового ведомства типа «Уплати налоги и спи спокойно» недостаточны, чтобы исправить ситуацию. По данным опроса, только 23,5% руководителей предприятий видят реальную опасность быть уличенными в уклонении от налогов; считают допустимым не платить налоги с доходов от индивидуальной трудовой деятельности 64,3% населения.

В то же время в обществе имеются социально-психологические предпосылки восстановления нравственных ограничителей и правовых табу, так как в массовом сознании нарастает недовольство процессами морального упадка и демонстративной вседозволенности. Например 73,9% опрошенного населения считают совершенно недопустимым уклонение от уплаты налогов и финансовые махинации в крупном бизнесе. Вызывает большое раздражение у многих людей, особенно у руководителей предприятий, вымогательство денег в медицинских учреждениях и учебных заведениях, в дорожно-патрульной службе и криминальной милиции, в судах и прокуратуре, в целом в органах власти. В массовом сознании растет понимание того, что теневая экономика наносит обществу больше вреда, чем пользы, о чем свидетельствуют сопоставимые материалы опросов, проведенных в мае 1990 г. и в феврале 2001 г.

Несмотря на то что в 2001 г., в сравнении с 1990 г., в оценках теневой экономики утратила значение ориентира идеологическая сторона, вектор распределения мнений о ней изменился от положительного полюса к отрицательному. Среди руководителей предприятий, опрошенных в феврале 2001 г., примерно такое распределение мнений: ответили, что от теневой экономики больше пользы, 2,7% опрошенных; и польза и вред — 29,5%; больше вреда — 54,9%; затруднились ответить — 12,9%.

Такое настроение массового сознания в принципе является благоприятной основой для инициатив высших эшелонов государственной власти по оздоровлению экономических отношений и системы их регулирования.

## 2. Платежи населения за различные виды теневых работ и услуг

Достоверные данные о денежном обороте в некриминальных формах теневой экономики, конечно же, представляют интерес с фискальной точки зрения. Но еще более важны они для реализации дифференцированного подхода в экономической политике по отношению к тем областям теневой деятельности, в которых особенно велик оборот финансовых средств.

Статистические и иные органы определяют масштабы теневого денежного оборота в основном по косвенным показателям из-за отсутствия или недостоверности первичных данных о финансовых потоках. В проведенном социологическом исследовании получены относительно верные сведения о платежах населения за различные услуги в теневой экономике. Причем не было особых затруднений при проведении той части интервью, в которой респондентам предлагалось назвать реальные суммы денежных выплат помимо касс. Возможные погрешности полученных данных связаны главным образом с тем, что некоторые люди по забывчивости не указывали часть расходов из семейных бюджетов, хотя в целях достижения точности требовалось обозначить денежные траты только за один месяц, близкий к дате проведения опроса.

Результаты исследования показали, что денежные расходы семей респондентов в декабре 2000 г., выплаченные неофициально, составили треть (33,7%) семейных доходов в этом месяце. Первое место по удельному весу расходов в доходах занимали выплаты за ремонт квартир и сантехники, второе место — за приобретенные стройматериалы и строительные работы, третье место — за лечение и лекарства, четвертое место — за услуги автосервиса.

Поскольку спрос населения на эти виды услуг наиболее значительный, постольку, видимо, на этом направлении целесообразно в первую очередь сконцентрировать усилия по легализации теневой экономической деятельности. Речь идет именно о легализации, потому что население оплачивает удовлетворение насущных массовых потребностей, причем из доходов (из зарплаты), с которых, как, правило, уже уплачены налоги. При приемлемых условиях легализации для этой части рынка теневых услуг государственный бюджет только выиграет, так как суммарные объемы теневых выплат значительны.

Если экстраполировать суммы теневых денежных выплат за некоторые услуги, осуществленные респондентами, на насе-

ление всей страны (примерно на 52,6 млн домохозяйств) и на 12 месяцев года, то получается следующая картина: при вычете незаконных платежей автоинспекторам и чиновникам общая сумма платежей только по восьми видам услуг достигает почти величины двух годовых федеральных бюджетов страны.

Приведенные показатели платежей несколько занижены. Это подтверждает сопоставление указанных в таблице данных о теневых расходах населения на лекарства и лечение с данными специального (более углубленного) мониторинга расходов российского населения на медицинские нужды, осуществленного в 1998 и 1999 гг. В настоящем исследовании теневые платежи за лекарства и лечение составили в декабре 1998 г. чуть больше 14,1 млрд руб., а по данным мониторинга, также в декабре 1998 г., – 21 млрд руб. На первом месте по величине выплат помимо кассы находятся услуги, получаемые пациентами в государственных и ведомственных больницах. При госпитализации первенствуют платежи «в руки» врачам, медицинским чиновникам за возможность получить лечение и за лекарства, медицинские материалы и стирку (замену) белья. Второе место по масштабам теневого оборота денег в здравоохранении занимают стоматологические услуги, на которые приходится от четверти до трети теневых платежей.

Уместно обратить внимание на такое обстоятельство. Суммы выплат за теневые услуги в группах относительно обеспеченных людей больше, чем в малоимущих группах. Однако если в среднем удельный вес расходов на теневые услуги в доходах населения равен 33%, то в малоимущей группе он составляет 43%.

В принципе это естественно. Но при ужесточении административных и иных преследований некриминальной теневой экономической деятельности она или подорожает, или сократится. А это бумерангом ударит по интересам малообеспеченных слоев населения.

### 3. Некоторые факторы развития некриминальной теневой экономики

Теневая экономика получает широкое распространение обычно в странах с низкими показателями социально-экономического развития, несовершенным законодательством, высоким уровнем налогообложения, а также с чрезмерной бюрократизацией правил хозяйственной жизни и распространением коррупции. Все это налицо в нашей стране и составляет совокупную причину развития уклада теневых экономических отношений.

Однако отмеченная общая закономерность проявляется тем или иным образом в связи с конкретными обстоятельствами, оценка реального влияния которых представляет практический интерес.

Главной предпосылкой развития теневой экономики за последние 10 лет, несомненно, является длительный и глубокий спад производства. Несмотря на произошедшую за последнее время экономическую стабилизацию, 43% опрошенных хозяйственных руководителей и 52,7% занятого населения оценили экономическое положение своих предприятий как плохое или очень плохое. Правда, обнадеживает то, что половина руководителей предприятий и треть населения определили положение своих предприятий как скорее хорошее, чем плохое.

Неважно выглядят дела в правоприменительной практике. Вместо прежней командно-административной модели управления в стране сложилась не менее бюрократическая, но значительно более коррумпированная модель, на что обращено особое внимание в Послании президента России Федеральному собранию РФ. Определенным показателем указанной ситуации служат данные опроса.

По мнению большинства опрошенных, во-первых, очень усложнены правила экономической деятельности, которые задает государство, а во-вторых, и эти правила в значительной мере корректируются и дополняются по произволу бюрократического аппарата.

Легализации предпринимательской активности мешает ряд причин, в числе которых три наиболее существенные: 1) недостаток финансовых ресурсов у людей, склонных к бизнесу; 2) бюрократические препоны; 3) рэкет властных структур и преступного мира. Рэкет особенно царит в средних и малых городах страны.

Теневая экономика, прежде всего нелегальный рынок труда, органически связана с низким уровнем жизни. По данным опроса, оценили свое материальное положение относительно высоко только 16,3% населения; указали, что деньги есть на питание и одежду, а на поездки в отпуск, на бытовую технику и другое их не хватает, — 45,6%; живут в полной нищете — 38%.

Главная идея экономических реформ состоит в формировании новых стимулов трудовой деятельности и создании возможностей собственным трудом обеспечить нормальную жизнь. Но в действительности стимулирующая роль оплаты легального труда за годы реформ вовсе не восстановлена. Так, например, на вопросы «Рассчитываете ли Вы на увеличение заработка по

своему основному месту работы при условии, что будете работать лучше?» и, напротив, «Уменьшится ли Ваш заработок, если будете работать хуже?» получено следующее распределение утвердительных ответов (см. табл. 2, 3, 4).

Общий вывод, основанный на результатах исследования, состоит в том, что для подавляющего большинства населения некриминальная теневая экономика представляет собой не «клондайк», а своего рода отдушину для получения средств выживания. Поэтому меры, направленные на ее легализацию, вероятнее всего будут поддержаны обществом.

Таблица 1

Оценки распространенности неофициальных платежей представителям органов власти, а также медицинским и образовательным учреждениям (в % от количества опрошенных)

Учреждения, в которых часто оказываются платные услуги неофициально, минуя кассу	Население	Руководители предприятий
Милиция, автоинспекция	45,7	56,4
Учреждения здравоохранения	45,5	47,0
Учреждения образования	35,4	31,4
Суды, прокуратура, адвокатура	23,6	30,7
Муниципальные органы власти	35,4	31,4
Учреждения культурного обслуживания, досуга	7,9	10,2

Таблица 2

Распределение мнений о влиянии теневой экономики на общество (в % от количества опрошенных)

Ответы на вопрос: «Как Вы считаете, в целом неофициальная (теневая) экономическая деятельность приносит обществу больше пользы или вреда?»	2001 г.	1990 г.
Больше пользы	2,1	21,0
И пользу и вред в равной мере	26,7	49,5
Больше вреда	49,0	13,5
Затруднились ответить	22,2	16,0

Таблица 3

Ориентировочные суммарные денежные расходы домохозяйств в 2000 г. на некоторые услуги, осуществленные минуя кассу (из рук в руки)

Виды работ и услуг	Суммарные расходы за год, долларов США*	Доля трат в суммарных доходах семей, %
Ремонт квартиры, сантехники и др.	14 506 857 870,3	12,1
Приобретение стройматериалов и строительные работы	7 666 255 751,4	6,4
Лечение и лекарства	5 889 965 286,6	4,9
Услуги автосервиса	5 152 441 916,5	4,3
Услуги в области образования (репетиторство и др.)	2 031 156 510,0	1,7
[Взятки] автоинспекторам, милиции, или другим чиновникам	1 560 915 988,2	1,3
Пошив и ремонт одежды, ремонт обуви	1 530 547 897,5	1,3
Ремонт бытовой техники	1 347 085 738,6	1,1
Уход за детьми или престарелыми членами семьи	703 415 923,7	0,6
Итого	40 388 242 882,8	

\* Курс доллара США в дни проведения опроса составлял около 28 руб.

Таблица 4

Оценки исполнения законов, регулирующих экономику (в % от количества опрошенного населения)

Варианты ответов	Февраль 2001 г.	Октябрь 2000 г.	Март 1999 г.	Июль 1998 г.
В основном исполняются	14,5	18,6	4,4	5,5
В основном не исполняются	66,6	52,0	80,0	73,4
Затруднились ответить	18,9	29,4	15,6	21,1

Таблица 5  
Обстоятельства, мешающие предпринимательской деятельности  
(в % от количества опрошенных)

Обстоятельства	Население	Руководители предприятий
Отсутствие средств	67,3	61,4
Большие налоги	53,1	58,0
Вымогательство чиновников	29,5	32,6
Рэкет	30,3	26,5
Трудности оформления предприятия	14,5	23,1

## Глава 9

## ДВА ВЗГЛЯДА НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

## Пояснения и примеры

Приступая к изучению данной темы, необходимо еще раз показать студентам, что функционирование всех рынков связано с взаимодействием двух сторон: производителя и потребителя. Любой производитель заинтересован в том, чтобы продать свой товар по максимальной из возможных цен. Потребители ищут нужный им товар надлежащего качества по минимальной из возможных цен.

Объясните студентам, почему аспект потребления так важен для экономической теории. Обратите их внимание на два вопроса:

1) конечное потребление представляет собой завершающую цель всей экономической деятельности;

2) потребители поддерживают экономику в активном состоянии, генерируя спрос на товары и услуги.

В качестве иллюстрации покажите студентам, как может меняться структура потребления в обществе (см. рис. 9.1 ниже). Поясните, что за этим изменением стоят определенные экономические процессы, меняющие структуру потребления; изменение в потреблении, в свою очередь, может являться пусковым



Рис. 9.1. Структура фактического конечного потребления домашних хозяйств

1. Покупка товаров и оплата услуг.
2. Поступление товаров и услуг в натуральной форме.
3. Социальные трансферты в натуральной форме.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2001. М., 2001. С. 172.

механизмом для новых экономических процессов. Так, например, уменьшение доли социальных трансфертов (т. е. выплат различных социальных пособий от государства, тот факт, что пенсии, стипендии и пособия были «съедены» высокой инфляцией) привело к увеличению доли поступления товаров и услуг в натуральной форме (например, все больше людей стали использовать садовые участки не столько для отдыха, сколько для выращивания овощей и фруктов).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите со студентами два взгляда на значение потребителей для экономической теории.

2. Кто создает спрос на новые товары и услуги: потребители или производители?

3. Производители придумывают, создают новые товары и навязывают их покупателям для того, чтобы обеспечить работу своим предприятиям и получить прибыль? Может быть, производители идут по следам возникающих новых потребностей и предпочтений покупателей?

4. Что первично, по мнению студентов: спрос или предложение?

5. На примере хронологического ряда рекламных объявлений какого-либо товара можно проследить, как меняется содержание рекламы по мере распространения этого товара на рынке.

В большинстве случаев первые объявления информируют потребителей, что появился новый товар, о котором они и не думали, но который значительно улучшит их жизнь и избавит от какой-нибудь проблемы. Например по такому пути идут рекламодатели бытовой техники («Как измучила вас уборка квартиры! Только мы решим все ваши проблемы! Купите наш пылесос!»), стиральных порошков («Как надоело это утомительное застирывание! Наш порошок поможет вам забыть о нем!»). Постепенно реклама становится все более информативной: в ней указываются все предлагаемые модели и марки данного товара, а также их цены.

Вспомните, как навязывают нам большинство товаров личной гигиены, средства для снижения веса и т. д. На этих примерах мы видим, что производите-

ли сами создают товар, формируют культуру его потребления и продвигают товар на рынок.

Пример с созданием модели «Форда» «Мустанг», описанный в книге Ли Якокки «Карьера менеджера» (М.: Прогресс, 1988. С. 90–101) другого рода – здесь предугадывание потребностей покупателей и создание именно той модели, которая требовалась на рынке в тот момент.

## А. ОБЩЕСТВО ПОТРЕБЛЕНИЯ

### Определения

*Консюмеристская культура* – культура, направленная на стимулирование массового потребления.

### Пояснения и примеры

Целесообразно вопрос об «обществе потребления» вынести на обсуждение в группе. Причем дискуссия об «обществе потребления», «консюмеристской культуре» в различных регионах может проходить по-разному. Это зависит от уровня жизни в данном регионе, занятости населения и системы ценностей студентов.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов: как они понимают термин «общество потребления».

2. Применим ли термин «общество потребления» для России? Почему?

3. Существует ли культура потребления в вашем регионе, городе и что она собой представляет?

## ПОТРЕБИТЕЛЬ КАК ВОПЛОЩЕНИЕ СМЫСЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### Определения

*Потребитель* – лицо или фирма, потребляющие, использующие продукт чьего-либо производства, чьей-то деятельности, включая и свой собственный продукт.

*Полезность* – способность товара или услуги удовлетворить потребности; удовлетворение или удовольствие, получаемое потребителем от потребления товара или услуги.

*Нужды* – чувство настоятельной необходимости в удовлетворении основных надобностей человека: в пище, одежде, безопасности, уважении.

## Пояснения и примеры

Излагая данный материал, акцентируйте внимание аудитории на различной ценности конечных продуктов производства и самого процесса труда при изготовлении товаров и услуг. Ценность конечных продуктов производства (различного оборудования, сельскохозяйственных товаров, автомобилей, бытовой техники, продуктов питания и т. д.) определяется только их вкладом в благосостояние общества (повышение эффективности производства, энергосбережение, рост производства и т. д.) и индивидуальных потребителей (удовлетворение нужд и потребностей, повышение стандартов потребления). Труд, помимо того, что он является основным источником дохода, дает возможность самовыражения, повышения самоуважения и уважения со стороны других, придает жизни смысл и повышает интерес к ней, способствует общению между людьми.

Обратите внимание группы на разницу в подходах различных экономических школ в определении целей экономической деятельности:

А. Смит: потребление – единственная цель любого производства, благосостояние производителя имеет значение лишь постольку, поскольку оно может быть необходимо для благосостояния потребителя;

марксизм: сосредоточение внимания на рассмотрении благосостояния человека в роли работника;

современный подход принимает во внимание широкий круг человеческих ролей в экономических и общественных отношениях.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите с аудиторией посылку многих экономистов о том, что ценность и смысл функционирования экономики заключается в конечном спросе на то-

вары и услуги. Верно ли это утверждение с точки зрения студентов или нет? Попросите их аргументировать свои ответы.

2. Спросите у студентов, возможно ли четко разделить всех людей на производителей и потребителей.

Почти все студенты ответят, что четкую грань провести невозможно. Для того чтобы потреблять, т. е. покупать товары и услуги, человек должен иметь деньги, а значит, зарабатывать их в результате какой-то трудовой деятельности (исключение составляют нетрудоспособные слои населения). Часть веселых студентов заявят, что можно взять деньги у родителей, ограбить кого-нибудь и т. п. Надо попросить их ответить, откуда возьмутся деньги у этих «спонсоров».

3. Обсудите также с учащимися следующие аспекты:

— проблемы безработицы: хочу работать, но не имею такой возможности (нет работы по специальности; нет подходящей работы; нет никакой работы);

— домохозяйки: могу работать, но в этом нет необходимости;

— работа на личных подсобных участках — безработица или нет?

4. Спросите у студентов, что они собираются делать после окончания вуза. Как они рассматривают свою будущую работу: только как источник денег или ждут от нее в первую очередь морального удовлетворения? Чего они хотят добиться в результате своей трудовой деятельности?

5. Обсудите с группой: какие еще роли может играть человек в процессе своей жизни (гражданин, член семьи, член коллектива, житель Земли и т. д.)? Как они сочетаются друг с другом? Как эти роли сочетаются с ролью производителя и потребителя? Когда и какие из этих ролей доминируют?

## ЗАРОЖДЕНИЕ ОБЩЕСТВА ПОТРЕБЛЕНИЯ

### Пояснения и примеры

Напомните студентам о натуральном хозяйстве, феодальном хозяйстве, крепостничестве и потреблении, которое существовало в эти периоды, о промышленной революции.

### Важно!

Основной момент, который необходимо усвоить при рассмотрении данного материала, – массовое производство потребовало массового потребления.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите у студентов, знают ли они, какие товары вывозили купцы из вашего региона в другие страны и какие заграничные товары ввозили. Кто являлся основным покупателем заморских товаров? Какие ремесла, сельскохозяйственные культуры преобладали в вашей местности?

2. Обсудите, какие изменения происходили в стране и в вашем регионе в период петровских реформ, в XIX в., какие новые производства возникли и стали развиваться. Проанализируйте, что определяло эти процессы: природные ресурсы и климатические условия, желания и предпочтения нарождающегося класса промышленников, жесткая государственная политика.

3. Рассмотрите аналогичные процессы периода коллективизации и индустриализации в советский период.

4. Какие производства и отрасли преобладают в вашем регионе в настоящее время? Какие импортные товары продаются в вашем городе, как они конкурируют с отечественными и местными товарами? Какие товары вывозятся из региона?

5. Кто является основным потребителем в вашем городе, регионе сегодня? Где (в каких отраслях, сферах деятельности) занята основная часть трудоспособного населения?

## ДВЕ МОДЕЛИ ТРУДОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что на заре промышленной революции свободное время ценилось работниками выше, чем рост дохода. Эта установка, широко распространенная в «допотребительских» обществах, была несовместима с массовым производством и массовым потреблением.

Изменения этой установки можно добиться двумя способами:

- снижением заработной платы;
- навязыванием жесткой дисциплины.

Покажите аудитории, как в результате действий профсоюзов, различных организаций и политических реформаторов произошло формирование новых стандартов труда рабочих, как менялись предпочтения рабочих от выбора свободного времени в сторону увеличения заработка. Это привело к изменению мировоззренческого стереотипа рабочих: из простой рабочей силы они превратились в потребителей.

### **Важно!**

Подчеркните тот факт, что когда рабочие приобретают значение в качестве потребителей, то отношение работодателей к уровню оплаты их труда становится более сложным. Перед капиталистами возникает дилемма: что им самим выгоднее — низкая заработная плата рабочих и, следовательно, низкая себестоимость производимого товара или высокие доходы работников, создающие более высокий потребительский спрос на этот и другие товары?

Для предпринимателей важны оба фактора, но в явном виде они редко признают это. Именно поэтому многие из них, даже в эру потребления, боролись против повышения заработной платы рабочих.

Необходимо добиться понимания студентами того факта, что уступки промышленников своим работникам выгодны обеим сторонам. Рост доходов влечет за собой и рост потребительского спроса. Более квалифицированный работник, претендующий на более высокую оплату труда, принесет большую прибыль предприятию и сможет купить больше товаров.

### **Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Какая система трудовой дисциплины более эффективна? Почему?
2. Обсудите со студентами, что стало причиной формирования стереотипа рабочего-потребителя.
3. Какие кадры, по мнению студентов, преобладают на предприятиях, использующих первую и вто-

рую модели трудовой дисциплины? Существуют ли подобные предприятия в вашей местности?

## ИНСТИТУТЫ ОБЩЕСТВА ПОТРЕБЛЕНИЯ

Обратите внимание группы на то, что во второй половине XX в. перед производителями встал серьезный вопрос: что произойдет с производителями, их постоянно растущими производственными мощностями, если потребители решат, что им всего достаточно? Этот вопрос особенно обострялся в периоды кризисных явлений в экономике (депрессия 30-х годов XX в.).

Решением этой проблемы стало формирование институтов общества потребления, которые поддерживали и стимулировали массовое потребление товаров и услуг. Покажите студентам, что основными институтами общества потребления являются:

- крупные магазины (универмаги, универсамы, супермаркеты, гипермаркеты, оптовые и розничные рынки и т. д.);
- технологии упаковки и расфасовки товаров;
- торговые марки, brandname;
- реклама;
- маркетинговые исследования и т. д.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Исходя из определений нужд и потребностей, предложите студентам проанализировать возможность полного удовлетворения всех нужд населения, а также высказывание Виктора Лебоу, приведенное в учебнике.

2. Кто является первичным источником потребностей: покупатель или производитель? Попросите студентов аргументировать свои ответы.

3. В качестве иллюстрации к предыдущему вопросу можно предложить для обсуждения примеры создания принципиально новых товаров и услуг:

- сотовой телефонной связи;
- микрочипов с медицинской информацией о человеке, которые можно вшить в кожу и расшифровать в случае неожиданного попадания человека в больницу;

— микрочипов, которые посылают сигнал на спутник и позволяют с точностью до нескольких метров определить местонахождение человека, в кожу которого они вшиты.

## «СУВЕРЕННЫЙ» ПОТРЕБИТЕЛЬ?

### Определения

*Суверенность потребителя* — теория, отражающая приверженность производителя производить то, что необходимо потребителю, и получение прибыли за счет максимального удовлетворения его нужд. Потребитель свободен в своем выборе товаров и услуг на рынке, а рынок следует за приоритетами потребителя (*Большой экономический словарь. М.: Ин-т новой экономики, 1998*).

### Пояснения и примеры

Необходимо показать студентам, что с точки зрения этой теории потребитель свободен, независим в своем выборе. Производитель стремится более полно удовлетворить его нужды.

В качестве нормативного понятия принцип суверенности потребителя означает, что вся экономическая деятельность должна способствовать росту благосостояния людей как потребителей. Но кто тогда определяет: что должно производиться (что нужно) и что не должно производиться (что не нужно), — Госплан, министерства и ведомства?

Покажите ограниченность этой трактовки — люди рассматриваются только как потребители, все другие их роли игнорируются.

Позитивный смысл этой теории более практичен и утилитарен: экономическая деятельность в данный момент действительно отвечает требованиям и предпочтениям людей. Производители изготавливают и продают на рынке именно те товары и в таком количестве, которые сегодня необходимы людям и будут проданы на рынке. Именно желания потребителей, а не диктат отдельных ведомств, определяют количество и ассортимент товаров.

Обратите внимание аудитории на смысл, вкладываемый в понятие «подлинных» желаний потребителей — желаний, непосредственно возникших у людей, а не под воздействием на них рекламы. Так, например, маленькие дети не испытывают нужды в жевательной резинке, если родители сами не приучат их к этому продукту. Но под воздействием навязчивой рекламы ребенок начинает требовать купить ему жвачку, даже не зная, что это такое и зачем.

Именно такое понимание потребностей и способствует тому, что позитивная версия суверенности потребителей плохо отражает реальность. Это относится к двум аспектам:

— она не может учесть внешние силы, формирующие желания потребителей (например, рекламу, советы знакомых и т. д.);

— она преувеличивает способность потребителей действовать независимо в процессе удовлетворения своих желаний.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите, как понимают студенты нормативный смысл «суверенности» потребителя. Кто и что определяет уровень благосостояния населения (потребительская корзина, план производства или план потребления)?

2. Что происходит, если предприниматели неправильно оценивают потребности людей?

3. Попросите привести примеры потребительского поведения под воздействием рекламы или других внешних факторов. Каковы эти факторы?

## ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ СУВЕРЕННОСТИ

### Определения

*Автономные (независимые) решения* — решения, которые не предопределяются ни действиями других лиц, ни прошлыми решениями.

*«Эффект тропы»* — какое-либо небольшое событие в прошлом может привести к значительным различиям в вариантах, доступных настоящему.

## Пояснения и примеры

Модель суверенности потребителя предполагает, что каждый акт потребительского выбора не зависит от других актов выбора, является автономным. Но в реальности существует множество важных форм социальной взаимозависимости, которые налагают определенные рамки (связанные с предыдущими решениями) на текущие решения. Примеры: транспортная система, городские коммуникации, система автодорог в Москве (ее развитие пришлось на то время, когда преобладающим был общественный транспорт, а число автомашин в собственности домохозяйств было невелико; сегодня, когда количество автомашин в собственности домохозяйств растет в геометрической прогрессии, данная система уже не может обеспечить хорошую пропускную способность автодорог Москвы).

Возможность независимого принятия решения о той или иной покупке тоже ограничена: все люди живут и действуют в обществе других людей. В настоящее время значительно возрос объем информации, который обрушивается на каждого из нас. Мы узнаем о покупках наших друзей и коллег, мы видим и слышим множество рекламы. Проще всего покупать, например, программное обеспечение, которым пользуются все вокруг, — данный пример демонстрирует «эффект тропы».

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Обсудите со студентами:

1. Какие факторы будут влиять на принятие ими решения о покупке компьютера? (Можно разделить группу на две подгруппы: одни будут выбирать компьютер для домашнего использования, другие — для офиса. Спросите, что они будут при этом учитывать. Варианты ответов: для дома — установленное программное обеспечение, возможность доступа в Интернет, возможность подсоединить различные игры, цена, такой компьютер уже освоен в потреблении друзьями или на аналогичном студенты занимались в школе или на курсах, реклама и т. д.; для офиса — совместимость программного обеспечения с программами на компьютерах партнеров (зачем устанавливать специальные программы для «Макинтош», если у всех

ВМ, доступ в Интернет, цена, реклама, наличие в продаже и т. д.)

2. Как они будут выбирать автомобиль (возможен аналогичный ход — автомобиль для дома и офиса)?

3. Что повлияет на принятие решения о покупке нового вида конфет, колбасы, сыра и т. д. (рекомендации знакомых, реклама, цена, просто интерес и т. д.);

4. Как студенты выбирали себе вуз для учебы?

Перечень подобных предметов обсуждения может быть достаточно велик. Целесообразно для разных групп давать разные их наборы.

5. Попросите студентов привести свои примеры проявления «эффекта тропы».

## Б. ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ МОТИВАЦИИ

### ИЗМЕРЕНИЕ ПОЛЕЗНОСТИ

#### Определения

*Предельная полезность* — полезность, получаемая от последней потребляемой единицы товара или услуги.

*Закон убывающей предельной полезности* — это экономический закон, согласно которому приращение полезности, получаемое от потребления каждой последующей единицы одного и того же блага, прогрессивно уменьшается.

*Ютили* — произвольные, гипотетические единицы для измерения полезности.

#### Пояснения и примеры

Рассматривая закон убывающей предельной полезности на условном примере из учебника (табл. 9.1), акцентируйте внимание на методике поиска ответа: тратить по одному доллару поэтапно, направляя каждый доллар на то, что принесет на данном этапе максимальную полезность. Поэтому каждый последующий доллар тратится именно на тот товар из двух, который принесет больше ютилей, т. е. больше пользы,

приходящейся именно на этот доллар (первый, второй и т. д.).

Рассматривая уравнение 9.1, подчеркните, что максимизация полезности означает, что частные от деления предельной полезности единицы товара на цену единицы товара будут равны для всех товаров, покупаемых потребителем.

### **Важно!**

Для максимизации полезности последний доллар, затраченный на каждый товар, должен приносить одну и ту же предельную полезность.

### **Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Попросите студентов назвать мотивы их выбора при покупке двух товаров, имеющих равные цены: батон хлеба или сдобная булочка; плитка шоколада или пакетик карамелек.

2. Предложите студентам оценить в ютилях полезность любых двух блюд, которые они могут приобрести в студенческой столовой, и определить предельную полезность от траты 80 рублей. Предположите, что стоимость каждого из блюд составляет 16 рублей.

3. Спросите студентов, как они предпочтут потратить свою стипендию при отсутствии других доходов. На чем будут основаны их предпочтения при использовании этих денег?

## **ПРОБЛЕМАТИЧНОСТЬ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ**

### **Пояснения и примеры**

Покажите студентам, что существует целый ряд проблем, связанных с полезностью как измеримой величиной. К ним относятся:

– отсутствие научной базы для определения единицы полезности;

– сравнение полезности для разных людей носит субъективный характер, отражает наши оценки, а не измеряемую объективную полезность;

– сама по себе полезность является или неопределенной, или определяемой тавтологическим образом;

– потребления может быть слишком много, и все попытки максимизации полезности, использующие потребление в качестве приближения полезности, могут все дальше уводить экономическую теорию от цели повышения благосостояния.

Обратите внимание на проблемы бóльшего потребления и лучшего потребления. Больше не всегда означает лучше. Так, несколько пачек чипсов едва ли заменят тарелку каши по своей пользе. В результате роста потребления увеличится и производство, что может негативно сказаться на окружающей среде и приведет к росту заболеваемости населения, вымиранию животных и растений и т. д.

По этим и ряду других причин экономисты-теоретики все больше предпочитают обходиться без понятия полезности. Но несмотря на это данный термин часто используется, особенно когда нужно в одном слове выразить ценность экономических действий для индивида (предпринимаемых им, например, в качестве потребителя).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов сравнить свои предпочтения в отношении каких-то товаров и их использования. Например Петр предпочитает выпить пепси-колу (кока-колу, пиво) на улице или в транспорте, работая на компьютере, а Кирилл предпочтет спокойно посидеть с бутылочкой любимого напитка в кафе или дома.

2. Что, по мнению студентов, полезнее: новый автомобиль (но на него необходимо поставить сигнализацию, его надо обкатывать, беречь и т. д.) или старая, проверенная машина (ее можно оставить на ночь под окнами, а не в гараже, она уже объезжена и т. д.)?

### ЕСЛИ ПОТРЕБИТЕЛИ НЕ МАКСИМИЗИРУЮТ ПОЛЕЗНОСТЬ, ТО ЧТО ОНИ ДЕЛАЮТ?

#### Определения

*Рациональное поведение* – поведение, характеризующееся ясно сформулированными целями, осозна-

нием ограничений и максимально эффективным выбором решений, ведущих к реализации поставленных целей.

### Пояснения и примеры

Еще раз подчеркните, что рациональное поведение включает в себя:

- ясно сформулированные цели;
- осознание ограничений;
- максимально эффективный выбор решений, ведущих к реализации поставленных целей.

Покажите аудитории, что разные люди при покупке одних и тех же товаров имеют разные цели (как промежуточные, так и конечные). Например кто-то покупает компьютер исключительно для работы, а кому-то он нужен только для игр или для общения в Интернете. Кроме этого, существуют определенные различия между тем, что потребители должны делать по предположению экономистов, и тем, что они действительно делают. Это – различия между оптимизацией и достижением «достаточного удовлетворения», что иллюстрирует вставка 9.1 в учебнике.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, всегда ли они действуют рационально при выборе покупок.

2. Что влияет на принятие студентами и их знакомыми решения о покупке?

3. Какие цели студенты будут преследовать, собираясь, например, отремонтировать квартиру? Как они будут достигать этих целей?

Возможные ответы: хороший ремонт за меньшие деньги – цель; нехватка денег – ограничение; покупка всех материалов на оптовых рынках и ремонт своими руками – максимально эффективный выбор и т. д.

4. В менее подготовленной группе подробно обсудите вставку 9.1. Какие цели ставит перед собой Иван? Имеет ли здесь место оптимизация или достижение «достаточного удовлетворения»?

## ОПТИМИЗАЦИЯ ИЛИ ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

### Определения

*Оптимизировать* — выбирать такой вариант из всех доступных, который в наибольшей степени приближает к желаемому результату.

*Ограниченная рациональность* — не исследуя все возможные варианты, люди принимают некоторое правило их отбора, которое существенно облегчает принятие решения.

*Поиск удовлетворительного (достаточного) результата* — люди склонны (явно или неявно) устанавливать для себя определенный уровень результата, который они считают удовлетворительным, а затем ищут такой вариант своего поведения, который как минимум соответствовал бы данному стандарту.

*Поиск лучшего* — отталкиваясь от уже достигнутого уровня, люди делают попытки достичь лучшего.

*Значимость истории (исторического опыта)* — люди рассматривают каждый последующий выбор в отношении к их предыдущему опыту.

### Примеры и пояснения

Обратите внимание студентов на то, что обстоятельства, в которых человек может что-либо оптимизировать, встречаются довольно редко. Акцентируйте тот факт, что оптимизация требует полного набора доступных вариантов, а в действительности получить подобное совершенное (исчерпывающее) знание невозможно. Собирая информацию, потребитель не знает, когда массив имеющейся у него информации даст довольно полное представление обо всех вариантах.

Альтернативой оптимизации являются достижение удовлетворительного (достаточного) результата и поиск лучшего (ограниченная рациональность). Например, собираясь поменять машину, человек будет искать машину аналогичной марки и соответствующего качества или более совершенную, улучшенную модель или марку.

Подчеркните значимость исторического опыта. Этот фактор можно проиллюстрировать примером по-

иска новой работы. Как правило, люди ищут работу по своему профилю, с подобными или лучшими условиями труда, но оплачиваемую выше, чем их прежняя работа.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов назвать все возможные источники информации о каком-либо товаре в вашем регионе. Какой из них наиболее полный и объективный?

2. Как студенты подходят к выбору повседневных товаров (продукты питания, средства гигиены, бытовая химия, пустые дискеты для компьютера, ручки, тетради для конспектов, ватман для чертежей и т. д.) и товаров длительного пользования (компьютер, бытовые приборы, автомобиль) или подарков?

3. Что будет ограничивать их выбор в каждом из этих случаев? Как они будут добиваться принятия оптимального решения?

4. Спросите у студентов, менялось ли их отношение к российским кондитерским изделиям (конфетам, шоколаду) по мере того, как они отведали и «Марс», и «Сникерс».

5. Какие товары они предпочитают покупать в том случае, если их денежные средства ограничены (например, они живут в общежитии на свою стипендию): только хорошо известные, проверенные в потреблении ими самими (родителями) или друзьями, или они рискуют тратить деньги на «кота в мешке»?

6. Возможен вопрос и о планировании домашнего бюджета.

## В. ВЫБОР ПОТРЕБИТЕЛЯ

Стремясь понять поведение и благосостояние потребителей, нельзя рассматривать их решения по поводу потребления сами по себе. Необходимо исследовать взаимодействие процессов потребления и производства. Это взаимодействие является источником роста потребительских благ в развитой рыночной

экономике и источником социальных сил, формирующих желания, вкусы, предпочтения и цели потребителей.

## ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕМ

Выделите три элемента процесса принятия решения потребителем:

- бюджетные ограничения потребителя,
- список доступных благ,
- полезность, которую потребитель получает от каждой возможной покупки.

Фактически этот вопрос в той или иной мере обсуждался в ходе рассмотрения предыдущих вопросов. К нему можно еще раз вернуться в более слабых группах в форме повторения ранее рассмотренных ситуаций.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Какие ограничения играют наибольшую роль при принятии решения о покупке:

- стиральной машины;
- фена для волос;
- компьютера для дома;
- выходных туфель;
- квартиры;
- предметов бытовой химии (стирального порошка, антистатика, моющих средств и т. д.).

## ПРОДУКТ: ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКИ И «УСЛУГИ»

### Определения

*Характеристики продукта* – те его свойства, ради которых продукт и приобретается покупателем.

*«Услуги»* – здесь: то, что вещи делают для людей, предоставляют людям.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание на значение слова «услуга» в контексте данного параграфа. Это не те услуги, которые предоставляют друг другу люди, например услуги юриста, парикмахера, врача и т. д. Это те возможно-

сти, которые нам предоставляют товары. Например, стиральная машина освобождает женщин от монотонного и изнурительного процесса стирки, позволяет всегда иметь ухоженные руки с хорошим маникюром; газонокосилка помогает приводить в порядок газоны за гораздо меньший срок и даже тем людям, кто не обладает большой физической силой; йогурты позволяют нам поддерживать свое здоровье и т. д.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Что студенты ожидают получить от приобретения аудиоплеера, сканера к компьютеру, био йогурта, импортного пива или видеокассеты с новым фильмом?

2. Выделите тех студентов, чьи ожидания по отношению к одному и тому же продукту сильно различаются. Попросите их аргументировать свои точки зрения и обсудите с группой возможные причины этих различий.

## СПОСОБНОСТИ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

### Определения

*Предпочтения потребителей* – выбор потребителей между возможными вариантами, утверждение, что один вариант лучше других и обладает большей полезностью для индивидуума, осуществляющего выбор.

*Способности потребителей* – возможности (физиологические, связанные с образованием и т. д.) потребителей использовать характеристики и «услуги» продуктов, которые они покупают.

*Референтные точки* – стандарты, с которыми люди сравнивают свое благосостояние.

### Пояснения и примеры

Покажите студентам, что означают способности потребителей и как они влияют на использование продуктов и предоставляемых ими услуг: умение водить автомобиль, умение работать на компьютере дают возможность эффективно использовать соответствующие товары. Состояние здоровья (аллергия и т. д.), жизненный опыт (социальное давление, работа, реклама,

образование) позволяют или, наоборот, ограничивают возможности применения продуктов питания, лекарств, косметики, синтетической одежды и т. д.

Таким образом, возникновение предпочтений потребителя должно рассматриваться, по крайней мере частично, в качестве эндогенного фактора, определяемого в рамках самой экономической системы.

Потребительский настрой создает предпосылки для некоторых тенденций, которые развиваются под влиянием СМИ и рекламы:

— постоянная неудовлетворенность, которая часто сочетается с чувством разочарования после приобретения желанного блага;

— формируется уверенность потребителя в том, что покупка данного блага представляет собой эффективный способ улучшения его нынешнего положения.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, что определяет их выбор, чему они отдают предпочтение, выбирая товар.

2. Зависит ли их выбор только от их сегодняшнего материального состояния или на него влияют их ожидания в будущем (изменение уровня дохода, политическая и экономическая стабильность), их прошлый опыт (август 1991 г. — тогда моментально выстроились очереди за солью, мукой, спичками, сахаром; дефолт 1998 г. — большинство людей были в шоке из-за отсутствия дома запасов еды на длительный срок, от создания которых россияне отвыкли за короткий период относительной финансовой стабильности 1996–1998 гг.) и т. д.?

3. Попросите студентов оценить эти факторы как внешние или внутренние по отношению к экономической системе.

4. Спросите, что сами студенты и их родители считают референтными точками.

## ЕЩЕ ОДИН ВЗГЛЯД НА МОТИВЫ ПОТРЕБИТЕЛЯ

### Определения

*Инструментальные мотивации* — отражают предпочтения конечных целей и указывают на действия как на средство достижения этих целей.

*Экспрессивные мотивации* — выражают чувства потребителя.

*Невротические мотивации* — реакция не некую нужду, страх или другие эмоции, которые для любого другого наблюдателя не имеют логической связи с условиями, в которых проявляется эта мотивация.

### Пояснения и примеры

Выделите основные мотивы потребления:

1) ожидание немедленного опробования желаемых вещей;

2) состояние, которое ожидается в результате получения желаемого товара или услуги;

3) последующие достижения, ожидаемые в качестве результата от приобретения желаемой вещи;

(Это инструментальные или рациональные мотивации потребителя отражают связь между причиной и следствием, действием и результатом).

4) экспрессивные — (например, когда потребитель покупает букет цветов, не задумываясь о его использовании);

5) невротические — как реакция на какую-либо нужду, страх и т. д.

Подробно обсудите со студентами, нуждаются ли потребители в защите (см. вставку 9.2 учебника).

### Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Обсудите со студентами инструментальные мотивации потребителей.

Попросите их назвать конечные цели, ради которых они:

— поступили на данный факультет данного института;

— окончили курсы иностранных языков;

— приобрели персональный компьютер;

— купили супермодные ботинки;

— занялись спортом;

— подписались на журнал «Эксперт» («Компьютерра», «Здоровье», «Семь дней» и т. д.).

Какие цели оказались промежуточными на пути к этим конечным целям?

2. Экспрессивные мотивы: попросите студентов оценить, что они собой представляют.

3. Невротические мотивы: как студенты понимают причины возникновения и проявления этих мотивов?

4. Защита потребителей: от чего, от кого и каким образом, по мнению студентов, следует защищать потребителей, например, в вашем регионе?

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

к главе 9

1. Раздайте группе следующие статьи для обсуждения.

### РОССИЯНЕ ПОТРЕБЛЯЮТ В ТРИ РАЗА МЕНЬШЕ ФРУКТОВ, ЧЕМ НУЖНО

Потребление фруктов в России в настоящее время составляет 32 кг на человека в год, что в 3 раза ниже рекомендуемой с медицинской точки зрения нормы, которая составляет 100 кг в год. Об этом сообщил журналистам в Москве генеральный директор некоммерческого партнерства «Фруктово-овощной альянс» Георгий Чистяков.

По оценке специалистов альянса, в Москве потребление фруктов несколько выше среднероссийского уровня – до 60 кг в год, между тем и этот показатель ниже, чем в развитых странах. К примеру, в Австралии ежегодно на каждого человека приходится 135 кг фруктов, в США и Канаде – 126 кг. По уровню потребления фруктов Россия приближена к Китаю, где ежегодно съедается 50 кг фруктов на душу населения.

Как отметил Чистяков, та же картина наблюдается и в потреблении овощей. Сейчас в России на душу населения приходится около 80 кг овощей в год, между тем в США этот показатель достигает 194 кг, в Австралии – 162 кг, в Китае – 112 кг.

По данным Чистякова, в настоящее время только 10% россиян приближаются к международному уровню потребления свежих фруктов и овощей, 40% – потребляют вдвое меньше рекомендуемой нормы, уровень потребления фруктов и овощей остальной частью населения катастрофически низок.

Чистяков заметил, что самыми любимыми фруктами москвичей являются яблоки (40%), за ними следуют бананы (31%) и апельсины (28%), популярностью пользуются также виноград

(22%) и груши (21%). Среди овощей лидируют помидоры и огурцы. Женщины в основном отдают предпочтение сладкому перцу, мужчины — луку и чесноку, люди пожилого возраста — недорогим овощам (картофелю, моркови, свекле).

## ВЕЩЬ НЕ В СЕБЕ

В одном из новых районов Москвы года два назад открылся промтоварный магазин, выбравший себе лаконичное и броское имя: «Вещь». Магазин как магазин — ни размерами, ни ассортиментом, ни ценами от сотен подобных он не отличается. Выделяет его на общем фоне разве что агрессивная, чтоб не сказать «наглая», реклама. Последний ее хит — огромные придорожные билборды со слоганом, способным сбить с ног какого-нибудь впечатлительного пенсионера: «Чем стирать старую ВЕЩЬ, лучше купить новую!». Прочитав сие, понимаешь: если местная реклама не боится озвучивать потребительский экстремизм такого накала, поздно спорить о том, стала ли уже Россия пресловутым «обществом потребления».

Правда, тут же понимаешь и другое: российская «потребительская революция», запоздавшая в сравнении с развитыми странами Запада лет на сорок, легкой и быстрой не будет. Радикальные рекламщики «Вещи», сами того, должно быть, не осознавая, выразили голубую мечту массового производителя, замахнулись, можно сказать, на идеал общества потребления, который даже и на богатом Западе вряд ли сбудется (производители стиральных машин и порошков не допустят). Но недаром я сразу вспомнил про пенсионера, которого демонстрация столь революционного отношения к вещам способна ввергнуть в нешуточный стресс. Да и не только пенсионера — абсолютное большинство российского населения, причем не только бедные, но и богатые, еще не готовы до такой степени потерять уважение к вещам, чтобы каждое утро выносить на помойку узелок со своим вчерашним гардеробом. И даже с позавчерашним.

## Носить нельзя, а выбросить жалко

Напротив, я совершенно уверен, что в российских сундуках, кладовках и на антресолях, а также в гаражах и на дачах хранится неизъяснимое множество вещей, которые хозяева никогда больше не наденут и не используют, но и не снесут на помойку на радость бомжам.

Это, пожалуй, заложено на уровне генетической памяти: всю свою более чем тысячелетнюю историю Россия была богата только пространствами, ресурсами и людьми, а вот вещей в бедной стране было мало. Каждую из них, которую удавалось спасти от пожара, вора, иноземного захватчика или семейного пропойцы, окружали уважением и любовью, берегли и наследовали из поколения в поколение. У каждой такой вещи была, как у человека, биография, за каждой стояло семейное предание или легенда.

Короче говоря, когда Генри Форд в далекой Америке налаживал первый конвейер, возвестивший о начале эпохи массового производства и соответственно массового потребления, русские крестьяне ходили по будням в домотканой одежде, фабричные ситцы и сукна сберегая для праздничных дней.

Большевики провели в России индустриализацию, но вещей от этого стало как бы даже и меньше, чем прежде: промышленность они построили самоедскую, на 80% загруженную военными заказами, а страна десятилетиями жила то по карточкам, то в условиях тотального дефицита самого элементарного ширпотреба. Вещи давались трудно и служили по необходимости, долго, потому и отношение к ним до недавних лет оставалось как бы «доиндустриальным».

Только в конце 60-х и особенно в 70-е годы, когда в страну хлынули нефtedоллары, у нас началось какое-то подобие настоящего потребления: в условиях неравноправного распределения дефицита, без свободы выбора, при второстепенной роли денег. Случился даже один «кризис перепроизводства»: в начале 70-х черно-белых телевизоров наделали столько, что торговля пошла на вполне современную акцию – старые телевизоры, даже неработающие, обменивали с доплатой на новые. Но зато приличный цветной телевизор в это же самое время надо было с большими трудами «доставать».

Это все выглядело жалкой пародией на настоящее общество потребления, но все же в массовой психологии случился некий сдвиг (потреблять народу явно понравилось), который сразу же почувствовали партийные идеологи, запустившие пропагандистскую кампанию, направленную против «вещизма» и «потребительства». Кое-кто из ревнителей Единственно Верного Учения до сих пор считает, что именно в 70-е, когда народу позволили нарастить немного жирку, был сделан губительный шаг к буржуазному перерождению социализма и закономерному краху коммунистического режима. Может быть, так оно и есть.

## Не просто штаны

Но шажок был тогда сделан, по правде говоря, чисто символический. Едва начав приобретать потребительский азарт и опыт, страна впала в двадцатилетнюю эпоху «отложенного спроса», чреватую мифологизацией вождельных вещей и приводившую к установлению, прямо скажем, диковатой системы цен и ценностей. Что такое были тогда, к примеру, джинсы? О, это целая поэма, молодежи теперешней не понять! Для одних — товар с явной идеологической окраской и потому к массовому импорту негласно запрещенный, а для других — вещественный знак прорыва в иную реальность, стоящий дороже денег. В любом случае, и для тех и для других — не просто штаны из дешевого х/б, не предмет обычного потребления, а род символа и знамени.

А полиэтиленовые пакеты с аляповатой картинкой, которые можно было купить только у спекулянтов, да по цене, превышающей цену бутылки водки? А массовое коллекционирование сигаретных пачек и пустых банок из-под пива и кока-колы, которое прекратилось, кажется, только к середине 90-х?

Между тем настоящее общество потребления основывается вовсе не на любви к вещам, как многие почему-то думают, а на любви к покупкам. Привязанность человека к той или иной вещи, напротив, для устоев этого общества чрезвычайно опасна: полюбивший свою машину автолюбитель надолго потеряет для автоиндустрии. Да даже и рационально-функциональное отношение к вещам (когда новая покупается взамен выработавшей свой ресурс старой) здесь не приветствуется: оборот вещей должен происходить со скоростью, превышающей их износ. Сейчас несколько миллионов россиян с удовольствием ездят на иномарках, сданных в утиль европейцами и японцами, неукоснительно соблюдавшими эти неписанные правила общества потребления.

Но способны ли сами русские быстро усвоить те же правила — очень большой вопрос. И дело не только в деньгах. Вот пример куда более «дешевый», чем машина: я знаю множество женщин, причем достаточно обеспеченных и отнюдь не скупых, которые психологически не в состоянии выбросить в мусорное ведро пустую банку из-под растворимого кофе, которые просто «на автомате» моют, сушат и складывают в бессмысленные стопки пакеты, ежедневно приносимые из супермаркетов, а любимые туфли по два раза в год носят в мастерскую, хотя заработки позволяют им покупать новую пару раз в неделю, т. е. для очень большого числа людей в России всякая вещь (да даже и

ее упаковка) пока еще едва ли не единственна и чуть ли не одухотворена: ее «выбрасывать жалко».

Это существует в нас на подсознательном уровне, и никогда не знаешь, с какой стороны вдруг вырастет психологический барьер, превращающий потребление в род проблемы. Недавно, например, один очень даже не бедный знакомый признавался мне: «Понимаешь, не могу зимой покупать огурцы и помидоры или клубнику. Любой экзотический фрукт — помело там или авокадо — в любое время года пожалуйста, а вот помидоры и клубнику зимой в супермаркете как бы даже и не вижу». Человек прожил целую жизнь с установкой, что свежая клубника, огурцы и помидоры потребляются только летом, а зимой надо есть варенья и соленья, и эту установку оказывается чрезвычайно трудно «перекодировать».

### «Лестница в небо»

Сам по себе механизм функционирования общества потребления очень прост и необыкновенно эффективен: по достижении определенного уровня достатка люди стремятся увеличить личное потребление, от этого спрос на товары и услуги растет, и, значит, предприниматели наращивают производство, а зарплата и прибыль людей, участвующих в производстве этих товаров и услуг, повышаются, отчего спрос еще больше увеличивается, производство развивается, и так до бесконечности, т.е. личное потребление становится не просто индивидуальным стимулом к труду, но еще и главным двигателем экономического и технологического развития. В увеличении потребления, таким образом, заинтересованы все, и оно превращается в главную цель экономики.

В этой идеальной схеме, правда, есть одна, но чрезвычайно неприятная «загогулина»: технологии массового производства непрерывно совершенствуются, оно по мере развития дешевеет, и все необходимые и разумные потребности человека быстро удовлетворяются. Стимулы к потреблению слабеют, рынок перенасыщается невостребованными товарами, и начинается кризис перепроизводства.

Способы борьбы с ним известны: сдерживание производства (в том числе и путем перекупки и консервирования особо революционных технологий) и непрерывное насаждение в общественном сознании все новых и новых потребностей. Это прямая задача рекламы, и вот отчего реклама в обществе потребления становится не просто служанкой производства и двигателем торговли, но вполне самостоятельной и чрезвычайно

важной индустрией, в которой занято все больше и больше людей. С определенной натяжкой можно даже сказать, что реклама в обществе потребления играет роль, близкую к роли советского агитпропа: указывает цели, устанавливает стандарты, манипулирует массовым сознанием, непрерывно поддерживая стимулы к потреблению.

Словом, полноценное общество потребления начинается там и тогда, где и когда рациональные потребности нормально-го человека уже удовлетворены: он сыт, обут и одет, у него есть личный транспорт и крыша над головой, медицинская страховка и право на достойную пенсию. Однако как лояльный член общества потребления он просто не вправе ограничиваться этим разумным минимумом: чтобы общественно-экономический порядок не рухнул и не погреб под своим обломками скромное благосостояние индивида, тот должен участвовать в непрерывной потребительской гонке. Так что общество потребления — категория не только экономическая, но и социально-психологическая, т. е. имеется в виду не только определенный уровень достатка, но и особый психический склад личности, предполагающий умение дистанцироваться, отчуждаться от вещей, чтобы иметь возможность непрерывно обновлять свое материальное окружение.

А любовь и привязанность перемешаются здесь в сферу престижного потребления — на очень дорогие вещи ручного производства, антиквариат, произведения искусства. Вообще же предела потреблению теоретически быть не должно: лестница стимулов к труду в обществе потребления спроектирована как «лестница в небо». Это очень наглядно иллюстрируется началом развития индустрии «космического туризма».

## Потребление человечно

Ну и при чем здесь, скажут мне, Россия, где 40 миллионов человек живут за чертой бедности, а средняя по стране зарплата не превышает сотни долларов? Где половина населения живет по законам даже не индустриального, а аграрного общества, кормясь преимущественно со своих «шести соток»?

А при том, отвечу я, что в России вышеописанный механизм уже лет пять как работает, и сама ее судьба напрямую зависит от того, с какой скоростью он будет разгоняться, втягивая в себя все новые и новые социальные слои.

Эксперты в один голос заявляют о том, что устойчивый экономический рост в России возможен только путем повышения внутреннего потребления, а для этого надо его стимулиро-

вать. Причем здесь мало принять десяток-другой административных мер вроде защиты малого бизнеса от чиновничьего произвола или снижения налогов. Здесь предстоит преодолеть множество психологических стереотипов, укоренившихся в массовом сознании.

И преодоление это не будет легким и бесконфликтным, поскольку некоторые из стереотипов имеют статус почтенных и уважаемых традиций. Какие-то из них коренятся в русском православии, всегда отличавшемся особой любовью к аскетизму и проповедью «нестяжательства». Какие-то восходят к народным предрассудкам типа «от трудов праведных не наживешь палат каменных». Так или иначе, но потребительский идеал массового русского человека по сравнению с европейцем или американцем сильно занижен: достигнув какого-то минимума достатка, многие русские склонны на этом скромном уровне успокаиваться, а вокруг тех, кто продолжает потребительскую гонку, создавать атмосферу морального неодобрения: «Всех денег не заработаешь».

К тому же не секрет, что общество потребления весьма уязвимо для вполне справедливой критики со всех сторон — крайне левые критикуют его за имущественное неравенство, крайне правые — за бездуховность и космополитизм. Экологи хотят защитить от его нерациональной расточительности природные ресурсы планеты, и даже либералам не очень-то нравится механизм манипулирования массовым сознанием, без которого общество потребления немыслимо. В этом смысле оно не случайно подобно демократии, слова Черчилля про которую до сих пор справедливы: демократия, конечно, отвратительна, но она все же лучше других способов общественного устройства.

Разумеется, в недрах общества потребления уже формируются ростки какого-то нового общества, основанного на других ценностях. Потребление постепенно выходит из моды, в наиболее интеллектуально продвинутых кругах Запада модным становится, напротив, сознательное самоограничение. Все больше денег тратится на благотворительность, образование, путешествия. Но такой путь — дело личного сознательного выбора пока еще немногих людей, и трудно сказать, насколько он приемлем для широких масс. В любом случае не надо забывать, что поиски нового, более достойного общественного устройства все равно базируются на надежном фундаменте пока что исправно функционирующего общества потребления.

Между тем в России сейчас чрезвычайно распространены теории, предлагающие «богомерзкую» стадию общества потребле-

ния перескочить и сразу устремиться к чему-то более возвышенному. Дескать, пока еще в народе живы традиции аскетизма и страсть к потреблению его не окончательно развратила, не поздно поставить перед страной какую-то великую цель и вложить в ее достижение все наличные ресурсы. Даже и неважно, какая это будет цель – военное могущество, завоевание дальнего космоса или строительство туннеля от Бомбея до Лондона, важно, что она мобилизует нацию и даст мощный толчок экономике.

Что тут скажешь? Великая цель – дело, конечно, хорошее, морально возвышающее участвующего в ее достижении человека. И экономику – на какой-то срок – весьма оживляющее. Беда только в том, что перескакивать целые этапы естественного социально-экономического развития Россия в XX в. уже пробовала, и итогом этих довольно затратных проб стало возвращение едва ли не в исходную позицию, а главное – существенный пробел в человеческом опыте нескольких поколений. В частности речь идет и об опыте жизни в условиях общества потребления. Теперь вот приходится учиться на ускоренных курсах, а это не самый качественный способ образования.

Может быть, оттого и сталкиваемся мы время от времени с потребительским экстремизмом, подобным тому, с которого я начал свои заметки. И оттого же концентрируемся на низменной и грубой стороне потребления, забывая о заложенных в нем творческих потенциях. Ведь миллионы людей с помощью потребления занимаются не чем иным, как непрерывным сотворением своего образа, а для очень многих потребление – единственный способ внятно заявить миру о своем существовании, как-то самоутвердиться, избежать стрессов и избавиться от комплексов, т. е. потребление в основе своей человечно и естественно.

## 2. Обсуждение статей

### Примерные вопросы:

1. Можно ли говорить об обществе потребления применительно к России? Докажите это, опираясь на данные из статей.

Скорее всего студенты озвучат две точки зрения: – Вряд ли возможно говорить об «обществе потребления» в России, если многие граждане страны не могут удовлетворить даже свои базовые потребности. Например: «Потребление фруктов в России в настоящее время составляет 32 кг на человека в год, что в 3 раза ниже рекомендуемой с медицинской точки зре-

ния нормы, которая составляет 100 кг в год» (из первого текста). «Ну и при чем здесь, скажут мне, Россия, где 40 миллионов человек живут за чертой бедности, а средняя по стране зарплата не превышает сотни долларов? Где половина населения живет по законам даже не индустриального, а аграрного общества, кормясь преимущественно со своих “шести соток”»? (из второго текста).

— Все же ценностные установки «общества потребления» получили в России широкое распространение и питаются мощными силами коммерции; например: растущей популярностью пользуются бананы, апельсины, доступные лишь незначительной части населения крупных городов в СССР, или появление рекламного лозунга из второй статьи «Чем стирать старую ВЕЩЬ, лучше купить новую!».

2. Можно ли сказать, что общество потребления существовало и в СССР? Докажите.

3. Действительно ли все конечные цели экономической деятельности сосредоточены в акте потребления? Обоснуйте вашу точку зрения.

Также спросите студентов, согласны ли они с утверждением автора второй статьи:

«Сам по себе механизм функционирования общества потребления очень прост и необыкновенно эффективен: по достижении определенного уровня достатка люди стремятся увеличить личное потребление, от этого спрос на товары и услуги растет, и, значит, предприниматели наращивают производство, а зарплата и прибыль людей, участвующих в производстве этих товаров и услуг, повышаются, отчего спрос еще больше увеличивается, производство развивается, и так до бесконечности, т.е. личное потребление становится не просто индивидуальным стимулом к труду, но еще и главным двигателем экономического и технологического развития. В увеличении потребления, таким образом, заинтересованы все, и оно превращается в главную цель экономики».

4. Рост потребления — это благо для общества? Выскажите вашу точку зрения.

(Точка зрения авторов учебника: рост потребления, без сомнения, — значимая цель в ситуациях, когда люди испытывают нехватку материальных благ.)

5. Есть ли негативные аспекты роста потребления? (Негативные аспекты влияния производства на окружающую среду, медицинские и психологические негативные аспекты чрезмерного потребления и т. д.)

6. Свидетельствует ли рост потребления о росте благосостояния в обществе? Докажите это положение, опираясь на тексты и учебник.

7. Какая точка зрения на «суверенность» потребителя (нормативная? позитивная?) близка автору второй статьи? Докажите с помощью текста.

8. Можно ли сказать, что рост потребления субтропических фруктов в сегодняшней России отражает «эффект тропы»? Обоснуйте свою точку зрения.

(Напомните студентам, что здесь важна фактическая история проблемы — были ли субтропические фрукты доступны большинству населения в СССР?)

9. Найдите в текстах примеры того, как разные потребители максимизируют разные цели.

10. Найдите в текстах примеры значимости исторического опыта для стратегии потребителя.

11. Если бы вы имели миллион долларов, на что бы вы его потратили в первую очередь? (Напомните, что в своем ответе студенты должны обосновать три существенных элемента процесса принятия решения: бюджетное ограничение потребителя, ставящее пределы количеству благ, которые могут быть куплены; список доступных благ; полезность, которую потребитель получает от каждой возможной покупки.)

12. Каковы в данном случае будут референтные точки? (Спросите студентов, почему они делают именно такой выбор — очевидно, каждый студент будет соотносить «использование» данного условного миллиона долларов с какими-то примерами из реальной жизни: «Хочу так же, как Вася»).

13. Согласны ли вы с утверждением автора второй статьи, что «потребление постепенно выходит из моды»? Обоснуйте свою точку зрения.

14. Можно и нужно ли в России перескочить стадию «общества потребления»? К чему это может привести?

15. Согласны ли вы с утверждением автора второй статьи, что «потребление в основе своей человечески и естественно»? Докажите это положение

## Глава 10

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РОЛИ ДОМОХОЗЯЙСТВ И СЕМЕЙ

### Определения

*Домохозяйство* — ключевое понятие данной главы — это экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека.

В более широком смысле слова домохозяйство означает группу совместно живущих людей, ведущих общее хозяйство, независимо от наличия у них детей и вообще родственников.

*Семья* — группа совместно живущих родственников. Следует отметить, что в данном курсе под домохозяйством мы будем чаще всего иметь в виду именно семью.

### Пояснения и примеры

В сильной группе студентов можно обратить внимание на различные наполнения терминов «семья» и «домохозяйство». В РФ понятие «домохозяйство» стали использовать только в 1994 г. (при проведении микропереписи населения). Ранее в СССР использовалась категория «семья». Домохозяйство в отличие от семьи может включать и не родственников (например, няню или работников фермерского хозяйства), которые полностью или частично вносят свою долю в общий бюджет. Домохозяйство может состоять и из одного человека, обеспечивающего себя материально.

Можно также привести следующие данные по домохозяйствам РФ:

число домохозяйств — 2 580 386;

домохозяйства, состоящие (на 1000 домохозяйств)

из одного человека — 192;

из двух человек — 262;

из трех человек — 226;  
 из четырех человек — 201;  
 из пяти и более человек — 115;  
 средний размер домохозяйства (чел.) — 2,84.

(Данные приведены на 1994 г. См.: *Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000.*)

Таблица 10.1

Располагаемый доход домашних хозяйств  
 (в % к предыдущему году, в сопоставимых ценах)

	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Россия	89,9	99,1	98,1	83,7	84,3
Великобритания	102,4	102,9	103,2	99,1	103,9
Германия	101,8	102,3	100,1	101,9	101,7
Италия	101,5	100,6	101,3	100,9	101,1
Польша	106,0	104,8	107,1	104,6	102,6
Франция	102,6	100,4	101,8	102,9	102,5
Япония	102,0	102,5	99,7	99,7	100,7
Канада	100,9	100,1	101,9	102,2	101,7
США	102,9	102,5	103,3	104,1	104,0

*Источник:* Социальное положение и уровень жизни населения России. 2001. М., 2001. С. 426.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Покажите студентам на примерах, что каждый из них является членом семьи или домохозяйства, и задайте им следующие вопросы:

– кто из студентов живет с родителями (сколько человек в данном случае включает в себя их домохозяйство)?

– кто живет отдельно от родителей и ведет отдельное хозяйство? имеет свою собственную семью? ведет хозяйство совместно с соседом по общежитию?

2. Рассмотрите и обсудите с группой сведения из табл. 10.2. О чем свидетельствуют представленные цифры? Каковы в этой связи ориентации самих студентов?

Таблица 10.2

Ориентации жизни семьи (в % от числа опрошенных)\*

Варианты ответа	Ноябрь 1998 г.	Март 1999 г.	Сентябрь 1999 г.	Январь 2000 г.
Выжить, пусть на самом примитивном уровне	28	22	26	21
Жить не хуже, чем большинство семей в моем городе, районе	48	55	48	46
Жить лучше, чем большинство семей в моем городе, районе	12	10	11	19
Жить так, как живет средняя семья в Западной Европе, США	9	10	12	11
Жить лучше, чем средняя семья в Западной Европе, США	3	2	4	3

\*Исследования типа «Экспресс» (N=1600 человек).

Источник: Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Школа политических исследований, 2000. С. 536.

## А. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ: ПРИМЕР ПОТРЕБЛЕНИЯ

### Пояснения и примеры

Целесообразно кратко рассказать аудитории об одном из аспектов влияния микроэкономики на макроэкономику — влиянии домохозяйств на целый ряд факторов, таких, как результаты деятельности экономики, развитие конкретной отрасли, региона и страны в целом и т. д.

Инвестиции, их объем, возможности увеличения или сокращения будут зависеть от целого ряда, казалось бы, незначительных решений конкретных людей и семей. Так, решение большинства семей копить деньги на крупные покупки (квартиру, машину, дачу,

поездку на учебу за границу) и держать эти накопления в банке до того момента, как наберется нужная сумма, приведет к значительному притоку денег в банковскую систему. Эти деньги банки и смогут направлять на инвестирование различных проектов, наиболее прибыльных в данный момент. Но принятие подобного решения большинством семей возможно только в условиях стабильности экономики и банковской системы, отсутствия инфляции и доверия к государству.

Решение о предпочтительности высшего образования, принимаемое большинством молодых людей и поддерживаемое их семьями, приведет к росту количества квалифицированной рабочей силы, повышению интенсивности и эффективности труда, будет способствовать развитию научного потенциала страны и в конечном счете росту конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке. Одновременно это приведет к увеличению числа различных высших учебных заведений, появлению большего количества преподавателей и ученых, возникновению новых специальностей, расширению сети школ и т. д.

Если большинство людей перестанут доверять государству и банкам, то неизбежно начнется отток денег с банковских счетов. Люди предпочтут делать покупки сейчас — лучше вкладывать деньги в реальные материальные ценности сегодня, чем постоянно опасаться потерять их завтра в результате очередного кризиса или действий властей. Эти же соображения заставляют большинство россиян держать свои сбережения в иностранной валюте, преимущественно в долларах США (здесь необходимо отметить, что в данном случае мы не говорим о целесообразности или угрозе для национальной экономики накоплений такого рода, а просто констатируем факт).

Эти процессы приведут к снижению инвестиций в экономику, будут тормозить ее развитие.

Таким образом, совокупность решений отдельных семей (домохозяйств) оказывает решающее влияние на экономику целого государства.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Можно обсудить со студентами целесообразность накоплений различного рода – в иностранной валюте, изделиях из драгоценных металлов и драгоценных камней, в антиквариате, недвижимости, в ценных бумагах, рублях и т. д. (Может быть, стоит обсудить этот вопрос в более сильной группе.) К чему может привести экономику решение большинства домохозяйств не хранить свои деньги в российских банках?

## ЭКОНОМИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫЕ РЕШЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

### Пояснения и примеры

Излагая данный материал, подчеркните следующие основные моменты, добавив иллюстративный материал и статистические данные. На семинаре рассмотрение этих вопросов целесообразно провести в форме свободного обсуждения, дискуссии.

Первые три группы решений, принимаемых домохозяйствами, относятся к распределению времени.

1. *Каким должен быть общий фонд рабочего времени в экономике и как он распределится между видами работ.* Обратите внимание студентов на то, что именно от решений домохозяйств зависит количество занятых в экономике. Обычно те, кто принимают решение в домохозяйстве, имеют определенную свободу выбора в отношении того, кто и на каком рабочем месте будет работать официально за заработную плату и кто и какую работу будет делать дома или где-либо вне сферы наемного труда (без заработной платы).

Государство (за исключением кризисных ситуаций, состояния войны) не может насильно заставить своих граждан работать в той или иной сфере деятельности. Оно может стимулировать такую занятость экономически (повышенная зарплата, льготы, улучшение условий жизни и т. д.) или морально, идеологически (строительство БАМа, подъем целины в советское время). Но конечное решение все равно принимают домохозяйства.

В качестве иллюстрации можно предложить следующие статистические данные.

Таблица 10.3

«Что бы Вы предпочли?» (в % от числа опрошенных по группам)

Группы	Небольшой заработок, но больше свободного времени		Небольшой, но твердый заработок		Много работать и хорошо зарабатывать		Иметь собственное дело	
	1989 г.	1994 г.	1989 г.	1994 г.	1989 г.	1994 г.	1989 г.	1994 г.
<b>По возрасту:</b>								
до 25 лет	10	35	35	38	29	29	15	16
25–39 лет	10	34	40	50	30	30	13	7
40–54 года	10	3	49	63	26	25	6	3
55 лет и старше	8	4	56	61	18	10	1	1
<b>По образованию:</b>								
высшее	18	33	39	46	31	32	15	11
среднее	10	34	48	54	25	26	8	7
ниже среднего	11	34	46	58	24	17	2	3

Источник: Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Школа политических исследований, 2000. С. 413.

2. *Решение об образовании, что отчасти является решением об инвестициях.* В качестве иллюстрации к материалу можно привести данные исследования ВЦИОМ (июнь 2000 г.). Респондентам с разным образовательным цензом был задан вопрос: какой уровень образования является для них достаточным? Ответы распределились следующим образом.

Для лиц с высшим образованием: 96% назвали достаточным высшее образование, 3% — среднее и 0% — ниже среднего.

Для лиц со средним образованием: 44% назвали достаточным высшее образование, 54% — среднее и 0% — ниже среднего. Для лиц с неполным средним образованием цифры были соответственно 17%, 61% и 14% (причем 8% затруднились ответить на вопрос).

3. *Решение о досуге.* Подчеркните, что в учебнике под «досугом» понимается время, остающееся у индивидуума после вычета из совокупного времени, которым он располагает, затрат времени на работу и получение образования. Сон чаще всего включается в категорию досуга. Покажите студентам, что досуг — это время, характер использования которого определяется

индивидуумом скорее на основе предпочтений, чем на основе чувства долга, обязательств перед другими людьми или из интересов собственного будущего.

Распространенный в экономической теории подход к досугу рассматривает его как единственную альтернативу оплачиваемой работе. Следовательно, предполагается наличие у домохозяйств простейшего выбора — между работой и досугом, между дополнительным временем и дополнительными деньгами, между доходом и потреблением. Например человек, усиленно работающий в течение года и имеющий достаточно денег, может позволить себе дорогое путешествие во время двухнедельного отдыха, а потом он опять должен напряженно работать.

Более реалистичным будет решение, предусматривающее четыре альтернативы: оплачиваемая работа — занятость в экономике, неоплачиваемая работа — домашняя работа, уход за больными, воспитание детей и т. д., образование для развития человеческого капитала — учеба в вузе, колледже, на курсах иностранного языка и т. д., отдых — поход в кино или театр, коллекционирование, прогулки на природу, обучение на курсах кройки и шитья и т. д.

4. *Когда индивиды выступают собственниками земли, зданий, другой собственности и других, природных или созданных человеком ресурсов, тогда домохозяйства принимают решения относительно их использования.* Поскольку в России подобная собственность, как правило, является основой для предпринимательской деятельности, потому все решения о ее использовании — скорее прерогатива бизнеса, чем домохозяйств.

Покажите студентам, что распределение дохода семьи на текущее потребление и на сбережения — это:

— вопрос доверия к государству, его финансовой системе (вкладывать деньги в Сбербанк, коммерческий банк или нет; хранить сбережения дома в валюте; покупать товары в кредит или нет);

— отношение людей к своему будущему, ожидания конкретных людей (бизнес пойдет в гору или предприятие ликвидируют; смогу я или нет найти завтра высокооплачиваемую работу и т. д.);

— вопрос уровня дохода семьи (денег хватает только на пропитание, или возможны крупные покупки).

Покажите также, что наличие сбережений и способ их хранения — это уже вопрос инвестиций в экономику.

5. *Домохозяйства принимают решения, какую часть своих доходов и своего капитала сберечь, а какую использовать на текущее потребление.* Обратите внимание группы на то, что доверие домохозяйств и соответственно населения страны к сохранности своих сбережений (в первую очередь здесь играют важную роль надежность банковской системы и инфляция) и доходности инвестиций напрямую влияет на то, как будет функционировать экономика всей страны.

Так, например, в России после нескольких банковских кризисов степень доверия населения к российским банкам невелика. Большинство домохозяйств предпочитают хранить деньги «в чулке». По некоторым оценкам, эта сумма достигает 30 миллиардов долларов (По данным Международной банковской конференции Института Адама Смита «Российский банковский сектор», декабрь 2001 г., Лондон).

Таблица 10.4

Объем и состав денежных накоплений населения \*

Год	Всего накоплений, млрд руб.	В том числе					
		остатки вкладов		остатки наличных денег		ценные бумаги	
		млрд руб.	в % к общему объему накоплений	млрд руб.	в % к общему объему накоплений	млрд руб.	в % к общему объему накоплений
2000 янв.	486,8	211,1	43,3	187,2	38,5	88,5	18,2
2000 дек.	681,4	301,0	44,2	248,2	36,4	132,2	19,4
2001 янв	738,8	304,2	41,2	298,1	40,3	136,5	18,5
2001 дек.	979,1	428,3	43,7	362,4	37,0	188,4	19,3
2002 янв.**	1035,3	439,2	42,4	402,1	38,8	194,0	18,8

\*Без учета вкладов на валютных счетах и денежной наличности в иностранной валюте у населения.

\*\*Предварительные данные.

Источник: Социально-экономическое положение России. 2001 год. М., 2001. С. 233.

Можно также в качестве иллюстрации предложить студентам следующие данные, показывающие, что доля наличных денег до сих пор достаточно велика и составляет более 1/3 всех накоплений, тогда как доля инвестиций в ценные бумаги не достигает и 20%.

6. *Распределение денежного дохода семьи, предназначенного на текущие расходы, между различными потребностями.*

Подчеркните, что часто этот вопрос рассматривается в качестве центрального вопроса поведения потребителя, но наилучшим образом его можно понять в контексте всех шести видов решений домохозяйств.

Можно проследить динамику изменения отношения к доходам в РФ — данные 1989 г. и 1994 г. Интересно, что зажиточные люди стали гораздо чаще говорить о том, что им «не хватает материального достатка».

Таблица 10.5

«Чего не хватает человеку?» (в % от числа опрошенных)

Группы по уровню дохода	Не хватает материального достатка	
	1989 г.	1994 г.
Низкий душевой доход	57	60
Средний душевой доход	51	52
Высокий душевой доход	45	56 (!)

*Источник: Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Школа политических исследований, 2000. С. 414.*

Можно привести данные официальной статистики, которые показывают структуру денежных доходов населения и их динамику.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Решение о распределении рабочего времени в экономике.

Попросите студентов подумать, насколько свободны наши соотечественники в принятии решений о занятости в экономике и домашнем труде (т. е. насколько им необходимо работать именно за заработную плату).

Таблица 10.6

Структура использования денежных доходов населения (в %)

Год	Денежные доходы	Из них использовано:							Прирост (+), уменьшение (-) денег на руках**
		на покупку товаров и оплату услуг	в том числе		на оплату обязательных платежей и взносов	на сбережения*	из них		
			на покупку товаров	на оплату услуг			во вкладах и ценных бумагах	на покупки валюты	
2000	100,0	77,8	62,6	15,2	8,1	+4,5	+3,7	6,7	+2,9
2001***	100,0	78,4	62,7	15,7	9,3	+4,0	+3,8	6,2	+2,1

\*Сбережения включают прирост (уменьшение) вкладов, приобретение ценных бумаг, изменение задолженности по кредитам, приобретение недвижимости.

\*\*Знак «+» означает прирост вкладов на счетах, увеличение денег на руках.

\*\*\*Данные за 2001 год предварительные.

Источник: Социально-экономическое положение России. 2001 год. М., 2001. С. 231–232.

Какие факторы влияют на принятие того или иного решения?

Как распределяется домашняя работа в их семьях, кто является основным кормильцем семьи и как оценивается работа на подсобных участках, огородах и т. д.? Кто занимается в семьях воспитанием малолетних детей, уходом за пожилыми и больными членами семьи?

## 2. Решение об образовании.

Кто имел решающий голос при обсуждении вопроса об обучении студентов в вузе?

Какую цель преследовали студенты, поступая в институт? (Продлить беззаботную юность, отсрочить уход в армию, получить хорошее образование, создать прочную основу для своей дальнейшей карьеры.)

Что повлияло на выбор формы обучения: дневная, вечерняя, заочная? (Материальное положение семьи, стремление самому быть более независимым от родителей, отсутствие поблизости нужного вуза и т. д.)

### 3. Решение о досуге.

Спросите студентов, что они понимают под досугом. Как они предпочитают проводить свои свободные часы?

Что занимает большую часть времени студентов: работа, учеба, досуг?

Как воспринимают они каникулы: как награду за напряженный и успешный труд или как основную цель пребывания в стенах института?

### 4. Решение об использовании или распределении ресурсов.

Какие ресурсы, помимо рабочей силы, можно отнести к собственности домохозяйств в вашем регионе?

Кто в вашей семье принимает решения об использовании земли на дачном участке, на огороде, об использовании лишней жилплощади?

### 5. Решение о сбережениях и расходах на текущее потребление.

В какой форме вы и ваши знакомые предпочитаете хранить свои сбережения? Почему?

Распространен ли в вашем регионе, городе потребительский кредит? Пользовались ли этой формой оплаты товаров вы или ваши знакомые?

При каких условиях вы согласитесь хранить деньги в государственном банке, например в Сбербанке или в коммерческом банке?

### 6. Решение о распределении ограниченной суммы доходов между различными видами расходов.

Как принимается решение о различных покупках и суммах, затрачиваемых на них, в ваших семьях?

## КТО ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ?

### Пояснения и примеры

Приступая к рассмотрению материала, акцентируйте внимание студентов на том, что данные, которые анализируют политики и экономисты, относятся не к индивидуумам, а к домохозяйствам. В то же время все домохозяйства состоят из отдельных людей, каждый из которых имеет свои желания и потребности. Поэтому возникает проблема кажущегося несоответствия между теорией, основанной на индивидуальном

спросе, и эмпирическими данными, опирающимися на потребление домохозяйств.

Подчеркните тот факт, что нужды отличаются от потребностей, а последние формируют спрос только тогда, когда подкреплены деньгами. Поскольку не все члены семьи получают доход за ее пределами (дети, домохозяйки, больные люди), то семья может рассматриваться как социальная единица, в которой происходит распределение и перераспределение экономических ресурсов. Доход работающих членов семьи распределяется между всеми ее членами в соответствии с их потребностями и значимостью этих потребностей для семьи. Так, младенец нуждается в специальном детском питании, одежде, памперсах, лекарствах и т. д. В большинстве случаев на эти его нужды уходит большая часть дохода семьи в ущерб потребностям родителей или старших детей. Например родители не могут обновить гардероб, а старшие дети не получают лакомства и игрушки в прежнем количестве.

Обратите внимание также на то, что подход Гарри Беккера основан на предположении, что глава семьи является альтруистом, заботящимся о благосостоянии всех остальных членов семьи. Такая модель имеет серьезный изъян — она не анализирует потребности и желания всех остальных, зависимых от патриарха членов семьи.

Объясните студентам, почему отношения в рамках семьи имеют большое значение для экономической теории:

— забота о детях важна для общества в целом — хорошее воспитание детей придает стабильность экономической системе;

— общество заинтересовано в том, чтобы зависимые члены семей имели адекватный уровень жизни. Это важно как с этической точки зрения, так и с позиций стабильности общества.

Модель Беккера снимает все эти вопросы тем допущением, что со всеми членами семьи обращаются одинаково, а также тем, что все выгоды или издержки от макроэкономических факторов или увеличения доходов работающих членов семьи будут одинаково выгодны всем ее членам.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Задайте студентам вопрос: «Кто принимает решения?» Пусть выскажутся большинство студентов. Главная задача преподавателя – подвести итог обсуждению и подчеркнуть ряд моментов.

Нужды – это то, что присуще человеку как биологическому виду (нужда в пище, тепле, доме, чувстве безопасности, понимании и т. д.), потребности – это та форма, в которой конкретный индивид стремится удовлетворить свою нужду (один человек утолит голод супом и кашей, другой – только бутербродом, третий пойдет в «Макдоналдс» или «Русское бистро» и т. д.). Человеческие потребности становятся спросом только в том случае, если они подкреплены определенной денежной суммой на их приобретение.

Распределение дохода внутри семьи зависит от количества работающих и неработающих членов семьи.

Не всегда можно говорить об альтруизме главного добытчика в семье. Как правило, его поведение связано с традициями, воспитанием, а также личными качествами (см. модель Беккера).

Забота о детях и их воспитание – залог будущего развития страны и ее экономики. Отношение к старшему поколению, нетрудоспособным членам семьи – показатель развития экономики и культуры страны.

## ГЕНДЕРНЫЕ ФАКТОРЫ В ПОТРЕБЛЕНИИ

### Определения

*Гендерный фактор* – здесь: фактор, основанный на половых различиях в предпочтениях.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на тот факт, что социальная политика, исходящая из того, что мужчина является главой домохозяйства и именно он будет распределять потребительские блага с равной выгодой для всех членов семьи, наибольший ущерб нанесет интересам женщин.

Как правило, женщины имеют меньший, чем мужчины, доступ к доходу, однако выполняют боль-

шую долю домашней работы, а воспитание детей и уход за больными членами семьи часто почти всецело лежат также на женщинах. И этот труд обычно недооценивается, причем ситуация становится еще более сложной, если контроль за финансами семьи осуществляет мужчина, а женщина отвечает за обеспечение всех базовых потребностей семьи.

Производители обычно учитывают гендерный фактор в потреблении. Так, например, стратегия фирмы по продвижению своего товара на рынок может основываться на том положении, что покупки продуктов питания, детских товаров и большинства бытовых товаров планируют и совершают именно женщины. И часто, рекламируя свой товар, производители адресуются именно к женщинам.

Государство в проведении своей экономической и социальной политики также может учитывать гендерный фактор потребления. Здесь можно привести пример социальной политики, которую проводил польский профсоюз «Солидарность» в период своего правления. Лидеры «Солидарности» хорошо понимали, что основные покупки совершают именно женщины (при этом не имело значения, кто зарабатывает основные деньги в семье) и именно женщинам свойственно отказывать себе во многом ради своих детей и мужей. Поэтому, регулируя цены на основные товары народного потребления, польские лидеры поддерживали относительно низкие цены на детские товары и мелкие вещи для мужчин (белье, носки, галантерея, средства для бритья и т. д.). Именно такая политика в области цен и стала залогом социальной стабильности польского общества в начале 80-х годов.

Обязательно обратите внимание студентов на то, что воспитание детей, формирование у них тех или иных культурных ценностей прямо влияет на то, как в будущем они будут распределять ресурсы в своей семье, как будут воспринимать своих коллег по работе и распределение заработной платы на службе.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Рассматривая этот материал, целесообразно обсудить с группой следующие проблемы.

1. Различия между «мужской» и «женской» моделями потребления, существующими во многих странах мира:

в развитых странах;

в развивающихся странах (часто недоступность образования и, следовательно, карьеры для женщин, выполнение домашней работы исключительно женщинами, в беднейших слоях населения — распределение пищи в пользу членов семьи мужского пола, исключительно мужской контроль за финансами семьи и т. д.);

российские модели (рассматривая российские модели, обратите внимание на более высокий образовательный ценз женщин, но меньшее их участие в экономике).

2. Задачи социальной политики в России — например поддержка возможностей женщин в воспитании и обеспечении детей, меры против дискриминации женского труда и т. д.

Попросите студентов привести подобные примеры, имеющие место в вашем регионе (например, различные женские ассоциации, законодательство в социальной сфере).

## Б. ДОМАШНЯЯ РАБОТА

### ДОМОХОЗЯЙСТВО И РЫНОК

#### Пояснения и примеры

Приступая к рассмотрению данного раздела, целесообразно повторить со студентами модель отношений домохозяйств и рынка (см. главу 5 — схема экономического кругооборота). Повторение данного материала лучше всего провести в форме вопросов и ответов.

— Какие факторы производства поставляют домохозяйства фирмам (труд, земля и капитал)?

— Что они получают взамен (товары и услуги)?

— Что фирмы предоставляют домохозяйствам (товары и услуги) и как они используют свою выручку (приобретают еще больше факторов производства)?

– Нарисуйте на доске единую цепь денежных обменов (труд=>доход, доход=>товары и услуги, товары и услуги=>доход...).

Еще раз обратите внимание студентов на то, что подобная цепь обменов делает невидимой любую деятельность, которая не оплачивается деньгами, что и затрудняет экономический анализ домохозяйств, так как за эту работу не выплачиваются деньги, и поэтому она оказывается как бы несуществующей.

Покажите роль женского труда в домохозяйствах. При этом желательно опираться на статистические данные вашего региона (общее число занятых, число занятых женщин, уровень безработицы, половозрастная структура безработных, уровень доходов семей, структура занятости и т. д.).

Можно также использовать данные табл. 10.7.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов рассмотреть схему экономического кругооборота на примере конкретных предприятий, организаций и домохозяйств вашего региона.

2. Обсудите в группе данные табл. 10.7. О чем свидетельствуют приведенные в ней цифры?

## РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА ВНУТРИ ДОМОХОЗЯЙСТВА

### Пояснения и примеры

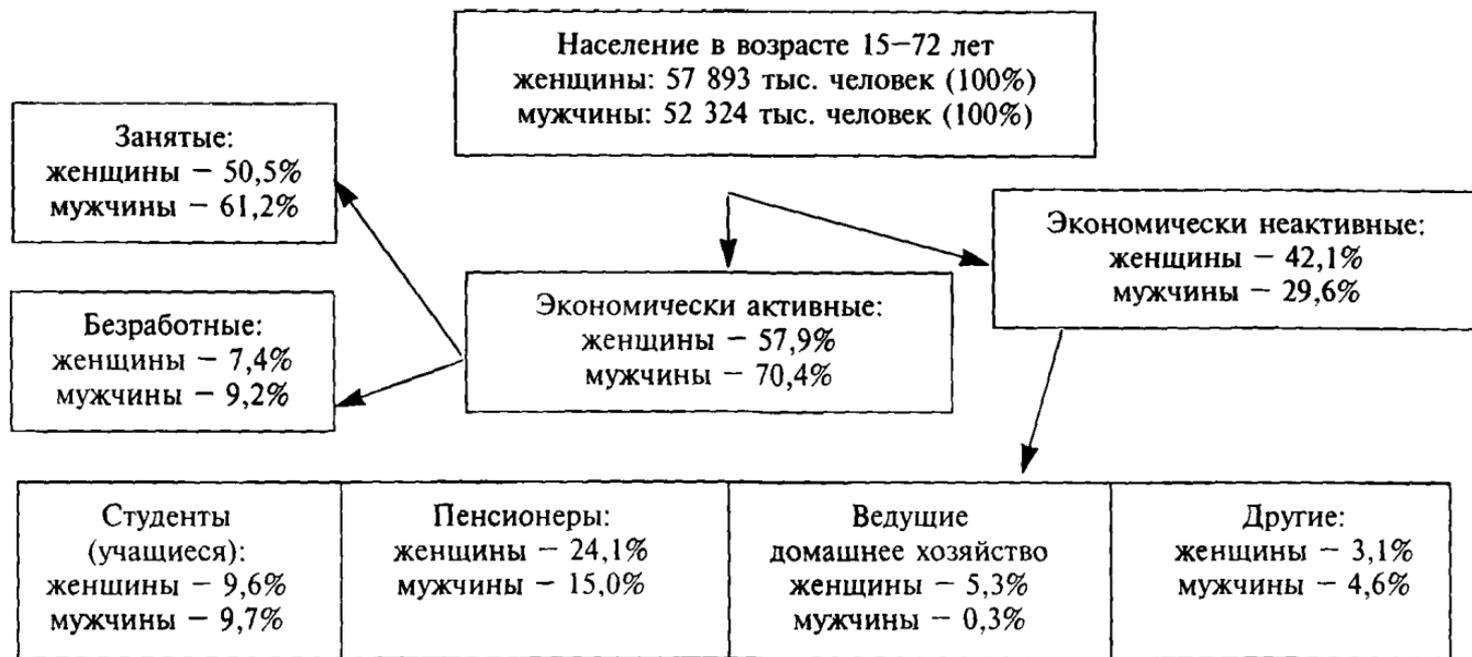
Покажите студентам, что в настоящее время труд в рамках домохозяйств все большим числом экономистов признается в качестве важного объекта исследования. Подчеркните, что классический тип домохозяйства (женщина выполняет неоплачиваемую работу по дому и зависит от своего мужа в части доступа к денежному доходу) базируется на неравенстве супругов.

Там, где имеется значительный разрыв в оплате труда женщин и мужчин, включение женщин в работу по найму затруднено.

Но даже в случае занятости женщины в экономике, бремя домашней работы все равно традиционно остается на ней и значительно возрастает в случае уxo-

Таблица. 10.7

Распределение населения в возрасте 15–72 лет по экономической активности на конец ноября 1999 г. Доля в общей численности населения соответствующего пола (%)



Уровень экономической активности составляет:  
 женщин в трудоспособном возрасте (16–54 года) – 75,2%;  
 мужчин в трудоспособном возрасте (16–59 лет) – 80,7%.

Источник: Женщины и мужчины России. 2000. М., 2000. С. 58.

да за маленькими детьми, престарелыми и больными членами семьи («работа по уходу»).

Важно также и происходящее сегодня изменение структуры семей — число полных семей неуклонно снижается (см. табл. 10.8 ниже).

Таблица 10.8  
Типы и размер семей

	1970	1979	1989
Общее число семей, тыс.	32617	36725	40246
В том числе состоящие из:			
двух человек	8655	11608	13759
трех человек	9116	11589	11281
четырёх человек	8118	8588	10154
пяти человек	6728	4940	5052
Число семей, состоящих из матери(отца) с детьми, тыс. чел.	4070	4659	5293
Средний размер семьи, чел.	3,5	3,3	3,2
Численность одиночек, тыс. чел.	8580	9581	10126

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2001.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Кто в вашей семье выполняет основную домашнюю работу?

2. Сколько времени в день в среднем члены вашей семьи тратят на домашнюю работу?

3. К домохозяйствам какого типа можно отнести вашу семью?

4. Есть ли в вашем домохозяйстве «работа по уходу» и кто ее выполняет?

5. Как влияет уровень образования членов семьи на разделение домашней работы в домохозяйстве?

6. Как влияет уровень дохода одного из членов семьи на распределение домашней работы?

7. Что предпринимают члены вашей семьи для облегчения и сокращения работы по дому?

8. Каков уровень развития и современное состояние больниц, детских дошкольных учреждений в вашем регионе? Как он сказывается на распределении домашних обязанностей в семье? Согласны ли вы и ваши родители вкладывать свои сбережения в развитие социальной сферы вашего региона? При каких условиях это возможно (целевые программы, целевые благотворительные акции и т. д.)?

9. Насколько влияет рынок на «работу по уходу» и на другую домашнюю работу в вашем городе (регионе), другими словами, предоставляются ли в ваших городах и насколько доступны услуги медсестер, сиделок, нянь, помощниц по хозяйству и т. д.?

## ПЕРСПЕКТИВЫ ДОМАШНЕГО ТРУДА: ВАРИАНТЫ ПОЛИТИКИ

### Пояснения и примеры

Изучение данного материала целесообразно провести в форме вопросов и ответов, непосредственного обсуждения материала со студентами.

#### 1. Социализация издержек по уходу.

Спросите студентов, целесообразно ли, по их мнению, передавать данную работу государству. Какие виды такой работы наиболее успешно может выполнять государство?

Можно провести небольшой экскурс в историю социальных программ советского периода и сравнить их с существующими сегодня.

Обсудите с группой государственные программы, развернутые в вашем регионе. Спросите студентов, помогали ли их родители деньгами или каким-либо другим образом детскому саду, школе? Кто обеспечивает лекарствами больных — медицинское учреждение (больница, поликлиника) или все приходится добывать и покупать самим?

#### 2. Передача некоторых функций семьи внешним (коммерческим и некоммерческим) организациям.

Попросите студентов назвать общественные институты и их функции (школы, детские сады, больни-

цы, интернаты для престарелых и инвалидов и т. д.). Насколько доступны услуги этих институтов для людей с разным уровнем доходов? Обсудите в группе роль благотворительных организаций в осуществлении этой деятельности. Спросите студентов, присущи ли какие-нибудь особенности подобным организациям в России.

3. *Изменение условий труда на производстве, облегчающее выполнение домашней работы.*

Спросите студентов, часто ли, по их мнению, женщины вынуждены жертвовать своей карьерой ради детей. Много ли семей отказываются иметь детей ради работы и карьеры? Имеют ли их родители или кто-то из знакомых возможность работать часть своего рабочего времени на дому, например с подключением домашнего компьютера к офису и т. д.? Существуют ли ведомственные детские сады, поликлиники, летние лагеря в вашем регионе? Насколько они доступны?

4. *Государственные субсидии в поддержку домашней работы по уходу.*

На наш взгляд, обсуждение этого варианта может быть самым трудным. Получить выгоду от «работы по уходу» могут только те люди, которые предоставляют эти услуги за денежное вознаграждение. Государственная поддержка и государственная политика в этой области сегодня явно недостаточны (небольшие размеры пособий на детей; задержки с выплатой пособий и т. д.).

5. *Изменение ролевых стереотипов как явления культуры.*

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Рассмотрите со студентами возможности участия мужчин и мальчиков в работе по уходу и предоставления отпуска по уходу за ребенком отцу, а не только матери и т. д.

2. В более слабых группах можно обсудить эту проблему на примерах фильмов «Детсадовский полицейский», «Крамер против Крамера», «Усатый нянь» и др.

## В. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА СО СТОРОНЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

### РАЗДЕЛЕНИЕ ПРОФЕССИЙ И РАЗЛИЧИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

#### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на традиционное деление всей работы на «женскую» и «мужскую», «женские» и «мужские» профессии. Покажите, что сегрегация профессий по признаку пола является наиболее важным фактором, объясняющим различия между полами в уровне зарплаток.

Подчеркните, что часто женщина фактически поставлена в ситуацию конфликта, выбора между работой и семьей. В качестве иллюстрации здесь можно привести следующие данные. Так, в результате социологического исследования «Женщина новой России: какая она? чем живет? к чему стремится?» (проводился Институтом комплексных социальных исследований РАН – ИКСИ РАН, Российским независимым институтом социальных и национальных проблем в сотрудничестве с российским представительством германского Фонда им. Фридриха Эберта) были получены следующие данные.

Чего больше всего боятся российские женщины (по данным ИКСИ РАН):

- 1) Лишиться здоровья – 57,3%;
- 2) остаться без средств к существованию – 44,2%;
- 3) одиночества – 18,6%;
- 4) измены любимого – 13,5%.

Исследователь также отмечает, что даже самые благополучные женщины характеризуются очень высоким уровнем тревожности. Около трети россиянок в психологическом смысле и вовсе живут «на пределе».

Вывод про связь карьеры и «счастья в личной жизни» сделан профессиональными психологами. Так, исследователи выделили три типа российских женщин:

1) «домашние» – ориентированные исключительно на семью (48%);

2) «труженицы» — они, помимо семьи, заинтересованы в образовании и работе (36%);

3) «карьеристки» — им нужны и семья, и свой бизнес, и карьера (16%). Это, как правило, женщины моложе 30 лет. А больше всего «карьеристок» и «тружениц» среди тех, кому меньше 25.

Кроме того, жажда «настоящей любви» у женщин, заинтересованных в карьере, выше, чем в прочих группах. На вопрос, считают ли они свою жизнь нормальной, положительно ответили 38,1% «карьеристок», 21,5% «тружениц» и только 7,5% «домашних». Исследователи отмечают, что в профессиональном смысле наиболее успешны женщины, состоявшиеся в личной жизни, те, которые сначала обзавелись семьей и детьми, а потом занялись карьерой. Аскет, отказывающий себе в семейном счастье, вряд ли будет особенно удачлив на профессиональном поприще. Профессиональный успех чаще всего приходит к тем, кто счастлив у себя дома (см.: *Компания. 2002. № 9*).

Ответы на вопрос: «В какой мере Вас устраивает жизнь, которую Вы ведете?» — среди домохозяек распределились следующим образом:

- вполне — 2%;
- в основном — 7%;
- отчасти — 33%;
- скорее нет — 27%;
- нет — 28%.

(*Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Школа политических исследований, 2000. С. 138*).

## Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Спросите студентов: какую работу они традиционно считают «женской», а какую — «мужской».

Обсудите изменения, произошедшие в традиционном делении деятельности на мужскую и женскую с течением времени, развитием производительных сил, образования, профсоюзного движения и т. д.

2. Обсудите со студентами: верно ли, что профессиональная карьера основана на модели жизни мужчин? Сказывается ли это на возможности профессионального роста для женщин?

3. Спросите мнение студентов об альтернативной воинской службе — в частности о работе молодых людей санитарями в больницах.

4. Обсудите материалы исследования, приведенные выше. Попросите студентов прокомментировать их.

5. В каких ситуациях домохозяйства в России в основном ведут женщины (т. е. когда нет работоспособных мужчин): развод, миграция, война, статус беженца и т. д.

Является ли какая-нибудь из перечисленных ситуаций доминирующей в вашем регионе? Назовите свои причины.

6. Часто ли женщины сами принимают решение в одиночку воспитывать детей (в силу возможности достаточного заработка, нежелания связывать себя с инфантильными или мало зарабатывающими мужьями и т. д.)?

7. Часто ли женщины жертвуют возможностью иметь детей в пользу карьеры?

8. Какое количество детей является нормой в семье в вашем регионе? Влияют ли на этот факт исторические, национальные факторы?

9. Обсудите с группой проблему детского труда. Как она связана с численностью семьи, уровнем достатка в семье, желанием детей иметь побольше карманных денег и т. д.? Спросите студентов, подрабатывали ли они в школьные годы. Когда и кем? На какие цели тратили заработанные деньги?

## ДИСКРИМИНАЦИЯ В ОПЛАТЕ ТРУДА. РАЗЛИЧИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ В РОССИИ

### Пояснения и примеры

Основную часть материала данного параграфа целесообразно вынести на обсуждение группы (см.: *Вопросы к группе...*).

Рассматривая материал, обратите внимание:

- на разрыв в оплате труда для мужчин и женщин;
- на увеличение разрыва в заработной плате между мужчинами и женщинами в России в переходный период;
- на неоплачиваемую работу по дому;

— на эффект «стеклянного потолка» в карьерном росте для женщин.

Для иллюстрации можно использовать данные официальной статистики (см. ниже).

Таблица 10.9

Заработная плата женщин и мужчин по отдельным профессиям и должностям за октябрь 1999 г. (По данным выборочного единовременного обследования.)

Отрасли/профессии, должности	Заработная плата, руб.		Отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин (%)
	Женщины	Мужчины	
Нефтеперерабаты- вающая промыш- ленность — операторы технологических установок	3145	4030	78
Хлебопекарная промышленность — кочегары производствен- ных печей	1964	1632	120
Авиационный транспорт — бортпроводники	3637	4249	86
Связь — электромонтеры	1780	1778	100,1
Строительство — маляры	1598	1762	91
штукатуры	1601	1823	88
Здравоохранение — врачи	1518	1862	82
Средний медицинский персонал	920	1027	90
Образование (без вузов) — преподаватели, учителя	1041	1044	99,7

Приведите следующие данные по России:

– число женщин-парламентариев в РФ неуклонно уменьшается с каждым новым созывом Думы. Так, в Государственной Думе РФ 3-го созыва женщины-парламентарии составляют всего 5%;

– в России 9,1% женщин и 16,4% мужчин трудоспособного возраста пытались организовать свое дело, и только 2,1% женщин и 4,4% мужчин это удалось.

Таблица 10.10

Доля занятых женщин по отраслям экономики  
в 1998–1999 гг., %

Показатель	1998 г. октябрь	1999 г. февраль	1999 г. май	1999 г. август
Аграрное производство	31.5	33.3	35.2	35.4
Индустриальное производство	35.3	35.0	35.0	35.7
Производство услуг	57.2	57.8	57.5	57.3
в том числе:				
инфраструктурные отрасли	46.6	46.4	45.9	46.2
сфера услуг	71.7	72.9	73.6	72.9

Источник: Компания. 2002. № 9.

Можно также привести в пример немногих женщин, занимающих высокие государственные посты – вице-премьер Валентина Матвиенко, вице-спикер Государственной Думы Любовь Слиска, заместитель министра обороны РФ Любовь Куделина.

При изучении этого материала можно обсудить проблемы существования среднего класса, возможностей перехода на работу из государственного сектора в частный и обратно, адекватность уровня заработной платы на равных должностях и с равным уровнем образования в этих секторах для мужчин и женщин и т. д.

Используйте следующие данные.

Таблица 10.11  
Сколько зарабатывает средний класс?

Мужчины		Женщины	
тыс. рублей в месяц	% от общего числа	тыс. рублей в месяц	% от общего числа
4,5–9	3,9	4,5–9	38,9
9–15	37,3	9–15	21,4
15–21	22,0	15–21	12,4
21–30	15,4	21–30	4,0
30–45	8,1	30–45	2,4
45–60	3,5	45–60	1,2
60–90	1,4	60–90	0,6
более 90	1,4	более 90	0,1

Источник: Компания. 2002. № 9. Данные КОМКОН, 2002 г.

Таблица 10.12  
Сколько зарабатывает начальник?

Мужчины		Женщины	
тыс. рублей в месяц	% от общего числа	тыс. рублей в месяц	% от общего числа
30–45	22,2	15–21	31,3
21–30	20,8	9–15	25,0
9–15	16,7	30–45	12,5
15–21	13,9	4,5–9	6,3
45–60	13,9	21–30	6,3
более 90	11,1	более 90	6,3
60–90	1,4	45–60	0,0
4,5–9	0,0	60–90	0,0

Источник: Компания. 2002. № 9. Данные КОМКОН, 2002 г.

Отмечая постоянство барьеров для женщин на рынке труда, обсудите со студентами точку зрения работодателей на преимущества работников-мужчин перед женщинами. В более слабых группах и при наличии времени можно рассмотреть эту проблему в историческом аспекте.

Обратите внимание студентов на то, что дискриминация на рабочем месте запрещена законом — нормы Конституции РФ, КЗоТа. Для студентов юридиче-

ских специальностей данный вопрос можно вынести на отдельное семинарское занятие.

Акцентируйте внимание группы на том факте, что законы и законодательство могут быть для женщин на рынке труда как позитивным, так и негативным фактором. Законодательство может закреплять дискриминацию определенных категорий работников или, наоборот, использоваться в качестве эффективного средства устранения дискриминации с помощью штрафов и других форм наказания.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

У женщин в среднем более низкая заработная плата.

– Спросите студентов, считают ли они такой разрыв в уровне заработной платы оправданным.

– Сколько могут заработать юноши и девушки в свободное от учебы время, каковы перспективы их трудоустройства после окончания института?

– Обсудите, кто из родителей студентов больше получает – отцы или матери? У кого из них больше возможностей устроиться на более престижную работу?

– Спросите, сталкивался ли кто-нибудь из студентов с проблемой трудоустройства членов семьи из-за направления одного из них на новое место работы в другой город (регион). Как решалась эта проблема: вся семья переезжала на новое место одновременно; переезжал только тот член семьи, которому предоставлялась работа, и потом навещал семью; отказывались от этого предложения и т. д.?

– Обсудите с группой уровень заработной платы мужчин и женщин (см. таблицы), а также процентные соотношения мужчин и женщин, получающих равные зарплаты. Спросите мнение студентов о причинах и справедливости подобного распределения зарплат.

2. Меньше возможностей для карьерного роста женщин – «стеклянный потолок».

– Спросите мнение студентов и студенток: если бы вы были предпринимателем, кого бы вы наняли на работу при прочих равных условиях – мужчину или женщину и почему?

– Обсудите со студентами: как бы они сами поступили, если бы оказались в этой ситуации, т. е. если бы им пришлось смотреть сквозь этот «стеклянный потолок»?

– Сколько в Вашем вузе должностей профессоров, завкафедрами, деканов занимают женщины? Сколько – мужчины?

3. Обсудите с группой приведенные ниже данные из статьи «Москва – столица антифеминизма» (*Аргументы и факты*. 2002. № 6). Попросите студентов сравнить эти данные с ситуацией женской занятости в вашем регионе.

«В Москве 55,1% от общей численности населения составляют женщины. Среди работающих по найму женщин: 58% – специалисты и служащие, 34% – рабочие, 8% – руководители. Женщин с высшим образованием больше 40%, мужчин – меньше 40%. По уровню среднего и среднего профессионального образования мужчины и женщины распределяются приблизительно одинаково: 20% и 30% соответственно.

За последние 10 лет окончательно оформился портрет безработного в Москве. Это женщина старше 35–40 лет, служащая, с высшим образованием, уволенная по собственному желанию или в связи с сокращением штата. Каждая третья безработная воспитывает несовершеннолетних детей, каждая четвертая работала в должности руководителя и находится в предпенсионном возрасте. Из всех безработных, поставленных на учет в прошлом, 2001 г., больше 70% – женщины (данные Московской службы занятости).

Социологические исследования обнаружили устойчивую связь между ростом заработной платы в отраслях и вытеснением из них женщин. Высокооплачиваемыми и просто доходными стали ранее феминизированные отрасли – банковское дело, страхование, торговля, общественное питание. Женщинам оставляют менее оплачиваемые сферы – здравоохранение, образование, культуру и искусство. Спрос на эти специальности есть, но у государства нет возможности достаточно платить. И помня о разборчивых работодателях, женщинам приходится соглашаться на то, что оставляют мужчины. Или создавать самим для себя рабочие места. Число женщин-предпринимательниц растет с каждым годом. В большей степени их деятель-

ность ориентирована на решение социальных проблем всего общества: создание альтернативных детских садов, гимназий и колледжей, открытие фитнес-центров, парикмахерских и косметических салонов, организация дизайн-студий, модных ателье и художественных галерей.

За 2001 год с помощью службы занятости нашли работу порядка 200 тыс. женщин. По отраслям экономики трудоустроенные распределились так: в организации культуры — 21%, ЖКХ — 19%, торговли и общепита — 11%, промышленности — 10%, с/х производства — 9%, здравоохранения и социального обеспечения — 7%, строительства — 5%, бытового обслуживания — 2%, органов управления, науки, финансов, кредитования, страхования и связи — 1%, прочие отрасли — 9%. 75% всех вакансий предоставлены малыми предприятиями».

4. Обсудите со студентами разногласия по вопросу о социальной роли женщин и мужчин. Спросите их, обращали ли они внимание на то, кто в основном занят тяжелой работой на стройке, на железнодорожных путях, в городском коммунальном хозяйстве; кого больше среди педагогов — профессоров-мужчин или профессор-женщин, кто чаще возглавляет кафедры; кому из студентов и где легче устроиться на работу — юношам или девушкам.

Спросите студентов, окажет ли влияние на их выбор будущего места работы наличие социальных объектов или нет. Насколько данный фактор представляется им важным?

Проанализируйте связь между наличием у предприятия, фирмы социальных объектов (детских садов, яслей, поликлиник, летних оздоровительных лагерей и т. п.) и уровнем издержек на производство продукции. Спросите, откуда поступают финансовые средства для содержания этих объектов. Если в городе есть градообразующее предприятие (электростанция, крупный комбинат и т. д.), обсудите механизм формирования и содержания всей социальной сферы города.

5. Подробно обсудите «Дополнение 10.1» учебника. Могут ли студенты привести свои примеры борьбы с дискриминацией в области заработной платы? Обсудите ситуации с дискриминацией на Западе и в России.

## Г. ДЕТИ И ЭКОНОМИКА

Самая существенная роль семьи — воспитание детей. Поясните, что в данной подглаве будут рассматриваться именно экономические стороны этого процесса.

### ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ: ИЗДЕРЖКИ И ВЫГОДЫ

#### Пояснения и примеры

Расскажите студентам об изменении взглядов на издержки и выгоды воспитания детей в процессе развития общества.

Объясните студентам различия между экономическим (оплаченный труд или работа в подсобном хозяйстве, на участке и т. д.) и неэкономическим (помощь по дому, уход за младшими или пожилыми членами семьи) вкладом детей в семью.

Обратите внимание аудитории на экономические стороны планирования семьи (что напрямую связано с количеством детей в семье и, следовательно, влияет на демографическую ситуацию и рынок рабочей силы в стране) и роль государства в части издержек семьи по воспитанию детей (медицинское обслуживание, уход за маленькими детьми, дошкольные детские учреждения, образование). Какую часть расходов на образование берет на себя государство?

#### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, с каких лет и в какой форме в сегодняшних условиях дети могут вносить свой экономический вклад в семью. Обсудите положительные и отрицательные стороны работы школьников.

2. Проведите блиц-анализ экономических сторон планирования семьи.

— Спросите студентов, которые уже создали свои семьи, или тех, кто собирается вступить в брак, задумывались ли они о том, когда и сколько детей они хотят иметь в своей семье.

– Как они соотносят время рождения детей и продолжительность своей учебы или работы, а также карьерного роста?

– Рассчитывают ли студенты на помощь родителей или нет? Собираются ли сами помогать своим родителям?

– Рассчитывают ли студенты на помощь государства в воспитании и образовании детей?

## ДЕМОГРАФИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Приведите данные по демографической ситуации в России, акцентируя внимание на общем сокращении прироста населения (см. ниже табл. 10.13).

Таблица 10.13  
Демографическая ситуация в РФ

	1990 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Численность населения на конец года, млн чел.	148,2	147,6	147,1	146,7	146,3	145,6	144,8
в % к предыдущему году	100,3	99,8	99,7	99,7	99,7	99,5	99,5
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет:							
все население,	69,2	64,6	65,9	66,6	67,0	65,9	65,3
в том числе:							
мужчины	63,8	58,3	59,8	60,8	61,3	59,9	59,0
женщины	74,3	71,7	72,5	72,9	72,9	72,4	72,2
Общий коэффициент рождаемости (на 1000 населения)	13,4	9,3	8,9	8,6	8,8	8,3	8,7
Общий коэффициент смертности (на 1000 населения)	11,2	15,0	14,2	13,8	13,6	14,7	15,4

Окончание

	1990 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Естественный прирост/убыль (-) населения, тыс. чел.	322,9	-840,0	-777,6	-755,9	-705,4	-929,6	-958,5
на 1000 населения	2,2	-5,7	-5,3	-5,2	-4,8	-6,4	-6,7
Коэффициент смертности населения в трудоспособном возрасте (на 100 000 населения соответствующего возраста)	488,2	798,5	710,0	633,2	611,5	676,2	730,9
Коэффициент младенческой смертности (на 1000 родившихся)	17,4	18,1	17,4	17,2	16,5	16,9	15,3
Коэффициент детской смертности (до 5 лет; на 1000 родившихся)	21,3	22,5	21,3	21,1	20,2	21,0	19,3
Общий коэффициент брачности (на 1000 населения)	8,9	7,3	5,9	6,3	5,8	6,3	6,2
Общий коэффициент разводимости (на 1000 населения)	3,8	4,5	3,8	3,8	3,4	3,7	4,3

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. 2001. М., 2001. С. 25–26.

Приведите соответствующие данные по другим странам (см. ниже табл. 10.14).

Таблица 10.14

Демографическая ситуация. Международные сопоставления

	РФ		Великобритания		Германия	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999
Численность населения, млн чел.	147.9	145.9	57.6	59.5	79.4	82.1
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в 1998 г. (число лет), все население		67.0		77.3		77.3
в том числе:						
мужчины		61.3		74.7		74.1
женщины		72.9		80.0		80.3
Общий коэффициент рождаемости (на 1000 населения)	13.4	8.3	13.9	11.8	11.4	9.3
Общий коэффициент смертности (на 1000 населения)	11.2	14.7	11.2	10.6	11.5	10.3
Естественный прирост/убыль (-) населения, на 1000 населения	2.2	-6.4	2.7	1.2	-0.1	-1.0

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. 2001. М., 2001, С 420–422.

Целесообразно в более сильной группе проводить обсуждение сразу же после демонстрации данных таблиц, подводя студентов к самостоятельным выводам.

Завершая обсуждение в группе, покажите, как демографические факторы влияют на ситуацию на рынке труда. Поясните, что сегодня по сравнению с началом XX в. наблюдаются следующие тенденции:

– более позднее начало трудовой деятельности (более длительное образование);

Таблица 10.14

Швеция		Япония		США		Алжир	
1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999
8,6	8,9	123,5	126,7	250,0	272,9	25,4	29,8 (1998)
	78,7		80,0		76,8		69,2
	76,4		76,9		73,5		67,7
	81,0		83,0		80,2		70,6
14,5	10,0	9,9	9,4	16,7	14,4	30,0	27,5
11,1	10,7	6,7	7,9	8,7	8,6	6,0	5,6
3,4	-0,7	3,2	1,5	8,0	5,8	24,0	21,9

— более ранний уход на пенсию;

— высокая безработица (когда величина безработицы в 10% считается нормой).

Таким образом, один работающий в среднем обеспечивает по крайней мере одного неработающего.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. В менее подготовленной группе вместе со студентами проследите динамику и обсудите тенденции по таблицам.

2. Спросите студентов, отражают ли, по их мнению, данные таблиц ситуацию в экономике этих стран.

3. Можно ли по данным таблиц сделать выводы о социальной политике этих государств?

4. Спросите студентов, как, по их мнению, будет влиять на ситуацию на рынке труда и в экономике в целом:

- демографический спад;
- более позднее начало трудовой деятельности (более длительное образование);
- более ранний уход на пенсию;
- высокая безработица.

## ИНТЕРЕС ОБЩЕСТВА В ВОСПИТАНИИ ДЕТЕЙ

### Пояснения и примеры

Значимость этого вопроса для государства, экономики и степень его осознания членами общества можно проиллюстрировать следующими данными.

На вопрос: «Кем Вы осознаете себя с гордостью?» (1999 г., в % от числа опрошенных):

57% респондентов ответили – отцом (матерью) своих детей (наибольший процент!);

24% – сыном (дочерью) своих родителей;

32% – хозяином в своем доме;

3% – работником своего предприятия (см.: *Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Школа политических исследований, 2000. С. 446*).

Роль домашнего и школьного воспитания и образования детей в эффективности экономической системы проиллюстрируйте данными социологического опроса:

### «Что мы требуем от поколения детей?»

Дети должны:	1989 г.	1999 г.
быть экономными	25%	21%
стремиться к знаниям	53%	57%
не упускать своего	6%	15%
работать для общего блага	11%	4%
уметь довольствоваться малым	5%	6%

*Источник: Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Школа политических исследований, 2000. С. 456.*

Можно привести данные социологического опроса «Кем бы Вы хотели видеть своего сына/дочь/внука?» (в % от числа опрошенных):

	1994 г.,	1999 г.
– профессором, ученым	9%,	9%
– артистом, писателем, журналистом	8%	4%
– директором банка	13%	12%
– владельцем магазина	7%	8%
– врачом, учителем, инженером	30%	30%
– политиком, министром	3%	2%
– предпринимателем	16%	17%
– священником	2%	1%
– квалифицированным рабочим	19%	19%
– фермером	4%	4%

(См.: Левада Ю. *От мнений к пониманию*. М.: Школа политических исследований, 2000. С. 457).

Подчеркните, что способность общества воспитать честных и ответственных граждан напрямую влияет на эффективность экономической системы (меньшие ресурсы отвлекаются на защиту от воров и содержание большего штата полиции и контролирующих ведомств).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, кем они осознают себя с гордостью. Обсудите полученные ответы.

2. Спросите студентов, как домашнее воспитание, профессии родителей и их советы, школа и учителя, книги и фильмы, периодические издания повлияли на их выбор вуза и будущей специальности. Что оказало наибольшее влияние?

3. Обсудите данные исследования «Что мы требуем от поколения детей?». Проанализируйте, как меняются требования и с чем это может быть связано.

4. Обсудите с группой учащихся, о чем свидетельствуют цифры исследования «Кем бы Вы хотели видеть своего сына/дочь/внука?» (стабильность традиционных «советских» престижных профессий – врач, учитель, инженер, рабочий; но также популярными уже стали профессии бизнесмена и банкира).

## ДЕТИ КАК ПОТРЕБИТЕЛИ

### Пояснения и примеры

При изучении данного материала можно привести примеры популярных в РФ детских сериалов: «Черепашки Ниндзя», «Телепузики», «Незнайка на Луне» (купи товар – пришли купоны – получишь приз!), «Покемон».

Рассматривая этот параграф учебника, необходимо в первую очередь сосредоточиться на экономической стороне вопроса. При обсуждении можно затронуть вопрос создания привычки, предпочтительного отношения к тем или иным товарам. Так, поколение, с детства привыкшее покупать заграничные игрушки и принимать заграничные лекарства («Калпол», «Доктор Мом», «Панадол» и т. д.), вряд ли в будущем будет отдавать предпочтение отечественным игрушкам и лекарствам. Это в дальнейшем приведет к сокращению спроса на продукцию отечественных производителей и, следовательно, сокращению ее производства. Для того чтобы предотвратить подобную ситуацию, необходимо противопоставить рекламе зарубежных товаров для детей рекламу отечественных товаров. Такие примеры уже есть на российском рынке: «Покупайте российское!», «Вкус, знакомый с детства» (конфеты кондитерской фабрики «Красный Октябрь») и т. д. Именно по этому пути пошли в свое время и США, когда начали борьбу с засильем товаров из-за рубежа. Призыв рекламы «Покупайте американское!» помог переориентировать американцев на покупку отечественных товаров и способствовал дальнейшему развитию экономики.

Подчеркните, что законодательство Российской Федерации запрещает использование детей в рекламе (данный аспект имеет для нашего курса справочный характер, но, на наш взгляд, будет полезен для преподавателей и как дополнительная тема для обсуждения в сильных группах).

Основная цель рекламодателей, ориентирующихся на детей, получить большую прибыль и захватить как можно больший сегмент рынка. Возможность управлять несформировавшимися еще вкусами детей,

их восприимчивостью, а также тот факт, что дети могут заставить родителей купить им рекламируемый товар, и способствуют их стремлению обращаться именно к детям. Положительная сторона этого процесса — организация новых производств, создание рабочих мест, снижение издержек на производство, снижение социальной напряженности, насыщение рынка новыми товарами.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите со студентами вопрос рекламы, направленной на ребенка как на потребителя.

2. Попросите студентов вспомнить примеры такой рекламы на телевидении, в магазинах, в журналах в вашем регионе.

## КОНФЛИКТУЮЩИЕ ИНТЕРЕСЫ

### Пояснения и примеры

Поясните, что именно в силу того, что дети представляют собой «идеальных» потребителей, интересы домохозяйств и производителей здесь часто существенно расходятся.

Еще раз покажите студентам, как долгосрочный интерес производителей конфликтует с их краткосрочным желанием увеличить объем продаж или выручку.

Обсуждая этот вопрос, необходимо затронуть и тот факт, что сейчас на прилавках книжных магазинов можно увидеть много детских книг, воспроизводящих издания 60-х годов (книги с иллюстрациями В. Сутеева; первые художественные, а не компьютерные, переводы книг А. Линдгрена на русский язык), т. е. книг, которые читали в детстве родители сегодняшних малышей. В зарубежных странах расширяется производство игрушек, воспроизводящих те игрушки, с которыми играли мамы и папы современных малышей. Таким образом, производители сами стали решать вопрос передачи ценностей от родителей к детям и пытаются разрешить конфликт между своими долгосрочными и краткосрочными интересами. И часто оказывается, что, чем длиннее временной горизонт всех экономиче-

ских агентов, тем больше вероятность, что их интересы окажутся, скорее всего, совпадающими, чем противоположными.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Обсудите со студентами производство и рекламу куклы Барби и аксессуаров к ней (одежда, дом, машины, мебель, косметика, украшения, ее друг Кэн и т. д.). Покажите, как покупка самой куклы влечет за собой потребность в дальнейших приобретениях и всех аксессуаров. Спросите студентов, как это влияет на доходы производителей и расходы семьи (при сравнительно невысокой стоимости куклы, одежда, мебель и другие аксессуары стоят сравнительно дорого, следовательно, сильно увеличивают расходы).

## ИГРОВОЙ СЕМИНАР

к главе 10\*

### Исходная ситуация

У семьи из пяти человек – отец, мать, бабушка, сын и дочь – появился садовый участок. На участке уже построены дом и хозблок, есть водопровод, однако еще нет никаких насаждений. Площадь участка – 10 соток, расстояние от города – 50 км. Отец и мать работают, бабушка – пенсионерка, дети – студент вуза и школьник. У семьи есть автомобиль, никто из членов семьи прежде не занимался садоводством.

### Формирование игровых групп (5 мин.)

Преподаватель излагает исходную ситуацию и разбивает учебную группу на 5–6 игровых групп численностью по 5 человек. После этого каждая группа получает «объем суммарного дохода семьи в месяц» (имеются в виду все доходы – заработная плата, пенсия, стипендия, пособия и др). Предлагаемая шкала для игровых групп:

группа 1 – 300 дол.;

\* Семинар разработан В.А. Зубакиным.

- группа 2 — 600 дол.;
- группа 3 — 1200 дол.;
- группа 4 — 2500 дол.;
- группа 5 — 5000 дол.

Из студентов, не вошедших в «семейные» игровые группы, формируется группа «аналитиков».

### Первый этап работы в группах (20 мин.)

Каждая «семейная» группа должна обсудить план использования садового участка, ответив на следующие вопросы:

- для чего использовать садовый участок (для отдыха и развлечений, приема гостей, выращивания на продажу или для собственного потребления цветов, ягод, плодов, овощей, живности и др.)?
- что посадить, исходя из этого, на садовом участке (газон, цветник, сад, огород и т. д.)?
- что необходимо приобрести для использования на участке (грузовой прицеп, парник, рассаду, саженцы, удобрения, садовый инвентарь, мотокультиватор, газонокосилку и т. д.)?
- если выращивать продукцию на продажу, то каким образом ее реализовывать и в каком виде (переработанном или нет)?
- как разделить обязанности между членами семьи в разные периоды времени (весна, лето, осень, зима)?

Каждая «семейная» группа готовит устное сообщение (5 мин.) о принятых решениях. Группа «аналитиков» за это время должна подготовить развернутый план исследования зависимости решений, принимаемых домохозяйствами, от уровня доходов этих домохозяйств. Возможны следующие направления исследования:

- использование садового участка для отдыха или дополнительных доходов;
- распределение доходов на текущее потребление или на вложения в участок, в том числе технику и инвентарь;

- распределение обязанностей между мужчинами и женщинами, взрослыми и детьми;
- взаимоотношения с рынком (например, приобретение семян, рассады, саженцев, цыплят или выращивание их на продажу);
- расширение (увеличение объемов) производства или стабильный уровень по годам.

Роль преподавателя на этом этапе работы – только консультировать игровые группы. В процессе подготовки к занятию преподаватель должен смоделировать основные вопросы, которые могут задать студенты, и быть готовым ответить на них, например: цены на садовую технику и инвентарь, рыночные цены на овощи и фрукты, урожайность и трудовые затраты при работе на садовом участке. При этом критичным является не точность ответа на вопрос, заданный студентами, не реальные цифры, а правдоподобность (с точки зрения студентов) и быстрота реакции преподавателя на вопрос.

### Первое общее заседание (25 мин).

Каждая из «семейных» групп докладывает результаты своей работы. Преподаватель ведет заседание, тщательно отслеживая регламент и разрешая задавать вопросы только со стороны «аналитиков».

### Второй этап групповой работы (15 мин.)

«Семейные» группы готовят в письменном виде бюджет дополнительных расходов и дополнительных доходов семьи, связанных с садовым участком на ближайшие 5 лет (на усмотрение преподавателя: с разбивкой по годам или по кварталам).

Группа «аналитиков» готовит свой итоговый доклад; преподаватель работает в режиме консультаций всем группам, обращая особое внимание на работу «аналитиков», поскольку основной эффект освоения и закрепления учебного материала главы 10 зависит от качества работы этой игровой группы.

**Второе общее заседание (15 мин.)**

Группа «аналитиков» делает доклад по результатам исследования, преподаватель подводит итоги семинара, обратив внимание на выводы, корреспондирующие с учебным материалом главы 10 учебника, а также отметив группу, представившую наиболее проработанный вариант бюджета.

## Глава 11

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ  
АНАЛИЗА СПРОСА

## А.

ВЫБОР В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОГО  
ОГРАНИЧЕНИЯО ТОМ, ЧТО ВИДИТ РЫНОК,  
ИЛИ ОБ ЭФФЕКТИВНОМ СПРОСЕ

## Определения

*Спрос* — это потребность людей в определенных товарах, выраженная не столько в желании, сколько в способности приобрести их.

(Ранее мы уже рассматривали потребности и условия их превращения в спрос.)

*Общий спрос* — желания людей по отношению к различным благам, которые они просто хотят иметь или которые им действительно нужны.

*Эффективный спрос* — те потребности или желания людей, которые они в состоянии оплатить, т. е. они реально могут приобрести их за деньги.

*Скрытый (латентный) спрос* — те потребности, нужды и желания людей, которые они не могут подкрепить соответствующей денежной суммой, т. е. своей покупательной способностью.

*Покупательная способность* — количество товаров и услуг, которое люди способны приобрести в соответствии с имеющимися у них денежными средствами и при уровне цен на товары и услуги, сложившемся в стране (регионе, городе).

## Пояснения и примеры

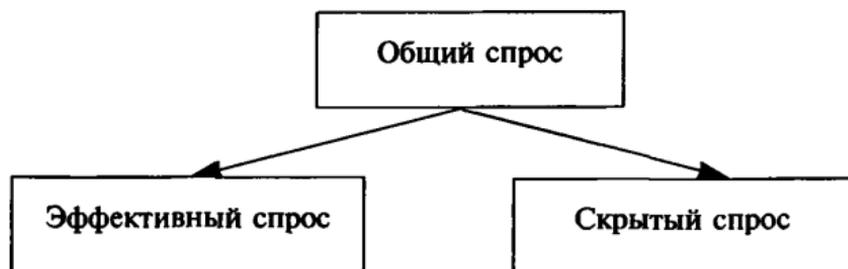
Необходимо показать студентам, что между общим спросом и эффективным спросом есть фундаментальные отличия. Так, чаще всего мы имеем в виду *общий спрос*, когда, например, говорим, что многие лю-

ди хотят иметь новый автомобиль иностранного производства (BMW, Mercedes, AUDI), морскую яхту, новейшую бытовую технику, высококачественные продукты питания, модную одежду.

И мы говорим об *эффективном спросе* в ситуации, когда только единицы из сотни людей действительно располагают такими денежными доходами, чтобы реально приобрести, например, новый «Мерседес». Но далеко не все могут позволить себе покупать дорогие продукты питания в супермаркетах и одежду в дорогих магазинах. Большинство людей имеют реальную возможность приобрести только лишь подержанную машину (причем очень часто не иномарку, а отечественную) и покупать продукты питания и одежду на оптовых рынках. Если в Москве, которая долгое время была средоточием среднего класса, большим спросом пользуются именно автоматические стиральные машины, то в регионах, напротив, самыми покупаемыми являются простейшие отечественные стиральные машины – активаторного типа и полуавтоматы (см.: *Эксперт*. 2001. № 37).

Подчеркните, что не весь общий спрос является эффективным, часть его представляет собой *скрытый спрос*. Например нищий нуждается в теплой одежде и хочет ее иметь, но у него нет на это соответствующих денег; студент первого курса мечтает о собственном компьютере, но не располагает необходимой денежной суммой для его покупки.

Таким образом, получаем следующую упрощенную диаграмму:



С понятием эффективного спроса тесно связано другое понятие – покупательная способность, которое можно проиллюстрировать с помощью данных Госком-

стата России — в январе 2001 г. начисленная средняя заработная плата составила 2572 руб. При этом стоимость минимального набора продуктов питания в среднем по России составила 846,1 руб. Дороже всего питаться в Магадане — там этот набор стоит 1476,5 руб., и в Якутске — 1331,5 руб. Самое дешевое питание в Орле — всего 697,6 руб. (см.: *Известия. 2001. 18 мая*).

### Важно!

Следует подчеркнуть, что в данном курсе, говоря о спросе, мы будем в основном иметь в виду эффективный спрос.

Обратите также внимание студентов на тот факт, что рынок реагирует только на эффективный спрос, подтвержденный наличием соответствующей суммы денег. Никто не будет производить и продавать товары, за которые нереально получить деньги. Точно так же ни один производитель не будет изготавливать нужные товары и оказывать нужные услуги, если потребителю нечем их оплатить.

### Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Можно рассмотреть с группой примеры, аналогичные приводимому ниже (см.: *Известия. 2001. 18 мая*).

Медсестра приемного отделения в Тульской городской больнице, работая на полторы ставки и получая при этом 600 руб. в месяц, практически все деньги тратит на питание. Она может позволить себе купить только самые дешевые продукты питания: хлеб, молоко, яйца, из овощей — зеленый лук и редис. Огурцы, а тем более помидоры ей не по карману. Уже несколько лет она мечтает купить диван. Но пока это нереально: самый дешевый диван стоит 2600 руб.

Спросите у группы: где в этом примере общий спрос? где эффективный спрос? что является скрытым спросом?

2. Обсудите, сколько стоит минимальный набор продуктов питания в вашем регионе, какова средняя зарплата и средняя пенсия в регионе (городе).

3. Попросите студентов привести свои примеры общего, эффективного и скрытого спроса.

## ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ И РЫНОК

### Определения

*Индивидуальный потребитель* — отдельный человек или отдельная организация, потребляющие, использующие продукт чьего-либо производства, чьей-либо деятельности, включая и свой собственный продукт.

*Бюджет потребителя* — фиксированная величина денежного дохода потребителя, предназначенная для расходования в единицу времени.

*Бюджетное ограничение* — финансовые ограничения на расходование денежных средств из бюджета, выражаемые в форме предельно допустимых расходов. Они обусловлены наличием определенного количества денег в бюджете предприятия, фирмы, семьи, отдельного человека и ограничениями внешних заимствований.

### Пояснения и примеры

Покажите студентам, что любой из них является индивидуальным потребителем. Каждая семья, а также небольшие предприятия и фирмы могут рассматриваться как индивидуальный потребитель. В данном случае к индивидуальным потребителям не относятся крупные фирмы-монополисты или фирмы-монополисты, которые оказывают существенное влияние на рынки.

Индивидуальные потребители, как правило, не оказывают решающего влияния на рынки.

Бюджет семьи складывается из денежных доходов и расходов всех ее членов на определенный период, бюджет предприятия — из его денежных доходов и расходов на определенный период, к внешним заимствованиям могут относиться возможности получения кредитов, ссуд. Но так как доходы и запасы потребителя ограничены, ему приходится делать или иметь меньше, чем хотелось бы. Данное понятие бюджетных ограничений играет очень важную роль в экономической теории.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Обсудите со студентами, из чего складывается их бюджет, каковы их основные статьи расходов, какие ограничения влияют на их решения о расходовании своих средств.

## ГЕОМЕТРИЯ БЮДЖЕТА

### Определения

*Бюджетная линия* – линия на графике, изображающая предпочтения и возможности потребителя приобрести тот или иной набор из двух товаров. Точки на данной линии характеризуют предельные возможности, обусловленные ограниченностью денежных средств покупателя.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

С менее подготовленной группой обсудите рис. 11.1, 11.2, 11.3 учебника.

В хорошо подготовленной группе можно предложить студентам построить бюджетные графики для следующих ситуаций.

### *Пример 1:*

а) денежный доход студента равен 450 руб. в неделю;

б) стоимость одного комплексного обеда в столовой 30 руб.;

в) цена одной книги из набора необходимых учебников, состоящего из 5 книг, составляет 90 руб.

Какой набор благ достижим для данного студента при данном бюджете?

Сколько обедов и сколько наборов книг может купить данный студент? Сколько денег надо сэкономить ему на обедах, чтобы купить еще один набор книг?

### *Пример 2:*

а) денежный доход семьи из двух человек составляет 6000 руб. в месяц;

б) минимальный набор продуктов для человека стоит 2000 руб. в месяц;

в) цена одной пары обуви 1200 руб.

Какой набор благ достижим для данной семьи при данном бюджете?

Сколько пар обуви может купить данная семья? Сколько денег надо сэкономить на одном благе, чтобы приобрести другое?

*Пример 3:*

а) денежный доход сотрудника фирмы составляет 300 дол. в месяц;

б) деловой костюм в магазине стоит 150 дол.;

в) на продукты питания еженедельно тратится 50 дол.

Какой набор благ достижим для данного сотрудника при данном бюджете? Как может данный сотрудник планировать траты своего бюджета? Сколько денег надо сэкономить ему на одном благе, чтобы приобрести другое?

## ИЗМЕНЕНИЯ БЮДЖЕТА

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

С менее подготовленной группой обсудите рис. 11.4 а, б, с учебника.

В хорошо подготовленной группе рассмотрите приведенные выше примеры, но при следующих изменениях:

*Пример 1:* стоимость обеда повысилась до 45 руб., а доход и стоимость книг остались прежними;

стоимость книг увеличилась до 100 руб., доход студента вырос до 500 руб. в неделю;

стоимость обеда осталась на уровне 30 руб.

*Пример 2:* минимальный набор продуктов для человека стал стоить 1500 руб., доход и цена обуви не изменились.

*Пример 3:* денежный доход сотрудника фирмы вырос до 400 дол. в месяц, но и костюм теперь стоит 200 дол.

## ИЗМЕНЕНИЕ ДОХОДА

### Определения

*Эффект дохода* — изменения в выборе потребителем товаров, происходящие только благодаря изменению дохода (представленные графически параллельным сдвигом бюджетной линии либо вверх, либо вниз без изменения ее наклона). Эффект дохода может быть также вызван изменением номинального дохода или пропорциональным изменением всех цен, так как пропорциональное изменение всех цен при фиксированном доходе оказывает то же самое воздействие на потребителя, что и изменение дохода при фиксированных ценах.

*Замечание для преподавателя:* обратите внимание студентов на различия в понятиях «реальный доход» и «номинальный (или денежный) доход».

*Доход номинальный, или денежный доход* — денежная сумма, которую зарабатывает человек в определенный период. Может выражаться в любых денежных единицах: рублях, долларах, немецких марках и т. д.

*Доход реальный* — это количество товаров и услуг, которое отдельное лицо или группа могут купить на свой номинальный доход в течение определенного периода при неизменных ценах на товары. Рассчитывается как номинальный доход с поправкой на изменение уровня цен.

### Пояснения и примеры

Рассмотрим изменения бюджетных линий на рис. 11.4b учебника. Обратите внимание группы на то, что в примере из учебника бюджетная линия выглядит одной и той же, так как выбор потребителя один и тот же в обоих случаях. Таким образом, пропорциональное изменение всех цен при фиксированном доходе оказывает то же самое воздействие на потребителя, что и изменение дохода при фиксированных ценах.

Затем перейдем к детальному рассмотрению рис. 11.5.

*Реальный доход*, выражающий покупательную способность дохода, на рисунке представлен бюджет-

ной линией. Рассмотрите вместе с группой возможные изменения, которые бы позволили нашему покупателю увеличить покупки товаров.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

С менее подготовленной группой детально обсудите возможные изменения по рис. 11.5 учебника:

– денежный доход возрастет на 25%, а цены останутся теми же;

– все цены снизятся на 20% при неизменном денежном доходе;

– все цены снизятся на 10% при 11,5-процентном росте денежного дохода.

В хорошо подготовленной группе рассмотрите вышеприведенные примеры с учетом следующих условий:

а) рост доходов во всех примерах на 10% при неизменных ценах;

б) рост цен на все товары на 10% при неизменных доходах;

в) рост доходов и цен на 5%.

### Важно!

Обратите внимание студентов на тот факт, что при фиксированном доходе пропорциональное изменение цен (т. е. рост или снижение всех цен на одинаковую величину) оказывает то же самое воздействие на потребителя (на его выбор и предпочтения), что и изменение дохода при фиксированных ценах.

## ВОЗДЕЙСТВИЕ ИЗМЕНЕНИЙ РЕАЛЬНОГО ДОХОДА НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР

### Определения

*Нормальное благо (нормальный товар)* – благо (товар), спрос и потребление которого растет по мере роста потребительских доходов.

*Неполноценное (инфериорное) благо (товар)* – благо (товар), потребление которого уменьшается по мере роста потребительских доходов вследствие предпочтения потребителем более качественного дорогого блага.

## Пояснения и примеры

По мере роста доходов, как правило, люди начинают покупать более качественные и полезные, а следовательно, и более дорогие продукты питания. Если в меню малообеспеченных слоев населения преобладают хлеб, картошка, дешевые овощи, иногда молоко и яйца, то по мере роста доходов в рационе питания увеличивается доля мясных и рыбных продуктов, овощей и фруктов и одновременно сокращается доля хлеба и дешевых овощей.

Также по мере увеличения доходов люди начинают приобретать больше различной бытовой техники, облегчающей работу по дому.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

В менее подготовленной группе рассмотрите, как будет меняться поведение Тани с изменением ее дохода – по рис. 11.5.

В хорошо подготовленной группе рассмотрите пример 2 (см. с. 430) при следующих условиях. Доход семьи вырос до 8000 руб. в месяц. При этом продовольственный набор для одного человека может стоить уже не 2000, а 3000 руб. Какую обувь предпочтет эта семья: за 1200 руб. или за 2000 руб.? Можно рассмотреть различные сочетания стоимости питания и цены на обувь.

## ИНФЕРИОРНЫЕ ТОВАРЫ

### Пояснения и примеры

Покажите студентам, как с ростом доходов внимание потребителя переключается с инфериорного (неполноценного) блага (товара) на нормальное благо (товар).

Примерами могут служить рост авиаперевозок по сравнению с автобусными, потребление меньшего количества хлеба и картофеля и большего количества фруктов и овощей, покупка кожаной обуви вместо обуви из кожзаменителя и т. д.

В качестве иллюстративного материала можно также использовать данные таблицы, приведенной ниже.

Таблица 11.1

Распределение предметов культурно-бытового назначения длительного пользования по 10-процентным группам населения с наименьшими доходами и наибольшими доходами (на 100 домохозяйств, шт.)

	10% населения с наименьшими доходами	10% населения с наибольшими доходами
1998		
Радиоприемники	65	70
Телевизоры	112	126
Видеомагнитофоны, видеокамеры	27	49
Магнитофоны, плейеры	63	64
Музыкальные центры	3	13
Холодильники, морозильники	103	116
Стиральные машины	90	101
Электропылесосы	65	85
Легковые автомобили	13	28
1999		
Радиоприемники	66	69
Телевизоры	111	129
Видеомагнитофоны, видеокамеры	28	59
Магнитофоны, плейеры	60	70
Музыкальные центры	4	17
Холодильники, морозильники	102	119
Стиральные машины	90	101
Электропылесосы	66	88
Легковые автомобили	13	39

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000. С. 280.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести свои примеры того, как с ростом доходов внимание потребителя переключается с инфериорного блага (товара) на нормальное благо (товар).

2. Для менее подготовленной группы: попросите студентов проследить (на основе таблицы) тенденции в потреблении товаров длительного пользования и привести свои примеры того, как внимание потребителя переключается с инфериорного блага (товара) на нормальное благо (товар). (Например, покупка семьей легкового автомобиля вместо использования городского транспорта и т. п.).

## КРИВАЯ «ДОХОД–ПОТРЕБЛЕНИЕ» И КРИВАЯ ЭНГЕЛЯ

### Определения

*Кривая «доход–потребление»* – кривая, соединяющая точки оптимума (точки, которые относятся к оптимальным комбинациям покупаемого потребителем товара) потребителя при различных уровнях его дохода.

*Кривая Энгеля* – кривая, показывающая величину расходов на некий товар в зависимости от роста доходов.

### Пояснения и примеры

Рассмотрите вместе со студентами кривую «доход–потребление» – рис. 11.6, 11.7 и 11.8 а, b, с, d учебника.

Обратите внимание группы на то, как с изменением дохода меняется спрос на каждый товар в отдельности (кривая Энгеля).

Постройте кривую Энгеля для какого-либо вида товаров из табл. 11.1 данного пособия.

### Важно!

Отметьте, что как конфигурация, так и угол наклона кривой «доход–потребление» могут быть разными. Если у кривой положительный наклон, то это зна-

чит, что с ростом дохода спрос на оба блага увеличивается. Отрицательный наклон кривой свидетельствует о том, что с ростом дохода индивидуума его спрос возрастает лишь на одно благо, тогда как на другое — падает.

## Б. ИЗМЕРЕНИЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ЦЕНЕ

### ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ

#### Определения.

*Эластичность* — реакция одной переменной на относительное изменение другой.

*Эластичность спроса по цене* — отношение процентного изменения величины спроса к вызвавшему его процентному изменению цены.

*Эластичность предложения по цене* — отношение процентного изменения величины предложения к вызвавшему его процентному изменению цены.

#### Пояснения и примеры

Высокая эластичность спроса означает, что изменение цены приведет к значительному изменению спроса потребителя на данное благо. Низкая эластичность спроса означает, что изменения цены относительно мало повлияют на величину спроса.

Важно отметить также, что эластичность не зависит от единицы измерения, так как представляет собой отношение процентов. Поэтому для измерения ценовой чувствительности экономисты используют именно эластичности.

### ГРАДАЦИЯ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

#### Определения

*Бесконечно (совершенно) эластичный спрос* означает, что малые изменения цены вызывают все более резкие перепады в объеме спроса.

*Совершенно неэластичный спрос (нулевая эластичность спроса)* означает, что объем спроса вообще не реагирует на изменения цены.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что эластичность отражает именно градацию чувствительности, а не скорость реакции спроса или предложения на изменение цены. Так, высокие абсолютные значения эластичности по цене указывают на то, что спрос или предложение сильно реагируют на изменение цен, низкие значения эластичности по цене, наоборот, указывают на то, что данная реакция будет слабо выражена.

Ценовая эластичность может различаться по разным товарам. Д.Н. Хайман в книге «Современная микроэкономика: анализ и применение» (М.: Финансы и статистика, 1992. Т. 1) приводит следующие данные:

Наименование товара или услуги	Коэффициенты эластичности спроса по цене	
	краткосрочный период	долгосрочный период
Канцелярские принадлежности	-0,47	-0,56
Бензин	-0,4	-1,5
Оплата жилья	-0,3	-1,88
Потребление электроэнергии в домашнем хозяйстве	-0,13	-1,89
Табачная продукция	-0,46	-1,89
Междугородние железнодорожные перевозки	-1,4	-3,19
Услуги кинотеатров	-0,87	-3,67

Из таблицы видно, что по всем видам товаров и услуг эластичность разная и в долгосрочном периоде она выше, чем в краткосрочном.

Подробно разберите со студентами рис. 11.9 учебника (кривая спроса на кофе). Объясните им, что по мере того как кривая принимает все более горизонтальное положение, мы говорим, что *спрос становится бесконечно (совершенно) эластичным*. И напротив, вертикальная линия спроса указывает на то, что объем

спроса совершенно не реагирует на изменения цены, т. е. спрос в данном случае обладает нулевой эластичностью (или совершенно неэластичен).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Для хорошо подготовленных групп:

а) при увеличении цены на набор шоколадных конфет с 44 руб. до 55 руб. спрос повысился с 1650 коробок до 1848 коробок. Рассчитайте эластичность спроса. Изобразите на графике;

б) при снижении цены на консервы на 5% спрос вырос с 2100 шт. до 2520 шт. Рассчитайте эластичность спроса. Изобразите на графике;

в) при снижении цены с 100 руб. до 98 руб. спрос вырос с 1000 единиц товара до 4000 единиц. Какова эластичность спроса по данному товару? Изобразите на графике;

г) при повышении цены на товар с 3500 руб. до 4000 руб., спрос снизился на 1,5%. Какова эластичность спроса? Изобразите на графике.

2. Для менее подготовленных групп: подробно обсудите вставку 11.1 учебника:

а) попросите студентов найти примеры эластичности спроса по цене;

б) спросите студентов, есть ли здесь примеры бесконечно эластичного спроса или совершенно неэластичного спроса. Попросите их обосновать свое мнение;

в) на примере из вставки 11.1 обсудите с группой проблему возникновения черного рынка: к чему могут привести административное установление высоких цен на данный товар, запрет данного товара (сигарет) к продаже, введение высоких налогов.

## ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ

### Определения

*Эластичность спроса по доходу* – отношение, при неизменных ценах на товар, процентного изменения расходов на него к вызвавшему его процентному изменению дохода.

*Предметы (блага) первой необходимости* — блага, спрос на которые растет медленнее роста доходов и, следовательно, имеет предел насыщения.

*Предметы роскоши* — блага, спрос на которые опережает рост доходов и поэтому не имеет пределов насыщения.

*Закон Энгеля* — по мере возрастания доходов все меньшая их часть тратится на продукты питания.

## Пояснения и примеры

Изменение потребительского дохода также влияет на спрос. Чтобы охарактеризовать воздействие дохода на потребление какого-либо блага, можно использовать разные методы: кривые «доход—потребление», кривые Энгеля и эластичности по доходу.

Рассмотрите кривые Энгеля на рис. 11.8 а, б, с учебника.

На рис. 11.8а отношение спроса на товар к доходу потребителя постоянно (обозначено прямой линией).

На рис. 11.8б отношение расходов к доходу падает по мере роста дохода, т. е. эластичность по доходу положительна, но меньше единицы, спрос растет вместе с ростом дохода, но в меньшей степени. В данном случае эти блага являются *предметами (услугами) первой необходимости*.

На рис. 11.8с отношение расходов к доходу возрастает по мере роста дохода; эластичность по доходу больше единицы, отношение расходов на приобретение данного товара к доходу растет с ростом дохода. В данном случае эти блага являются *предметами роскоши*.

Один и тот же товар может оказаться в разных группах по мере изменения доходов покупателей. Например: хлеб при низком уровне дохода является товаром первой необходимости, а при высоких доходах — неполноценным товаром.

Очень часто неполноценным товаром оказываются предметы престижного спроса. Высокая цена — главный критерий качества этих товаров, подтверждающий уровень благосостояния и жизненный успех их владельцев. При более низкой цене и соответственно доступности этих товаров более широкому кругу поку-

пателей, спрос на них со стороны любителей демонстрировать свои доходы и успехи может упасть. Снижение цены на такой товар исключает его владельцев из узкого круга избранных. При неизменных стабильных ценах спрос на этот товар растет только в меру роста числа таких покупателей с высокими доходами. В силу указанных причин такие товары престижного спроса, как «Роллс-Ройс» или «Мерседес», выпускаются в относительно небольшом количестве при высоком уровне цены (см.: Липсиц И.В. *Коммерческое ценообразование*. М.: Издательство БЕК, 1997).

### Сравнение структуры расходов

Статьи расходов	Представители среднего класса		Обычные российские граждане
	в России	в США	
Продукты питания	25%	16%	53%
Непродовольственные товары	36%	27%	33%
Услуги	39%	57%	14%

Источник: Эксперт. 2001. № 23. 18 июня.

### Доля расходов на питание у представителей российского среднего класса (в зависимости от дохода)

Доля расходов на питание в общих расходах среднего класса (%)	100–150	150–250	250–400	400–600	<600
	45	31	23	18,5	12
Уровень доходов (дол.)	100–150	150–250	250–400	400–600	<600

Спросите студентов, какая закономерность прослеживается по этим таблицам? Расскажите им, что данная закономерность была открыта Эрнестом Энгелем в XIX в. для продуктов питания, эластичность спроса которых по доходу меньше единицы: по мере возрастания доходов все меньшая их часть тратится на продукты питания. Таким образом, мы видим справедливость закона Энгеля.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Какую долю в бюджете студентов занимают расходы на еду?
2. Какую долю в семейном бюджете занимают расходы на продукты питания?
3. Потребление какого товара сократят студенты при увеличении их доходов?
4. Какие товары в вашем регионе относятся к товарам престижного спроса?

### КАК НА ВЫБОР ПОТРЕБИТЕЛЯ ВЛИЯЕТ ИЗМЕНЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ЦЕН?

#### Пояснения и примеры

Подробно разберите рис. 11.10 учебника, акцентировав внимание на наклоне бюджетной линии.

Обратите внимание студентов на следующую закономерность: любое изменение относительных цен позволяет потребителям предъявлять спрос на большее количество товаров, которые подешевели, и соответственно меньшее количество товаров, которые подорожали.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Попросите студентов построить бюджетные линии при следующих условиях:

а) доход – 500 руб.; стоимость консервов – 50 руб./ед., цена крупы – 20 руб./кг;

б) изменение дохода до 800 руб.; новые цены: консервы – 55 руб./ед., крупа – 25 руб./кг;

в) изменение дохода до 700 руб.; новые цены: консервы – 40 руб./ед., крупа – 30 руб./кг;

г) снижение дохода до 400 руб.; новые цены: консервы – 50 руб./ед., крупа – 30 руб./ед.

Спросите студентов, чем характеризуются новые наборы. В чем их отличие друг от друга?

## ВЫЯВЛЕННЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ. ЧИСТЫЙ ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ. ВАЖНОСТЬ ЗАМЕЩЕНИЯ

### Определения

*Предпочтение* — выбор между возможными вариантами; утверждение, что один вариант лучше других и имеет большую полезность для потребителя, делающего выбор.

*Выявленное предпочтение* — предпочтение потребителя, которое выявляется неким набором из возможных вариантов.

*Эффект замещения (субституции)* — изменение величины спроса на товар в результате изменения его цены при неизменном реальном доходе.

*Близкие субституты (заменители)* — товары, предназначенные для достижения однородных целей; различия между такими товарами для данного потребителя и в данной ситуации не имеют существенного значения. Как правило, рост продаж одного товара ведет к падению продаж другого.

*Комплементарные товары (взаимодополняющие)* — товары, применение одного из которых требует одновременного потребления и другого товара, дополняющего первый. Рост продаж одного из таких товаров приводит к росту продаж другого.

### Пояснения и примеры

Разберите со студентами рис. 11.10 учебника. Поясните, что от личных предпочтений зависит, являются ли утраченные наборы действительно важными для потребителя. Рассмотрите выявленные предпочтения потребителей (по рисунку).

Предпочтения Марии:

подчеркните, что чем больше предпочтения потребителя указывают на его склонность к покупке товара, цена на который упала (в нашем примере — это ручки), тем важнее для потребителя открывшиеся новые возможности и тем менее значимы для него утраченные возможности.

### Предпочтения Саши:

в его изменяющихся предпочтениях происходит частичное замещение одного товара (тетрадей, их цена выросла) другим (ручками, так как их цена упала). Причем в нашем случае реальный доход Саши можно считать неизменным.

Таким образом, в данном случае имеет место *эффект замещения (субституции)*, т. е. изменение в структуре спроса в ответ на изменение цен на товар при неизменном реальном доходе.

Отсюда вытекает *общее правило*: эффект замещения увеличивает спрос на товар, относительная цена которого упала, и сокращает спрос на товар, относительная цена которого выросла.

Можно привести следующий пример эффекта замещения: рост продаж отечественных товаров (косметики, бытовой техники) и спад спроса на их импортные аналоги после кризиса 1998 г.

Примерами субститутов могут быть: автомобиль и мотоцикл; крупы и каши быстрого приготовления «Быстров»; аудиокассеты и компакт-диски и т. д.

Примерами комплементарных товаров могут служить: зубная паста и зубная щетка; автомобиль и бензин; станок для бритья и дополнительные лезвия к нему и т. д.

Примерами нейтральных товаров могут быть: автомобиль и видеомаягнитофон; крем для бритья и фен и т. д.

### **Важно!**

Эффект замещения увеличивает покупки (потребление) блага (товара), относительная цена которого упала, и сокращает покупки блага (товара), относительная цена которого возросла.

Говорить о взаимодополняющих и взаимозамещающих товарах можно, только основываясь на схожести данных товаров.

Развитие отдельных рынков и всей экономики любой страны невозможно без насыщения их товарами, постоянного удовлетворения растущих и расширяющихся потребностей людей и отраслей хозяйства.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести примеры эффекта замещения из их собственной практики или в быту.

2. Каковы будут их потребительские предпочтения и почему в следующих случаях:

а) покупка продуктов для праздничного ужина и для повседневного семейного стола;

б) выбор курсов иностранного языка;

в) выбор стиральной машины для дома;

г) выбор автомобиля (новый или подержанный)?

## В.

### БОЛЕЕ ШИРОКИЙ ВЗГЛЯД НА СПРОС ПОТРЕБИТЕЛЯ

#### ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ И ЭФФЕКТ ДОХОДА В СОВОКУПНОСТИ

##### Определения

*Совокупный эффект цены* — комбинация, взаимодействие чистого эффекта замещения (рост покупок товара, цена на который снизилась, в ущерб покупкам товара с неизменной ценой) и чистого эффекта дохода (при снижении цены на товар, при прочих равных условиях приобретение прежнего набора товаров сэкономит потребителю денежные средства для дополнительных покупок).

##### Пояснения и примеры

Подробно разберите рис. 11.11 учебника (отражающий различные потребительские наборы при различных бюджетах данного потребителя).

Рассмотрите, к чему приведет увеличение реального дохода нашего потребителя:

1) эффект замещения (товар, цена на который упала, заместит все другие товары);

2) эффект дохода (падение цены на шоколад при неизменном денежном доходе и ценах на другие това-

ры означает, что теперь при покупке прежнего набора у нашего потребителя останутся деньги для дополнительных покупок, как если бы первоначальный денежный доход вырос).

По рис. 11.12 учебника разберите *совокупный эффект цены*, т. е. комбинацию чистого эффекта замещения и чистого эффекта дохода.

В реальной жизни примером *совокупного эффекта цены* может быть снижение цен на товары, продаваемые большими партиями (оптом), что позволяет экономить денежные средства, а также время на их поиск и приобретение как индивидуальным потребителям, так и предприятиям.

## НИСХОДЯЩИЙ НАКЛОН КРИВОЙ СПРОСА

### Определения

«*Закон спроса*» — обратная зависимость между величиной спроса и ценой. Спрос на товар снижается по мере роста цены на него и растет по мере снижения цены.

### Пояснения и примеры

Можно привести следующие примеры действия «закона спроса» в нашей жизни.

Именно осенью, когда снижаются цены на овощи и фрукты, большинство хозяек начинают заниматься их консервированием на зиму. До этого сезонного снижения цен данные товары приобретаются в меньших количествах, достаточных для употребления в пищу до того, как они испортятся.

Как правило, при появлении слухов о грядущем подорожании того или иного товара (например, сахара) резко возрастает его продажа. Большинство людей стремятся купить данный товар по старой, более низкой цене. В первые недели после повышения цены товара его продажи, как правило, снижаются.

### Важно!

Обратите внимание группы на поведение кривой спроса на неполноценный товар. Здесь проявляется разнонаправленное действие эффекта дохода и эффек-

та замещения: при снижении цены на такой товар его продажи не будут возрастать. Высвободившиеся денежные средства потребители направят на приобретение более ценных и полезных товаров. Но подобная «искаженная» взаимосвязь будет проявляться только тогда, когда эффект дохода реально перевешивает эффект замещения, т. е. этот товар не так ценен для потребителя по сравнению с другими товарами.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Попросите студентов привести примеры проявления «закона спроса» из их собственной жизни. Спросите их, какие товары и почему они предпочтут купить в первую очередь, если будет объявлено:

а) о распродаже (временном снижении цен): консервы, моющие средства, видеомагнитофон, сахар, соль, крупа, вино, сигареты, шерстяные ткани;

б) о снижении цен: бытовая химия, посуда, овощи, консервы, замороженные овощи, компьютер.

## ВЫВОДЫ ИЗ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ. АНАЛИЗ КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ

### Определения

*Кривые безразличия* – кривые, характеризующие равноценные для потребителя наборы (комбинации) двух товаров.

*Норма замещения* – такое замещение одного блага другим, при котором общая полезность остается неизменной. Другими словами, при данной норме замещения сохраняется тот же уровень удовлетворения потребностей данного покупателя.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что мы анализировали потребительский выбор упрощенно – только для двух товаров (с упором на эффекты, связанные с изменением цен и доходов). Полезность каждого из двух товаров в наборе выражается через полезность другого товара. Потребитель жертвует менее полезным товаром ради более полезного, например

растет потребление мяса при снижении покупок крупы.

Разберите рис. 11.13 учебника (*кривая безразличия*).

Наклон (соотношение между уменьшением количества одного товара и увеличением количества другого) кривой безразличия будет отражать *норму замещения* этих двух товаров.

Подчеркните, что при движении по кривой безразличия действует закон замещения, т. е. чем больше у потребителя одного товара, тем меньше другого товара он замещает. (На рисунке — чем больше ручек, тем меньше тетрадей.) Таким образом, из анализа кривой безразличия вытекает *правило убывающей нормы замещения*: чем дальше продвигаться вправо по кривой, тем более пологим становится ее наклон (т. е. тем большим количеством тетрадей потребитель жертвует за одну ручку).

Проанализируете различные кривые безразличия по рис. 11.14 учебника. Этот анализ позволит рассмотреть возможные комбинации набора из двух товаров в целях получения одинаковой предельной полезности от последних денежных средств, затраченных на каждый из этих товаров.

Обратите внимание студентов на то, что в точке касания кривая безразличия и бюджетная линия имеют один и тот же наклон. Иными словами, именно в этой точке норма замещения между двумя товарами равна соотношению цен между ними.

Это можно выразить следующим образом:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y}$$

(см. уравнение 11.1 учебника).

Однако следует отметить, что в реальной жизни мы редко обладаем достаточными знаниями о субъективных полезностях, чтобы измерить норму замещения или дать подтверждение тому, что она равняется соотношению цен.

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

*к главе 11*

На данном занятии целесообразно подробно разобрать со студентами все упражнения, предложенные в конце главы 11 учебника, а также повторно выполнить, несколько модифицировав их, задания из рубрики «Вопросы к группе» данного пособия, которые предлагаются нами для хорошо подготовленной группы. Особое внимание уделите построению графиков.

На семинаре можно обсудить следующие дополнительные материалы.

*Пол Хейне*

## СУБСТИТУТЫ ВОКРУГ НАС: ПОНЯТИЕ СПРОСА

Наверняка вам не раз доводилось слышать или читать утверждения такого типа:

- для обеспечения пожарной безопасности требуется, чтобы в каждой квартире было два выхода;
- нам нужен новый автомобиль;
- в предстоящем десятилетии нашему штату дополнительно потребуется большое количество воды;
- изучение транспортных потоков выявило необходимость строительства новой автомагистрали;
- все граждане должны иметь возможность получать необходимую медицинскую помощь независимо от их способности ее оплачивать;
- нам нужна только победа.

Пожарная безопасность, вода, быстрое и равномерное движение транспорта, здравоохранение, победа и даже автомобиль являются благами. Мы говорим «даже» автомобиль, так как в последнее время возникают сомнения относительно его полезности в условиях перенаселенного города. Но попробуйте спросить об этом какого-нибудь владельца автомобиля или молодых людей, у которых автомобиля нет. Они заверят вас, что новый автомобиль очень даже полезен (*is very much a good*). Что же тогда неправильно в этих утверждениях?

---

Печатается по изданию: *Хейне П.* Экономический образ мышления. М.: Изд-во «Каталаксия», 1997. (Сер. «Библиотека студента».)

В каждом из них присутствует понятие *необходимости*. Именно поэтому они вводят в заблуждение.

Рассмотрим первое утверждение. Разве все жильцы квартиры с одним выходом получают травмы или погибнут в результате пожара? Конечно же, нет. Просто при одном выходе вместо двух риск будет больше. Но почему бы тогда не сделать три выхода? Или четыре? Почему бы не пойти до конца и не превратить все внешние стены в двери? Ответ в том, что, хотя пожарная безопасность и является благом, это не единственное благо для жильцов квартир. Благами являются также низкая квартирная плата и низкая плата за отопление и охлаждение помещения, не говоря уже о защите от взломщиков, которые знают, что множество выходов из квартиры – это одновременно и множество входов в нее. Кроме того, существуют, быть может, и более надежные меры обеспечения пожарной безопасности. Огнетушители, автоматические системы пожаротушения и большие пепельницы также уменьшают риск получить ожог или погибнуть в огне. Если требовать оборудования дополнительных выходов из квартир, то почему бы тогда не повесить на каждую стену по огнетушителю?

Утверждение о выходах из квартир, которое на первый взгляд звучит разумно, не учитывает три взаимосвязанных факта: 1) большинство благ не являются бесплатными, для их приобретения приходится жертвовать какими-то другими благами; 2) у любого блага существуют субституты, т. е. заменители; 3) разумный выбор между субститутами требует сопоставления дополнительных затрат и дополнительных выгод.

### Затраты и субституты

Вернемся теперь назад и посмотрим на остальные пять утверждений. «Нам нужен новый автомобиль». Кому нужен? Очевидно, только тем, кто оценивает новый автомобиль выше того, чем придется жертвовать для его приобретения. В жертву могут быть принесены поездка в очередной отпуск, новая одежда, серия походов в кино, стереосистема. Оправданны ли эти жертвы? В конце концов, вместо того чтобы покупать новый автомобиль, можно: капитально отремонтировать старый; купить поддержанную машину; купить велосипед; вступить в автомобильный пул (car pool – добровольное объединение граждан, договорившихся по очереди или совместно использовать автомобиль для общих целей. – *Примеч. пер.*); приспособиться к общественному транспорту; переехать поближе к месту работы; наконец, можно чаще сидеть дома. Разумные потребители дела-

ют выбор только после рассмотрения разнообразных затрат и выгод. (Конечно, после того как человек принял решение, он может заявить: «Нам нужен новый автомобиль», надеясь беспрекословной интонацией разубедить жену в необходимости самостоятельного сопоставления плюсов и минусов этой покупки.)

Обратимся к третьему утверждению: «В предстоящем десятилетии нашему штату дополнительно потребуется большое количество воды». Неужели какому-нибудь штату действительно дополнительно необходимо большое количество воды? Плотины и водохранилища, трубопроводы и опреснительные установки — тоже способ увеличения водных ресурсов. Но они требуют затрат. Оправданны ли эти затраты? Если вы думаете, что вода незаменима, то это серьезное заблуждение. Вы рассуждаете слишком академично, абстрагируясь от реального мира. Наверное, вы предполагаете, что вода используется преимущественно для питья, в то время как на самом деле в Соединенных Штатах подавляющая ее часть идет на другие цели. Чуть позже мы подробно обсудим пример с водой. А пока вы можете самостоятельно поразмышлять о других способах решения проблемы в таких местах, как Аризона и Южная Калифорния, где воды хронически не хватает.

Вы сможете лучше разобраться в проблеме с водой или в вопросе об автомагистрали (который мы рассмотрим ниже), если не будете забывать о том, что такие образования (entities), как штаты или города, на самом деле никогда ничего не хотят. В конечном итоге цели и желания присущи людям. Что на самом деле имеет в виду человек, который говорит: «Народ хочет...»? Что все люди хотят этого? Или большинство людей? Или только избранные? Для анализа заявлений, вроде тех, с которых начинается эта глава, есть хороший прием — задать вопрос: кому именно необходимо больше воды, или больше автомагистралей, или больше пожарной безопасности?

Наше четвертое ошибочное высказывание — «Изучение транспортных потоков выявило необходимость строительства новой автомагистрали» — подводит к одному из наиболее острых вопросов городского планирования. Наверное, этот вопрос никогда бы не вызывал столько затруднений, если бы с самого начала признавалось, что автомагистрали не только дают положительный эффект, но и требуют затрат, что у них есть превосходные заменители и что разумное городское планирование предполагает тщательное сравнение дополнительных выгод и дополнительных затрат. Те, кто рассчитывает воспользоваться большей частью выгод от новой автомагистрали, оплатив при

этом лишь небольшую долю затрат на нее, не захотят, чтобы остальные увидели всю совокупность затрат на эту магистраль или поняли, как много у нее на самом деле заменителей. Именно поэтому они делают вид, будто бы изучение транспортных потоков может выявить «необходимость». Но изучение транспортных потоков лишь показывает, сколько автомобилей движется по данным маршрутам *при существующих затратах для водителей*, включая такие неденежные затраты, как задержки в пути, опасности и язва желудка. Предположим, что плата за парковку в городе возросла на 500%. Как вы думаете, что произойдет с движением в часы пик? Те, кто регулярно ездит в город (commuters), будут создавать автомобильные пулы и начнут пользоваться общественным транспортом. Если посредством изменения платы за парковку, штрафов за дорожные происшествия или каким-либо иным подобным образом затраты на сообщение между городом и его окрестностями станут для водителей достаточно высокими, то нужда в новой автомагистрали может мгновенно превратиться в «необходимость» развития системы быстрого транзитного сообщения (rapid transit system). Довольно странный вид необходимости, которая может исчезать так быстро при изменении цены.

Пятое утверждение выглядит гуманным и либеральным. «Все граждане должны иметь возможность получать необходимую им медицинскую помощь независимо от их способности ее оплачивать». Но сколько именно медицинской помощи необходимо каждому человеку? Мы можем все быть согласны с тем, что женщине с воспалившимся аппендиксом и не имеющей денег следует удалить аппендикс за счет налогоплательщиков, если она не может оплатить затраты сама. А как быть с человеком, занозившим палец? Услуги врачей не являются бесплатным благом (free good), и они не станут таковыми даже в том случае, если ни один врач не будет взимать плату с пациентов. Если все будут обращаться к доктору по каждому мелкому недомоганию, то врачей просто-напросто не хватит. Чем ниже плата за визит к врачу, тем чаще будут люди ездить к доктору вместо того, чтобы просто лечь спать, не обращать внимания или ждать и надеяться. С высокой степенью уверенности можно предсказать, что снижение денежного вознаграждения приведет к увеличению других затрат, таких, как многочасовое ожидание в очереди.

Ну, а шестое утверждение: «Нам нужна только победа»? Оно просто неверно. Быть может, такой призыв хорош перед сражением, но с точки зрения политического анализа он совер-

шенно нереалистичен. Обычно ради победы приходится идти на жертвы. Если жертвы достигают определенного масштаба, люди соглашаются на компромисс или даже признают поражение, хотя при этом они склонны говорить, что у них «нет выбора». Опять-таки мы видим, что разумные политические формулы, в том числе и в сфере внешней политики, опираются на тщательное взвешивание дополнительных ожидаемых затрат и дополнительных ожидаемых выгод.

Необходимо подчеркнуть слово «ожидаемые». Мы живем в мире неопределенности и вынуждены делать выбор, который повлияет на наше будущее, не располагая точным знанием, каким именно будет это влияние. Рассуждая об экономических проблемах, часто ошибочно полагают, что нет никакой неопределенности или что люди, принимающие экономические решения, всеведущи. Но, судя по последним сообщениям, всеведение – это добродетель, которая пока еще не дана простым смертным. Уж если мы обречены жить в условиях неопределенности, то, по крайней мере, можем не усугублять наши проблемы, притворяясь, что это не так. Будьте начеку, если в этой книге или где-нибудь еще вам встретятся утверждения, предполагающие наличие полной и достоверной информации. Вы даже можете заметить, что информация тоже является благом далеко не бесплатным, у которого имеются заменители.

## Понятие спроса

При ближайшем рассмотрении «необходимости» обращаются простыми «потребностями». Это немаловажная разница, ибо если речь идет о потребностях, мы можем спросить: «Насколько они настоятельны?» Экономисты решают этот вопрос при помощи понятия спроса. Спрос – это понятие, которое *связывает покупаемые количества (блага) с теми жертвами, которые приходится делать для приобретения этих количеств.*

Задайте себе следующие вопросы: сколько пластинок вы хотели бы иметь? сколько раз в году вы хотели бы ужинать в ресторане? какую отметку вы хотели бы получить по данному предмету?

Если вы в состоянии дать какой-либо ответ на эти вопросы, то только потому, что в каждом случае вы предполагаете некоторые затраты. Допустим, вы хотите и планируете получить «пятерку» по данному предмету. Если цена «пятерки» увеличится, в чем будет заключаться разница? Преподаватель не берет взятки; цена «пятерки» для вас (а именно это имеет значение –

это то, чем вы должны пожертвовать для ее получения. Хотели бы вы получить «пятерку», если бы для этого требовалось заниматься двадцать часов в неделю, в то время как для получения «четверки» достаточно, например, одного часа в неделю? Может, вы и хотели бы, но, скорее всего, не согласились бы купить ее так дорого, когда неплохая замена — «четверка» — обойдется гораздо дешевле. И в этом все дело.

Человеческие потребности кажутся беспредельными. Но если потребность может быть удовлетворена только за некоторую плату, т. е. путем отказа от удовлетворения других потребностей, мы сдерживаем наши желания и соглашаемся на меньшее, чем хотелось бы.

Явление, о котором мы говорим, настолько фундаментально, что некоторые экономисты склонны возводить его в ранг закона: закона спроса. Этот закон устанавливает, что существует отрицательная связь между количеством какого-нибудь блага, которое люди будут покупать, и ценой (жертвой), которую они должны платить для его приобретения. При более высоких ценах купят меньше; при более низких — больше.

Согласны ли вы назвать это обобщение законом? Или вам приходят на ум исключения? Если настоящие исключения и существуют, то крайне редко. Да и почему людям не обращать внимания на жертвы, которые им приходится делать? Разве они предпочтут жертвовать больше, а не меньше? А ведь именно так поступал бы человек, который приобретал бы *больше* какого-нибудь блага по мере *увеличения* затрат на него.

Так называемые исключения из закона спроса обычно основаны на неправильной интерпретации фактов. Рассмотрим всем известный случай, когда цена некоторого блага повышается, и люди увеличивают свои покупки, ожидая дальнейшего повышения цены. При тщательном размышлении вы обнаружите, что это не исключение из закона спроса. Исходное повышение цены обуславливает ожидание более высоких цен в будущем, которое увеличивает текущий спрос на данное благо. Люди хотят сейчас купить больше, чтобы потом можно было тратить меньше. Причиной того, что в настоящее время люди покупают больше, является не более высокая цена, а изменившиеся *ожидания*. Мы наблюдали бы нечто совсем иное, если бы исходное повышение цены не изменило ожиданий. И кроме того, те, кого ожидания дальнейшего повышения цен подталкивают купить раньше (чем они сделали бы это в противном случае), все равно будут учитывать требуемые жертвы, решая, какое количество купить.

Иногда утверждают, что некоторые престижные товары составляют исключение из закона спроса. Например считается, что люди покупают норковые шубы потому, что их цена высока, а не низка. Не вызывает сомнения, что порой люди покупают некоторые вещи в основном, чтобы произвести впечатление размерами трат, которые они могут себе позволить. Иногда, при нехватке информации, люди судят о качестве вещи по цене, так что, по крайней мере в некотором ограниченном диапазоне, их готовность купить может быть связана с ценой положительным, а не отрицательным образом. Но эти кажущиеся исключения можно легко объяснить в рамках закона спроса. Люди покупают престиж, а не просто норку, или они судят о качестве по цене, так как не располагают лучшей информацией.

Однако примеры эти – не более чем курьезы. Независимо от того, готовы вы или нет признать его законом, следующий факт неоспорим и весьма важен: увеличение цены блага обычно сопровождается уменьшением общего объема покупок, а уменьшение цены, наоборот, – их увеличением. Не учитывать этой связи – серьезная ошибка.

*Александр Богданов*

## ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

Экономическая теория не есть набор уже готовых рекомендаций, применимых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям.

*Джон Мейнард Кейнс*

### Немного теории

Очень важно знать, как люди увеличат или уменьшат свои покупки при изменении цены. Эту зависимость ученые называют ценовой эластичностью спроса. Если небольшое изменение цены повлекло за собой сильное изменение количества покупок, то говорят, что спрос эластичен, а если даже большое изменение цены практически не влияет на величину спроса,

то – неэластичен. Ценовая эластичность определяется как частное от деления изменения величины спроса на изменение цены и выражается в процентах.

...и практики

В этой статье мы начнем рассматривать, как на практике влияет изменение цены в супермаркетах, в продовольственных магазинах и в мелких торговых точках на объем продаж некоторых продовольственных товаров, которые были поделены на две условные группы. В первую вошли продукты повседневного спроса, а именно молоко и растительное масло. Во вторую – напитки и пиво, имеющие ярко выраженные сезонные особенности продаж. Не углубляясь в тонкости конкурентной борьбы торговых марок и брендов, проанализируем влияние изменения цен на потребление указанных продуктов за последний год.

### Где текут молочные реки?

У рынка молока, как и следовало ожидать, наблюдается наиболее стабильный спрос. Это должно делать его наиболее привлекательным для продавцов. Что может быть лучше постоянного гарантированного спроса? На протяжении всего года его отличает отсутствие резких колебаний как в объеме продаж (рис. 1), так и уровне средних цен (рис. 2). На этих графиках хорошо прослеживается тенденция, характерная для продуктов, входящих в первую десятку самых покупаемых продуктов. Цены на молоко у мелких торговцев ниже, чем в магазинах, в

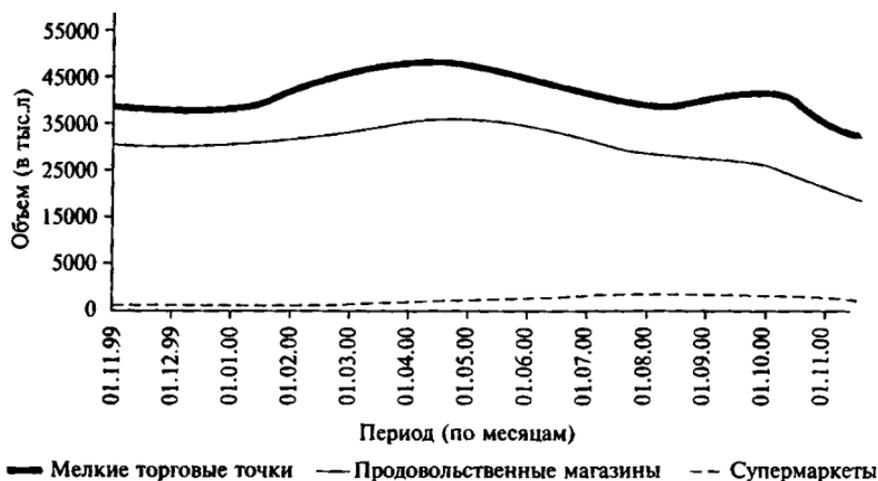


Рис. 1. Объем продаж молока  
Период с 01.11.1992 г. по 30.11.2000 г.

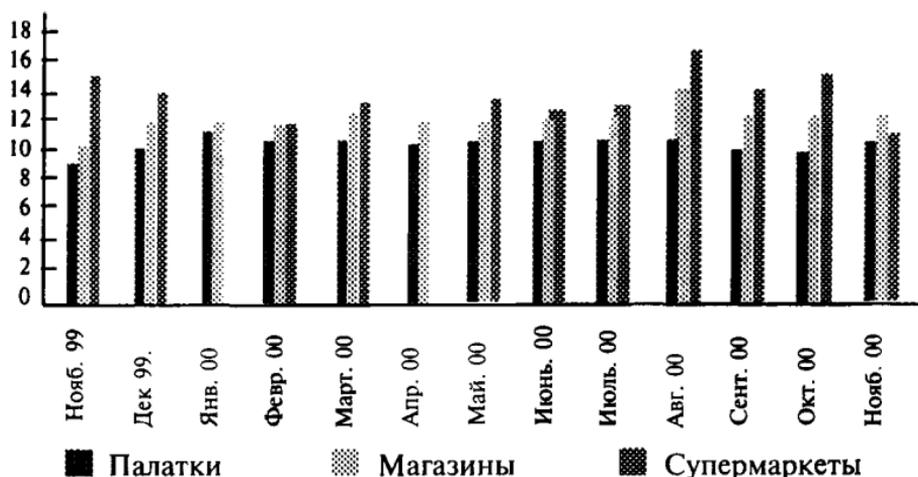


Рис. 2. Изменение средней цены на молоко (в руб. за 1 л)

среднем на 15–20% и на 25–40% ниже, чем в супермаркетах. Это в основном и определяет большой объем продаж (до 60%) через мелкие торговые точки. Около 35% молока реализуется через магазины, а на долю супермаркетов приходится только 5% реализуемого в столице молока. Так что можно с уверенностью сказать, что русла молочных рек определяют только берега цен.

## Растительное масло

Рынок масла, как и рынок молока, не подвержен резким колебаниям как по объему совершаемых покупок, так и по ценам. Однако наблюдается некоторый спад в объеме покупок растительного масла в летние месяцы в мелких торговых точках (рис. 3). Можно предположить, что это явление связано с влиянием двух факторов: во-первых – отъездом части городского населения на дачи и, как следствие, созданием домашних запасов в зимнее время, когда цены для этого самые благоприятные. Во-вторых – нежеланием покупать продукт прошлогоднего урожая с истекающим сроком годности в торговых точках, в которых нельзя гарантировать сохранность продукта с длительным сроком хранения в надлежащих условиях. Как видно из графика (рис. 3), за прошедший год объемы продаж растительного масла в мелких торговых точках сократились примерно на 25%.

Связать этот факт можно с тем, что цены в магазинах и супермаркетах стали ненамного отличаться от цен рыночных торговцев (рис. 4), что обострило конкурентную борьбу и сделало этот вид товара для владельцев мелких торговых точек менее рентабельным.

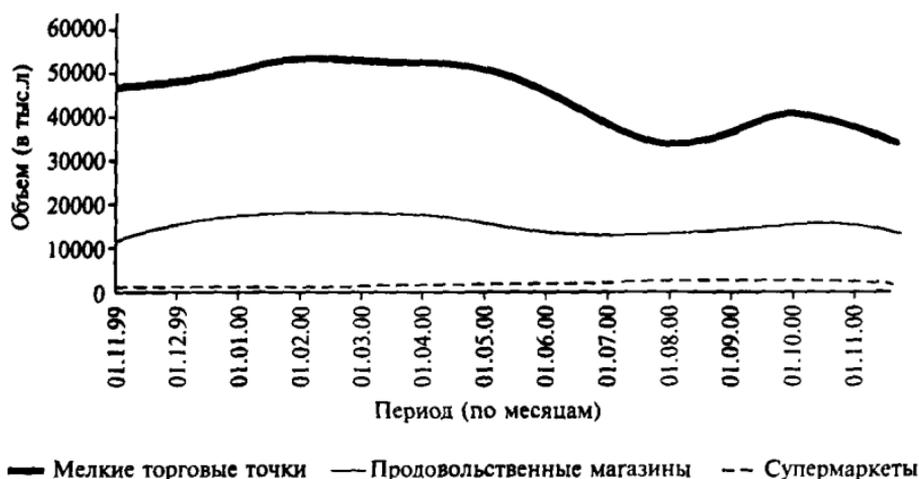


Рис. 3. Объем продаж растительного масла  
 Период с 01.11.1999 г. по 30.11.2000 г.

Сопоставляя изменение цен и рост объемов продаж растительного масла в супермаркетах, можно сделать вывод, что за счет снижения цен значительно возрос объем продаж, что является доказательством правильной ценовой и ассортиментной политики. Наглядной иллюстрацией этому может служить график ценовой эластичности (рис. 5).

### Прохладительные напитки

В отличие от рассмотренных ранее продуктов рынок прохладительных напитков носит ярко выраженный сезонный ха-

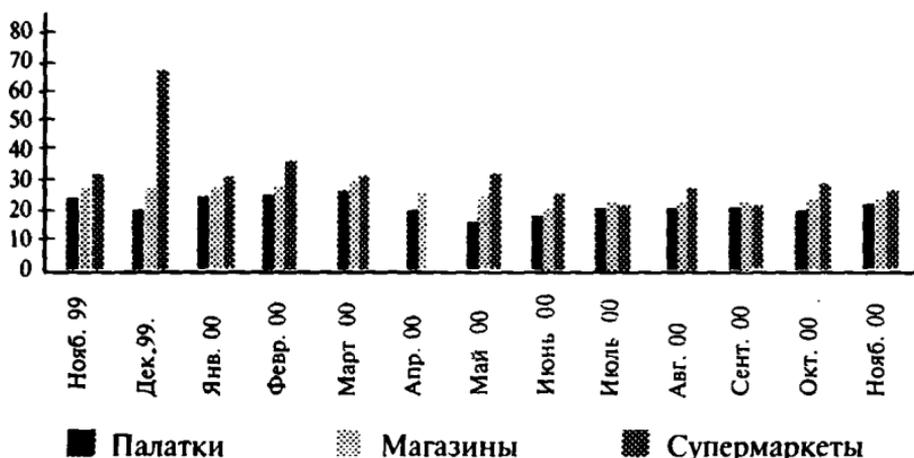
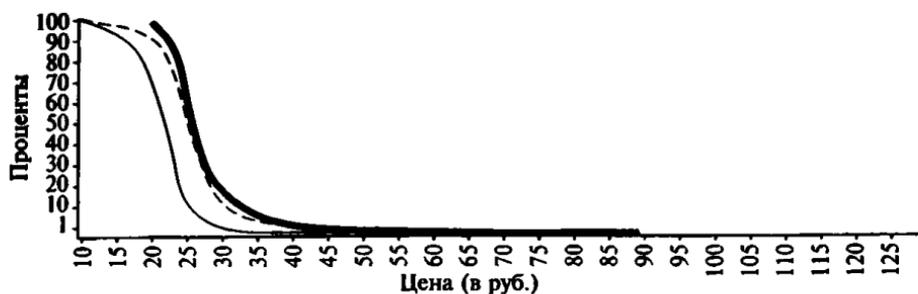


Рис. 4. Изменение средней цены на растительное масло  
 (в руб. за 1 л)

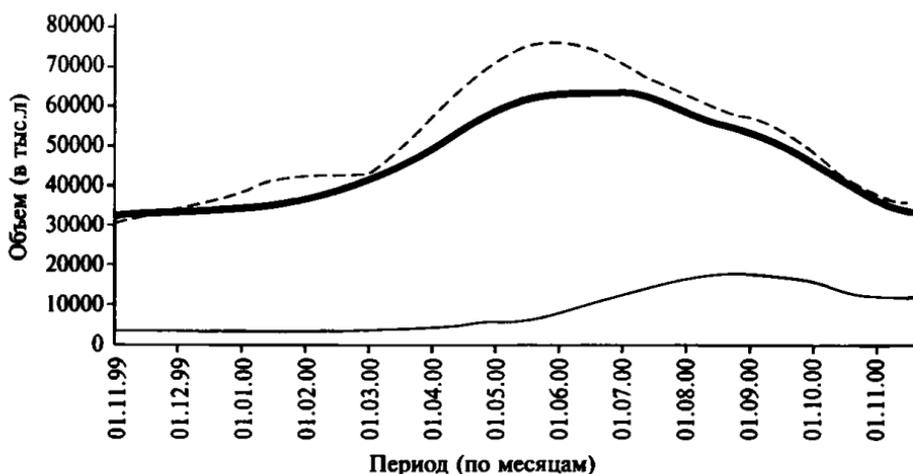


— Мелкие торговые точки    - - - Продовольственные магазины    — Супермаркеты

Рис. 5. Эластичность спроса по цене на растительное масло (период с 01.09.2000 г. по 30.09.2000 г.)

рактически (рис. 6). Объем продаваемых напитков в летнее и зимнее время года отличается более чем в 2 раза.

Следует отметить, что кривые объемов продаж в магазинах и мелких торговых точках почти полностью совпадают. Мало отличаются и цены, установленные магазинами и рыночными торговцами, что и обуславливает такой большой объем продаж в магазинах. Рынок прохладительных напитков отличается тем, что они являются товарами не только сезонного, но и импульсивного спроса, и человек покупает их, повинуясь скорее жажде, а место покупки никак не влияет на его выбор. Ну как не вспомнить рекламный ролик «Спрайта» об имидже и жажде. Интересно то, что повышение цены даже в жаркое время года оказывает решающее действие на объем рынка, что наглядно



— Мелкие торговые точки    - - - Продовольственные магазины    — Супермаркеты

Рис. 6. Объем продаж прохладительных напитков (период с 01.11.1999 г. по 30.11.2000 г.)



Рис. 7. Эластичность спроса по цене на прохладительные напитки (период с 01.11.1999 г. по 30.11.2000 г.)

иллюстрирует график эластичности спроса (рис. 7). Увеличение цены с 10 до 12 руб. приводит к уменьшению продаж на 20%. Только 15% покупателей супермаркетов могут позволить себе роскошь не обращать внимания на цену покупаемого напитка.

## Пиво

Так же, как и прохладительные напитки, пиво является продуктом сезонного спроса, но с менее выраженными чертами (рис. 8). Сезонные колебания объемов продаж — менее 60%. Это объясняется большой когортой любителей этого достойного напитка, готовых употреблять его в любое время года, невзирая на

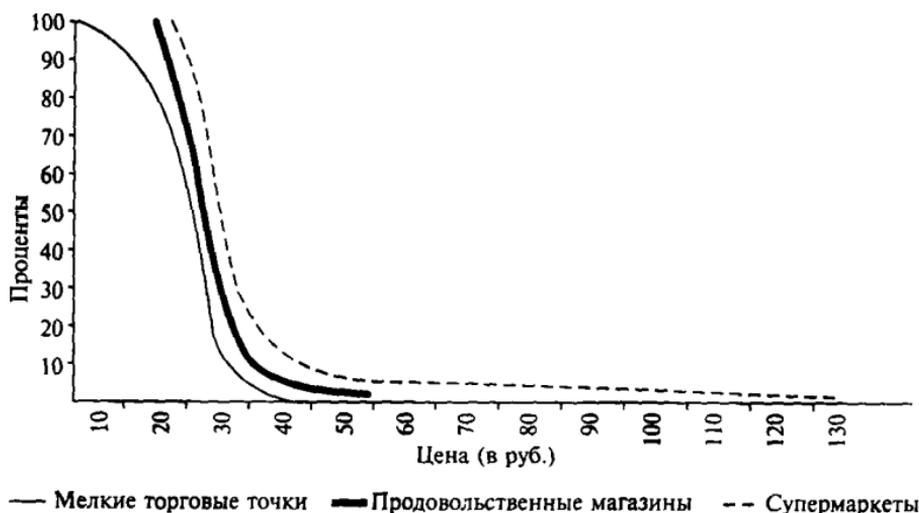


Рис. 8. Эластичность спроса на пиво по ценам за ноябрь 2000 г.

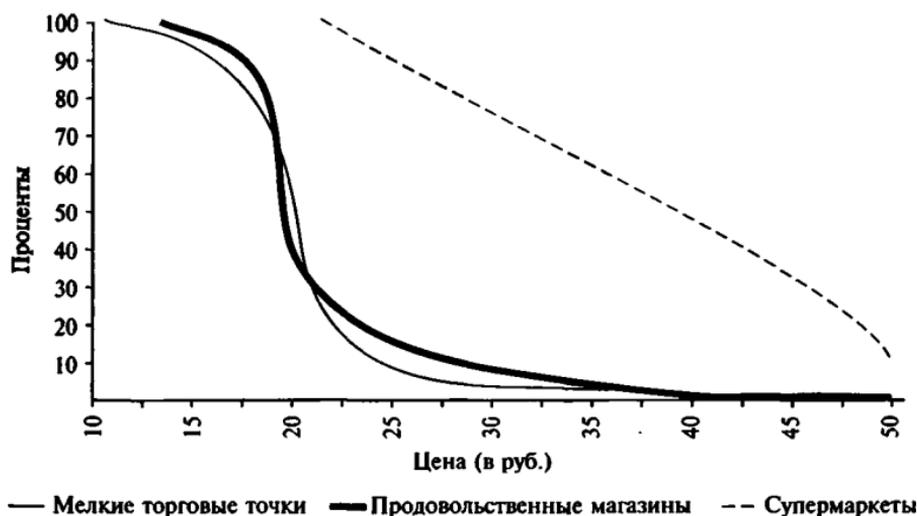


Рис. 9. Эластичность спроса на пиво по цене в ноябре 1999 г.

погоду и время суток. Взглянув на кривые, характеризующие эластичность спроса по цене, сделанные с интервалом в год (рис. 8 и 9), можно понять, что пиво как товар совершило в 2000 г. прорыв на прилавки супермаркетов и заняло на них достойное место, хотя средние цены выше, чем в магазинах и рынках, на 15–20%. Объемы продаж пива в супермаркетах сейчас на подъеме, несмотря даже на общий сезонный спад продаж.

Подведем итоги: спрос на продукты повседневного спроса высоко эластичен и чутко откликается даже на небольшое изменение цен. Объем продаж товаров сезонного спроса в большой степени подвержен колебаниям и во многом зависит от внешних факторов, таких, как температура, уровень доходов населения, наличие рядом конкурирующих торговых точек и др. Только выявив все влияющие на величину продаж факторы и проведя их тщательный анализ, можно получить результаты, которые помогут извлечь максимальную прибыль от продаж и сократить расходы на хранение товарных запасов.

## Глава 12

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ  
АНАЛИЗА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

## А.

## ФИРМЫ, КОНКУРЕНЦИЯ И РЫНКИ

## Определения

*Ценопринимаящие агенты* (иногда называются *ценополучателями*) – потребители, не оказывающие существенного влияния на состояние рынка и уровень цен на товары.

Необходимо особо оговорить возможность различных определений понятия «конкуренция».

1) *Конкуренция* – состязание между производителями товаров за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья (*Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики, 1998*).

2) *Конкуренция* – [от лат. *concurrentia* – сталкиваться]: а) соперничество между производителями товаров и услуг за возможность увеличения прибыли (важно обратить внимание студентов на то, что данное определение наиболее близко позиции авторов учебника); б) существование на рынке множества производителей (продавцов) и покупателей и возможность их свободного входа на рынок и выхода из него... (*Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999. С. 309*). (Последнее, на наш взгляд, представляет собой скорее необходимое условие для совершенной конкуренции.)

3) *Конкуренция* – состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке (*Закон РФ от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»* – текст закона см. в приложении).

*Совершенная конкуренция* проявляет себя на рынке какого-либо товара, когда ни один из продавцов данного товара не может своими действиями повлиять на рыночную цену товара, т. е. все продавцы на рынке совершенной конкуренции являются ценопринимателями.

*Несовершенная конкуренция* проявляет себя на рынке товара, когда не все продавцы являются ценопринимателями, т. е. как минимум один продавец может влиять на цену, по которой данный товар продается на рынке.

*Монополия* — рыночная структура, при которой весь выпуск отрасли может производить одна фирма.

*Олигополия* — рыночная структура, в которой господствует небольшое число фирм, компаний.

*Дифференциация товара* — физические или другие различия между товарами различных фирм, вызывающие у отдельных покупателей неценовые предпочтения (причем цена на одинаковые или сходные продукты здесь не должна быть одной и той же) товаров одной фирмы перед товарами других фирм.

*Неценовая конкуренция* — использование неценовых методов для укрепления конкурентоспособности фирмы: повышение качества товаров, придание товарам новых свойств, увеличение числа функций, применение передовых технологий, повышение качества обслуживания и послепродажного сервиса и т. д.

## Пояснения и примеры

Важно еще раз обратить внимание студентов на то, что только «Экономическая энциклопедия» дает определение понятия «конкуренция» как: а) соперничество между производителями товаров и услуг за возможность увеличения прибыли; б) существование на рынке множества производителей (продавцов) и покупателей и возможность их свободного входа на рынок и выхода из него. На наш взгляд, именно первая часть этого определения является непосредственно определением конкуренции, тогда как вторая — скорее ее условие.

Здесь необходимо подчеркнуть, что в экономической теории важно различать понятия «конкуренция»

(англ. «competition») и «соперничество» (англ. «rivalry»). «В современном понимании термин «соперничество» относится к действительному поведению, тогда как термин «конкуренция» относится к определяющей структуре рынка модели, используемой для предсказания поведения на определенном рынке» (Clarson K., Miller R. *Industrial Organization: Theory, Evidence, and Public Policy*. New York, 1982. P. 110).

Само различие этих понятий возникло только с появлением и развитием теории строения рынка. Так, например, экономисты-классики, говоря о «свободной конкуренции», фактически имели в виду то, что мы сегодня называем «соперничеством».

Важно также обратить внимание студентов на то, что поведение фирм на рынке совершенной конкуренции не содержит никаких признаков соперничества, тогда как именно соперничество является основной чертой поведения фирм на рынках несовершенной конкуренции.

## ПОЧЕМУ ФИРМЫ НЕ ПОХОЖИ НА ДОМОХОЗЯЙСТВА. ТРИ ВИДА РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР. ЧЕМ СОВЕРШЕННА «СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ»?

### Пояснения и примеры

В рыночной экономике различаются два вида конкуренции: совершенная и несовершенная.



Поясните, что потребители, представленные индивидуумами или домохозяйствами, могут реагировать на состояние рынка лишь пассивно — т. е. просто при-

нимать цену как данность, приспособляясь к ней. Они являются *ценопринимателями агентами*.

Некоторые фирмы, но не все, также лишь принимают цену рынка. Если все фирмы на рынке являются ценопринимателями агентами, тогда мы имеем дело с *совершенной конкуренцией*.

Наш учебник «Микроэкономика в контексте» следующим образом характеризует совершенную конкуренцию: «Если каждая индивидуальная фирма в отрасли поставляет на рынок столько товаров и услуг, сколько она хочет и может поставить, но при этом не оказывает воздействия на цену, т. е. если все фирмы — это ценоприниматели агенты, тогда налицо рыночная структура, называемая *совершенной конкуренцией*» (см. учебник, глава 12, стр. 338).

Для дополнительных пояснений можно также воспользоваться характеристикой *совершенной конкуренции* из «Экономической энциклопедии»: «а) на рынке большое число покупателей и продавцов, каждый занимает относительно малую долю рынка данных товаров; б) товары однородны с точки зрения потребностей покупателей и соответственно продавцов (вместе с тем для покупателя имеют подчас существенное значение условия обслуживания после продажи, упаковка, реклама, подробная информация о свойствах товара, расположение места продажи и его доступность для покупателя); в) отсутствуют различные входные и выходные барьеры в той или иной отрасли производства — государственная монополия, лицензирование или государственная регистрация на производство определенного товара, государственное или административное запрещение или ограничение доступа к ресурсам, необходимым для создания товара и т. п.; г) обеспечивается наличие необходимой и доступной информации о ценах, их изменениях, о продавцах и покупателях не только в данном регионе, но и в других местах; д) рациональное (с позиций экономических и юридических законов рынка) поведение всех агентов рыночной экономики. Перечисленное может быть признано идеальной моделью, приближение к которой обеспечивается постоянным совершенствованием правовой базы рыночной экономики, при существенной роли антимонопольного («антитрестов-

ского”) законодательства» (*Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999. С. 309*).

Здесь важно также отметить, что данный список представляет собой условия совершенной конкуренции. Более подробно структура рынков, соответствующая модели совершенной конкуренции, будет рассмотрена в главе 17 учебника и данного пособия для преподавателя.

Примерами совершенной конкуренции являются: небольшие хлебопекарни в городах, парикмахерские, мастерские по ремонту обуви, поставщики сельхозпродуктов на продовольственные рынки городов, производители одежды и обуви массового потребления.

При совершенной конкуренции исключены все виды противоборства как между продавцами, так и между покупателями. Такое «совершенство» фактически отрицает острое противоборство фирм на рынке. В этой «идеальной» ситуации каждая фирма может продать по рыночной цене желаемое количество продукции, причем ни отдельный покупатель, ни отдельный продавец не могут повлиять на уровень рыночной цены. «В этом особом случае апогей конкуренции достигается, когда ни одному из конкурентов нет дела до других» (*Shubic M., Levitan R. Market Structure and Behaviour. Cambridge, Massachusetts, 1980. P. 13*).

Следует обратить внимание студентов и на то, что в РФ действует Антимонопольный комитет, основной функцией которого является обеспечение соблюдения антимонопольного законодательства. (См. также Закон РФ от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» с изменениями от 24 июня 1992 г., 25 мая 1995 г., 6 мая 1998 г., 2 января 2000 г.)

Подчеркните, что антиподом совершенной конкуренции является *монополия*.

Рынки же большинства отраслей находятся где-то между монополией и совершенной конкуренцией — они не являются ни ценопринимающими агентами, ни единственным производителем в отрасли, диктующим цены.

Рынок, где число фирм невелико, а их действия отражают возможные реакции фирм-конкурентов, называется *олигополией*.

Олигополия «характеризует экономическую ситуацию, при которой на рынке остается малое количество производителей-продавцов и крупнейшие из оставшихся получают возможным образом влиять на рыночную цену» (*Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999*).

Сам термин «олигополия» был составлен на основе греческих корней «*oligos*» (немногочисленный) и «*poleo*» (продаю) английским гуманистом и государственным деятелем Томасом Мором для его философского романа «Утопия» (1516). Мор определял олигополию как «рынок немногих». Однако сегодня многие экономисты вкладывают в этот термин другое значение — «конкуренция немногих», подчеркивая именно данную особенность этого типа строения рынка.

Можно привести также следующий пример несовершенной конкуренции (по материалам Первой международной практической конференции «Всемирная торговая организация и интересы предпринимателей», Москва, 1998 год): среди аудиторских фирм в России основную долю занимают филиалы иностранных аудиторских компаний (Прайсуотерхаус-ПricewaterhouseCoopers, КПМГ-КPMG и другие). Именно они обслуживают наиболее крупные и влиятельные компании, действующие в нашей стране, как российские, так и зарубежные. В то же время российские аудиторы не имеют доступа на этот рынок: их сотрудники не имеют возможности проходить стажировки в ведущих аудиторских компаниях, не созданы условия для перехода отечественных компаний на зарубежные стандарты аудита, затруднено лицензирование их деятельности. Существует и информационная недостаточность — российские аудиторы не представлены в ведущих международных объединениях аудиторских фирм. В результате к услугам отечественных аудиторских фирм обращаются только небольшие и относительно небогатые российские фирмы.

Для наглядности лучше изобразить следующую простейшую схему (которую затем можно дополнить примерами).



Примерами олигополии являются ВАЗ, АЗЛК, ГАЗ.

Примерами монополии являются ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», нефтяная компания «Лукойл», АЛРОСА («Алмазы России-Саха»).

Монопсонию часто называют «обратной стороной монополии» (т. е. имеется в виду, что в отличие от монополии, когда продавец диктует цены, при монополии цену устанавливает единственный покупатель). Очень часто монопосония проявляется, например, на рынке рабочей силы, когда работодатель (который в данном случае играет роль покупателя рабочей силы) может устанавливать исключительно низкую цену на рабочую силу (например, мафия может использовать на тяжелых работах незарегистрированную иностранную рабочую силу с очень низкой оплатой труда, фактически исключая возможность найма у другого работодателя).

Другим примером монопосонии может быть ситуация, когда определенный вид сырья используется только в одной отрасли промышленности, в которой действует только одна фирма. В таком случае данная фирма будет монополистом при покупке сырья. Наиболее близкой к классической модели монопосонии является ситуация на рынке необработанных алмазов, где цену диктует корпорация «Де Бирс», которая в данном случае действует как монополист.

Олигопсония – ситуация на рынке, при которой достаточно ограниченному числу покупателей противостоит большое количество продавцов (производителей).

**Важно!**

Обязательно, во избежание дальнейших недоразумений, обратите внимание группы на то, что обычно как монополия, так и монополия, а также олигополия и олигополия являются объектами антitrustовского законодательства, и часто, в широком смысле слова, термин «монополия» включает в себя как контроль за рынком со стороны единственного продавца (собственно монополия), так и контроль за рынком со стороны единственного покупателя (монополия).

Обратите внимание студентов и на тот факт, что недостаточно одного только показателя размера фирмы для отнесения ее к монополистам или конкурентным фирмам. Основным параметром является ее доля на том или ином рынке: города, региона, страны. Однородность продукта – другой не менее важный параметр для участников рынка совершенной конкуренции.

**Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Попросите студентов привести примеры различных рыночных структур в вашем регионе. Попросите их объяснить, по каким параметрам, критериям они отнесли то или иное предприятие, фирму к монополии, олигополии, совершенной конкуренции.

2. Какие рыночные структуры преобладают в промышленности, торговле, банковской сфере, секторах услуг, транспорте вашего города (региона)?

3. Попросите студентов привести примеры неценовой конкуренции фирм (как местных, так и общеизвестных).

4. В менее подготовленной группе преподаватель может еще раз зачитать вышеназванные примеры (или привести свои примеры, в том числе касающиеся фирм вашего региона) совершенной конкуренции, монополии, олигополии и попросить студентов отнести каждую из фирм к какому либо виду, обосновав свой ответ.

Мы также рекомендуем преподавателю раздать студентам текст закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных

рынках» (см. Приложение 1) для самостоятельного изучения, а при наличии достаточного времени на изучение данной темы — для обсуждения в группе. Особое внимание следует обратить на статьи 1—4, 6—10.

## Б. ВЫРУЧКА И ИЗДЕРЖКИ

### Пояснения и примеры

Любая фирма действует на рынке в окружении множества других фирм, часть из которых является ее конкурентами. Фирма связана с большинством из них как покупатель сырья, энергии или комплектующих деталей и как продавец своего товара. Помимо этого, фирме необходимо учитывать действия и политику государства в области налогообложения, ограничения деятельности монополий, регулирования тех или иных сфер деятельности. Фирма должна изучать и учитывать предпочтения и потребности своих потенциальных покупателей. Поэтому, являясь свободной в своих действиях относительно выбора профиля деятельности, выпускаемого товара, организации производства и т. д., любая фирма должна учитывать целый ряд факторов, ограничивающих или определяющих ее действия в той или иной конкретной ситуации.

В условиях несовершенной конкуренции фирма должна решить для себя четыре основополагающих вопроса (см. «Микроэкономика в контексте», глава 12, стр. 342):

1. *Вход и выход.* Иначе говоря, входить или не входить на этот рынок, производить данный продукт или нет, а если продукт уже производится — продолжать производство продукции или нет.

2. *Величина производственной мощности (размер фирмы).* С учетом условий снабжения и сбыта своей продукции, их вероятной динамики (в том числе сезонной), фирме необходимо решить, какими должны быть размеры заводских зданий и сооружений и при каком уровне запасов ресурсов она может функционировать.

3. *Процесс производства.* Фирма должна решить, какую технологию и, следовательно, какую комбина-

цию факторов производства она будет использовать для производства при каждом предполагаемом уровне выпуска.

4. *Уровень выпуска.* Фирма должна решить, какой конкретный объем выпуска производить и продавать в реально сложившихся рыночных условиях.

## СОВОКУПНАЯ И СРЕДНЯЯ ВЫРУЧКА. ПРЕДЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ И НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ. КРИВЫЕ ВЫРУЧКИ

### Определение

*Издержки* — израсходованная на что-либо денежная сумма, затраты.

*Совокупная выручка* — общая выручка от продажи определенного объема выпускаемой продукции. Измеряется в денежном выражении.

*Средняя выручка* — совокупная выручка в расчете на одну проданную единицу товара. Измеряется в деньгах на единицу выпуска (руб./шт., дол./бар., руб./т, руб./л и т. д.).

*Пределная выручка* — изменение совокупной выручки от продажи дополнительной единицы товара. Измеряется в деньгах на единицу выпуска (руб./шт., дол./бар., руб./т, руб./л и т. д.).

*Ценовая дискриминация* — практика продажи аналогичных товаров разным покупателям по разным ценам.

### Пояснения и примеры

Рассматривая данный материал, обратите внимание студентов на то, что совокупная выручка измеряется в денежных единицах, а средняя выручка в деньгах на единицу выпуска.

Когда фирма продает товар на открытом для всех покупателей рынке по единой цене, то совокупная выручка равняется цене, умноженной на количество проданного товара. Средняя выручка представляет собой совокупную выручку, деленную на проданное количество и, следовательно, равняется цене.

Если  $TR$  – совокупная выручка,  
 $AR$  – средняя выручка,  
 $P$  – цена,  
 $Q$  – количество,

$$\text{то } TR = P \times Q,$$

$$AR = TR/Q = (P \times Q)/Q = P.$$

Предельная выручка рассчитывается, исходя либо из роста совокупной выручки от продажи дополнительной единицы, либо из падения выручки при снижении продаж на одну единицу. Следует также отметить, что предельная выручка фирмы зависит от выбора единицы, которую мы используем для измерения выпуска.

Если  $MR$  – предельная выручка,  
 $AR$  – средняя выручка,  
 $P$  – цена,

то для совершенной конкуренции уравнение будет выглядеть так:

$$P = AR = MR;$$

для несовершенной конкуренции:

$$P = AR \text{ и } P > MR.$$

Равенство предельной и средней выручки фирмы существует на рынке совершенной конкуренции, где все фирмы вынуждены продавать свои товары по рыночным ценам и не могут изменить их.

Подробно разберите вместе со студентами рис. 12.1 и 12.2 учебника. Рассматривая кривые выручки, обратите внимание на различные их виды для разных рынков, а также для отдельной фирмы и рынка в целом. Обратите внимание на тот факт, что на рынке совершенной конкуренции кривые средней и предельной выручки фирмы идентичны, а на рынке несовершенной конкуренции кривая предельной выручки фирмы расположена ниже, чем кривая средней выручки.

Акцентируйте также особое внимание на том, что, по определению, кривая средней выручки тождественна кривой спроса. Но это означает, что, в соответствии с рисунком 12.1, в условиях совершенной конкуренции кривая спроса будет всегда горизонтальной. В то же время известно, что она должна быть нисходящей.

Подчеркните, что необходимо разграничивать два значения термина «кривая спроса»: кривую спро-

са на весь объем продукции отрасли и кривую спроса на товар отдельной фирмы. Для фирмы-монополиста различия между этими двумя кривыми не существует. Но для фирмы на конкурентном рынке разница весьма существенна. Кривая спроса на товар фирмы будет горизонтальна, поскольку отдельная фирма на таком рынке настолько мала, что никакое изменение уровня ее продаж не скажется на рыночной цене товара.

### Важно!

Еще раз обратите внимание студентов на ключевые определения и выводы данного раздела.

— Совокупная выручка от продажи данного выпуска, деленная на проданное количество, составляет среднюю выручку, или цену.

— Приращение к совокупной выручке от продажи дополнительной единицы выпуска составляет предельную выручку.

— Предельная выручка фирмы меньше цены, если кривая спроса на продукт фирмы нисходящая.

— Кривая средней выручки тождественна кривой спроса на продукт фирмы.

— В условиях совершенной конкуренции эта кривая горизонтальна, так как цена, средняя выручка и предельная выручка равны при всех уровнях выпуска.

— В условиях несовершенной конкуренции кривая средней выручки фирмы будет нисходящей, а кривая предельной выручки пройдет на графике ниже кривой средней выручки.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Разберите со студентами следующие примеры.

1. Фирма продала 10 000 единиц товара А по цене 15 руб./ед. Определите размер совокупной и средней выручки фирмы.

2. Совокупная выручка компании составила 15 000 руб. при реализации партии из 60 единиц товара. Определите среднюю выручку компании.

3. Фирма увеличивает выпуск с 150 до 152 единиц товара. Цена единицы товара  $P_1 = 50$  дол. ( $P_1$  — цена до расширения объемов производства). Каков бу-

дет предельный доход фирмы, если такое увеличение выпуска возможно:

- только при снижении цены на весь объем товара на 5%, т. е.  $P_2 = 0,95 \times P_1$ ;
- при неизменных ценах;
- при возможном повышении цены на 2% –  $P_2 = 1,02 \times P_1$ ?

4. Как соотносятся между собой кривая средней выручки и кривая спроса на продукт фирмы?

5. В силу каких причин отличаются кривые спроса для рынка совершенной конкуренции в целом и для отдельной фирмы, действующей на этом рынке?

## АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ФИРМЫ. ВЫБОР ТЕХНОЛОГИИ, МИНИМИЗИРУЮЩЕЙ ИЗДЕРЖКИ

### Определения

*Альтернативные издержки* – выгода, упущенная в результате неиспользования экономического ресурса в наиболее доходной из возможных сфер и отраслей экономики.

### Пояснения и примеры

Объясните студентам, что альтернативные издержки времени и усилий собственника могут быть больше или меньше прибыли, которую владелец в действительности получает от фирмы. Если фирма очень прибыльна благодаря удаче или обстоятельствам, неподконтрольным ее владельцу, то вполне вероятно, что ее прибыль будет больше, чем собственник смог бы заработать где-либо еще. И наоборот, если фирме не везет и несмотря на квалификацию владельца она низко рентабельна, то ее прибыль, вероятно, будет меньше, чем альтернативные издержки труда ее владельца. В любом случае именно альтернативные издержки такого труда, а не реально полученный доход учитываются при определении экономических издержек производства. Это верно для любого ресурса, альтернативные издержки которого отличаются от его текущей цены.

На примерах из учебника разберите выбор технологии, минимизирующей издержки.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Автолюбитель, как правило, сам моет и обрабатывает поверхность своего автомобиля полирующим средством. Ему требуется 2 часа на мытье машины и столько же времени на ее обработку полирующим средством. Цена средства для полировки 2 доллара за бутылочку, которой хватает на одну обработку автомобиля. Средняя заработная плата этого автолюбителя составляет 4 доллара в час. Стоимость услуг автомойки – 10 долларов, а время обработки автомобиля – 0,5 часа. Обсудите с группой, какой вариант более выгоден для автолюбителя и почему.

*Для преподавателя:* ответы могут быть самыми разными. Кто-то из студентов будет считать, что выгоднее самому обрабатывать автомобиль, так как при этом экономится 8 долларов. Обратите внимание группы на тот момент, что при пользовании услугой автомойки автолюбитель не получает зарплату за полчаса (2 дол.), а за остальные 1,5 часа получит 6 долларов. Если он будет сам мыть свою машину, то он потеряет на зарплате 8 долларов. Некоторые студенты выскажут предположение, что автолюбитель занимается своим автомобилем в выходные и, следовательно, не теряет в зарплате. В этом случае предложите группе рассмотреть альтернативные занятия этого человека в свободные 1,5 часа и их возможную значимость для него.

2. Магазин спорттоваров купил весной кроссовки по цене 10 долларов за пару и в течение летнего сезона продавал их по цене 18 долларов за пару. Но в сентябре спрос на этот товар резко упал, и 50 пар кроссовок остались нераспроданными. Какой вариант более предпочтителен для магазина: сбывать эти кроссовки на осенней распродаже по цене 10,9 долларов за пару или сохранить их до следующего сезона и выставить на продажу в мае по цене 18 долларов за пару?

Затраты на хранение складываются: зарплата грузчиков за перенос товарных запасов на склад осенью и доставку их в торговый зал весной – 0,5 долларов за пару; страховка запасов – 0,8 долларов за пару в месяц.

*Для преподавателя:* большинство студентов решат, что выгоднее сохранить эти кроссовки до следу-

ющего сезона. Действительно: доход от распродажи  $50 \times (10,9 - 10,0) = 50 \times 0,9$  долларов за пару = 45 долларов. Ожидаемый доход в следующем сезоне:  $50 \times (18 - 10 - 0,5 - 0,8 \times 8^*) = 50 \times (18 - 10 - 0,5 - 6,4) = 50 \times 1,1 = 55$  долларов ( $8^*$  — количество месяцев, в течение которых кроссовки хранят на складе). Но предложите группе рассмотреть возможность неполной реализации этих устаревших кроссовок в следующем сезоне. Следовательно, магазин получит меньший доход по сравнению с тем, на который рассчитывал. Кроме того, полученные сейчас деньги можно направить на приобретение актуальных в зимний сезон лыжных ботинок, коньков и т. д. и получить прибыль от их реализации. Укажите также на наличие дополнительных расходов при хранении кроссовок в виде налога на имущество (товарные запасы). Еще один вариант: деньги, вырученные от распродажи, поместить в банк под процент. Тогда, с учетом процентов на вложенный капитал за восемь месяцев, доход от распродажи будет выше, чем от второй альтернативы.

3. Обсудите с группой примеры (вопросы) из соответствующего параграфа учебника («Выбор технологии...»).

## ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

### Определения

*Издержки краткосрочные* — издержки производства при использовании производственных мощностей и оборудования, имеющихся в данный момент на фирме.

*Издержки долгосрочные* — минимальные издержки производства для соответствующего объема продукции, достижимые при использовании всех необходимых для этого условий. Минимально возможный уровень издержек, который недостижим для фирмы в ближайшие сроки из-за нехватки соответствующего оборудования, может быть достигнут ею в более длительном периоде.

## Пояснения и примеры

Если фирма переходит на более прогрессивную энергосберегающую технологию производства своего товара, то ее долгосрочные издержки будут ниже краткосрочных.

Если фирма использует металлорежущие станки, то ее краткосрочные издержки на производство далеки от минимальных (большой отход металла в виде стружек и порошка). При замене этого оборудования на станки, использующие метод пластической деформации, издержки данной фирмы снизятся. Если все другие условия производства фирмы соответствуют уровню долгосрочных издержек, следовательно, фирма достигла минимально возможного уровня затрат на изготовление товара.

### **Важно!**

В длительном периоде все ресурсы являются переменными. В краткосрочном периоде, наоборот, фирма не может изменить объем выпуска за счет изменения количества всех производственных ресурсов. Поэтому уровень долгосрочных издержек (минимально возможный) будет достигнут после выплаты процентов за кредит, потраченный на обновление производства, полного освоения новых средств производства и новых видов ресурсов, после повышения квалификации сотрудников и т. д. Этот период может растянуться на длительное время, зависящее от отрасли и характера производства.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Возможно ли, что фирма, закупившая более совершенное оборудование, будет вынуждена использовать более дорогое и редкое сырье? Обоснуйте свою точку зрения.

## ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ И УРОВЕНЬ ЕЕ ВЫПУСКА. ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ И ВОЗРАСТАЮЩИЕ КРИВЫЕ ИЗДЕРЖЕК

### Определения

*Совокупные издержки* — все издержки производства при соответствующем объеме выпуска продукции.

*Постоянные издержки* — издержки, которые остаются неизменными при различных объемах выпуска продукции.

*Переменные издержки* — издержки, меняющиеся в соответствии с изменением объемов выпуска.

*Средние издержки* — совокупные издержки производства данного объема выпуска, разделенные на количество произведенных единиц товара.

*Предельные издержки* — издержки производства одной дополнительной единицы товара.

*Постоянная отдача от масштаба* — характеристика технологии, которая позволяет увеличивать объем производства пропорционально увеличению объема всех производственных ресурсов.

### Пояснения и примеры

Совокупные издержки включают в себя все виды издержек, связанных с производством данного товара.

Постоянные издержки связаны с созданием условий для осуществления деятельности фирмы. Без собственного помещения или аренды помещений фирма не сможет разместить свои службы, ей негде будет поставить оборудование. Управление фирмой, работа финансовой или маркетинговой служб не зависят напрямую от объема выпуска. Надо отметить, что в расчете на весь объем выпуска постоянные издержки остаются неизменными, но в расчете на единицу продукции их размер снижается. Если фирма установила новое оборудование, амортизация и стоимость обслуживания которого за год составляют 1000 дол., а арендная плата за помещение — 200 дол. в год, то ее постоянные издержки составят 1200 дол. в год. Если за этот период изготовлено только 10 изделий, то на каждое из них приходится  $1200/10 = 120$  дол. постоянных издержек. Но если фирма за год изготовит на данном оборудовании

1000 таких изделий, то на каждое из них придется уже  $1200/1000 = 12$  дол. постоянных издержек.

Переменные издержки включают в себя затраты на сырье, комплектующие, заработную плату рабочих, непосредственно занятых изготовлением данного товара и т. п. Эти затраты непосредственно связаны с осуществлением фирмой своей основной деятельности. Уровень переменных издержек изменяется пропорционально изменению выпуска продукции. Необходимо отметить, что уровень переменных издержек в расчете на весь объем выпуска товара увеличивается по мере увеличения числа производимого товара. В расчете на единицу товара – переменные издержки не меняются. Действительно, для производства 10 столов потребуется больше материалов, чем для производства 3 столов. Но в расчете на один стол будет затрачено одинаковое количество ДСП, металлических ножек, различных креплений и т. д.

Средние издержки складываются из совокупных (постоянных и переменных) издержек на производство данного объема конкретного товара, разделенных на число произведенного товара. Логично говорить о средних постоянных и средних переменных издержках.

Предельные издержки связаны с выпуском еще одной дополнительной единицы продукции. Они выражаются в деньгах на единицу.

Подробно разберите возможные формы для кривых средних и предельных издержек по рис. 12.3а, необходимо четко показать различия в динамике всех видов издержек фирмы в разные временные периоды.

Средние затраты будут минимальными при таком объеме выпуска, при котором они равны предельным затратам.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Если фирма увеличивает выпуск с 60 до 61 единицы продукции и совокупные издержки при этом возрастают с 262 до 281 руб./ед., то предельные издержки дополнительного выпуска составят: 281 руб./ед. – 19 руб./ед., 262 руб./ед. – 29 руб./ед.

2. Две фирмы, работающие на одном и том же рынке, имеют различную структуру затрат: на фирме А

преобладают затраты на заработную плату (переменные), на фирме В — затраты на амортизацию оборудования (постоянные). В условиях спада спроса на производимый ими товар какая из этих фирм быстрее сможет приспособиться к новым условиям и снизить свои затраты?

3. Какие виды затрат будут преобладать у следующих фирм: автосалон, супермаркет, поликлиника, хлебопекарня, ателье?

4. Какие виды ресурсов являются наиболее ограниченными у вас в регионе? С чем связаны ограничения на их использование?

## В.

### КАК ВЕДЕТ СЕБЯ ФИРМА?

ПРЕДЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ. ЧИСЛОВОЙ ПРИМЕР.

РАВНОВЕСНЫЙ УРОВЕНЬ ВЫПУСКА.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ.

СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА

В КАЧЕСТВЕ ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА

### Определения

*Предельный анализ* — метод анализа, при котором изучается эффект от малых изменений значения переменной. Это упрощенный вариант математического исследования на основе дифференциального исчисления.

*Предельная прибыль* — приращение совокупной прибыли в результате увеличения выпуска на одну единицу товара. Также определяется как разница между предельной выручкой и предельными издержками.

*Правило максимизации прибыли* — уровень выпуска, максимизирующий прибыль, соответствует такому его объему, при котором предельная выручка не больше и не меньше предельных издержек. Это соответствует ситуации, когда предельная прибыль и предельные издержки равны, т. е.  $MR = MC$ .

*Равновесный уровень выпуска* — объем выпуска, максимизирующий прибыль, изменять который фирме не имеет смысла вплоть до того момента, пока не изменятся цены ресурсов, спрос на продукт и/или технология.

*Предельный продукт труда* — величина, на которую возрастает выпуск фирмы при использовании дополнительного человеко-часа.

*Предельная доходность труда* — дополнительная выручка, приносимая фирме каждым дополнительным часом труда.

*Закон убывающей производительности* — если в краткосрочном периоде основные фонды предприятия (сооружения и оборудование) остаются неизменными, то привлечение дополнительного труда ведет к падению предельного продукта труда.

## Пояснения и примеры

Сфера деятельности той или иной фирмы и производимые ею продукты являются основой формирования спроса на различные виды ресурсов. Деятельность парикмахерской формирует спрос на ножницы, фены, шампуни, краски для волос и т. д. Производитель велосипедов влияет на потребление металлов и велосипедных шин; автомобилестроение является одним из основных потребителей металла, резинотехнической продукции, аккумуляторов и т. д.

Подчеркните, что уровень выпуска, максимизирующий прибыль, соответствует такому его объему, при котором предельная выручка не больше и не меньше предельных издержек; т. е. предельные издержки и предельная прибыль равны. Вводя сокращения для предельных издержек  $MC$  и предельной выручки  $MR$ , мы получаем важное *правило максимизации прибыли*:

Прибыль максимальна тогда, когда

$$MR = MC.$$

Подробно разберите табл. 12.1 и 12.2 учебника — данные для гипотетической фирмы, действующей в условиях совершенной конкуренции.

Вместе со студентами на основе данных таблиц постройте кривые издержек и выручки для данной фир-

мы (см. рис. 12.4 учебника – кривые издержек и выручки для гипотетической фирмы по данным табл. 12.1 и 12.2).

Обратите внимание группы на то, что равновесный уровень выпуска зависит как от предельных издержек, так и от предельной выручки. Предельная выручка зависит от спроса на выпуск продукции данной фирмы. Выпуск же зависит как от рыночного спроса на продукт, так и от объема потенциального предложения других фирм. Таким образом, выпуск индивидуальной фирмы зависит от преобладающей рыночной структуры – от числа фирм, выпускающих данный продукт, и соотношения между ними.

Важно отметить, что в основе кривых спроса на ресурсы лежат производственные решения фирм.

Рассмотрим предельный продукт и предельную доходность труда:

$MP_L$  – предельный продукт труда;

$W$  – издержки;

$MP_L$  – рост выпуска;

$MC$  – предельные издержки.

Рассмотрите вместе с группой, как увеличение издержек  $W$  при росте выпуска  $MP_L$  приводит к увеличению предельных издержек  $MC$  на дополнительную единицу выпуска:

$$MC = W/MP_L.$$

Введите уравнение для предельных издержек:

$$MC \times MP_L = W.$$

Так как при объеме выпуска, максимизирующем прибыль,  $MC = MR$ , то получаем уравнение:

$$MR \times MP_L = W.$$

Акцентируйте внимание студентов на том, что произведение  $MR \times MP_L$ , или  $MRP_L$ , называют предельной доходностью труда.

В равновесии предельная доходность труда равняется предельной заработной плате.

Спросите студентов, что, по их мнению, произойдет, если при сохранении основных фондов пред-

приятия на неизменном уровне фирма решит привлечь дополнительный труд? Выслушайте все ответы и обязательно отметьте правильный ответ, который как раз и подведет группу к пониманию закона *убывающей производительности*: *если в краткосрочном периоде основные фонды предприятия (сооружения и оборудование) остаются неизменными, то привлечение дополнительного труда ведет к падению предельного продукта труда.*

При наличии времени разберите с группой вставку 12.2 учебника «Ограничение со стороны капитала», обратив внимание студентов на специфику финансового капитала в качестве фактора производства. Поясните, что при рассмотрении данного фактора важен временной аспект процесса производства и сбыта — приходится снимать допущение о том, что производство и сбыт продукции происходят одновременно.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Бизнес-ланч в ресторане стоит 20 дол. При увеличении персонала ресторана с 17 до 18 человек количество обедов, поданных за один час, возрастет с 58 до 60. Рынок рабочей силы и рынок комплексных обедов являются совершенно конкурентными. При какой ставке заработной платы можно нанять восемнадцатого работника?

2. Обсудите в группе, почему предельный продукт труда падает с ростом затрат труда. Попросите студентов привести примеры проявления закона убывающей производительности.

3. Попросите студентов проследить изменения динамики цен на нефть (на мировом и/или внутреннем рынке) и динамику спроса на этот ресурс.

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

### к главе 12

Семинарское занятие целесообразно посвятить разбору «Вопросов для обсуждения и повторения» из данной главы учебника (см. учебник, стр. 370).

Для повторения и закрепления материала можно несколько модифицировать задачи, предложенные нами в рубриках «Вопросы к группе» данного пособия.

## Приложение 1

Закон РФ от 22 марта 1991 г. № 948-1

«О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»

(с изменениями от 24 июня 1992 г., 25 мая 1995 г., 6 мая 1998 г., 2 января 2000 г.)

### Раздел I

#### Общие положения

#### Статья 1. Цели Закона

Закон определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции и направлен на обеспечение условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков.

#### Статья 1-1. Антимонопольное законодательство

Антимонопольное законодательство Российской Федерации состоит из Конституции Российской Федерации, настоящего Закона, издаваемых в соответствии с ним федеральных законов, указов Президента Российской Федерации, постановлений и распоряжений Правительства Российской Федерации.

#### Статья 2. Сфера применения Закона

1. Закон действует на всей территории Российской Федерации.

Настоящий Закон распространяется на отношения, влияющие на конкуренцию на товарных рынках в Российской Федерации, в которых участвуют российские и иностранные юридические лица, федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, а также физические лица. Закон применяется и в тех случаях, когда действия и соглашения, соответственно совершаемые либо заключаемые указанными лицами за пределами территории Российской Федерации, приводят или могут привести к ограничению конкуренции или влекут за собой другие отрицательные последствия на рынках в Российской Федерации.

2. Настоящий Закон не распространяется на отношения, связанные с объектами исключительных прав, за исключением

случаев, когда соглашения, связанные с их использованием, направлены на ограничение конкуренции.

3. Отношения, связанные с монополистической деятельностью и недобросовестной конкуренцией на рынках ценных бумаг и финансовых услуг, за исключением случаев, когда складывающиеся на этих рынках отношения оказывают влияние на конкуренцию на товарных рынках, регулируются иными законодательными актами Российской Федерации.

4. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем те, которые содержатся в антимонопольном законодательстве Российской Федерации, то применяются правила международного договора.

### Статья 3. Антимонопольные органы

1. Проведение государственной политики по содействию развитию товарных рынков и конкуренции, предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции осуществляется федеральным органом исполнительной власти – федеральным антимонопольным органом.

2. Основные задачи, функции и полномочия федерального антимонопольного органа, а также ответственность его должностных лиц определяются настоящим Законом и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

3. Федеральный антимонопольный орган для осуществления своих полномочий создает свои территориальные органы и назначает соответствующих должностных лиц.

4. Территориальные органы подведомственны федеральному антимонопольному органу и осуществляют свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации на основе положения, утверждаемого федеральным антимонопольным органом.

Федеральный антимонопольный орган наделяет свои территориальные органы полномочиями в пределах своей компетенции.

5. Средства на содержание антимонопольных органов предусматриваются в федеральном бюджете отдельной строкой.

### Статья 4. Определение основных понятий

В настоящем Законе используются следующие понятия:

*товар* – продукт деятельности (включая работы, услуги), предназначенный для продажи или обмена;

*взаимозаменяемые товары* – группа товаров, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, применению, качественным и техническим характеристикам, цене и другим параметрам таким образом, что покупатель действительно заменяет или готов заменить их друг другом в процессе потребления (в том числе производственного);

*товарный рынок* – сфера обращения товара, не имеющего заменителей, либо взаимозаменяемых товаров на территории Российской Федерации или ее части, определяемой исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар на соответствующей территории и отсутствия этой возможности за ее пределами;

*хозяйствующие субъекты* – российские и иностранные коммерческие организации и их объединения (союзы или ассоциации), некоммерческие организации, за исключением не занимающихся предпринимательской деятельностью, в том числе сельскохозяйственных потребительских кооперативов, а также индивидуальные предприниматели;

*конкуренция* – состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке;

*недобросовестная конкуренция* – любые направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности действия хозяйствующих субъектов, которые противоречат положениям действующего законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и могут причинить или причинили убытки другим хозяйствующим субъектам-конкурентам либо нанести ущерб их деловой репутации;

*доминирующее положение* – исключительное положение хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителя, либо взаимозаменяемых товаров (далее – определенного товара), дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам. Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более, за исключением тех случаев, когда хозяйствующий субъект докажет, что, несмотря на превышение указанной величины, его положение на рынке не является до-

минирующим. Доминирующим также признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет менее 65%, если это установлено антимонопольным органом, исходя из стабильности доли хозяйствующего субъекта на рынке, относительного размера долей на рынке, принадлежащих конкурентам, возможности доступа на этот рынок новых конкурентов или иных критериев, характеризующих товарный рынок. Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%;

*монополистическая деятельность* – противоречащие антимонопольному законодательству действия (бездействие) хозяйствующих субъектов или федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, направленные на недопущение, ограничение или устранение конкуренции;

*монопольно высокая цена* – цена товара, устанавливаемая хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на товарном рынке, с целью компенсации необоснованных затрат, вызванных недоиспользованием производственных мощностей, и (или) получения дополнительной прибыли в результате снижения качества товара;

*монопольно низкая цена* – цена приобретаемого товара, устанавливаемая хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на товарном рынке в качестве покупателя, в целях получения дополнительной прибыли и (или) компенсации необоснованных затрат за счет продавца, или цена товара, сознательно устанавливаемая хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на товарном рынке в качестве продавца, на уровне, приносящем убытки от продажи данного товара, результатом установления которой является или может являться ограничение конкуренции посредством вытеснения конкурентов с рынка;

*приобретение акций (долей) в уставном капитале хозяйственных обществ* – покупка, а также получение иной возможности осуществления самостоятельно или через представителей воплощенных в этих акциях (долях) прав голоса на основании договоров доверительного управления, о совместной деятельности, поручения или на основании иных сделок;

*группа лиц* – группа юридических и (или) физических лиц, применительно к которым выполняется одно или несколько следующих условий:

лицо или несколько лиц совместно в результате соглашения (согласованных действий) имеют право прямо или косвенно распоряжаться (в том числе на основании договоров купли-продажи, доверительного управления, о совместной деятельности, поручения или иных сделок) более чем 50% от общего количества голосов, приходящихся на акции (вклады, доли), составляющие уставный (складочный) капитал юридического лица. При этом под косвенным распоряжением голосами юридического лица понимается возможность фактического распоряжения ими через третьих лиц, по отношению к которым первое лицо обладает вышеперечисленным правом или полномочием;

лицо или несколько лиц получили возможность на основании договора или иным образом определять решения, принимаемые другим лицом или лицами, в том числе определять условия ведения другим лицом или лицами предпринимательской деятельности, либо осуществлять полномочия исполнительного органа другого лица или лиц на основании договора;

лицо имеет право назначать единоличный исполнительный орган и (или) более 50% состава коллегиального исполнительного органа юридического лица и (или) по предложению лица избрано более 50% состава совета директоров (наблюдательного совета) или иного коллегиального органа управления юридического лица;

физическое лицо осуществляет полномочия единоличного исполнительного органа юридического лица;

одни и те же физические лица, их супруги, родители, дети, братья, сестры и (или) лица, предложенные одним и тем же юридическим лицом, составляют более 50% состава коллегиального исполнительного органа и (или) совета директоров (наблюдательного совета) или иного коллегиального органа управления двух и более юридических лиц или по предложению одних и тех же юридических лиц избрано более 50% состава совета директоров (наблюдательного совета) или иного коллегиального органа управления двух и более юридических лиц;

одни и те же физические лица, их супруги, родители, дети, братья, сестры и (или) юридические лица имеют право самостоятельно или через представителей (поверенных) распоряжаться в сумме более чем 50% голосов, приходящихся на акции (вклады, доли), составляющие уставный (складочный) капитал каждого из двух и более юридических лиц;

физические лица и (или) юридические лица имеют право самостоятельно или через представителей (поверенных) распоряжаться в сумме более чем 50% голосов, приходящихся на ак-

ции (вклады, доли), составляющие уставный (складочный) капитал одного юридического лица, и одновременно данные физические лица, их супруги, родители, дети, братья, сестры и (или) лица, предложенные одним и тем же юридическим лицом, составляют более 50% состава коллегиального исполнительного органа и (или) совета директоров (наблюдательного совета) или иного коллегиального органа управления другого юридического лица;

юридические лица являются участниками одной финансово-промышленной группы;

физические лица являются супругами, родителями и детьми, братьями и (или) сестрами;

*аффилированные лица* – физические и юридические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность;

аффилированными лицами юридического лица являются: член его совета директоров (наблюдательного совета) или иного коллегиального органа управления, член его коллегиального исполнительного органа, а также лицо, осуществляющее полномочия его единоличного исполнительного органа;

лица, принадлежащие к той группе лиц, к которой принадлежит данное юридическое лицо;

лица, которые имеют право распоряжаться более чем 20% общего количества голосов, приходящихся на акции (вклады, доли), составляющие уставный (складочный) капитал данного юридического лица;

юридическое лицо, в котором данное юридическое лицо имеет право распоряжаться более чем 20% общего количества голосов, приходящихся на акции (вклады, доли), составляющие уставный (складочный) капитал данного юридического лица;

если юридическое лицо является участником финансово-промышленной группы, к его аффилированным лицам также относятся члены советов директоров (наблюдательных советов) или иных коллегиальных органов управления, коллегиальных исполнительных органов участников финансово-промышленной группы, а также лица, осуществляющие полномочия единоличных исполнительных органов участников финансово-промышленной группы;

аффилированными лицами физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность, являются:

лица, принадлежащие к той группе лиц, к которой принадлежит данное физическое лицо;

юридическое лицо, в котором данное физическое лицо имеет право распоряжаться более чем 20% общего количества голосов, приходящихся на акции (вклады, доли), составляющие уставный (складочный) капитал данного юридического лица.

Положения настоящего Закона, относящиеся к хозяйствующим субъектам, распространяются на группу лиц.

## Раздел II

### Монополистическая деятельность

#### Статья 5. Злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением на рынке

1. Запрещаются действия хозяйствующего субъекта (группы лиц), занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов других хозяйствующих субъектов или физических лиц, в том числе такие действия, как:

изъятие товаров из обращения, целью или результатом которого является создание или поддержание дефицита на рынке либо повышение цен;

навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования передачи финансовых средств, иного имущества, имущественных прав, рабочей силы контрагента и др.);

включение в договор дискриминирующих условий, которые ставят контрагента в неравное положение по сравнению с другими хозяйствующими субъектами;

согласие заключить договор лишь при условии внесения в него положений, касающихся товаров, в которых контрагент (потребитель) не заинтересован;

создание препятствий доступу на рынок (выходу с рынка) другим хозяйствующим субъектам;

нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования;

установление монопольно высоких (низких) цен;

сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии безубыточной возможности их производства;

необоснованный отказ от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) при наличии возможности производства или поставки соответствующего товара.

2. В исключительных случаях действия хозяйствующего субъекта, указанные в п. 1 настоящей статьи, могут быть признаны правомерными, если хозяйствующий субъект докажет, что положительный эффект от его действий, в том числе в социально-экономической сфере, превысит негативные последствия для рассматриваемого товарного рынка.

### Статья 6. Соглашения (согласованные действия) хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию

1. Запрещаются и в установленном порядке признаются недействительными полностью или частично достигнутые в любой форме соглашения (согласованные действия) конкурирующих хозяйствующих субъектов (потенциальных конкурентов), имеющих (могуших иметь) в совокупности долю на рынке определенного товара более 35%, если такие соглашения (согласованные действия) имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции, в том числе соглашения (согласованные действия), направленные на:

установление (поддержание) цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок;

повышение, снижение или поддержание цен на аукционах и торгах;

раздел рынка по территориальному принципу, по объему продаж или закупок, по ассортименту реализуемых товаров либо по кругу продавцов или покупателей (заказчиков);

ограничение доступа на рынок или устранение с него других хозяйствующих субъектов в качестве продавцов определенных товаров или их покупателей (заказчиков);

отказ от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (заказчиками).

2. Запрещаются и в установленном порядке признаются недействительными полностью или частично достигнутые в любой форме соглашения (согласованные действия) неконкурирующих хозяйствующих субъектов, один из которых занимает доминирующее положение, а другой является его поставщиком или покупателем (заказчиком), если такие соглашения (согласованные действия) имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции.

3. В исключительных случаях соглашения (согласованные действия) хозяйствующих субъектов, предусмотренные настоящей статьей, за исключением прямо перечисленных в пункте 1 настоящей статьи могут быть признаны правомерными, если хозяйствующие субъекты докажут, что положительный эффект

от их действий, в том числе в социально-экономической сфере, превысит негативные последствия для рассматриваемого товарного рынка.

4. Запрещается объединениям коммерческих организаций (союзам или ассоциациям), хозяйственным обществам и товариществам осуществление координации предпринимательской деятельности коммерческих организаций, которая имеет либо может иметь своим результатом ограничение конкуренции.

Нарушение указанных требований является основанием для ликвидации в судебном порядке объединения коммерческих организаций (союза или ассоциации), хозяйственного общества или товарищества, осуществляющего координацию предпринимательской деятельности, по иску федерального антимонопольного органа (территориального органа в пределах его компетенции).

**Статья 7. Акты и действия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, направленные на ограничение конкуренции**

1. Федеральным органам исполнительной власти, органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления запрещается принимать акты и (или) совершать действия, которые ограничивают самостоятельность хозяйствующих субъектов, создают дискриминирующие или, напротив, благоприятствующие условия деятельности отдельных хозяйствующих субъектов, если такие акты или действия имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов хозяйствующих субъектов или граждан, в том числе запрещается:

вводить ограничения на создание новых хозяйствующих субъектов в какой-либо сфере деятельности, а также устанавливать запреты на осуществление отдельных видов деятельности или производство определенных видов товаров, за исключением случаев, установленных законодательством Российской Федерации;

необоснованно препятствовать осуществлению деятельности хозяйствующих субъектов в какой-либо сфере;

устанавливать запреты на продажу (покупку, обмен, приобретение) товаров из одного региона Российской Федерации (республики, края, области, района, города, района в го-

роде) в другой или иным образом ограничивать права хозяйствующих субъектов на продажу (приобретение, покупку, обмен) товаров;

давать хозяйствующим субъектам указания о первоочередной поставке товаров (выполнении работ, оказании услуг) определенному кругу покупателей (заказчиков) или о приоритетном заключении договоров без учета установленных законодательными или иными нормативными актами Российской Федерации приоритетов;

необоснованно препятствовать созданию новых хозяйствующих субъектов в какой-либо сфере деятельности;

необоснованно предоставлять отдельному хозяйствующему субъекту или нескольким хозяйствующим субъектам льготы, ставящие их в преимущественное положение по отношению к другим хозяйствующим субъектам, работающим на рынок того же товара.

Решения федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления по вопросам создания, реорганизации и ликвидации хозяйствующих субъектов (в случаях, предусмотренных антимонопольным законодательством), а также предоставления льгот отдельному хозяйствующему субъекту или нескольким хозяйствующим субъектам подлежат согласованию с федеральным антимонопольным органом, если иное не предусмотрено законодательными актами Российской Федерации.

2. Запрещается образование министерств, государственных комитетов, других федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления с целью монополизации производства или реализации товаров, а также наделение существующих министерств, государственных комитетов или других структур государственного управления полномочиями, осуществление которых имеет либо может иметь своим результатом ограничение конкуренции.

Запрещается совмещение функций федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления с функциями хозяйствующих субъектов, а также наделение хозяйствующих субъектов функциями и правами указанных органов, в том числе функциями и правами органов государственного надзора, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами Российской Федерации.

**Статья 8. Соглашения (согласованные действия) федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, ограничивающие конкуренцию**

Запрещаются и в установленном порядке признаются недействительными полностью или частично достигнутые в любой форме соглашения (согласованные действия) федерального органа исполнительной власти, органа исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органа местного самоуправления с другим органом власти или управления либо с хозяйствующим субъектом, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов хозяйствующих субъектов или граждан, в том числе соглашения (согласованные действия), направленные на:

- повышение, снижение или поддержание цен (тарифов);
- раздел рынка по территориальному принципу, по объему продаж или закупок, по ассортименту реализуемых товаров либо по кругу продавцов или покупателей (заказчиков);
- ограничение доступа на рынок или устранение с него хозяйствующих субъектов.

**Статья 9. Недопустимость участия в предпринимательской деятельности должностных лиц органов государственной власти и государственного управления**

Должностным лицам органов государственной власти и государственного управления запрещается:

- заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью;
- иметь в собственности предприятия;
- самостоятельно или через представителя голосовать посредством принадлежащих им акций, вкладов, паев, долей при принятии решений общим собранием хозяйственного товарищества и общества;
- занимать должности в органах управления хозяйствующего субъекта.

## Раздел III

### Недобросовестная конкуренция

#### Статья 10. Формы недобросовестной конкуренции

Не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе:

распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;

некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;

продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполнения работ, услуг;

получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.

## Раздел IV

### Задачи, функции и полномочия федерального антимонопольного органа

#### Статья 11. Задачи и функции федерального антимонопольного органа

1. К основным задачам федерального антимонопольного органа относятся:

содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства;

предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;

государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства.

2. Федеральный антимонопольный орган выполняет следующие основные функции:

направляет в Правительство Российской Федерации предложения по вопросам совершенствования антимонополь-

ного законодательства и практики его применения, заключения по проектам законов и других нормативных актов, касающихся функционирования рынка и развития конкуренции;

дает рекомендации федеральным органам исполнительной власти, органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления по проведению мероприятий, направленных на содействие развитию товарных рынков и конкуренции;

разрабатывает и осуществляет меры по демополизации производства и обращения;

контролирует соблюдение антимонопольных требований при создании, реорганизации и ликвидации хозяйствующих субъектов;

контролирует приобретение акций (долей) с правом голоса в уставном капитале хозяйственных обществ, которое может привести к доминирующему положению на рынках в Российской Федерации хозяйствующих субъектов либо к ограничению конкуренции.

3. Для разработки мер по совершенствованию функционирования рынка, развитию конкуренции, преодолению тенденций к демополизации, для анализа структуры и состояния товарных рынков, научного обеспечения деятельности федерального антимонопольного органа при комитете создаются и действуют научно-исследовательский институт и экспертные советы.

## Статья 12. Полномочия федерального антимонопольного органа

Федеральный антимонопольный орган вправе:

давать хозяйствующим субъектам обязательные для исполнения предписания о прекращении нарушений антимонопольного законодательства и (или) об устранении их последствий, о восстановлении первоначального положения, об их принудительном разделении или о выделении структурных подразделений из их состава, о расторжении или об изменении договоров, противоречащих антимонопольному законодательству, о заключении договора с другим хозяйствующим субъектом, перечислении в федеральный бюджет прибыли, полученной в результате нарушения антимонопольного законодательства;

давать федеральным органам исполнительной власти, органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления обязательные для исполнения *предписания* об отмене или изменении принятых ими не-

правомерных актов, о прекращении нарушений, а также о расторжении или изменении заключенных ими соглашений, противоречащих антимонопольному законодательству;

вносить в соответствующие федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления предложения о введении или об отмене лицензирования, об изменении таможенных тарифов, о введении или об отмене квот, а также о предоставлении налоговых льгот, льготных кредитов и иных видов государственной поддержки;

принимать решения о наложении штрафов на коммерческие и некоммерческие организации и административных взысканий на их руководителей, граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, а также на должностных лиц федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления за нарушение антимонопольного законодательства, за исключением случаев нарушения установленного порядка ценообразования в соответствии с *законодательством* о естественных монополиях;

обращаться в суд или арбитражный суд с заявлениями о нарушениях антимонопольного законодательства, в том числе о признании недействительными полностью или частично договоров, противоречащих антимонопольному законодательству, об обязательном заключении договора с другим хозяйствующим субъектом, а также участвовать в рассмотрении судом или арбитражным судом дел, связанных с применением и нарушением антимонопольного законодательства;

направлять в соответствующие правоохранительные органы материалы для решения вопроса о возбуждении уголовного дела по признакам преступлений, связанных с нарушением антимонопольного законодательства;

устанавливать наличие доминирующего положения хозяйствующих субъектов;

давать разъяснения по вопросам применения антимонопольного законодательства;

осуществлять иные полномочия, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

### Статья 13. Право доступа к информации

Сотрудники, уполномоченные федеральным антимонопольным органом (территориальным органом), в целях выполнения возложенных на них функций имеют право беспрепятст-

венного доступа в федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления, а также в коммерческие и некоммерческие организации и их объединения, в другие организации и учреждения на основании письменного запроса с необходимыми документами.

Органы милиции обязаны оказывать практическую помощь сотрудникам федерального антимонопольного органа (территориального органа) при исполнении ими служебных обязанностей, обеспечивая при этом беспрепятственный доступ к необходимой информации в целях выполнения возложенных на них функций.

#### **Статья 14. Обязанности по представлению информации федеральному антимонопольному органу (территориальному органу)**

Коммерческие и некоммерческие организации (их руководители), федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления (их должностные лица), граждане, в том числе индивидуальные предприниматели, обязаны по требованию федерального антимонопольного органа (территориального органа) представлять достоверные документы, письменные и устные объяснения и иную информацию, необходимую для осуществления федеральным антимонопольным органом (территориальным органом) его законной деятельности.

#### **Статья 15. Обязанности федерального антимонопольного органа (территориального органа) по соблюдению коммерческой тайны**

Сведения, составляющие коммерческую тайну, которые получены федеральным антимонопольным органом (территориальным органом) Российской Федерации на основании статей 13 и 14 настоящего Закона, не подлежат разглашению.

В случае разглашения сотрудниками федерального антимонопольного органа (территориального органа) сведений, составляющих коммерческую тайну, причиненные убытки подлежат возмещению в соответствии с гражданским законодательством.

### Статья 16. Содействие развитию товарных рынков, конкуренции и поддержка предпринимательства

В целях содействия развитию товарных рынков и конкуренции, поддержки предпринимательства и демонополизации федеральный антимонопольный орган может направлять соответствующим федеральным органам исполнительной власти, органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления рекомендации:

- о предоставлении льготных кредитов, а также об уменьшении налогов или освобождении от них хозяйствующих субъектов, впервые вступающих на рынок определенного товара;

- об изменении сфер применения свободных, регулируемых и фиксированных цен;

- о создании и развитии параллельных структур в сферах производства и обращения, в том числе за счет централизованных инвестиций и кредитов;

- о финансировании мероприятий по расширению выпуска товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;

- о привлечении иностранных инвестиций, создании организаций с иностранными инвестициями и свободных экономических зон;

- о лицензировании экспортно-импортных операций и изменении таможенных тарифов;

- о внесении изменений в перечни видов деятельности, подлежащих лицензированию, и в порядок их лицензирования.

Федеральный антимонопольный орган принимает участие в реализации федеральных программ демонополизации, программ развития конкуренции и поддержки предпринимательства.

## Раздел V

### Отдельные виды государственного контроля

#### Статья 17. Государственный контроль за созданием, реорганизацией, ликвидацией коммерческих организаций и их объединений

1. В целях предотвращения возможного злоупотребления доминирующим положением коммерческими организациями или ограничения конкуренции федеральным антимонопольным органом осуществляется государственный контроль за:

- созданием, слиянием и присоединением объединений коммерческих организаций (союзов или ассоциаций);

слиянием и присоединением коммерческих организаций, если сумма их активов по последнему балансу превышает 100 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*;

ликвидацией и разделением (выделением) государственных и муниципальных унитарных предприятий, размер активов которых превышает 50 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*, если это приводит к появлению хозяйствующего субъекта, доля которого на соответствующем товарном рынке будет превышать 35%, за исключением случаев, когда ликвидация осуществляется по вступившему в законную силу решению арбитражного суда.

2. В случаях, предусмотренных *пунктом 1* настоящей статьи, лица или органы, принимающие решения о создании, реорганизации, ликвидации коммерческих и некоммерческих организаций, представляют в федеральный антимонопольный орган помимо документов, представляемых в регистрирующие органы в соответствии с законодательством Российской Федерации, ходатайство о даче согласия на создание, реорганизацию, ликвидацию коммерческих и некоммерческих организаций, сведения об основных видах деятельности и объемах производимой и реализуемой на соответствующих товарных рынках продукции (работ, услуг). Федеральный антимонопольный орган вправе запросить иную информацию.

Федеральный антимонопольный орган не вправе требовать представления информации, не предусмотренной перечнем информации, утверждаемым федеральным антимонопольным органом.

Федеральный антимонопольный орган не позднее 30 дней со дня получения необходимых документов сообщает заявителю в письменной форме о принятом решении.

В случае возникновения необходимости указанный срок может быть увеличен федеральным антимонопольным органом, но не более чем на 15 дней.

3. Федеральный антимонопольный орган вправе отклонить ходатайство, если его удовлетворение может привести к возникновению или усилению доминирующего положения соответствующей организации и (или) ограничению конкуренции либо при рассмотрении представленных документов обнаружено, что содержащаяся в них информация, имеющая значение для принятия решения, является недостоверной. Федеральный антимонопольный орган вправе удовлетворить ходатайство в случае выполнения требований, направленных на обеспечение конкуренции. При этом указанные требования, а также сроки

их исполнения должны содержаться в решении федерального антимонопольного органа о согласии на осуществление действий, предусмотренных *пунктом 1* настоящей статьи.

Федеральный антимонопольный орган вправе удовлетворить ходатайство даже при возможности наступления указанных неблагоприятных последствий в случае, если лица или органы, принимающие решение о создании, реорганизации, ликвидации коммерческих и некоммерческих организаций, докажут, что положительный эффект от их действий, в том числе в социально-экономической сфере, превысит негативные последствия для рассматриваемого товарного рынка.

4. Федеральный антимонопольный орган должен быть уведомлен заявлением учредителей (одного из учредителей) в 15-дневный срок со дня государственной регистрации (внесения изменений в государственный реестр) о создании коммерческих организаций, если суммарная стоимость активов учредителей превышает 100 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*, а также о слиянии или присоединении коммерческих организаций, если сумма их активов по балансу превышает 50 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*. При уведомлении федерального антимонопольного органа заявитель представляет наряду с заявлением информацию, предусмотренную *пунктом 2* настоящей статьи.

5. Если федеральный антимонопольный орган после предварительного изучения информации придет к выводу, что создание (слияние, присоединение) организации, о котором его уведомили, может привести к ограничению конкуренции, он принимает решение о дополнительной проверке соответствия создания (слияния, присоединения) коммерческой организации требованиям антимонопольного законодательства.

Указанное решение направляется заявителю в 15-дневный срок со дня получения федеральным антимонопольным органом заявления об уведомлении.

Окончательное решение принимается федеральным антимонопольным органом в сроки, предусмотренные *пунктом 2* настоящей статьи, о чем сообщается заявителю в письменной форме.

6. В случаях, если создание (слияние, присоединение) коммерческой организации может привести к ограничению конкуренции, учредители коммерческой организации, лица или органы, принявшие решение о слиянии, присоединении, обязаны по требованию федерального антимонопольного органа принять меры по восстановлению необходимых условий конкуренции.

7. В случаях, предусмотренных *пунктом 4* настоящей статьи, лица или органы, принимающие решения о создании, слиянии, присоединении, вправе до принятия таких решений запросить согласие федерального антимонопольного органа на создание коммерческих организаций, который обязан рассмотреть соответствующие ходатайства в порядке, установленном *пунктом 2* настоящей статьи.

8. В случаях, предусмотренных *пунктом 1* настоящей статьи, государственная регистрация коммерческих и некоммерческих организаций, а также внесение записи об исключении из единого государственного реестра юридических лиц коммерческих организаций осуществляются регистрирующим органом только с предварительного согласия федерального антимонопольного органа.

Государственная регистрация коммерческих организаций и их объединений, созданных или реорганизованных без предварительного согласия федерального антимонопольного органа, может быть признана в судебном порядке недействительной по иску федерального антимонопольного органа (территориального органа в пределах его компетенции).

9. Создание (слияние, присоединение) коммерческих организаций в нарушение порядка, установленного *пунктом 4* настоящей статьи, приводящее к возникновению или усилению доминирования и (или) ограничению конкуренции, неисполнение требований федерального антимонопольного органа, предъявленных в соответствии с *пунктом 6* настоящей статьи, являются основанием для признания государственной регистрации недействительной в судебном порядке по иску федерального антимонопольного органа (территориального органа в пределах его компетенции).

## Статья 18. Государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства при приобретении акций (долей) в уставном капитале коммерческих организаций и иных случаях

1. С предварительного согласия федерального антимонопольного органа на основании ходатайства юридического или физического лица осуществляются:

приобретение лицом (группой лиц) акций (долей) с правом голоса в уставном капитале хозяйственного общества, при котором такое лицо (группа лиц) получает право распоряжаться более чем 20% указанных акций (долей). Данное требование

не распространяется на учредителей хозяйственного общества при его образовании;

получение в собственность или пользование одним хозяйствующим субъектом (группой лиц) основных производственных средств или нематериальных активов другого хозяйствующего субъекта, если балансовая стоимость имущества, составляющего предмет сделки, превышает 10 % балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов хозяйствующего субъекта, отчуждающего имущество;

приобретение лицом (группой лиц) прав, позволяющих определять условия ведения хозяйствующим субъектом его предпринимательской деятельности либо осуществлять функции его исполнительного органа.

2. Предварительное согласие на осуществление сделок, указанных в *пункте 1* настоящей статьи, требуется в случаях, если суммарная балансовая стоимость активов лиц, указанных в *пункте 1* настоящей статьи, превышает 100 тысяч *минимальных размеров оплаты труда* или одним из них является хозяйствующий субъект, внесенный в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более 35%, либо приобретателем является группа лиц, контролирующая деятельность указанного хозяйствующего субъекта.

Порядок формирования Реестра хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более 35% (далее – Реестр), определяется Правительством Российской Федерации.

3. Для совершения сделок, указанных в *пункте 1* настоящей статьи, лица обязаны представить в федеральный антимонопольный орган ходатайство о даче согласия на их совершение и сообщить информацию, необходимую для вынесения решения в соответствии с перечнем информации, утверждаемым федеральным антимонопольным органом.

Государственный контроль за совершением сделок, предусмотренных настоящей статьей, осуществляется федеральным антимонопольным органом в порядке, предусмотренном *пунктом 2 статьи 17* настоящего Закона.

4. Федеральный антимонопольный орган вправе отклонить ходатайство, если удовлетворение ходатайства может привести к возникновению или усилению доминирующего положения хозяйствующего субъекта (группы лиц) и (или) ограничению конкуренции, либо представлена недостоверная информация, имеющая значение для принятия решения, либо участниками сделок, указанных в *пункте 1* настоящей статьи, в

установленный срок по требованию федерального антимонопольного органа не представлены сведения об источниках, условиях получения и о размерах денежных средств, необходимых для совершения таких сделок. Федеральный антимонопольный орган вправе удовлетворить ходатайство в случае выполнения требований, направленных на обеспечение конкуренции. При этом указанные требования, а также сроки их исполнения должны содержаться в решении федерального антимонопольного органа о согласии на осуществление действий, предусмотренных *пунктом 1* настоящей статьи.

Федеральный антимонопольный орган вправе удовлетворить ходатайство даже при возможности ограничения конкуренции в случае, если участники сделки докажут, что положительный эффект от их действий, в том числе в социально-экономической сфере, превысит негативные последствия для рассматриваемого товарного рынка.

Решение федерального антимонопольного органа о согласии на совершение сделок, указанных в *пункте 1* настоящей статьи, прекращает свое действие, если такие сделки не совершены в течение одного года со дня вынесения указанного решения.

5. Федеральный антимонопольный орган подлежит уведомлению по заявлению юридического или физического лица в 15-дневный срок после совершения сделок, указанных в *пункте 1* настоящей статьи, если суммарная балансовая стоимость активов лиц, указанных в *пункте 1* настоящей статьи, превышает 50 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*.

В случае участия физического лица в исполнительных органах, советах директоров (наблюдательных советах) двух и более хозяйствующих субъектов, суммарная балансовая стоимость активов которых превышает 50 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*, или хозяйствующих субъектов, внесенных в Реестр по одной и той же товарной группе либо внесенных в Реестр по группам товаров различных стадий одного и того же производственно-сбытового процесса, необходимо уведомление федерального антимонопольного органа этим лицом в 15-дневный срок после вхождения (избрания) в указанные органы или советы. При уведомлении федерального антимонопольного органа заявитель представляет ему наряду с заявлением информацию, предусмотренную *пунктом 3* настоящей статьи.

6. Если федеральный антимонопольный орган после предварительного изучения информации придет к выводу, что совершение сделки, о которой его уведомили, может привести

к возникновению или усилению доминирующего положения хозяйствующего субъекта (группы лиц) и (или) ограничению конкуренции, он принимает решение о дополнительной проверке соответствия указанной сделки требованиям антимонопольного законодательства. Указанное решение направляется заявителю в 15-дневный срок со дня получения федеральным антимонопольным органом заявления об уведомлении.

Окончательное решение принимается федеральным антимонопольным органом в сроки, предусмотренные *пунктом 2 статьи 17* настоящего Закона, о чем заявителю сообщается в письменной форме.

7. В случаях, если предусмотренные *пунктом 5* настоящей статьи действия могут привести к возникновению или усилению доминирующего положения хозяйствующего субъекта и (или) ограничению конкуренции, лица, осуществляющие указанные действия, обязаны по требованию федерального антимонопольного органа в установленные им сроки принять меры по восстановлению необходимых условий конкуренции.

8. В случаях, предусмотренных *пунктом 5* настоящей статьи, лица вправе предварительно запросить согласие на совершение указанных действий у федерального антимонопольного органа, который обязан рассмотреть соответствующие заявления в установленном порядке.

9. Сделки, совершенные в нарушение порядка, установленного настоящей статьей, приводящие к возникновению или усилению доминирования и (или) ограничению конкуренции, могут быть признаны недействительными в судебном порядке по иску федерального антимонопольного органа (территориального органа в пределах его компетенции) в случае неисполнения участниками сделок требований федерального антимонопольного органа по восстановлению необходимых условий конкуренции в установленные им сроки.

Неисполнение решений федерального антимонопольного органа, вынесенных в соответствии с *пунктами 4 и 7* настоящей статьи, является основанием для признания соответствующей сделки недействительной по иску федерального антимонопольного органа (территориального органа в пределах его компетенции).

Нарушение требований настоящей статьи в части получения согласия (уведомления) федерального антимонопольного органа на совершение сделок является основанием для наложения штрафных санкций в соответствии с настоящим Законом.

**Статья 19. Принудительное разделение (выделение) коммерческих организаций и некоммерческих организаций, занимающихся предпринимательской деятельностью**

1. В случае, когда коммерческие организации и некоммерческие организации, занимающиеся предпринимательской деятельностью, занимают доминирующее положение и совершили два или более нарушений антимонопольного законодательства, федеральный антимонопольный орган вправе принять решение об их принудительном разделении или выделении из их состава одной или нескольких организаций на базе структурных подразделений, если это ведет к развитию конкуренции.

2. Решение о принудительном разделении (выделении) коммерческой организации принимается при наличии совокупности следующих условий:

возможности организационного и территориального обособления ее структурных подразделений;

отсутствия между ее структурными подразделениями тесной технологической взаимосвязи, в частности если объем потребляемой юридическим лицом продукции (работ, услуг) ее структурного подразделения не превышает 30% общего объема производимой этим структурным подразделением продукции (работ, услуг);

возможности юридических лиц в результате реорганизации самостоятельно работать на рынке определенного товара.

3. Решение федерального антимонопольного органа о принудительном разделении (выделении) коммерческих организаций или некоммерческих организаций, занимающихся предпринимательской деятельностью, подлежит исполнению собственником или органом, уполномоченным им, с учетом требований, предусмотренных в указанном решении и в определенный в нем срок, который не может быть менее шести месяцев.

**Статья 20. Обжалование решений федерального антимонопольного органа (территориального органа), принятых на основании статей 17, 18 и 19 настоящего Закона**

В случае, если заявитель не получит на свое ходатайство (заявление об уведомлении) ответа от федерального антимонопольного органа (территориального органа) в 60-дневный срок, исчисляемый со дня получения этого ходатайства (заявления об уведомлении) указанным органом (статьи 17, 18 настоящего Закона), либо не согласен с принятым решением этого органа,

он вправе обратиться в суд или арбитражный суд за защитой нарушенных прав.

Решение о принудительном разделении коммерческих организаций или выделении из их состава одной или нескольких организаций на базе структурных подразделений обжалуется в суд или арбитражный суд.

## Статья 21. Учет аффилированных лиц

Акционерное общество ведет учет своих аффилированных лиц и представляет отчетность об аффилированных лицах в порядке, определенном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим регулирование рынка ценных бумаг.

## Раздел VI

### Ответственность за нарушение антимонопольного законодательства

## Статья 22. Обязательность исполнения предписания федерального антимонопольного органа

1. В случае нарушения антимонопольного законодательства коммерческие и некоммерческие организации (их руководители), федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления (их должностные лица), граждане, в том числе индивидуальные предприниматели, обязаны:

в соответствии с предписаниями федерального антимонопольного органа прекратить нарушение, восстановить первоначальное положение, расторгнуть договор или внести в него изменения, заключить договор с другим хозяйствующим субъектом, отменить акт, не соответствующий законодательству, перечислить в федеральный бюджет прибыль, полученную в результате нарушения, осуществить реорганизацию в форме разделения или выделения с соблюдением установленных условий и сроков, выполнить иные действия, предусмотренные предписанием.

2. В случае нарушения антимонопольного законодательства федеральный антимонопольный орган (территориальный орган) вправе в административном порядке налагать штрафы и выносить предупреждения в соответствии с действующим законодательством.

### Статья 22-1. Виды ответственности за нарушение антимонопольного законодательства

За противоправные деяния, нарушающие антимонопольное законодательство, должностные лица федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, коммерческие и некоммерческие организации или их руководители, а также граждане, в том числе индивидуальные предприниматели, несут гражданско-правовую, административную либо уголовную ответственность.

### Статья 23. Ответственность коммерческих и некоммерческих организаций

Коммерческие и некоммерческие организации несут ответственность в виде штрафа за следующие нарушения:

неисполнение в срок предписания федерального антимонопольного органа (территориального органа) – в размере до 100 *минимальных размеров оплаты труда* за каждый день просрочки исполнения предписания, но не более 25 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*;

совершение действий (бездействие) в нарушение порядка, предусмотренного *статьями 17 и 18* настоящего Закона, – в размере до 5 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*;

неисполнение законных требований федерального антимонопольного органа (территориального органа), предъявляемых в соответствии с *пунктом 3 статьи 17 и пунктом 4 статьи 18* настоящего Закона, – в размере до 8 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*;

непредставление в срок по требованию федерального антимонопольного органа (территориального органа) документов либо иной информации, подлежащей представлению в соответствии со *статьями 17 и 18* настоящего Закона, – в размере до 50 *минимальных размеров оплаты труда* за каждый день нарушения установленного срока, но не более 5 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*;

предоставление федеральному антимонопольному органу (территориальному органу) недостоверных сведений – в размере до 1 тысячи *минимальных размеров оплаты труда*;

нарушение установленного порядка представления сведений о своих аффилированных лицах при представлении информации на основании ходатайств и уведомлений, предусмотрен-

ных *статьями 17 и 18* настоящего Закона, — в размере до 5 тысяч *минимальных размеров оплаты труда*.

За нарушения, предусмотренные абзацем третьим части первой настоящей статьи, коммерческие и некоммерческие организации могут быть привлечены к ответственности в течение двух месяцев со дня обнаружения правонарушения федеральным антимонопольным органом (территориальным органом).

При определении размера штрафа учитывается экономическое состояние коммерческих и некоммерческих организаций.

## Статья 24. Ответственность руководителей коммерческих и некоммерческих организаций, должностных лиц федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и граждан

1. Руководители коммерческих и некоммерческих организаций, должностные лица федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, индивидуальные предприниматели несут административную ответственность за следующие нарушения:

неисполнение в срок предписания федерального антимонопольного органа (территориального органа) — в виде предупреждения или штрафа в размере до 200 *минимальных размеров оплаты труда*;

воспрепятствование выполнению сотрудниками федерального антимонопольного органа (территориального органа) возложенных на них обязанностей — в виде предупреждения или штрафа в размере до 120 *минимальных размеров оплаты труда*.

2. Должностные лица, зарегистрировавшие коммерческие организации или их объединения (союзы или ассоциации) без согласия федерального антимонопольного органа (территориального органа) в случаях, предусмотренных *статьей 17* настоящего Закона, несут административную ответственность в виде предупреждения или штрафа в размере до 80 *минимальных размеров оплаты труда*.

3. Граждане, в том числе индивидуальные предприниматели, виновные:

в непредставлении в срок по требованию федерального антимонопольного органа (территориального органа) документов либо иной информации, необходимой для осуществления его деятельности, в случаях, предусмотренных настоящим Зако-

ном, несут административную ответственность в виде предупреждения или штрафа в размере до 80 *минимальных размеров оплаты труда*;

в совершении действий (бездействии), нарушающих порядок, предусмотренный *статьями 17 и 18* настоящего Закона, несут административную ответственность в виде предупреждения или штрафа в размере до 80 *минимальных размеров оплаты труда* в течение двух месяцев со дня обнаружения федеральным антимонопольным органом (территориальным органом) данного правонарушения;

в неисполнении законных требований федерального антимонопольного органа (территориального органа), предъявляемых в соответствии с *пунктом 3 статьи 17 и пунктом 4 статьи 18* настоящего Закона, несут административную ответственность в виде предупреждения или штрафа в размере до 100 *минимальных размеров оплаты труда*.

4. Руководители коммерческих и некоммерческих организаций, а также должностные лица федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, виновные в повторном в течение года совершении действий, предусмотренных *пунктом 1* настоящей статьи, несут уголовную ответственность в соответствии с действующим законодательством.

#### **Статья 25. Ответственность должностных лиц федерального антимонопольного органа за нарушение настоящего Закона**

Должностные лица федерального антимонопольного органа (территориального органа) несут административную ответственность за разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну коммерческих и некоммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, в виде предупреждения или штрафа в размере до 80 *минимальных размеров оплаты труда*, если эти деяния не влекут иную ответственность, предусмотренную действующим законодательством.

#### **Статья 26. Взыскание убытков, причиненных хозяйствующим субъектам**

В случае, если принятым в нарушение антимонопольного законодательства актом федерального органа исполнительной власти, органа исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органа местного самоуправления, в том чис-

ле федерального антимонопольного органа, либо неисполнением или ненадлежащим исполнением указанными органами своих обязанностей причинены убытки хозяйствующему субъекту или иному лицу, эти убытки подлежат возмещению в соответствии с гражданским законодательством.

Если действиями (бездействием) хозяйствующего субъекта, нарушающими антимонопольное законодательство, причинены убытки другому хозяйствующему субъекту либо иному лицу, эти убытки подлежат возмещению причинившим их хозяйствующим субъектом в соответствии с гражданским законодательством.

## Раздел VII

### Порядок принятия, обжалования и исполнения решений и предписаний федерального антимонопольного органа (территориального органа)

#### Статья 27. Основания для рассмотрения дел о нарушениях антимонопольного законодательства федеральным антимонопольным органом

1. Федеральный антимонопольный орган рассматривает факты нарушения антимонопольного законодательства и принимает по ним решения и предписания в пределах своей компетенции.

Основаниями для рассмотрения дел о нарушении антимонопольного законодательства являются заявления коммерческих и некоммерческих организаций, федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и представления прокурора.

Дела о нарушении антимонопольного законодательства могут быть рассмотрены федеральным антимонопольным органом по собственной инициативе.

2. Заявления подаются в федеральный антимонопольный орган в письменной форме с приложением документов, свидетельствующих о фактах нарушения антимонопольного законодательства.

Содержание документов и заявлений не подлежит разглашению.

3. Порядок рассмотрения дел определяется Правилами, утверждаемыми федеральным антимонопольным органом.

### Статья 28. Порядок обжалования решений и предписаний федерального антимонопольного органа (территориального органа)

1. Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления (их должностные лица), коммерческие и некоммерческие организации (их руководители), граждане, в том числе индивидуальные предприниматели, вправе обратиться в суд или арбитражный суд с заявлением о признании недействительными полностью или частично решений (предписаний) федерального антимонопольного органа (территориального органа) либо об отмене или изменении решений о наложении административного взыскания и штрафа.

2. Подача заявления приостанавливает исполнение решения (предписания) федерального антимонопольного органа (территориального органа) на время его рассмотрения в суде или арбитражном суде до вступления решения суда или арбитражного суда в законную силу.

Решение (предписание) федерального антимонопольного органа (территориального органа) может быть обжаловано в течение шести месяцев со дня его вынесения, за исключением требований, на которые исковая давность не распространяется.

### Статья 29. Порядок исполнения предписаний и других решений федерального антимонопольного органа (территориального органа)

1. Решение (предписание) федерального антимонопольного органа (территориального органа) подлежит исполнению в установленный в нем срок. Неисполнение в срок указанного решения (предписания) влечет за собой последствия, предусмотренные настоящим Законом и другими законодательными актами Российской Федерации.

В случае неисполнения решения (предписания) об отмене или изменении акта, принятого с нарушением антимонопольного законодательства, о восстановлении положения, существовавшего до нарушения, федеральный антимонопольный орган (территориальный орган) вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании акта недействительным полностью или частично либо о понуждении восстановить положение, существовавшее до нарушения.

При неисполнении решения (предписания) об изменении или расторжении противоречащего антимонопольному законодательству договора либо о заключении договора с другим хозяйст-

вующим субъектом федеральный антимонопольный орган (территориальный орган) вправе обратиться в суд или арбитражный суд с иском о признании договора недействительным полностью или частично либо о понуждении к заключению договора.

В случае неисполнения решения (предписания) о перечислении в федеральный бюджет прибыли, полученной в результате нарушения антимонопольного законодательства, федеральный антимонопольный орган (территориальный орган) вправе предъявить в суд или арбитражный суд иск о взыскании в федеральный бюджет необоснованно полученной прибыли.

2. Штраф, наложенный федеральным антимонопольным органом (территориальным органом) на коммерческую или некоммерческую организацию, за исключением штрафа на индивидуального предпринимателя, взыскивается в безакцептном порядке в 30-дневный срок со дня вынесения решения о его взыскании.

Штраф, наложенный федеральным антимонопольным органом (территориальным органом) на руководителей коммерческой или некоммерческой организации, должностных лиц федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, а также граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, уплачивается ими в 30-дневный срок со дня получения решения о неуплате штрафа в полном размере; федеральный антимонопольный орган (территориальный орган) вправе обратиться в суд с заявлением о взыскании с руководителей коммерческой или некоммерческой организации, должностных лиц федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, а также граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, суммы штрафа, а также пени в размере 1% от суммы штрафа или его неуплаченной части за каждый день просрочки.

Суммы штрафов, взысканные федеральным антимонопольным органом (территориальным органом), уплачиваются в федеральный бюджет.

Уплата штрафа не освобождает от обязанности исполнить решение (предписание) федерального антимонопольного органа (территориального органа) или совершить иные действия, предусмотренные антимонопольным законодательством.

Первый заместитель Председателя ВС РСФСР  
Москва, Дом Советов РСФСР  
22 марта 1991 года

*Р.И. Хасбулатов*

## Глава 13

## МОНОПОЛИЯ И ОЛИГОПОЛИЯ

### А. НАСКОЛЬКО КРУПНЫ КРУПНЫЕ ФИРМЫ?

Следует еще раз обратить внимание студентов на то, что курс «Микроэкономика в контексте» фокусируется на том, как окружающая действительность влияет на поведение экономических субъектов. Модель совершенной конкуренции необходима в экономической теории, однако она редко соответствует действительности.

Так, например, данные по объемам продаж и численности занятых в крупнейших корпорациях (см. «Микроэкономика в контексте», с. 333) могут опровергнуть любую экономическую теорию, основанную на совершенной конкуренции. Такие крупные фирмы неизбежно оказывают значительное влияние на экономику и политику государств.

## Десять самых крупных компаний России

2001 год	2000 год
По объему реализации продукции	
ОАО «Газпром»	ОАО «Газпром»
Нефтяная компания «Лукойл»	Нефтяная компания «Лукойл»
РАО «ЕЭС России»	РАО «ЕЭС России»
Нефтяная компания ЮКОС	ОАО «Сургутнефтегаз»
ОАО «Сургутнефтегаз»	РАО «Норильский никель»
РАО «Норильский никель»	Башкирская топливная компания
Тюменская нефтяная компания «Татнефть»	Нефтяная компания ЮКОС
Нефтяная компания «Роснефть»	АвтоВАЗ
Нефтегазовая компания «Славнефть»	Нефтяная компания «Роснефть»
	«Татнефть»

Рейтинг 500 крупнейших корпораций мира  
(на 1 июля 2001 г.)

Позиция	Корпорация	Доход (в млн дол.)
1	Экксон-Мобил (Exxon-Mobil)	210 392,0
2	Уол-Март Сторз (Wal-Mart Stores)	193 295,0
3	Дженерал Моторз (General Motors)	184 632,0
4	Форд Мотор (Ford Motor)	180 598,0
5	Даймлер-райслер (DaimlerChrysler)	150 069,7
6	Ройял Датч/Шелл Груп (Royal Dutch/Shell Group)	149 146,0
7	Бритиш Петролеум – БП (BP)	148 062,0
8	Дженерал Электрик (General Electric)	129 853,0
9	Мицубиси (Mitsubishi)	126 579,4
10	Тойота Мотор (Toyota Motor)	121 416,2
280	«Газпром» (Gazprom )	17 689

Рейтинг 500 крупнейших корпораций США  
(на 14 апреля 2001 г.)

Позиция	Корпорация	Доход (в млн дол.)
1	2	3
1	Экксон-Мобил (Exxon-Mobil)	210 392,0
2	Уол-Март Сторз (Wal-Mart Stores)	193 295,0
3	Дженерал Моторз (General Motors)	184 632,0
4	Форд Мотор (Ford Motor)	180 598,0

Окончание

1	2	3
5	Дженерал Электрик (General Electric)	129 853,0
6	Ситигруп (Citigroup)	111 826,0
7	Энрон (Enron)	100 789,0
8	Интел. Бизнес Машинз (Intel. Business Machines)	88 396,0
9	АТ&Т	65 981,0
10	Веризон Коммюникейшнс (Verizon Communications)	64 707,0
79	Майкрософт (Microsoft)	22 956,0
201	Колгейт-Пальмолив (Colgate-Palmolive)	9 357,9

Рейтинг 25 крупнейших компаний Европы  
(по состоянию на 23 июня 2001 г.)

Позиция	Позиция в рейтинге 500 крупнейших компаний мира	Компания	Страна	Доход в 2000 г. (в млн дол.)
1	2	3	4	5
1	5	DaimlerChrysler	Германия	150 069,7
2	6	Royal Dutch/ Shell Group	Велико- британия/ Нидерланды	149 146,0
3	7	BP	Велико- британия	148 062,0
4	14	Total Fina ELF	Франция	105 869,6
5	17	АХА	Франция	92 781,6
6	21	Volkswagen	Германия	78 851,8
7	23	Siemens	Германия	74 858,2
8	24	ING Group	Нидерланды	71 195,8
9	25	Allianz	Германия	71 022,3

Окончание

1	2	3	4	5
10	27	E.ON	Германия	68 432,6
11	29	Deutsche Bank	Германия	67 133,2
12	35	CGNU	Велико- британия	61 498,7
13	37	Carrefour	Франция	59 887,7
14	38	Credit Suisse	Швейцария	59 315,5
15	42	BNP Paribas	Франция	57 611,5
16	46	Assicurazioni Generali	Италия	53 333,0
17	47	Fiat	Италия	53 190,3
18	57	HSBC Holdings	Велико- британия	48 632,7
19	58	Koninklijke Ahold	Нидерланды	48 491,7
20	59	Nestle	Швейцария	48 224,9
21	63	UBS	Швейцария	47 315,8
22	69	ENI	Италия	45 139,0
23	72	Unilever	Велико- британия/ Нидерланды	43 973,6
24	73	Fortis	Бельгия/ Нидерланды	43 830,8
25	74	ABN Amro Holding	Нидерланды	43 389,5

Источник: Сайт журнала «Fortune»; <http://www.fortune.com>

### Пояснения и примеры

Фирмы, действующие на рынке с совершенной конкуренцией, как правило, не оказывают существенного влияния на цены своих товаров. Они либо «слепо следуют за конкурентом», т. е. продают свои товары по тем же ценам, что и конкуренты, либо приходят к негласному соглашению относительно уровня цен своих товаров.

Напротив, крупные фирмы, действующие на несовершенных рынках, могут значительно влиять на эти

рынки (как на аспект спроса, так и на аспект предложения). Так, например, РАО «ЕЭС России» является крупнейшей и фактически единственной фирмой (монополистом) на рынке электроэнергии и, таким образом, контролирует данный рынок. А компания «Де Бирс» — крупнейший поставщик бриллиантов на мировом рынке, что позволяет ей удерживать цены на данный товар на необходимом именно этой компании уровне.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов назвать крупные фирмы вашего региона, города.

2. Обсудите с группой участие представителей крупных компаний, банковских структур в управлении государством, регионом, городом.

3. Как это участие отражается на экономике соответствующего уровня?

## РЕАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ КОРПОРАЦИЙ. ПОЧЕМУ ВЛАСТЬ НАД РЫНКОМ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ?

Пояснения и примеры

Еще раз обратите внимание студентов на тот факт, что экономическая теория совершенной конкуренции описывает «идеальную» модель «идеальной» конкуренции. В реальности же деятельность крупнейших корпораций бросает вызов теории совершенной конкуренции. Крупнейшие корпорации, владеющие четвертью производственных активов мира, обладают значительной экономической и политической властью. Эти корпорации часто используют свою политическую власть для достижения собственных экономических целей.

Фактически гигантские корпорации являются несовершенными конкурентами во всех областях своей деятельности.

Подчеркните, что в отрасли с несовершенной конкуренцией могут иметь место и избыточная прибыль (характерная для монополии), и необязательное

следование предпочтениям потребителей (поскольку такая корпорация может влиять на потребителя, склоняя его покупать определенные товары).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести примеры того, как крупнейшие корпорации используют свое политическое влияние для достижения собственных экономических целей (преподавателю нужно подобрать примеры из текущей прессы).

2. Для сильной группы – попросите студентов на примере одной из гигантских корпораций доказать, что данная корпорация действует в условиях несовершенной конкуренции.

3. Для менее подготовленной группы – задание то же, но с подсказками преподавателя по областям деятельности фирмы, например:

- покупка ресурсов (первичные, промежуточные, финансовые, труд);
- продажа товара;
- получение прибыли и т. д.

## Б. МОНОПОЛИЯ

### ГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ. ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД

#### Определения

*Монополия* – ситуация, когда фирма выступает единственным поставщиком данного продукта и когда этот продукт существенно отличается от других, так что кривая спроса на него относительно нечувствительна к изменениям на других рынках.

*Фирма-монополист* – фирма, выступающая единственным поставщиком данного продукта; ценоопределяющий агент.

*Монопольная цена* – цена товара в условиях господства монополий в производстве и обращении товаров.

## Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что монополия представляет собой самый простой случай несовершенной конкуренции. Кроме того, именно монополия наиболее наглядно показывает, какие последствия для общества несет с собой несовершенная конкуренция.

Начертите для студентов график спроса на выпуск фирмы-монополиста. Поясните, что поскольку фирма-монополист является единственным поставщиком данного продукта на рынок, то кривая спроса на ее выпуск будет идентична кривой рыночного спроса на этот продукт и, следовательно, будет иметь нисходящий наклон.

Напомните студентам, что в советский период государство обладало монополией на управление, на информацию, на установление заработной платы работников и т. д. Сегодня же это не так.

Подробно разберите график для простой монополии (рис. 13.1).

Еще раз обратите внимание группы на то, что фирма-монополист определяет цену, по которой она желает продавать, т. е. является назначающим цену агентом в отличие от конкурентной фирмы, которая не контролирует рыночную цену, а просто принимает ее.

Затем переходим к анализу деятельности монополиста в долгосрочном периоде.

Подробно разберите со студентами рис. 13.2.

### *Важно!*

При условии постоянной отдачи от масштаба в долгосрочном периоде как монополист, так и совершенно конкурентная фирма будут производить такое количество продукта, которое соответствует точке минимума средних издержек. Различие состоит в том, что цена монополиста будет выше минимальных средних издержек, а цена совершенного конкурента будет равна этим издержкам.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры монопольных цен.
2. Как вы думаете, монополии могут действовать эффективно во всех отраслях экономики или нет? Почему?

## БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВХОДА

### Определения

*Барьеры для входа* – факторы, препятствующие проникновению на рынок или в отрасль новых производителей.

*Эффект масштаба*, или *эффект экономии на масштабе*, возникает при такой организации производства, при которой долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции.

### Пояснения и примеры

Поясните, что сохранение монополии зависит от различных барьеров, которые препятствуют вступлению в данную отрасль других фирм.

Рассмотрите отдельные виды барьеров.

1. Юридические барьеры (старейшая и самая надежная основа монополии):

– авторские права (например, права на издание учебника);

– франшиза (разновидность лицензии, с помощью которой владелец права на ведение некоторых видов деятельности предоставляет право на ведение этой деятельности от своего имени другой стороне) – сеть закусочных «МакДональдс», сеть турагентств «Томас Кук»;

– патент: фирма «Поляроид» владеет патентом на моментальную фотографию, который защищает эту уникальную технологию от воспроизводства уже несколько десятков лет; патент на «Кубик Рубика» дает право его владельцу продавать лицензии на изготовление и выпуск данной игрушки и получать от этого прибыль;

— торговая марка — законодательство о торговых знаках достаточно надежно защищает их владельцев от подделок. Наличие и соответствие международным нормам закона «О товарных знаках» является одним из условий присоединения России к Всемирной торговой организации. Сама известная торговая марка является «безмолвным продавцом» и средством продвижения товара на рынок.

2. Экономические барьеры возникают вследствие наличия неделимости или экономии от масштаба в производственных технологиях. Небольшие фирмы не решатся выйти на такой рынок, они не выдержат конкуренции с крупной фирмой, а крупные производители, обладающие значительным масштабом производства, будут опасаться, что рынок не сможет поглотить такое количество агентов.

3. Неформальные и часто незаконные барьеры — различные виды угроз потенциальным конкурентам, заключение неформальных соглашений с поставщиками о том, что они не будут работать с потенциальными конкурентами монополиста, организация заказных публикаций в прессе, посвященных мнимой кризисной ситуации на данном рынке, и т. д.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры использования барьеров для входа на различных рынках.

2. Какой из перечисленных барьеров является, на ваш взгляд, наиболее эффективным? Докажите свою точку зрения.

## ИЗМЕНЕНИЯ В ХАРАКТЕРЕ СПРОСА

### Пояснения и примеры

Монополисты так же, как и фирмы, действующие на конкурентном рынке, должны учитывать динамику и изменения спроса на свой товар при установлении цены на него. Чрезмерное завышение цены при высокоэластичном спросе невозможно. При низкой эластичности спроса монополист с большей степенью свободы может повышать цену. Но, как правило, ан-

тимонопольное законодательство любой страны пресекает все попытки необоснованного завышения цен монополистами.

На увеличение эластичности спроса на продукцию монополистов могут влиять товары-субституты (различные виды топлива: уголь, газ, нефть; различные виды транспорта: городские автобусы и маршрутные такси; развитие средств связи: обычный телефон и мобильный, общероссийское телевидение и кабельное и т. д.).

Подробно разберите рис. 13.3 учебника, обратив внимание студентов на то, что потери в экономической эффективности, порождаемые монополией, — это результат ограничения выпуска монополистом и соответственно увеличения цены (цена превышает предельные издержки).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Почему изменения в спросе, увеличивающие его эластичность, снижают действенность монополии?

2. Приведите примеры того, как, производя товары-субституты, можно обойти большинство барьеров, защищающих монополию (например, конкуренция между электронной почтой и обычной почтой; обычной почтой и телефонными компаниями).

## ИЗЛИШЕК ПОТРЕБИТЕЛЯ И ИЗЛИШЕК ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

### Определения

*Монопольная наценка* — разница между монопольной и конкурентной ценой. С позиции монополии это — разновидность надбавки к конкурентной цене, обеспечивающая максимизацию прибыли монополиста.

*Монопольная прибыль* — максимальная прибыль, которую можно получить при использовании монопольной власти.

*Излишек потребителя (потребительская рента)* — разница между той ценой, которую потребители реально платят за товар монополиста, и той максимальной

ценой, которую потребители были бы готовы заплатить за то же количество товара, но в наихудших условиях.

*Излишек производителя (рента производителя)* — разница между той ценой, по которой производитель реально продает свой товар, и минимальной ценой, по которой производитель готов продать некоторое количество данного товара при наименее благоприятных условиях.

### Пояснения и примеры

Подробно разберите рис. 13.4–13.5 учебника.

Примером монопольного поведения может служить компания-перепродавец электрической и тепловой энергии. Такими компаниями, как правило, являются местные (городские) ТЭЦ, которые имеют свою передающую сеть, подведенную к ряду предприятий и жилых кварталов города. Сама эта компания электро- и тепловую энергию не вырабатывает, а покупает ее у крупного регионального производителя энергии — Акционерного общества. Напрямую энергию от АО получают только те предприятия и жилые районы, к которым подведены собственные передающие сети АО. В такой ситуации компания-перепродавец является монополистом, распоряжающимся электрической и тепловой энергией, по отношению к тем предприятиям и фирмам, которые подключены к ее сетям, и может самостоятельно устанавливать для них тарифы на электричество и тепло. Как правило, эти тарифы значительно выше тарифов, установленных региональным АО для своих непосредственных потребителей. Естественно, что перепродавцу надо окупить свои затраты по передаче энергии, по поддержанию передающих сетей в работоспособном состоянии. Если бы тарифы на энергию, продаваемую компанией-перепродавцом, устанавливались в условиях конкурентного рынка (даже с учетом этих затрат), их уровень был бы в несколько раз ниже, чем уровень, установленный в условиях монополии перепродавца. В итоге два предприятия, находящиеся в одном городе и расположенные по разные стороны улицы, получают электричество и тепло по двум разным тарифам, уровень которых может различаться в несколько раз. Такое превышение тарифа и будет являться монопольной прибылью перепродавца.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Чем отличается монопольная прибыль от ренты производителя?
2. Что такое потребительская рента?
3. Сравните действующие на рынке цены монополично производимых товаров и приблизительно оцените, сколько вы могли бы заплатить за эти товары при наихудших условиях.
4. Почему монополисты не всегда заинтересованы в увеличении выпуска товара даже при растущем спросе?

### Важно!

Монополия ведет к более высоким ценам и более низким уровням выпуска, чем совершенная конкуренция.

## ЭФФЕКТ ЭКОНОМИИ НА МАСШТАБЕ

### Пояснения и примеры

Экономия на масштабе наблюдается во многих отраслях и означает, что издержки производства единицы продукции падают по мере увеличения масштаба производства.

Как правило, у фирм, где имеет место снижение доли постоянных издержек, приходящихся на единицу выпускаемого товара, а также экономия на ресурсах, закупаемых крупными партиями по более низким ценам, хорошо налажена система своевременной поставки необходимого ресурса именно в тот момент, когда он должен использоваться в производственном процессе, что также сокращает издержки. Помимо этого, крупная фирма тратит меньше средств и усилий на поиск новых покупателей и заключение сделок, доля издержек на рекламу в цене единицы товара у нее гораздо меньше, чем у небольшой фирмы.

Возникновение и функционирование естественных монополий связано именно с эффектом экономии на масштабе. Эти производства гораздо эффективнее при организации процесса производства в масштабах всего государства. Таким структурам проще направить

значительные средства на модернизацию и совершенствование производства.

Подробно разберите рис. 13.6 и 13.7 учебника.

### **Важно!**

Идеальный результат производственного процесса, с позиций общества, требует выполнения одновременно двух условий:

– объем выпуска должен обеспечивать равенство цены и предельных издержек;

– использование наиболее эффективной технологии производства.

Первому условию удовлетворяет совершенная конкуренция, второму, в случае широкомасштабного производства, – монополия. Только вмешательство государства, т. е. регулирование этих производств на уровне государства, позволяет достичь оптимального результата в этих сферах. Необходимо отметить, что во всех развитых в экономическом отношении странах именно антимонопольное законодательство является основой регулирования экономики на микроуровне.

### **Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Что, на ваш взгляд, принесет лучшие результаты в условиях сильной экономики с массовым производством: деятельность монополии или совершенная конкуренция? Обоснуйте свои ответы. (Очевидно, что монополия будет выгодной только в случае ее регулирования. В других случаях, скорее всего, более выгодной для общества является совершенная конкуренция.)

2. Приведите примеры фирм-монополистов. Как вы оцениваете деятельность этих фирм (как эффективную, способствующую развитию данного рынка и экономики в целом, или наоборот)?

## **КВАЗИМОНОПОЛИЯ**

### **Определения**

*Квази...* – в данном случае – это приставка со значениями «мнимый», «ненастоящий» «частичный», «по типу».

*Квазимонополия* — относительная, неподлинная монополия.

### Пояснения и примеры

Хотя компания-перепродавец энергии и является монополистом на небольшом участке рынка электрической и тепловой энергии, тем не менее она не абсолютный монополист, она не диктует цену всему рынку. Ее монопольное положение обусловлено чисто техническим фактором — расположением уже имеющихся электро- и теплосетей, которые данная ТЭЦ смогла выкупить или арендовать у местных властей. Множество других компаний-перепродавцов также реализуют своим потребителям те же самые виды энергии. Самая большая доля на рынке энергоресурсов принадлежит крупным региональным АО.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры квазимонополистов.
2. Заранее приготовьте список фирм (по текущей прессе), где будут присутствовать хорошо известные «обычные фирмы», монополии и квазимонополии. Попросите студентов определить, какие из фирм являются монополиями, квазимонополиями, и обосновать свой ответ.

## В. ОЛИГОПОЛИЯ

### Определения

*Олигополия* (греч. «немногие продавцы») — господство небольшого числа крупнейших фирм, компаний в производстве и на рынке.

Важно обратить внимание студентов также на то, что, когда мы в данном учебнике говорим об олигополии в экономике, российское законодательство использует термин «монополия». Согласно российскому антимонопольному законодательству монополией (а фактически олигополией) является любая фирма, доля которой на определенном рынке доходит до 30% и выше (см. главу 12 и Приложение к главе 12).

## Пояснения и примеры

Покажите студентам, что олигополия – это особый тип рыночной структуры. Ее определяющая черта – взаимосвязь поведения конкурирующих фирм.

Примерами олигополии могут служить российские производители легковых автомобилей ВАЗ, ГАЗ, АЗЛК. Они конкурируют между собой, а также с производителями автомобилей из других стран, которые организуют свои филиалы на территории России и в государствах СНГ.

На московском рынке услуг конкурируют несколько компаний по организации быстрого питания – МакДоналдс, Ростик'с, Патио-пицца, «Русское бистро». Помимо них, есть и более мелкие компании, например «Русская картошка».

На российском рынке авиаперевозок в настоящее время действуют несколько отечественных авиакомпаний «Аэрофлот», «Сибирь», «Внуковские авиалинии» и др.

### *Важно!*

Рынок можно рассматривать как олигопольный, если действия любой отдельно взятой фирмы оказывают такое воздействие на рынок, которое конкурирующие фирмы не могут игнорировать.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры олигополии в вашем регионе (городе). Какие компании преобладают на этих рынках: относительно крупные или мелкие?

2. Кто из региональных монополистов является частью рыночной олигополии в масштабах всей России?

3. После дефолта в августе 1998 г. российские фирмы-олигополисты заключили соглашение о взаимном неповышении цен и тарифов на свою продукцию в целях сдерживания инфляции. Попросите студентов прокомментировать этот факт.

4. Зачем нужно «антимонопольное законодательство» (обратите внимание группы на то, что здесь имеется в виду регулирование деятельности фирм-олигополистов)? Какой орган в РФ отвечает за антимонопольную политику (закрепление материала по главе 12)?

## КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ГРАНИЦЫ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА?

### Пояснения и примеры

Границы рынка совершенной конкуренции определяются в той мере, в какой товары, производимые всеми фирмами, воспринимаются покупателями как идентичные. Этот рынок обслуживает весь оборот однозначно определенного конкретного продукта.

Для фирмы-монополиста это может быть рынок товара, на который данная фирма имеет монополию.

Определение границ рынка зависит от возможного поведения других фирм.

Есть фирмы — «кажущиеся» монополисты, однако на самом деле они не обладают монополией, хотя и являются единственным поставщиком товара или услуг на данном сегменте олигопольного рынка. Примером может служить ситуация, когда для товара, поставляемого на рынок «кажущимся» монополистом, существуют товары-субституты. Границы рынка в данном случае расширяются. Например на рынке пассажирских перевозок по маршруту Москва—Петербург Министерство путей сообщения является единственным перевозчиком по железной дороге (на одном сегменте олигопольного рынка). Однако на данном рынке действуют также фирмы, предлагающие услуги авиаперевозок, автобусных перевозок (т. е. на других сегментах олигопольного рынка). Таким образом, сфера данного рынка не сводится к одним только железнодорожным перевозкам, а охватывает все виды перевозок между Москвой и Санкт-Петербургом. (См. также пример с железнодорожными перевозками фирмой «Амтрак» в учебнике, с. 395).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Являются ли, по вашему мнению, монополистами и на каком рынке Московский метрополитен, Министерство путей сообщения РФ?

## ДУОПОЛИЯ

### Определения

*Дуополия* («два», лат. и «продаю», греч.) – ситуация, при которой имеются только два продавца определенного товара, не связанные между собой монополистическим соглашением о ценах, рынках сбыта и т. д.

### Пояснения и примеры

Согласно теории А. Курно, который теоретически рассмотрел подобную ситуацию в своей работе 1838 г. (см.: *Cournot A. Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth. New York, 1960*), дуополия по объему выпуска занимает промежуточное положение между полной монополией и свободной конкуренцией. По сравнению с монополией выпуск здесь немного больше, а по сравнению с конкуренцией – немного меньше.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры дуополии в реальной экономике (на мировом рынке, рынке конкретной страны, на российском рынке, на рынке вашего региона).

2. В менее подготовленной группе в качестве иллюстрации рассмотрите вставку 13.1 учебника, обратив внимание на следующие моменты:

- дуополия, ее характерные черты;
- стремление фирм-дуополистов монополизировать рынок;
- какие именно барьеры использовались для входа на рынок (в целях монополизации рынка);
- какие ценовые методы вытеснения конкурента с рынка предлагались;
- какой выход был найден из данной ситуации.

## ОЛИГОПОЛИЯ КАК ИГРА, В КОТОРОЙ МОНОПОЛИЯ – ЦЕЛЬ

### Определения

*Бесполезное растрачивание ресурсов* – трата ресурсов, не вносящая никакого вклада в выпуск продукции.

*Недобросовестное поведение* – методы конкурентной борьбы, связанные с нарушением принятых на рынке норм и правил конкуренции.

### Пояснения и примеры

Спросите студентов, наблюдали ли они когда-нибудь за игрой в шахматы. На что затрачивается львиная доля времени игроков? Большинство из них моментально дадут правильный ответ – шахматисты тщательно обдумывают каждый свой ход и возможные ответные шаги противника. Как правило, просчитываются несколько ходов каждой стороны.

Покажите студентам, что в условиях олигополии конкуренция обладает всеми основными элементами игры в шахматы: каждый ход рассматривается как часть общей стратегии; перед каждым действием тщательно просчитываются все возможные ответные ходы противника; каждый раз взвешиваются потенциальная выгода от каждого хода и его опасность.

Целью игры фирм-олигополистов является достижение ими монопольного положения.

Спросите студентов, как олигополист может достичь этой цели. Ответы будут самыми различными, и задача преподавателя состоит в том, чтобы в итоге подвести студентов к выводу о наличии двух путей: заключения фирмой соглашения с конкурентами или вытеснение их из отрасли.

Первый путь можно проиллюстрировать следующим примером.

Все нынешние мировые лидеры на рынке аудиторских услуг появились в результате многочисленных слияний. Только Price Waterhouse (основана в 1874 г.) расширялась за счет внутреннего роста, время от времени приобретая небольшие независимые аудиторские компании. Однако свой 150-летний юбилей в декабре 1999 г. фирма встретила под новым названием: Price Waterhouse объединилась с другим лидером на рынке аудита Coopers & Lybrand. Возникшая в результате этого слияния PricewaterhouseCoopers – самая крупная в мире организация по оказанию профессиональных аудиторских услуг. Она объединяет в своих рядах 9000 партнеров, 140 тысяч ее сотрудников работают в 152 странах мира. Фирма занимает первые или вторые

места на любом рынке, где представлены ее интересы. Годовой доход превышает 15 млрд долларов (см.: *Компания. 1999. 15 апреля*).

Таблица 12.1

Новые тарифы на московском сотовом рынке (дол.)

	Прямые московские номера		Федеральные номера	
	«Элита» (МТС)	«Успех» («БиЛайн»)	«Авангард» (МТС)	«Комфорт» («БиЛайн»)
Абонентская плата	17	18	6	6
Минута эфирного времени в тарифной зоне «Область»:				
исходящие звонки на МГТС и входящие не с мобильных (день/вечер)	0,26/0,21	0,28/0,21	0,19/0,17	0,20/0,17
исходящие на мобильные*	0,14/0,13	0,17/0,13	0,14/0,12	0,17/0,13
Минута эфирного времени в тарифной зоне «Столица»:				
исходящие звонки на МГТС и входящие не с мобильных (день/вечер)	0,29/0,24	0,30/0,24	0,21/0,19	0,23/0,18
исходящие на мобильные*	0,19/0,16	0,18/0,14	0,14/0,12	0,18/0,14

\* Для абонентов МТС — только на телефоны МТС, на другие мобильные — по тарифу звонка на МГТС. Для абонентов «БиЛайна» бесплатны входящие звонки с любых мобильных (для абонентов МТС — только с МТС).

Источник: Коммерсантъ КЛИЕНТ. 2001. № 41, 12–18 ноября.

Второй путь подразумевает использование одного из двух способов:

— ценовая конкуренция — вытеснение конкурентов из отрасли посредством снижения цен на свою продукцию;

— неценовая конкуренция — вытеснение конкурентов из отрасли с помощью различных инструментов маркетинговой политики, исключая прямое манипулирование ценами. Пример снижения цен на продукцию: противостояние двух операторов сотовой связи в Московском регионе — МТС и «БиЛайн». Так, в октябре 2001 г. «БиЛайн» обновила свои тарифы, значительно снизив их. В ответ на этот шаг конкурента МТС в ноябре 2001 г. представила два новых тарифных плана.

Противостояние и ценовая война двух крупнейших московских сотовых операторов длятся несколько лет, но ни одна из компаний пока так и не одержала победы.

Ценовая война между ведущими производителями процессоров для персональных компьютеров Advanced Microdevices Corp. (AMD) и Intel Corp. (Intel): накануне премьеры процессора Intel Pentium 4 с тактовой частотой 2 ГГц AMD объявила о снижении цен на выпускаемые модели процессоров. В частности Athlon (1,4 ГГц) подешевел на 47%. Спустя два дня процессоры Intel мощностью 1,3–1,5 ГГц потеряли в цене 49%. Разница в стоимости сходных по характеристикам процессоров двух компаний составляет всего три доллара.

Поводом для ценовой войны стало снижение спроса на новую оргтехнику со стороны корпоративных клиентов. Удержать потенциальных покупателей можно было лишь снизив цену.

Кроме того, снижение цен позволило Intel высвободить ценовую нишу для новейших моделей Pentium 4 стоимостью более 500 дол. AMD ничего не остается, как идти вслед за лидером. Сегодня AMD контролирует только 22% мирового рынка процессоров, в то время как Intel — 76% (см.: *Эксперт*. 2001. № 32. 3 сентября).

Обратите внимание студентов на то, что вступать в ценовую войну очень опасно. Запас прочности в форме более низких затрат на производство у конкурентов может оказаться выше, и, следовательно, они способны снизить цены в большей степени, чем фирма-инициатор ценовой войны. Продержаться «в минусе» дольше конкурентов могут только очень крупные фирмы, обладающие значительными финансовыми ре-

сурсами. На российском рынке таких фирм практически нет.

Подчеркните отрицательные последствия противостояния и конкуренции олигополистов для других фирм: разорение, увольнение работников, жесткая политика сокращения затрат и т. д.

В сильной группе: в теории игр выделяются игры с положительным выигрышем (вид состязательной деятельности, при которой само соревнование создает пользу для участников) и игры с отрицательным выигрышем (вид состязательной деятельности, при которой соревнование влечет за собой необходимость для всех участников нести затраты, причем даже победитель может получить выигрыш меньший, чем затраты).

Игры с положительным выигрышем: спортивные соревнования, научная деятельность и т. д.

Игры с отрицательным выигрышем: война, трудовой конфликт, дуэль и т. д.

Ценовая война — это игра с отрицательной суммой выигрыша, поскольку даже победитель несет в ней значительные потери (см.: *Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование. М.: Изд-во БЕК, 1997. С. 112*).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры бесполезно растроченных ресурсов. Для каких фирм характерно такое «использование» ресурсов — для фирм, ведущих «игру» за лидерство на рынке, или для фирм, страдающих от этой «игры»?

2. В чем могут заключаться методы недобросовестного поведения?

3. Какие стимулы заставляют олигополистов увеличивать свою независимость от реакции конкурентов?

## ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКТА

### Определения

*Дифференциация продукта* — физические или другие различия между товарами разных фирм, вызывающие у индивидуальных потребителей предпочтение то-

варов одной фирмы перед товарами других фирм (при условии, что продавцы продают их по приблизительно одинаковой цене).

### Пояснения и примеры

Подчеркните, что в данном параграфе мы рассматриваем действия фирм-олигополистов.

Обычная практика продавцов состоит в преувеличении, подчеркивании или искусственном создании выигрышных для покупателя характеристик дифференцированного продукта. Здесь основным методом дифференциации служит реклама. Действенность рекламы также зависит от ее интенсивности.

Обратите внимание студентов на тот факт, что фирмы всячески пытаются избежать вступления в ценовую войну. Поэтому для победы над конкурентами чаще всего используются формы неценовой конкуренции. Среди них: придание своим товарам новых свойств, продвижение торговых марок, повышение качества товара и т. д.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры дифференциации продуктов на рынке вашего региона.

2. Какие марки кофе существуют на вашем рынке? Какую из них вы предпочитаете и почему? (Варианты уточнения вопроса: приверженность марке, нравится оформление, удобен в использовании – пакетики, посоветовали друзья, в семье всегда пили именно этот кофе и т. д.).

3. Подберите примеры рекламы различных фирм, предлагающих аналогичные товары на рынке. На что направляют внимание потребителей эти фирмы? Какие особенности своего товара фирмы подчеркивают? Какая реклама наиболее интересна и привлекательна, на ваш взгляд?

4. Приведите примеры стимулирования продаж помимо рекламы.

## МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

### Определения

*Монополистическая конкуренция* возникает в том случае, если большое число фирм производят сходные, но не идентичные продукты.

*Прямая межфирменная конкуренция* — конкуренция между двумя или несколькими конкретными фирмами, когда любое действие одной из них вызывает ответную реакцию со стороны другой/других фирм.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что монополистическая конкуренция рассматривается как совершенная конкуренция плюс дифференциация продукта. Последствия действий любой фирмы получают широкий резонанс на рынке. Причем на таком рынке отсутствует прямая межфирменная конкуренция.

Примеры: конкуренция между производителями процессоров Intel и AMD относится к прямой межфирменной конкуренции, а конкуренция между «Мак-Доналдсом» и «Патио-Пиццей» можно отнести к монополистической.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры монополистической конкуренции в вашем городе (регионе).

2. В чем различие между олигополистической и монополистической конкуренцией?

## Г.

### ИСТОРИЯ И ТЕОРИЯ:

### ЭВОЛЮЦИЯ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА

Спросите у студентов, почему в экономике преобладают (доминируют) крупные фирмы.

Обобщая ответы, акцентируйте тот факт, что основная причина преобладания крупных фирм на рынке — экономическая: сотрудничество выгоднее, чем борьба. Оно может принести большую выгоду всем участникам рынка.

## ВТОРАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ. ТЕХНОЛОГИЯ И ЭФФЕКТ МАСШТАБА

### Определения

*Вторая промышленная революция* ярче всего проявилась в создании новых промышленных структур — гигантских корпораций, ставших средством воплощения научных методов рациональной организации резко возросшего потока материалов и энергии.

*Корпорация* — широко распространенная в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего звена профессиональных управляющих, работающих по найму. Корпорации могут быть как государственными, так и частными.

*Эффект масштаба*, или *эффект экономии на масштабе* (см. «Барьеры для входа»), — эффект, возникающий при такой организации производства, когда долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции.

*Минимально эффективный масштаб* — объем операций, необходимый для достижения наименьших технологически возможных издержек на единицу выпуска.

*Преимущество «первопроходца»* — преимущество, которое получали компании, первыми построившие заводы минимально эффективного размера и набравшие необходимую управленческую команду.

*Транзакционные издержки* — издержки, связанные не непосредственно с производством, а с сопутствующими ему затратами: поиск информации о ценах конкурентов и ценах на требуемые ресурсы, о возможных контрагентах торговых сделок; издержки на заключение торгового договора и контроль за его исполнением и т. д.

*Экономия на масштабе* — снижение издержек производства и сбыта на единицу продукта по мере роста размеров производственной единицы.

*Экономия на охвате (комбинации) разных видов деятельности* — снижение издержек производства и сбыта в результате применения технологических процессов одной и той же производственной единицы для выпуска более чем одного продукта.

*Экономия на транзакционных издержках* — снижение издержек при организации движения товаров и услуг между производственными единицами внутри одной фирмы по сравнению с ситуацией, когда соответствующие товары и услуги закупаются на стороне (т. е. через рынок). Каждый из этих трех факторов будет рассмотрен более подробно далее в главе 13.

### Пояснения и примеры

Укажите студентам на различия между первой и второй промышленными революциями. Первая революция состояла в увеличении производительности труда с помощью технологии, капитальных факторов производства и реорганизации рабочей силы. Вторая — в том, что были созданы новые промышленные формы: гигантские корпорации, использующие науку для рациональной организации производства.

Обратите их внимание на три фактора развития крупного производства, которые наиболее важны для понимания генезиса корпораций:

- экономия на масштабе;
- экономия на охвате;
- экономия на транзакционных издержках.

Следующие параграфы данной главы учебника посвящены подробному рассмотрению этих факторов.

Покажите важность технических прорывов в сфере транспорта и коммуникаций для развития нового типа предприятий:

— телеграф и транспорт сделали возможными стабильные поставки всех факторов производства и готовой продукции в огромных масштабах и с огромной скоростью, невообразимой ранее;

— следствием этого стало возникновение значительного преимущества масштаба крупных корпораций — они могли существенно снизить издержки на единицу продукции по сравнению с более мелкими конкурентами;

— для использования ускорившегося и увеличившегося потока материалов в целях получения большей прибыли появилась необходимость разработать принципиально новые для человечества производственные технологии.

Рассматривая минимально эффективный масштаб, обратите внимание аудитории на то, что в ряде отраслей он может быть очень большим. Это приводит к тому, что несколько предприятий могут удовлетворять весь внутренний или глобальный спрос. В большинстве отраслей несколько крупных предприятий, обладающих преимуществом «первопроходца», и ряд более мелких и слабых предприятий также могут удовлетворить имеющийся спрос.

Подчеркните, что у «первопроходцев» есть целый ряд преимуществ перед своими последователями (иногда их называют «плагиаторами»), которые создают последним барьеры входа на данный рынок:

- большой масштаб производства;
- отлаженная система сбыта;
- более совершенная организация управления;
- система снабжения;
- организация научных исследований;
- отлаженная система финансирования;
- возможность агрессивной рекламы своей продукции;
- эффект узнавания торговой марки.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Существуют ли в вашем регионе крупные предприятия? Когда они образовались?

2. Как происходило развитие коммуникаций и транспорта в вашем регионе? (Этот вопрос может быть темой докладов, эссе, подготовленных студентами дома.)

3. Приведите примеры предприятий с минимально эффективным масштабом в вашем регионе.

4. Приведите примеры фирм, предприятий вашего региона, к которым применимо понятие «преимущества “первопроходца”». Какие преимущества перед другими фирмами они имеют на своих рынках?

## ПОТРЕБНОСТЬ В КООРДИНАЦИИ: ЭКОНОМИЯ НА ОХВАТЕ РАЗНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. КАК ИЗБЕЖАТЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК?

### Определения

*Вертикальная интеграция* — соединение различных стадий производственного процесса от добычи сырья до конечной продажи.

*Координация* — согласование, сочетание, приведение в порядок, в соответствие каких-либо понятий, действий, составных частей и т. д.

### Пояснения и примеры

Крупные российские производители кондитерских изделий группа «Красный Октябрь» и концерн «Бабаевский» увеличивают свое присутствие на рынке экстенсивным путем: покупают небольшие региональные предприятия — как собственно кондитерские, так и смежные; стремятся открыть больше фирменных магазинов и собственных торговых домов в регионах. В группу «Красный Октябрь» входят 11 фабрик, 60 магазинов и 10 торговых домов. Концерн «Бабаевский» владеет пятью кондитерскими фабриками, молочным заводом в Смоленской области, собирается покупать сахарный завод. Эти компании делают ставку и на расширение ассортимента выпускаемой продукции: шоколад, карамель, цукаты, ирис, мармелад, зефир, торты. Западные компании, наоборот, делают упор на производство шоколада (как более дорогой и рентабельный продукт) и наборов конфет в коробках. Эти участники рынка предпочитают продвижение собственных марок на российском рынке (см.: *Эксперт. 2001. № 6. 12 февраля*).

Объединенные машиностроительные заводы (ОМЗ «Уралмаш-Ижора») находятся на полном самообеспечении — сами выплавляют себе сталь, сами производят станки, затем производят на этих станках продукцию. Но вместе с выгодами от такой организации дела существуют и недостатки — это издержки (не совсем очевидные) от сохранения и развития непро-

фильных производств. Так, в апреле 2000 г. ОМЗ продали «Северстали» прокатный стан. Покупатель был заинтересован в возможности производства на этом стане толстого стального листа шириной 5 м, который необходим при выпуске труб для «Газпрома». ОМЗ экономят на содержании проданного стана около 1 млн дол. в год. В ближайшие годы ОМЗ планируют избавиться и от других непрофильных производств: изготовления автомобильных глушителей, труб низкого давления, батарей парового отопления, пластмассовых изделий, а также пиломатериалов и колбасы (см.: *Известия. 2001. 18 января*).

### Важно!

Обратите внимание студентов на два вида издержек:

- «технические» (обусловлены неустранимыми свойствами рассматриваемых сделок);
- «социальные» (обусловлены отсутствием доверия к контрагенту).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Проанализируйте с группой вышеприведенные примеры.

1. Где в них присутствуют транзакционные издержки?

2. Приведите свои примеры «технических» и «социальных» издержек.

3. Какая стратегия, по вашему мнению, более эффективна на отечественном рынке кондитерских изделий – экстенсивная или продвижение собственного бренда? Может быть, целесообразнее объединить эти стратегии? Подкрепите свои ответы логическими рассуждениями. (*Для справки*: сегодня средний россиянин съедает примерно 10,8 кг кондитерских изделий в год; в 1991 г. – 19,5 кг. В последние два года потребление сладостей в России растет не более чем на 8%).

*Замечание для преподавателя*: подводя итог обсуждению, можно привести следующий пример. Кондитерское объединение «Сладко» первым на российском рынке собирается применить стратегию, синтезирующую отечественный и западный подходы к сладким

товарам. Оно объединило трех региональных производителей: «Волжанку», «Конфи» и «Зарю». В результате «Сладко» занимает 5,8% российского рынка. «Сладко» собирается производить по традиционным российским рецептам максимально широкий ассортимент сладостей, как это делают другие российские кондитеры, но не будет создавать собственную сеть магазинов. Деньги будут инвестироваться в создание национальной кондитерской марки по примеру западных коллег (см.: *Эксперт*. № 6. 2001. 12 февраля).

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РОСТА КОРПОРАЦИЙ

### Определения

*Конгломерат* — одна из форм монополистических союзов фирм, взаимосвязанных в процессе производства (страны Европы) или без производственной общности (США). Для конгломерата характерен высокий уровень децентрализации управления.

### Пояснения и примеры

Рассматривая данный раздел, необходимо показать роль и значение крупных фирм, объединений и союзов предпринимательских организаций в развитии экономики, в осуществлении инновационных процессов в экономически развитых странах. В таких странах крупные корпорации, финансово-промышленные группы (ФПГ) занимают господствующие позиции в экономике и новейшие наукоемкие отрасли производства представлены в основном крупнейшими корпорациями. Так, в США выпуском оборудования для электронной промышленности заняты тысячи фирм, однако на долю 14 из них приходится более половины объема соответствующих продаж, в производстве перспективных компьютеров удельный вес только четырех фирм составляет 74%.

Подчеркните, что в настоящее время производственные фирмы объединяются не только с себе подобными предприятиями этой же отрасли. Начиная с 60-х годов, появляются объединения, заключаются со-

глашения между банками, предприятиями, компаниями, фирмами, научными центрами для осуществления капиталоемких и наукоемких проектов, в том числе и международных.

Укажите на те преимущества, которыми обладают такие крупные объединения перед мелкими предприятиями, например в области инноваций:

- концентрация больших финансовых средств, так как крупные, значительные открытия требуют и значительных материальных и финансовых затрат;

- способность только крупных предпринимательских структур довести разработки до конечного результата, поскольку издержки на освоение успешных инноваций могут неожиданно увеличиваться в несколько раз;

- возможность осуществлять многоцелевые исследования, объединяя у себя ученых – специалистов в разных отраслях знаний – и параллельно проводя разработку нескольких нововведений.

В России развитие крупных предпринимательских структур можно проследить на примере финансово-промышленных групп. Данная область регулируется ФЗ РФ «О финансово-промышленных группах» от 30.11.1995 г. №190-ФЗ, Указом Президента РФ «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» от 5.12.1993 г. № 2096 и рядом других нормативных актов. В соответствии с законом выделяются две основные формы организации ФПГ: холдинг и система участия. Структура ФПГ в значительной степени определяется характером интеграции, которая может строиться по следующим принципам:

- горизонтальный: отраслевой (химическая, лесная промышленность) или между однотипными предприятиями (предприятия автомобильной или авиационной промышленности);

- вертикальный: объединение предприятий, связанных по технологической цепочке и относящихся к различным отраслям;

- смешанный, сочетающий два предыдущих принципа.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

В качестве самостоятельного домашнего задания можно предложить студентам подготовить доклады, сообщения о крупных корпорациях за рубежом и ФПГ в России.

## РЕЗЮМЕ: ПОЧЕМУ ТАК РАСПРОСТРАНЕНА НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

В этом параграфе подводятся итоги рассмотренного в 12-й и 13-й главах материала. Необходимо подчеркнуть основные причины, способствующие преобладанию несовершенной конкуренции в экономике:

1) при совершенной конкуренции каждой фирме с трудом удастся получить доход, достаточный для покрытия минимума производственных издержек. Неэффективная фирма в любом случае будет вынуждена уйти с рынка, так как рыночная цена, действующая на данном рынке, не покрывает ее издержек;

2) при совершенной конкуренции наступает состояние равновесия, когда все фирмы приобрели технологии и производственные навыки, необходимые для того, чтобы издержки фирмы соответствовали кривой долгосрочных минимальных производственных издержек. Поскольку в современном мире рынки и технологии постоянно меняются, то этот вид равновесия достигается крайне редко;

3) в условиях совершенной конкуренции невозможна ситуация, когда одна или несколько фирм характеризуются более низкими издержками, чем остальные. В реальной экономике такая ситуация встречается очень часто. Как правило, фирмы, успевшие первыми внедрить новую технологию, более эффективную систему снабжения, сбыта или более совершенный менеджмент имеют более низкие издержки;

4) совершенная конкуренция предполагает производство однородного продукта многими небольшими фирмами. Такое положение отрицает существование экономии на масштабе и преимуществ, связанных с размером фирмы. В действительности существуют разные по величине фирмы, производящие аналогич-

ные товары и работающие на одном рынке. Существует также и огромная дифференциация продуктов (например, йогуртов).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Прокомментируйте каждую из приведенных причин распространения несовершенной конкуренции и приведите примеры из реальной жизни.

2. Разберите упражнения и вопросы, предлагаемые в конце главы учебника.

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

*к главе 13*

Мы предлагаем более подробно рассмотреть на семинаре следующие темы (по выбору преподавателя).

### ИСТОРИЯ И ТЕОРИЯ:

### ЭВОЛЮЦИЯ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА

Примерные темы для обсуждения,  
темы для докладов и эссе:

1) Вторая промышленная революция и создание гигантских корпораций. Экономия на масштабе – примеры деятельности корпораций.

2) Вторая промышленная революция и создание гигантских корпораций. Экономия на охвате (комбинации) разных видов деятельности – примеры деятельности корпораций.

3) Вторая промышленная революция и создание гигантских корпораций. Экономия на транзакционных издержках – примеры деятельности корпораций.

4) Потребность в координации деятельности: вчера и сегодня.

5) Транзакционные издержки и деятельность фирмы: на примере фирм региона.

6) Современные тенденции роста корпораций: на примере фирм региона.

## ОЛИГОПОЛИЯ

Для закрепления материала по данной теме мы предлагаем преподавателю для обсуждения в группе следующую подборку материалов по российскому концерну «Калина».

Примерные вопросы для дискуссии в группе:

1. Еще раз повторите определение олигополии. Каковы ее основные черты?

2. Можно ли сказать, что концерн «Калина» действует на олигопольном рынке? Почему? Докажите, опираясь на текст.

3. Каковы основные конкуренты концерна?

4. Как бы вы определили границы данного отраслевого рынка? Обоснуйте свое мнение.

5. Можно ли сказать, что отдельные сегменты российского косметического рынка характеризуются дуополией? Обоснуйте свое мнение, опираясь на текст.

6. Как концерн «Калина» реагирует на действия конкурентов? Какие стратегии применяет? Подтвердите примерами из текста.

7. Какова ценовая политика концерна?

8. Какие формы неценовой конкуренции применяет концерн? (Дифференциация продукта и реклама на примере деятельности концерна.)

9. Использует ли концерн преимущества от введения:

– новых технологий;

– экономии на масштабе;

– экономии на охвате разных видов деятельности;

– экономии на транзакционных издержках?

10. Какие существуют барьеры для входа на данный рынок? (Замечание для преподавателя: обратите внимание студентов на лицензирование, которое также препятствует появлению на рынке продукции сомнительного качества.)

11. Назовите примеры объединения участников рынка в целях снижения непроизводственных издержек и расширения ассортимента.

*Концерн «Калина»*

## КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

## Страницы истории

История концерна «Калина» (до ноября 1999 г. – ОАО «Уральские самоцветы») начиналась в 1942 г. Фабрика «Уральские самоцветы» возникла на основе эвакуированной из Москвы фабрики «Новая Заря». В этот период на предприятии выпускали средства личной гигиены для солдат и отправляли их на фронт. После Великой Отечественной войны на фабрике стали выпускать духи и рассыпную пудру.

В 60–70-х годах было принято правительственное решение о создании предприятия, выпускающего парфюмерно-косметическую продукцию, и фабрика подверглась коренной реконструкции. В 1974 г. начали работу цеха первой очереди фактически заново построенной фабрики «Уральские самоцветы». В ее состав вошли электроцех, приготовительный, парфюмерный, картонажный, ремонтно-механический, паросиловой, сырьевой и транспортный цеха. В этом же году была выпущена первая партия продукции в парфюмерном цехе – знаменитый «Тройной» одеколон. В 1975 г. на предприятии была запущена новая технологическая линия по выпуску косметических средств (кремов) в тубах.

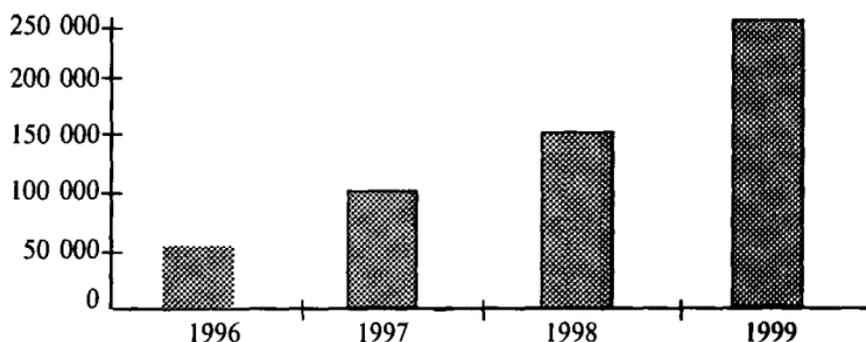
В 1980 г. за увеличение объемов производства и улучшение ассортимента выпускаемой продукции коллектив фабрики «Уральские самоцветы» был награжден орденом «Знак Почета» и занесен в «Книгу Трудовой Славы» Министерства пищевой промышленности и ЦК профсоюзов рабочих пищевой промышленности. В 80-е годы «Уральские самоцветы» освоили выпуск наиболее дефицитной по тем временам косметической продукции – губной помады. В 90-е годы принимается решение о строительстве на предприятии нового цеха по выпуску зубных паст.

В 90-е годы фабрика «Уральские самоцветы» заняла лидирующее место среди промышленных предприятий России.

В ноябре 1999 г. ОАО «Уральские самоцветы» было переименовано в ОАО «Концерн «Калина»».

## Концерн «Калина» сегодня

На сегодняшний день концерн «Калина» является одним из крупнейших производителей парфюмерно-косметической продукции в России. На предприятиях, входящих в состав концерна, работают около 4000 человек.



Объемы продаж продукции концерна «Калина»  
(тыс. ед. продукции)

В состав концерна «Калина», кроме фабрики в Екатеринбурге, входят парфюмерно-косметический комбинат «Алые паруса» (г. Николаев, Украина), Алмалыкский завод бытовой химии (г. Алмалык, Узбекистан), Омский завод синтетических моющих средств. Региональная торговая сеть концерна в России и странах СНГ состоит из 120 компаний-дилеров.

Концерн «Калина» стремится обеспечить свое присутствие во всех товарных группах и ценовых диапазонах. Входящие в состав концерна предприятия производят следующие виды продукции: парфюмерию; косметику для лица и тела; шампуни, бальзамы, маски для волос; декоративную косметику; зубные пасты; мыло, стиральные порошки и бытовую химию; детские подгузники. Ассортимент продукции концерна насчитывает свыше 300 наименований.

Среди наиболее известных торговых марок: косметические серии «Золотая линия», «Серебряная линия», «Черный жемчуг», «Чистая линия»; детские косметические серии «Маленькая фея» и «Дракоша»; зубные пасты «32-Норма», «Фтородент», «Лесной бальзам» и многие другие изделия, среди которых особое место занимает парфюмерия — духи «Анжелика Варум» и «Лучший аромат 2000 года».

В составе концерна «Калина» работает собственный научно-производственный центр, деятельность которого направлена на разработку новых товаров, прежде всего косметических,

основу которых составляют натуральные компоненты. В некоторых видах парфюмерной продукции, по соглашению с зарубежными партнерами (крупнейшими мировыми разработчиками парфюмерии), используются готовые композиции.

Концерн – первое в России предприятие в своей отрасли, прошедшее сертификацию по системе ISO 9000 (стандарты качества), его продукция признана зарубежными экспертами как соответствующая самым жестким европейским требованиям.

## КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ: «ruBB+»

### Обоснование

Рейтинги ОАО «Концерн “Калина”» отражают лидирующие позиции компании в ряде сегментов рынка косметической продукции России, на котором наблюдается обострение конкуренции. Рейтинги также отражают агрессивные планы компании по дальнейшему развитию бизнеса, которые могут привести к увеличению долговой нагрузки.

С 1998 г. объем российского рынка косметических средств и парфюмерии в денежном выражении стабильно увеличивался, и в будущем ожидается сохранение данной тенденции. В то же время этот рынок характеризуется нестабильностью и подверженностью сезонным колебаниям. Отрасль в целом в значительной степени фрагментирована, ее участники работают в условиях жесткой конкуренции, а ключевым фактором успеха является эффективный маркетинг. Конкуренция обостряется по мере того, как расширяется присутствие крупных международных компаний, пользующихся большей экономией на издержках за счет масштабов и располагающих более широким доступом на рынки капитала по сравнению с российскими участниками. В то же время ценовые преимущества российских производителей, таких, как «Концерн “Калина”», постепенно уменьшаются вследствие усиления позиции рубля и роста среднедушевых доходов населения.

«Концерн “Калина”» выигрывает с точки зрения своих нынешних сильных позиций на российском косметическом рынке (в особенности в секторе средств по уходу за кожей). Важную роль играют следующие факторы: способность компании создавать конкурентоспособные бренды; высокое качество выпускаемой продукции; эффективный маркетинг; стратегиче-

ская ориентация на российских покупателей со средним уровнем дохода при наличии линии (небрендовых) продуктов для потребителей с низкими доходами и линии продуктов (позиционируемых как конкуренты международных брендов) для потребителей с высокими доходами. Помимо этого, «Концерн “Калина”» пользуется сохраняющимися преимуществами, связанными с девальвацией отечественной валюты в 1998 г. Это дало возможность концерну успешно конкурировать с большинством западных компаний с точки зрения себестоимости и ценообразования. Структура продаж «Концерна “Калина”» имеет высокую степень диверсификации по видам продукции, региональным рынкам сбыта и дилерам. Во многом благодаря усилиям менеджмента компания, некогда являвшаяся производителем регионального масштаба, стала одним из лидеров рынка и смогла привлечь ЕБРР (рейтинг в иностранной валюте «AAA/Стабильный/А-1+») к участию в своем уставном капитале.

В настоящий момент доля заемных средств в капитале концерна невелика, однако агрессивные планы развития бизнеса потребуют привлечения дополнительных внешних ресурсов, что, скорее всего, увеличит долговую нагрузку компании в ближайшие годы. Кроме того, высокие затраты на финансирование оборотного капитала, развитие брендов и покупку новых мощностей привели в 2000 г. к отрицательному потоку денежных средств от операционной деятельности. Компания также подвержена валютному риску вследствие высокой доли издержек в иностранной валюте (в основном это касается материалов) в себестоимости продукции при рублевой выручке (однако это касается и всех других участников отрасли; таким образом, «Концерн “Калина”» подвержен подобным рискам в той же степени, что и его российские конкуренты, и в гораздо меньшей степени, чем международные компании).

### Общая характеристика компании

ОАО «Концерн “Калина”», расположенное в Свердловской области (ССС+/Позитивный/-), – крупнейший в России производитель косметических средств с годовым оборотом в 118 млн дол. Компания занимается разработкой, производством и сбытом на территории России и стран СНГ широкого круга средств по уходу за кожей (кремы, лосьоны, гели, тоники и т. д.), средств по уходу за волосами (шампуни, бальзамы), средств по уходу за полостью рта (зубные пасты), парфюмерии, моющих средств (стиральные порошки, мыло) и ряда других продуктов (см. табл. 1).

Таблица 1  
Структура продаж компании, 2000 г., %

Средства по уходу за кожей	37,48
Моющие средства	18,78
Средства по уходу за полостью рта	16,47
Средства по уходу за волосами	10,29
Парфюмерия	8,96
Гигиенические товары	0,61
Другое	7,40

Источник: Информация, предоставленная компанией.

## Характеристика деятельности компании

### Позиция на рынке

«Концерн «Калина»» имеет сильные позиции на рынке в качестве крупнейшего российского производителя парфюмерии и косметики (см. табл. 2). Следует особо подчеркнуть, что компания лидирует как производитель средств по уходу за кожей (ее доля на этом сегменте рынка превышает 27%), а также в ряде других областей.

Таблица 2  
Структура сегментов российского косметического рынка (физический объем продукции), 2000 г., %

Средства по уходу за кожей		Средства по уходу за полостью рта	
1. «Концерн «Калина»» (Россия)	27	1. Болгарские производители	24
2. «Свобода» (Россия)	9	2. «Концерн «Калина»» (Россия)	17
3. «Невская косметика» (Россия)	7	3. «Свобода» (Россия)	12
4. L'Oreal (Франция)	7	4. Colgate-Palmolive (США)	11
Стиральные порошки		Парфюмерия	
1. «Пемос» (Россия)	20	1. Evaflor, Paris Elyse (Франция)	35
...		2. «Новая Заря» (Россия)	25
6. «Концерн «Калина»» (Россия)	4	3. «Концерн «Калина»» (Россия)	7

Источник: Информация, предоставленная компанией.

Первоначально «Концерн “Калина”» позиционировался в нижней ценовой категории и занимался производством большого числа небрендовых косметических средств. Компания была региональным производителем, неизвестным за пределами Уральского региона.

В 1996 г. у концерна сменился собственник, и на предприятие пришла новая команда менеджеров. С тех пор компания демонстрировала агрессивную стратегию развития, нацеленную на присутствие в максимально возможном количестве сегментов косметического рынка и на охват всех категорий потребителей, при этом основной акцент был сделан на покупателей со средним достатком. Кризис 1998 г. принес пользу значительному числу национальных производителей, так как дал им преимущества в себестоимости перед западными конкурентами. «Концерн “Калина”» использовал эту возможность, чтобы добиться лидирующих позиций на российском рынке. Компания инвестировала средства в развитие абсолютно новых брендов («Черный жемчуг», «Чистая линия», «32–Норма», «Золотая линия», «Серебряная линия», «Маленькая фея», «Дракоша» и т. д.), так как продвижение новых марок на рынок в посткризисный период требовало гораздо меньших затрат. В то же время большинство российских производителей довольствовались вернувшимся интересом потребителей к известным ранее продуктам. В результате доля брендовой продукции в продажах компании достигла 56%, а их доля в маржинальной прибыли – 68,5%, тогда как в конце 1999 г. на нее приходилось только 10% продаж. В настоящее время концерн занимается созданием новых брендов, а также использует свои основные марки для производства и вывода на рынок новых товаров. Тем не менее столь агрессивная маркетинговая стратегия приводит к дополнительной нагрузке на финансы компании.

Уверенный рост продаж компании в последние три года происходил за счет роста косметического рынка и сокращения доли на нем других российских производителей (табл. 3). Прогнозируется дальнейший рост продаж, однако он будет происходить сравнительно меньшими темпами.

Структура продаж «Концерна “Калина”» по сравнению с другими участниками российского рынка косметических средств имеет высокую степень диверсификации по видам продукции, брендам, региональным рынкам сбыта, сегментам рынка и дилерам:

– продукция компании нацелена на различные ценовые категории, начиная с низкой (небрендовая продукция) и сред-

Таблица 2  
Динамика продаж концерна по основным группам продуктов

	1998 г.			1999 г.			2000 г.		
	Доля рынка, %	Продажи		Доля рынка, %	Продажи		Доля рынка, %	Продажи	
		млн руб.	млн шт.		млн руб.	млн шт.		млн руб.	млн шт.
Средства по уходу за кожей	12	163	41	26	805	111	27	1168	145
Средства по уходу за полостью рта	5	62	29	10	300	76	15	528	103
Средства по уходу за волосами	3	57	8	5	270	21	6	325	25
Моющие средства	—	—	—	3	597	125	5	593	159
<b>Итого</b>	<b>6</b>	<b>476</b>	<b>110</b>	<b>7</b>	<b>2090</b>	<b>350</b>	<b>10</b>	<b>3226</b>	<b>471</b>

Источник: Информация компании.

ней (серия средств по уходу за кожей «Черный жемчуг», ставшая основной маркой компании, на долю которой приходится более 16% продаж) ценовых категорий и заканчивая высшей ценовой категорией (марки «Золотая линия» и «Серебряная линия», конкурирующие с международными брендами). В то же время особое внимание концерн уделяет потребителям со средним уровнем дохода;

– продажи компании осуществляются через 123 независимых дистрибьютора, причем ни один из них не распространяет более чем 6% продукции, а 10 крупнейших дистрибьюторов отвечают всего за 27% оборота. Дистрибьюторская сеть концерна покрывает большую часть регионов России и стран СНГ. Хотя компания не вкладывает средства в собственную сеть и региональные дилеры по-прежнему остаются независимыми, концерн внедряет систему управления ассортиментом и запасами на складах дилеров для того, чтобы оптимизировать свои потребности в рабочем капитале, которые, однако, до сих пор остаются существенными. В отличие от других российских компаний «Концерн «Калина» не несет ущерба, связанного с безнадежными долгами или бартерными сделками, что является еще одним позитивным фактором;

– обостряющаяся конкуренция на российском косметическом рынке – один из ключевых рисков для концерна, так как западные конкуренты восстановили свои докризисные позиции на российском рынке, а преимущества в себестоимости национальных производителей, появившиеся вследствие девальвации рубля, постепенно уменьшаются. Хотя «Концерн «Калина» в настоящее время и является национальным лидером на косметическом рынке, по размерам он меньше, чем международные компании, которые пользуются большей экономией на издержках за счет масштабов производства, имеют международную диверсификацию продаж и располагают более широким доступом на рынки капитала. Возвращение западных компаний на российский косметический рынок привело к увеличению затрат на создание и продвижение брендов. Концерн был вынужден увеличить маркетинговые расходы, для того чтобы сохранить нынешнюю долю рынка. В то же время рынок успел «привыкнуть» к традиционным методам продвижения товара, что сделало их менее эффективными. Подобная ситуация ухудшает показатели рентабельности и ограничивает денежные потоки;

– «Концерн «Калина» подвержен валютному риску. Компания занимается сбытом на национальном рынке (Россия

и страны СНГ) и получает рублевую выручку, в то время как экспорт составляет менее 5% продаж. В то же время концерн импортирует около половины сырья и упаковочной продукции, таким образом, около четверти издержек в себестоимости товаров номинированы в долларах и евро, что приводит к значительному валютному риску. Однако это касается и всех других участников отрасли; таким образом, «Концерн “Калина”» подвержен подобным рискам в той же степени, что и его российские конкуренты, и в гораздо меньшей степени, чем международные компании;

— высокая сезонность продаж — еще один специфический риск. Косметика часто покупается в качестве подарка, таким образом, продажи концерна увеличиваются перед праздниками, т. е. с декабря по февраль, и падают в августе, а сезонные колебания составляют до 30% от среднего уровня, что приводит к колебаниям в движении денежных средств и долговой нагрузки. Тем не менее отчетная дата приходится на 31 декабря, когда размер долга находится на одном из самых высоких уровней.

### *Менеджмент и стратегия*

Структура собственности концерна абсолютно прозрачна — в отличие от большинства российских компаний, имеющих рейтинг Standard & Poor's, что является важным преимуществом. Компания функционирует в форме открытого акционерного общества. Контрольный пакет (61,24%) принадлежит нынешнему генеральному директору Тимуру Горяеву. В 2000 г. пакет акций в 17,84% был продан Европейскому банку реконструкции и развития.

Сегодня организационная структура концерна состоит из головной российской компании и трех дочерних предприятий в Узбекистане и на Украине. Все подразделения головной компании входят в состав единого юридического лица, в то время как дочерние компании в СНГ остаются отдельными предприятиями.

Благодаря усилиям молодой креативной команды менеджмента компания, некогда являвшаяся производителем регионального масштаба, стала в достаточно короткий период времени одним из лидеров рынка. Концерн постепенно внедряет современные маркетинговые и управленческие технологии, демонстрируя способность конкурировать на российском рынке с известными международными марками. Это очень важный позитивный фактор, выделяющий «Концерн “Калина”» среди большей части национальных производителей.

Агрессивная стратегия роста концерна ориентирована на развитие новых брендов и продуктов, а также расширение бизнеса вследствие поглощения других косметических предприятий в России и странах СНГ. Такая политика влечет за собой значительный риск, особенно в свете обостряющейся конкуренции на российском косметическом рынке. Стратегия роста компании нацелена на горизонтальное развитие, и в будущем вертикальной интеграции не планируется. Потребность существенных денежных ресурсов для финансирования развития – важнейший риск для концерна.

## Финансовая характеристика

### *Финансовая политика и структура капитала*

Финансовую политику «Концерна «Калина»» можно охарактеризовать как агрессивную, с амбициозными планами развития, которые предполагается финансировать из комбинированных источников (собственные средства предприятия, долговое финансирование, а также привлечение средств за счет дополнительного размещения акций). Капитальные затраты компании финансируются из собственных средств, а покупка новых предприятий – из накопленной прибыли, дополнительных вкладов в уставный капитал и привлеченных заемных средств.

В настоящее время суммарный долг компании равен 11,3 млн дол., что составляет всего 26% капитала компании. Сравнительно низкий финансовый левередж в целом характерен для российских предприятий и объясняется слабой финансовой системой страны и сомнительной балансовой стоимостью активов. Прибыль до амортизации, налогов и процентов в 17 раз превышает годовые процентные выплаты по долгу, а средства от операционной деятельности составляют 56% от общей суммы долга, что является достаточно хорошим показателем. Потребность в инвестициях, вызванных планируемым развитием компании, скорее всего, потребует дополнительного внешнего финансирования. Концерн собирается привлекать как заемные средства, так и вклады в уставный капитал. Так, в 2000 г. пакет акций в 17,84% перешел в собственность ЕБРР, а средства от продажи в размере 10 млн дол. предназначены для финансирования новых приобретений компании.

### *Защищенность денежных потоков*

В 2000 г. средства от операционной деятельности (чистая прибыль с поправкой на амортизацию) не покрывали затраты на финансирование увеличения рабочего капитала, что привело к отрицательному денежному потоку от операционной деятельности.

### *Рентабельность*

Для косметической отрасли характерна высокая рентабельность продаж. Хотя финансовое состояние «Концерна “Калина”» достаточно устойчивое, в период 1999–2000 г. рентабельность по прибыли до амортизации, процентов и налогов уменьшилась до 13% (это достаточно низкий показатель для производителей брендовой продукции) за счет усиления позиций рубля, обострения конкуренции и увеличения маркетинговых затрат. Однако благодаря повышению доли брендовой продукции в продажах концерна рентабельность может увеличиться уже по результатам 2001 г. Дальнейший рост рентабельности в 2002 г., скорее всего, будет ограничен вследствие увеличения маркетинговых затрат и роста себестоимости производимой продукции, которые в результате перекроют положительный финансовый эффект от изменения налогового законодательства (согласно которому затраты на рекламу будут полностью включаться в себестоимость продукции, в настоящий момент они включаются частично).

### *Финансовая гибкость*

В общем случае финансовая гибкость российских компаний ниже, чем компаний более развитых стран, так как российская финансовая система остается достаточно слабой, а национальные заемщики имеют ограниченный доступ на международные финансовые рынки.

Финансовая гибкость «Концерна “Калина”» больше, чем в среднем у российских предприятий. Хотя концерн не имеет аффилированных банков и не является очень крупным предприятием, он имеет доступ к банковскому финансированию (обычно его банковские кредиты обеспечены запасами сырья и готовой продукции); также предприятие смогло привлечь ЕБРР к участию в уставном капитале. Вследствие сезонности продаж компания использует краткосрочные банковские кредиты для финансирования сезонных колебаний рабочего капитала. Пики долговой нагрузки приходятся на третий квартал. Компания ди-

версифицирует свои заимствования и работает с несколькими банками одновременно. В дополнение к краткосрочным кредитам у концерна открыт долларовый аккредитив для расчетов с зарубежными поставщиками.

Таблица 4  
Финансовые статистические данные

	1998 г.	1999 г.	2000 г.
	Российские стандарты бухгалтерского учета	IAS	US GAAP
	1	2	3
Выручка, тыс. дол.	48 662	84 619	118 246
Прибыль до амортизации, процентов и налогов (ЕВITDA), тыс. дол.	20 058	21 141	15 281
Прибыль до процентов и налогов (ЕВIT), тыс. дол.	19 760	20 466	13 019
Чистая прибыль, тыс. дол.	10 945	12 634	5991
Средства от операционной деятельности (Funds from operations), тыс. дол.	11 243	12 677	6150
Операционный денежный поток (Operating cash flow), тыс. дол.	15 742	-679	-1660
Капитальные затраты, тыс. дол.	479	2915*	3332
Свободный операционный денежный поток (Free operating cash flow), тыс. дол.	15 263	-3594	-4992
Реализация активов, тыс. дол.	78	5921*	55

Окончание

	1	2	3
Суммарный долг, тыс. дол.	—	473	11 329
Собственный капитал, тыс. дол.	10 203	24 218	32 158
Совокупные активы, тыс. дол.	16 725	48 590	84 207
Прибыль до аморти- зации, процентов и налогов/ выручка, %	41	25	13
Коэффициент покрытия процентов прибылью до аморти- зации, процентов и налогов*	—	56	17
Коэффициент покрытия процентов прибылью до нало- гов и процентов*	—	55	15
Средства от опера- тивной деятельности/ суммарный долг, %	—	2680	54
Суммарный долг/ капитал, %	—	2	26

\*Согласно российским стандартам бухгалтерского учета.

Менеджмент концерна старается выйти на российский рынок корпоративных облигаций. В 2001 г. компания разместила первый рублевый выпуск облигаций на общую сумму 70 млн руб. на срок три года с переменным купоном, установленным на уровне 80% от ставки рефинансирования ЦБ РФ (в настоящее время купон равен 20%), и возможностью досрочного погашения через 365 и 720 дней с момента размещения. 12 февраля 2002 г. концерн планирует разместить второй рублевый облигационный выпуск на общую сумму в 550 млн руб. на срок два года с переменным купоном и возможностью досрочного погашения через год с момента размещения.

*Алексей Гончаров*

## ЗАПАХ «ДУШИСТОГО» РЫНКА

Российские производители парфюмерно-косметической продукции после кризиса 1998 г. смогли завоевать 40% рынка этих товаров, потеснив иностранных конкурентов. Однако в ближайшее время отечественных производителей поджидает обострение конкуренции — особенно в наиболее дорогих сегментах парфюмерно-косметического рынка — не только друг с другом, но и с иностранными конкурентами.

Кризис дал возможность российским производителям во многих отраслях промышленности укрепить свои позиции. Последовавшая затем стабилизация экономики и курса рубля стала проверкой правильности выбранных рыночных стратегий. Как выяснилось спустя два года, удержать полученное преимущество перед иностранными конкурентами смогли не все. «Неудачники» обречены на работу или выживание в низкодоходных или малоперспективных секторах санитарно-гигиенической продукции низкой ценовой категории или недорогой бытовой химии. А ведь все так хорошо начиналось...

### Тридцать миллионов долларов за место

Рынок парфюмерно-косметической продукции большинства стран (за исключением признанных лидеров — Франции, Италии) на 70–75% заполнен продукцией импортных производителей и на 25–30% — товарами собственного производства. Причем внутренние производители в основном обеспечивают потребности населения в недорогой бытовой химии, мыле и предметах личной гигиены, в то время как дорогие сегменты рынка обеспечиваются импортерами. Конечно, бывают исключения — на собственном рынке, например, традиционно сильны позиции польской косметики и парфюмерии; в этой стране знаменитые местные производители обеспечивают до 40–45% потребностей рынка. Но рядом, в Венгрии, уже до 85% рынка приходится на импорт.

В России «душистый» рынок всегда имел сложную структуру. Разница в доходах в крупных городах и регионах остается весьма существенной, а финансовые возможности и предпочтения потребителей весьма разнятся. Поэтому соотношение российской и импортной парфюмерно-косметической продукции колеблется в процентном отношении от 60:40 и более в не-

которых регионах, до 20:80 – в Москве и Санкт-Петербурге. Объяснение простое: дорогая импортная косметика и парфюмерия многим россиянам не по карману. Однако вместе с недорогими отечественными товарами в регионы проникают как товары из стран Восточной Европы, так и малоизвестные сомнительные марки турецких и азиатских производителей. Потенциально именно их должны были вытеснить российские участники рынка.

Немалую роль в формировании рынка сыграла и приватизация – новые владельцы заводов не стремились вкладывать средства в техническое перевооружение производства, а потому продукция признанных лидеров советского рынка («Новая Заря», «Невская косметика», «Свобода») не выдерживала конкуренции с импортными товарами – ведь на многих фабриках до сих пор работают производственные линии дореволюционной сборки. В итоге российские производители заняли прочные позиции в сегменте рынка товаров низкой ценовой категории (стиральные порошки, моющие средства, бытовая химия, туалетное мыло), а вот дорогая качественная продукция (шампуни, средства ухода за кожей, дезодоранты, парфюмерия) импортируется.

К середине 1998 г. оборот рынка парфюмерно-косметической продукции оценивался в 3–3,3 млрд дол., в то время как доля производства российских предприятий – в 20–23%. По словам Андрея Малыгина, главного редактора журнала «Новости в мире косметики», «потенциально оборот парфюмерно-косметического рынка России оценивается в 15–16 млрд дол., и сразу после кризиса складывалось впечатление, что доля российских производителей на нем существенно вырастет».

Однако кризис если и принес пользу российским участникам рынка, то немногим – на долю российских производителей в конце 1998 г. приходилось до 35–40% рыночного оборота. Из них чуть менее половины приходилось на фабрики «Калина», «Невская косметика», «Новая Заря» и «Свобода». Еще около 20% отечественного производства занимают региональные российские компании, продукция которых обязательной сертификации качества не проходит. На неорганизованное производство приходилось до 20%, примерно столько же – на косметику, которая производится российскими компаниями в Белоруссии и затем ввозится ими в Россию.

К декабрю 1998 г. оборот рынка снизился до 2,3–2,4 млрд дол., причем это падение пришлось в первую очередь на оборот импортных товаров средней ценовой категории, цена которых в

результате четырехкратной девальвации рубля оказалась слишком высокой для пострадавшего в кризис среднего класса. Импортёры не ушли с рынка, но существенно — на 40–60% — снизили свою активность, уменьшив объем предлагаемой продукции, рекламную поддержку и рентабельность собственного бизнеса. Как отметил директор крупной торговой компании, «импортёры действовали по принципу черепахи: на ключевых секторах рынка работали, время от времени проявляя активность, но вели себя очень осторожно — то лапку высунут, то хвостик», сохранив между тем за собой 60–65% оборота рынка.

Как оказалось, здесь-то и была возможность у российских производителей занять освободившиеся сегменты рынка, но воспользовались они ею очень неловко. Некоторые оптовики-посредники прямо заявляют, что «период конца 1998 — начала 1999 г. был единственной возможностью для российских производителей закрепиться на рынке товаров высокой и средней ценовой категории, однако воспользоваться этой возможностью смогли только “Калина” (бывшая екатеринбургская фабрика “Уральские самоцветы”), “Невская косметика”, “Линда” и “Грин Мама”». Теперь же «вход на рынок» обойдется желающим в 20–30 млн дол. при совершенном отсутствии каких бы то ни было гарантий успеха.

По мнению генерального директора концерна «Калина» Тимура Горяева, «очень немногие производители разработали долгосрочную рыночную стратегию в изменившихся экономических условиях. Расчет был на то, что все равно потребитель перейдет на отечественную парфюмерно-косметическую продукцию, поэтому нет смысла тратить деньги на рекламу и развитие производства. На деле же получилось, что рынок стал менее конкурентным лишь среди товаров высокой ценовой группы, а вот в секторе товаров средней ценовой категории, в которой работают российские компании, конкуренция только обострилась. К тому же большинство российских участников не попытались завоевать освободившиеся сегменты рынка — а в этом, как показала практика, был большой потенциал развития собственного бизнеса».

Структура парфюмерно-косметического рынка в начале 1999 г. была несколько странной: незначительно уменьшился объем рынка эксклюзивной импортной парфюмерии и косметики. На 30–40% увеличился оборот рынка товаров низкой ценовой категории, производящихся российскими предприятиями. Значительно уменьшился сектор качественной продукции средней ценовой категории, потенциально — самый перспек-

тивный и быстрорастущий при стабилизации экономики после кризиса.

Вокруг него и развернулась борьба между российскими производителями («Калина», «Невская косметика», «Новая заря»), уже упоминавшимся недорогим импортом из Болгарии, Белоруссии, некоторых азиатских стран и дорогой продукцией известных западных фирм.

### Стратегия «своевременного» качества

Формула успеха в этой борьбе стала известна достаточно быстро. Ее ключевой составляющей оказалось качество, умноженное на узнаваемость торговой марки.

Примечательно, что компании использовали разные стратегии. Некоторые из них (например, «Свобода») увеличили производство наиболее известных марок своей продукции, посчитав логичным именно за счет узнаваемости и привычности завоевать новые позиции на рынке. Надо признать, что первоначально эта стратегия пользовалась успехом, особенно в секторе товаров повседневного спроса — мыло, зубные пасты, средства личной гигиены.

Этой же политики придерживались многие региональные производители, на руку которым играло их местоположение и устойчивые позиции на местных рынках, конъюнктура которых была в первую очередь ориентирована на недорогую парфюмерно-косметическую продукцию.

Недостаток проявился достаточно быстро — неизменное качество продукции при устаревшем дизайне упаковки могло быть «антикризисным решением» для многих потребителей, но с преодолением последствий потрясений 1998 г. многие из них переключались на более современную и качественную отечественную продукцию.

Например те из них («Новая Заря», «Невская косметика» и др.), которые постарались воспользоваться тенденциями рынка и укрепить на нем свои позиции. Они применили агрессивный маркетинг, увеличили затраты на рекламу и «отвоевали» часть потребителей у менее удачливых конкурентов. Эта стратегия оставалась успешной вплоть до середины 1999 г., когда стали очевидны и ее недостатки — восстановление прежнего уровня оборота рынка (по прогнозам специалистов, он уже составляет 3 млрд дол. и должен достичь 3,5–4 млрд дол. к 2002 г.) привело к «уходу» некоторых наиболее состоятельных клиентов к российским лидерам рынка, переходу на дорогую неэсклюзивную продукцию импортных марок. Освободившееся про-

странство на рынке товаров средней ценовой категории в середине 1999 г. оказалось тем конкурентным пространством, где развивалась борьба между российскими и некоторыми импортными производителями. В этом направлении больше других преуспел концерн «Калина» и, как уже говорилось, «Невская косметика», «Грин Мама» и «Линда». Ключ к сердцу потребителя обнаружился в широте ассортимента качественной продукции, завоевании сразу нескольких секторов рынка в тот момент, когда конкуренты были озабочены проблемами наращивания прибыли и производства уже известных марок.

По сути дела, ничего революционного в этом не было. Одной из мировых тенденций развития бизнеса становится его расширение в смежные сегменты рынка, неизбежные значительные первоначальные затраты на разработку и маркетинг новых товаров с последующим вытеснением конкурентов и получение прибыли от повышения оборота и цен на раскрученные марки. Занявшие важные рынки популярных товаров по уходу за кожей, волосами, косметики класса «люкс», российские лидеры развивали «мультирыночную стратегию» на уже завоеванных позициях. Более того, многие из них прошли сертификацию на стандарты качества, что стало дополнительным фактором, привлекающим потребителей. Извечный российский постулат о «натуральности и качестве» отечественной косметики получил подтверждение по самым жестким западным стандартам — многие «суррогатные марки», представленные в той же ценовой категории, стали терять покупателей.

Экономические результаты не заставили себя ждать — уже сегодня лидеры рынка столкнулись с недостатком производственных мощностей для удовлетворения заказов торговой сети, необходимостью технического перевооружения производства, замены оборудования на современные импортные аналоги для поддержания достигнутых стандартов качества.

### Суперприз в 5 миллиардов долларов

В настоящее время российский рынок парфюмерно-косметической продукции подошел к самой сложной стадии своего развития — конкуренции с импортными фирмами. Положительный импульс кризиса исчерпан — лицом к лицу сразу с двумя соперниками (импортными и псевдоимпортными товарами) продукция российских производителей сталкивается не на равных. И потому очевидна необходимость взвешенного участия государства в развитии отрасли.

Проблем, в сущности, три. Первая — высокие налоги и отсутствие господдержки. Российские участники рынка на государство не жалуются — по словам директора по развитию концерна «Калина» Николая Геллера, «в нашей отрасли, к счастью, нет проблемы акцизов, налоги обычные — такие же высокие, как и в других сферах российской экономики. Не то чтобы нам была необходима господдержка, но у государства нет стратегии развития отрасли, и потому в тяжелой конкуренции с западным импортом и азиатским ширпотребом успех многих российских производителей неочевиден».

Примечательно, что госнадзор за проблемами отрасли осуществляется одним из департаментов Министерства по сельскому хозяйству и продовольствию, а у этого министерства, как известно, других проблем хватает. Пока его деятельность свелась к появлению разного рода противоречивых документов, касающихся использования спирта и иных сырьевых составляющих в продукции парфюмерно-косметической отрасли, однако единое непротиворечивое законодательство пока не создано. Нет даже единой статистики об объемах производства, структуре отрасли, финансово-экономических показателях деятельности крупнейших участников. Нормативно-правовая база хотя и не содержит явных противоречий, тем не менее нуждается в решении проблем стандартизации и классификации производимой продукции, установлении ясных стандартов качества, разумных таможенных режимов.

Отсутствие у отрасли разумного куратора, единой и постоянной политики ее регулирования, противоречивое законодательство приводят ко второй проблеме отрасли — наличию у российских производителей конкурентов из стран ближнего зарубежья, Восточной Европы, Азии. Производимые ими товары часто существенно уступают отечественной продукции, но выигрывают в цене и занимают сектор рынка личной гигиены и повседневного спроса средней ценовой категории. Никаких защитительных таможенных пошлин для таких товаров не установлено, хотя даже компании-импортеры отмечают, что разумные ограничения на ввоз в Россию товаров низкого качества или продукции, уступающей по своим характеристикам российским аналогам, были бы полезны не только для экономики, но и для здоровья россиян. Пока же, по словам А. Малыгина, только 10–15% объема ввозимой продукции проходят все необходимые таможенные формальности. Так что при изменении ситуации бюджет выиграет дважды — с одной стороны, от получения дополнительных таможенных сборов в случае упорядочения обра-

шения этих видов товаров, с другой – от увеличения налоговой базы российских производителей в случае роста их производства при вытеснении иностранных аналогов низшего качества.

Важным фактором контроля за качеством обращающейся на рынке продукции может стать и лицензирование производителей. Его без труда пройдут все российские лидеры рынка и иностранные участники, имеющие собственное производство в России, однако оно может оказаться препятствием для обращения на рынке продукции сомнительного качества.

Третья проблема отрасли – неизбежная конкуренция с известными западными фирмами. Пока только концерн «Калина» и «Невская косметика» объявили о получении сертификата качества на продукцию, сопоставимую с аналогами иностранных производителей (ISO–9001). Екатеринбургская компания имеет для вывода на рынок новых марок рекламные бюджеты, сопоставимые с аналогичными затратами иностранных производителей. Остальные заметно отстают, что может привести к фактической деградации отрасли в целом в ближайшие два-три года.

Оживление российской экономики способствует снижению спроса на продукцию низкого качества. Более того, с ростом доходов потребитель неизбежно предпочитает косметику среднего ценового уровня и возможно более высокого качества – как раз ту, которую производят лидеры российского рынка и западные компании. По мнению Т. Горяева, «применительно к российскому рынку разница между нами – в куда большей (пока) узнаваемости иностранных брендов и больших финансовых возможностях их владельцев». А это означает, что, во-первых, структура российского производства в ближайшее время должна стабилизироваться, а качество продукции – постоянно улучшаться вместе с обновляемым дизайном.

Во-вторых, лидеры рынка неизбежно должны будут выпускать качественную конкурентную продукцию сразу в нескольких смежных секторах. Пока это удается только единицам, расширяющим присутствие на рынке как за счет выпуска новых марок продукции, так и за счет наращивания производственных мощностей и приобретения новых заводов.

Это порождает третью тенденцию рынка – объединение его участников для снижения непроизводственных издержек и расширения ассортимента. Уже отмечены первые объединения мелких региональных фирм, налаживается контрактное производство товаров известных торговых марок. Тот же концерн «Калина» уже приобрел три завода, два из которых – в Узбеки-

стане и на Украине. И хотя процесс объединения бизнеса в России проходит болезненно, от этого не уйти.

В конечном счете мировая практика свидетельствует, что до 30% национального парфюмерно-косметического рынка удастся сохранить за местными производителями. Пока суммарный объем их производства – 600–700 млн дол., а при потенциальной емкости рынка он должен возрасти до 5 млрд дол. Так что «на кону» – большие деньги, немалую часть от которых в виде налогов и прочих обязательных платежей получает государство, которому также невыгодно оставаться в стороне, иначе придется бороться с теневым и весьма сомнительным производством некачественной продукции, не приносящим бюджету ни копейки.

### *Анна Александрова* «КАЛИНА» ВЫЗРЕЛА

Концерн «Калина», крупнейший отечественный производитель парфюмерии и косметики (бывшие «Уральские самоцветы», бренды – «Золотая линия», «Серебряная линия», «Черный жемчуг»), открыл собственный научно-исследовательский центр. Там будут заниматься разработкой и внедрением в производство новых видов парфюмерных и косметических изделий, исследованием новых типов сырья, совершенствованием рецептур на базе самых последних изысканий.

Сегодня в центре работают 10 человек, но к концу года их число удвоится. «Калина» намерена собрать под своей сенью лучших специалистов косметического рынка. И не постоит за ценой.

Расходы на организацию центра уже составили 250 000 дол. В этом году планируется потратить почти столько же, в том числе и на привлечение суперпрофессионалов – химиков, биологов, косметологов. Начальник отдела управления персоналом «Калины» Наталья Десятник считает, что преимуществами работы в компании для них станут не только высокая зарплата, но и перспектива карьерного роста. А также возможность учебы и стажировок в крупнейших мировых компаниях, с которыми сотрудничает «Калина», в том числе BASF, MERCK, GUEST.

*Наталья Обухова*

## БОЛЬШЕ МЫЛА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ

По оценке специалистов из Российской парфюмерно-косметической ассоциации (РПКА), в этом году оборот российского рынка косметических товаров составит около 3,5 млрд дол. и наконец-то приблизится к уровню 1997 г. Причиной того, что в прошлом году общие объемы продаж составили около 3 млрд дол., а в 1998 г. — еще на 60% меньше, оказались не россияне, которые после кризиса не стали реже мыться и экономнее чистить зубы, — «провинилось» падение спроса на продукцию иностранных компаний.

И хотя в прошлом году объем импорта начал расти (в первом квартале в Россию было ввезено парфюмерно-косметических товаров на 38 млн, а в четвертом — уже на 68,8 млн дол.), составив 196 млн дол., по сравнению с 1998 г. эта цифра в два, а с 1997 г. — в три раза меньше.

Российские производители косметической продукции в прошлом году праздновали победу. У лидеров рынка — компаний «Свобода», «Невская косметика» и «Калина» — объемы производства выросли не менее чем на 100%. По данным компаний, «Калина» выпустила за 1999 год продукции больше, чем за предыдущие три года, вместе взятые, «Невская косметика» — почти столько же, сколько за предыдущие два года. По некоторым видам продукции у компании «Свобода» объем производства вырос почти в четыре раза. И если главной причиной смены предпочтений потребителей сразу после кризиса стала низкая (до 50% разницы в стоимости) цена на отечественные товары, то теперь покупатель смог по достоинству оценить и качество российского косметического продукта.

Так что сейчас мультинациональным компаниям, чтобы поддержать интерес к своей продукции, приходится искать способы удешевления брендов, например увеличивая или, наоборот, уменьшая размер упаковки выпускаемых продуктов. Отечественным же компаниям нужно всего лишь придумать бренд под потенциальный платежеспособный спрос.

### Кого боится Procter & Gamble?

Первое место среди российских производителей по количеству новых марок занимает екатеринбургская «Калина» — в

1999 г. компания пополнила свой ассортимент пятью марками средств по уходу за кожей, новой линией шампуней и зубной пасты, тремя марками туалетного мыла, двумя марками декоративной косметики. Результат не заставил себя ждать: при том, что большинство новых марок появилось только в конце года, на их долю, по итогам прошлого года, пришлось около 10% продаж. Сегодня спрос на них стремительно растет.

Питерская компания «Невская косметика», выпускающая продукцию 20 марок, в прошедшем году активно использовала потенциал созданных раньше брендов. В серии «Новый жемчуг» появилось еще два вида зубной пасты, а в серии «Ворожея» — 14 видов шампуней, гелей и пены для ванн. Три ведущих бренда — «Новый жемчуг», серия женской косметики «Ворожея» и серия туалетного мыла «Дивный сад» — обеспечили примерно половину объемов производства компании, на долю которой, по оценкам ее экспертов, пришлось 25% всех произведенных в прошлом году российских косметических товаров.

Московская компания «Свобода» — безусловный лидер среди российских производителей в нижнем ценовом сегменте — в прошлом году также значительно обновила ассортимент за счет выпуска продукции с улучшенной формулой под старыми марками.

В начале 1999 г., когда низкая цена при выборе косметических товаров стала главным критерием для основной массы потребителей, оборот в нижнем ценовом сегменте увеличился более чем в два раза. Однако теперь цена продукта уходит на второй план, уступая свое место качеству, и отечественным производителям стало выгодно тратить на создание брендов для среднего сегмента.

Среди новых марок «Калины» более половины брендов приходится на средний ценовой сегмент, а две новые косметические серии — «Золотая линия» и «Серебряная линия» — относятся создателями к классу «люкс». Намерена увеличить свое присутствие в средней нише и «Невская косметика». Две косметические серии для среднего ценового сегмента — мужскую «Comme il faut» и женскую «Нектар» — выпустила «Свобода».

Понимая, что с ростом доходов потребителей повышается и вероятность их перехода к иностранным маркам, российские парфюмеры не намерены ограничиться одним только укреплением занятых позиций: компании планируют освоение тех ниш, где традиционно и прочно обосновались западные производители. В сентябре на этом рынке декоративной косметики должен появиться российский игрок — полную гамму де-

коративной косметики, вполне сопоставимой по качеству с западной, готовится представить «Грин Мама». О намерении занять 15% российского рынка подгузников, практически полностью контролируемого западными производителями, заявил концерн «Калина», запускающий осенью производство памперсов под маркой «Поппинс».

Иностранные рекламные бюджеты несопоставимы с российскими – на полугодовую рекламную кампанию «Поппинс» концерн выделяет 350 тыс. дол. В то же время, по данным Gallup AdFact, Procter & Gamble и Kimberly-Clark с начала года потратили на рекламу своих подгузников более чем по 8 млн дол. Тем не менее маркетологи признают, что по части грамотного расходования рекламных денег российские производители косметики теперь могут дать фору западным конкурентам. Весьма удачный ход сделала, например, «Новая заря», в аккурат к премьере «Сибирского цирюльника» выпустившая одеколон «Юнкерский» и подгадавшая начало продаж мужского парфюма «Титаник» к долгому победному шествию по экранам страны одноименного киноместселлера. К разряду изобретений можно отнести и продажу «Калиной» туалетной воды «Лучший аромат года» только в течение 365 дней с последующим выпуском нового «Лучшего аромата».

И все же происшедший передел рынка косметической продукции в пользу российских производителей нельзя назвать окончательным. Специалисты оценивают потенциальную емкость нашего рынка в 15–18 млрд дол. Крупные западные компании все увеличивают инвестиции, вкладывая деньги в строительство и приобретение пакетов акций российских предприятий. А если продолжится тенденция роста числа отечественных производителей парфюмерно-косметической продукции (за последние пять лет, по данным РПКА, их количество увеличилось на 40%), через пару лет на рынке можно будет наблюдать другую картину и обонять новые ароматы.

## Глава 14

# КОРПОРАЦИИ И СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ

## А. ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ФИРМ

### Определения

*Фирма* — юридически самостоятельная предпринимательская единица; может быть как небольшой компанией, так и крупным концерном.

*Предприятие* — производственная единица, функционирующая в различных сферах народного хозяйства. Как правило, подавляющее большинство современных предприятий входят в состав каких-либо фирм.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что предприятие и фирма — это не одно и то же. Как правило, современная фирма включает в себя несколько предприятий. Они могут быть тождественны друг другу только в том случае, если фирма состоит из одного предприятия. В этом случае предприятие и фирма означают один и тот же объект экономической деятельности.

Подчеркните, что во всех примерах учебника крупные фирмы представлены корпорациями. Но гипотетические малые фирмы, которые также рассматриваются в учебнике как пример, наглядно поясняющий положения экономической теории, таковыми, наверное, не являются. Корпорации представляют собой лишь одну из форм организации хозяйственной деятельности.

В качестве иллюстрации организации субъектов экономической деятельности (фирм) по форме собственности (частная, государственная, смешанная и т. д.) можно привести следующие статистические данные.

Таблица 14.1

Доля предприятий и организаций в РФ по формам собственности (на 1 января, в % к итогу)

	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Всего,	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:						
государственная	16,7	14,3	9,3	5,4	5,1	4,8
муниципальная	8,8	8,8	7,3	6,5	6,3	6,4
собственность общественных объединений (организаций)	2,7	4,2	5,2	5,8	6,3	6,9
частная	62,5	63,4	69,1	73,9	74,0	74,4
прочие формы собственности (смешанная, собственность иностранных юридических лиц, граждан и лиц без гражданства)	9,3	9,3	9,1	8,6	8,3	7,5

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 2000. С. 277.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Какие предприятия вашего региона являются государственными, а какие частными?
2. Работают ли в вашем регионе крупные корпорации? В каких секторах экономики?

## ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### Определения

*Государственное или общественное предприятие* – это предприятие, права собственности на которое принадлежат какому-либо органу государственной власти

любого уровня — от местного муниципалитета до федерального министерства.

*Частная фирма* — фирма, находящаяся в собственности кого бы то ни было и ответственная перед кем бы то ни было, кроме государства.

*Индивидуальное предприятие* — предприятие, которое находится в собственности отдельных частных лиц или семей.

*Партнерство* — предприятие, находящееся в собственности группы из двух или более лиц.

*Корпорация* — юридическое лицо, управляемое наемными менеджерами по поручению собственников. Это широко распространенная в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего звена профессиональных управляющих, работающих по найму. Корпорации могут быть как государственными, так и частными или совместными государственно-частными.

*Кооператив* — организация, управляемая своими собственниками по принципу «один человек — один голос».

## Пояснения и примеры

Подробно разберите вместе со студентами классификацию предприятий по видам собственности (см. табл. 14.1 учебника). Обратите их внимание на то, что малые фирмы теоретически могут быть корпорациями, но практически никогда таковыми не являются. По мере своего роста предприятие видит все большие выгоды в образовании корпоративной структуры. Таким образом, рост большого бизнеса подразумевает именно рост корпоративного сектора.

При объяснении данного материала (особенно для студентов юридических специальностей) преподавателю необходимо обратить внимание студентов на определения отдельных форм деловой активности в соответствии с Гражданским кодексом РФ — глава 4 «Юридические лица»:

- 1) хозяйственные товарищества и общества (§ 2):  
— полное товарищество;

- товарищество на вере;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерное общество (для студентов юридических специальностей можно также рассмотреть положения Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208);
- дочерние и зависимые общества;
- 2) производственные кооперативы (§ 3);
- 3) государственные и муниципальные унитарные предприятия (§ 4);
- 4) некоммерческие организации (§ 5): потребительский кооператив, общественные и религиозные организации (объединения), фонды, учреждения, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите в группе табл. 14.1 учебника «Формы частных хозяйственных организаций». Обратите внимание студентов на то, что, в отличие от табл. 14.1 нашего пособия, в ней отражена форма организации субъектов экономической деятельности (фирм), а не структура собственности (частная, государственная, смешанная и т. д.), которая фактически может быть любой.

2. Попросите студентов привести примеры каждой из форм хозяйственных организаций.

3. Спросите студентов, какую из форм они бы выбрали для образования своего гипотетического предприятия и почему.

4. Какие формы деловой активности преобладают в различных хозяйственных сферах вашего региона?

5. В сильных группах для студентов юридических специальностей (эта проблема может стать темой отдельного семинарского занятия) рассмотрите подробно типы юридических лиц РФ в соответствии с нормами Гражданского кодекса РФ (гл. 4). Попросите студентов «вписать» эти типы юридических лиц в табл. 14.1 учебника. Попросите их обосновать каждое решение.

*Замечание для преподавателя:* следует отметить, что не во всех случаях можно провести четкое различие между двумя типами классификации фирм.

В более слабых группах для студентов юридических специальностей можно предложить следующее задание: проведите сравнение юридических лиц (например, в хозяйственных товариществах надо рассмотреть отдельно полное товарищество и товарищество на вере) — учредители, участники, отношение к имуществу, управляющие и исполнительные органы, ответственность по обязательствам, ограничения или особые положения.

## Б. ЦЕЛИ ФИРМЫ: ЧТО МАКСИМИЗИРУЮТ КОРПОРАЦИИ?

### Определения

*Излишек* — доход, превышающий минимальные производственные издержки корпорации. Следует обратить внимание на то, что излишек — это не избыточные производственные мощности, а превышение выручки над издержками при любом данном уровне производства.

Неиспользованный *резерв* деятельности фирмы означает, что издержки фирмы по производству товара, как правило, превышают их теоретически возможный уровень.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что теория максимизации прибыли совершенно справедлива лишь в отраслях совершенной конкуренции («максимизировать прибыль или умереть»).

А на практике:

— большинство корпораций действуют в отраслях с олигопольной структурой;

— при олигополии цены и уровни производства, максимизирующие прибыль, являются неопределенными.

Фирма, стремящаяся максимизировать прибыль, должна производить наибольшую прибыль при минимизации издержек производства, при этом излишек

становится прибылью собственников. Однако в реальности:

– фирма может оказаться не в состоянии произвести весь потенциальный излишек;

– издержки могут превысить минимально необходимый для производства уровень, и, таким образом, излишек не обязательно примет форму прибыли.

Проявление неиспользованного резерва деятельности фирмы: имеющееся превышение издержек над минимально достижимым уровнем позволит фирме в кризисной ситуации (при обострении конкуренции, возникновении ценовой войны, снижении потребительского спроса) использовать этот «зазор» и довести свои издержки до соответствующего ситуации уровня. Здесь возможны повышение производительности, продажа избыточного оборудования, отказ от аренды, сокращение заработной платы или персонала и т. д.

*Замечание для преподавателя:* при объяснении данного материала мы рекомендуем опираться на конкретные примеры деятельности фирм (источниками могут быть региональная пресса, аналитические статьи и т. д.).

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Почему максимизация прибыли не является точным выражением целей крупных фирм?

2. Какие еще цели может ставить перед собой фирма?

3. Для сильной группы – приведите (или придумайте!) свои примеры проявления неиспользованного резерва деятельности фирмы.

## ТРУД И X-НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ

### Определения

*Экономическая неэффективность* возникает в том случае, когда данный объем выпуска осуществляется при использовании большего объема ресурсов, чем это необходимо.

*Икс-неэффективность (X-неэффективность)* имеет место тогда, когда в процессе производства исполь-

зуются больше труда, чем необходимо в действительности в силу того, что работники трудятся не с полной отдачей.

### Пояснения и примеры

Примеры экономической неэффективности: избыточные производственные мощности; простой оборудования; отсутствие ресурсосберегающих технологий; неэффективная технология; недостаточная охрана безопасности труда (травматизм, несчастные случаи на производстве приводят к увеличению денежных выплат по временной нетрудоспособности, штрафов); отсутствие очистных сооружений и т. д.

Примеры X-неэффективности: неполная загруженность персонала; низкая эффективность работы персонала вследствие отсутствия стимула к работе; избыточный штат сотрудников.

Поскольку все природные ресурсы ограничены, рост цен на нефть и другие виды ресурсов напрямую влияет на эффективность экономики как отдельного предприятия, так и государства в целом, то эффективное их использование любым хозяйствующим субъектом очень важно. Неэффективное использование ресурсов часто напрямую связано с состоянием окружающей среды. Истощение природных ресурсов, нерациональное их использование приводят к снижению общественного благосостояния. По экспертным оценкам, потери в уровне общественного благосостояния всех стран мира от истощения 14 наиболее важных минеральных природных ресурсов (нефть, природный газ, уголь, бокситы, медь, железная руда и т. д.) составляют 1–2%. По приблизительным оценкам для России, экономика которой базируется на эксплуатации природных ресурсов, потери от истощения запасов нефти и природного газа могут составить 15–20% (см.: *Эксперт. 2000. № 41. 30 октября*).

### Важно!

Обратите внимание студентов на то, что фирмы могут производить излишек с помощью развертывания, мотивации или организации человеческого фактора труда более производительным образом, чем их конкуренты.

Эффективное использование всех видов ресурсов — один из основных резервов для снижения затрат и повышения эффективности производства.

Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Оцените эффективность своих занятий в течение семестра (первокурсники могут вспомнить школьную четверть) и перед экзаменами.

2. Что вы можете предложить для экономии электричества и газа в своих квартирах? (Этот вопрос имеет практическое значение для тех, на чей семейный бюджет существенно повлияет повышение тарифов на эти ресурсы.)

3. Как бы вы поступили на месте менеджера предприятия «А» для сокращения X-неэффективности? Какие стимулы для повышения мотивации труда сотрудников вы бы использовали?

4. Является ли повышение квалификации работников одним из путей сокращения X-неэффективности?

## РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ

Пояснения и примеры

В реальной жизни предприятия часто неэффективно используют свои ресурсы — не только трудовые, но и энергию, материалы. Обратите внимание студентов на то, что именно рыночная конкуренция чаще всего заставляет предприятия сокращать свои издержки.

Более эффективное использование природных ресурсов желательно и с точки зрения окружающей среды, так как сокращение потерь часто означает сокращение спроса на природные ресурсы и меньшее загрязнение окружающей среды.

Вопросы к группе — рассуждаем вместе

Приведите свои примеры, когда сокращение потерь предприятия благотворно сказывалось на окружающей среде.

## КУДА ИДЕТ ИЗЛИШЕК?

## Пояснения и примеры

Покажите студентам следующие варианты использования излишка фирмы:

1) вложение в совершенствование технологии и развитие производства — покупка новых технологических линий, обновление производственных фондов, приобретение новых предприятий и т. д.;

2) удовлетворение потребностей сотрудников фирмы — оплата медицинского обслуживания, обучения и стажировок, предоставление бесплатных путевок, развитие социальной базы фирмы — детских садов, пансионатов, домов отдыха и т. д.;

3) удовлетворение потребностей менеджмента — предоставление автомобиля, принадлежащего фирме, в личное пользование, премии, бонусы, для менеджеров соответствующего уровня предоставление льготных кредитов на квартиру. Помимо этого, существуют и другие цели менеджмента: расширение производства, новое строительство и т. д.; «революция менеджеров» — оценка деятельности фирмы по росту объемов продаж, а не по размеру получаемой прибыли. При таком подходе важно регулярное получение информации о продажах (в реальном времени) в противовес только поквартальному предоставлению информации о прибыльности операций. При такой системе отслеживания результатов деятельности фирмы менеджеры получают возможность оперативно реагировать на любые изменения в объемах продаж, а следовательно, и в прибыли фирмы. Но переход на подобную систему оценки деятельности фирмы тоже требует от последней определенных затрат;

4) перечисление средств на общественные блага — например в Московском зоопарке возле большинства клеток с животными установлены таблички с указанием фирм, финансирующих их содержание; на проведение различных спортивных мероприятий, выставок, концертов; на оказание помощи людям после стихийных бедствий — например многие фирмы перечисляли средства на восстановление г. Ленска после наводнения и т. д.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести конкретные примеры (из периодической печати, реальной жизни города или региона, собственной практики студентов) использования излишков фирмы. Для менее подготовленной группы – обсудите вставку 14.1 учебника.

2. Как студенты оценивают практическую значимость, рациональность таких действий?

## ТЕОРИЯ ПОРУЧИТЕЛЯ И ИСПОЛНИТЕЛЯ

### Определения

*Поручитель* (заказчик, доверитель, принципал) – участник экономической деятельности (физическое или юридическое лицо), который ставит перед собой цель, но не может реализовать ее самостоятельно.

*Исполнитель* (агент) – участник экономической деятельности, который согласно контракту с поручителем обязуется за определенное вознаграждение отстаивать интересы заказчика.

*Стимулирование исполнителя* – система мер, способствующих повышению заинтересованности исполнителя в защите интересов заказчика.

### Пояснения и примеры

Рассмотрите со студентами теорию поручителя и исполнителя: перед заказчиком стоит цель, которой он не может достичь самостоятельно и для реализации которой он за вознаграждение нанимает исполнителя. Но работу исполнителя нельзя надежно проконтролировать, поэтому поручитель должен разработать стратегию для стимулирования исполнителя (например, соглашения об участии в доходах, бонусы, льготы и пр.).

Подобная ситуация часто возникает в реальной жизни. В качестве примеров рассмотрите со студентами табл. 14.2 учебника.

Другими примерами могут служить: контракт, заключаемый между владельцами компании и исполнительным директором; контракт между фирмой и сетью магазинов, реализующих производимые ею товары; контракт между фирмой и банком-кредитором.

**Важно!**

Значение теории поручителя и исполнителя в том, что подобная ситуация возникает во многих звеньях цепочки взаимоотношений, характерных для современной фирмы.

**Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Что может сделать владелец фирмы, чтобы предотвратить переманивание наиболее ценных менеджеров конкурентами?

2. Какие стратегии заказчиков являются наиболее эффективными при взаимоотношениях менеджеров высшего и среднего звена, менеджеров и рабочих?

## КОНФЛИКТ И СОТРУДНИЧЕСТВО: КОНКУРИРУЮЩИЕ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ

**Определения**

*Конфликтная модель* – модель управления, делающая ставку на методы интенсификации труда путем принуждения.

*Кооперативная модель* – модель сотрудничества, которая в большей степени опирается на зависимость производительности труда от эффективного взаимодействия множества разных людей, чем от уровня стимулирования и усилий отдельных лиц.

**Пояснения и примеры**

Кооперативная модель больше подходит к высокомеханизированным, интегрированным и непрерывным процессам. Она подчеркивает, что производительность напрямую зависит от эффективного взаимодействия множества различных людей. Здесь акцент ставится на максимизации выручки.

Конфликтная модель (распространенная в реальной жизни) сводится к повышению производительности труда путем принуждения (например, угроза потери работы).

Угроза потери работы эффективна в том случае, когда надо поддерживать высокий уровень трудовых

усилий работников. Эта модель плохо работает в тех областях, где необходим творческий, неординарный подход. В данном случае акцент делается на минимизации издержек.

Теория эффективной заработной платы – стимулирование рабочих к труду путем сочетания большей, чем где-либо еще, оплаты соответствующего труда и угрозы увольнения. Эта теория представляет собой симбиоз корпоративной и конфликтной моделей.

В конце августа 2001 г. японская компания «Toshiba» объявила о предстоящем увольнении своих служащих до начала 2004 г. Причина – резкое падение спроса на электронную продукцию. Основные сокращения придутся на заводы Японии, персонал которых сегодня насчитывает 144 тыс. чел., и составят 12%. Такой шаг необычен для Японии. В этой стране крупные фирмы, как правило, предоставляют своим сотрудникам право пожизненного найма. «Toshiba» намерена избавиться прежде всего от пожилых сотрудников, досрочно отправив их на пенсию. Фирма намеренно производит сокращение в Японии, чтобы увеличить производство за рубежом, где более дешевая рабочая сила.

Тяжелые времена переживают и другие высокотехнологичные компании Японии. Так, «Fujitsu» планирует сократить персонал на 16,4 тыс. чел., NEC – на 4 тыс. чел., «Hitachi» – на 20 тыс. чел. Это приведет к росту безработицы, которая уже достигла небывалого для Японии уровня в 5% (см.: *Эксперт. 2001. № 32. 3 сентября*).

### Важно!

Каждая из этих моделей отражает одну из целей максимизации прибыли: снижение издержек (конфликтная модель) или максимизация дохода (кооперативная модель).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Какая модель, на ваш взгляд, наиболее приемлема для молодой фирмы, создающей компьютерные программы для дизайна? Обоснуйте свое мнение.

2. Может ли измениться модель управления в процессе развития конкретной фирмы? Какие причины будут способствовать этому?

3. Какая модель управления является оптимальной для фирмы, выпускающей холодильники?

4. Какие модели управления предпочтительнее для фирмы-монополиста и фирмы, действующей на конкурентном рынке?

5. Какой подход (максимизация выручки или минимизация издержек) представляется вам наиболее перспективным?

## В.

### ДУАЛИЗМ СОВРЕМЕННЫХ РЫНКОВ: ВЫЖИВУТ ЛИ МАЛЫЕ ФИРМЫ?

#### КРУПНЕЕ – НЕ ВСЕГДА ЛУЧШЕ

#### Определения

*Эффект экономии на масштабе* — эффект, возникающий при такой организации производства, при которой долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции. Проявляется он в том, что больший масштаб производственной единицы сокращает издержки производства и сбыта продукции, что ведет к преимуществам крупномасштабного производства и распределения.

#### Пояснения и примеры

В таких отраслях, как автомобилестроение, металлургия, нефтепереработка, лесная, текстильная, самолетостроение и т. д., эффект экономии на масштабе очень высокий.

Примерами крупных фирм в подобных отраслях могут служить:

1) сеть бензоколонок «Лукойла», производство самолетов ТУ или ИЛ, тольяттинский автомобильный завод, производящий автомобили «Жигули»;

2) гипермаркеты «Рамстор»; сеть магазинов «Копейка»; магазин ИКЕА;

3) создание пула «777 777» в Москве (объединяет несколько разнопрофильных торговых фирм: «Старик Хоттабыч» — стройматериалы, «Седьмой континент» — продукты питания, «Арбат-престиж» — косметика и парфюмерия, «М.Видео» — бытовая техника, «Спорт-мастер» — товары для спорта, «Автокей» — автомобили и еще один магазин, специализирующийся на запчастях к автомобилям) с целью противостоять товарным рынкам. За счет эффекта экономии на масштабе, корпоративных скидок, потребительского кредита цены в этих магазинах незначительно отличаются от цен на рынках, к тому же в них представлен широкий ассортимент товаров;

4) «Русское бистро», сеть ресторанов «Елки-палки».

Есть отрасли, где эффект экономии на масштабе невелик или отсутствует (т. е. преобладают мелкие фирмы): сельское хозяйство, туризм, юридические услуги, ремонт обуви, ремонт бытовой техники, розничная торговля, швейные ателье и др.

Теория совершенной конкуренции предполагает, что продукты однородны, преимущества признанных марок здесь менее значимы, чем в других отраслях. Сельское хозяйство как сектор экономики вполне отвечает требованиям этой теории. Поэтому небольшие предприятия здесь действуют успешно.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Приведите примеры эффекта экономии на масштабе в деятельности фирм вашего региона.

## КАКИМ ОБРАЗОМ КРУПНЫЕ ФИРМЫ ЗАВИСЯТ ОТ МАЛЫХ

Пояснения и примеры

Наиболее наглядные примеры зависимости крупных фирм от малых — молочный комбинат закупает молоко у больших ферм и мелких сельских хозяйств; компания по производству автомобилей или бытовой техники создает сеть гарантийных мастерских в регионах и зарубежных странах.

Для мировой экономики в последние десятилетия характерно постепенное перемещение товарных производств в менее развитые в экономическом отношении страны. Государства с высокоразвитой экономикой все больше концентрируются на развитии индустрии, связанной с созданием интеллектуального продукта, на предоставлении услуг (финансовых, юридических, туристических, связи, образования, аудита и т. д.).

Существует множество примеров размещения производства за рубежом — уже упоминаемая нами фирма «Toshiba», США размещают линии пошива одежды и производства игрушек в Китае, фирма «Хайнц», производящая детское питание, построила свои заводы в Краснодарском крае.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. На примере какой-либо из ведущих отраслей в вашем регионе обсудите проблему зависимости крупных фирм от малых. Преподавателю нужно подготовить свои примеры (на основе сообщений местной прессы, исследований и пр.).

2. Приведите примеры сетей известных мировых фирм-производителей.

## ДУАЛИЗМ ЭКОНОМИКИ И РАЗДВОЕНИЕ РЫНКОВ ТРУДА

### Определения

*Дуализм* — здесь: двойственная структура современной рыночной экономики, в рамках которой крупные фирмы-олигополисты сосуществуют с мелкими конкурентными фирмами и во многом зависят от этого соседства.

*Первичный сектор экономики* включает фирмы, добившиеся успеха в создании достаточной защиты от конкуренции в целях получения значительных дополнительных доходов.

*Вторичный сектор экономики* состоит из фирм, которые не могут защититься от рыночных сил и вынуждены конкурировать на жестких условиях, которые не оставляют или оставляют крайне мало возможностей для производства излишка.

## Пояснения и примеры

К первичному сектору относятся крупные фирмы, занимающие значительное место на том или ином рынке и создавшие достаточно высокие барьеры для входа на данный рынок. Они поддерживают высокий уровень заработной платы (и социальных гарантий), хорошие условия труда и возможности карьерного роста для своих работников, они допускают также определенную независимость своих работников. Эти фирмы стремятся передать часть своей работы субподрядчикам – фирмам вторичного сектора с более низкой оплатой труда.

Вторичный сектор составляют мелкие фирмы с небольшими финансовыми возможностями (соответственно низкими зарплатами, почти полным отсутствием социальных гарантий), с малым потенциалом развития, невысокими требованиями к уровню квалификации работников и крайне низкой степенью их независимости в работе.

На российском рынке в первичный сектор входят филиалы крупнейших зарубежных аудиторских компаний («Прайсуотерхаус», КРМГ и др.), во вторичный – небольшие российские аудиторские компании, где зарплата в несколько раз ниже и условия конкуренции достаточно жесткие.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры фирм, входящих в первичный и вторичный секторы рынка.
2. Назовите филиалы крупных зарубежных компаний, действующие в нашей стране.
3. Как отражается на рынке труда менее развитых стран создание на их территории филиалов крупных компаний из высокоразвитых стран?
4. Для менее подготовленных групп: в каком из секторов вы предпочли бы работать? почему? какими качествами для работы в данном секторе вы обладаете?

Большинство, наверняка, предпочтут первичный сектор. Но возможности занятости в этом секторе ограничены. Тогда спросите студентов, как бы они отнеслись к работе в частной аудиторской фирме, ведущей в вашем регионе, но относящейся ко вторичному сектору? к созданию своей фирмы?

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

к главе 14

На наш взгляд, на данном семинарском занятии нужно более подробно рассмотреть пути преодоления X-неэффективности.

Предлагаем для обсуждения в группе две статьи по этой теме, а также примерные вопросы для дискуссий.

## Обсуждение статей

Заранее раздайте студентам статьи, представленные ниже, для прочтения и последующего их обсуждения в группе. Обратите внимание, что задача преподавателя на семинаре – направлять дискуссию, а не отвечать на вопросы за студентов.

Примерные вопросы, направляющие дискуссию по первой статье:

1. Проанализируйте преимущества и недостатки каждой из систем.

2. Какая система корпоративного контроля вам кажется наиболее удачной?

3. Какая из систем больше всего подходит для России?

4. Каковы преимущества конвергенции двух систем? Применим ли данный подход в российских условиях?

по второй статье:

1. Какой из двух подходов к стратегии фирмы кажется вам наиболее рациональным?

2. Укажите достоинства и недостатки демократического и авторитарного стилей управления.

3. В чем автор видит особенности России?

4. Согласны ли вы с утверждением автора статьи: «Новый подход предполагает, что человек является меняющейся, но неуправляемой переменной предприятия»? Обоснуйте свою точку зрения.

*Альфред Хайд*

## КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ЕВРОПЕ

- В англосаксонских странах применяется система корпоративного контроля с рыночной ориентацией, в странах континентальной Европы – с ориентацией на отношения между партнерами.
- В первом случае контроль над менеджментом осуществляется посредством рынка акций, во втором – крупными собственниками и наблюдательными советами.
- Конвергенция двух систем позволяет использовать их сильные стороны.

В международном проекте «Корпоративное управление в Европе» участвуют эксперты Германии, Великобритании, Франции, Италии, Бельгии, скандинавских стран, США и ряда других государств. В рамках проекта исследуется связь между управлением фирмой, рентабельностью и инвестициями.

Рабочая группа по корпоративному управлению предпринимает попытку вскрыть возможные причины снижения конкурентоспособности управленческих структур европейских промышленных предприятий. В этой связи необходимо проанализировать влияние различных контрольных структур на объемы инвестиций и поступления от них. Общевропейская значимость этой проблемы очевидна. Особенно важно, что в ее решении участвуют представители разных стран.

Особый интерес приобретает политическое значение результатов исследований. Вопрос в том, каким образом в Европе могут быть изменены сложившиеся структуры рынка капитала, чтобы добиться более эффективного распределения этого фактора производства и повысить прибыльность предприятий и тем самым конкурентоспособность европейской экономики. Хотя различия контрольных структур предприятий в разных странах хорошо известны, эти знания пока не используются в полной мере. Тем более, что основная часть научных исследований до сих пор была сконцентрирована на США и других англосаксонских странах, а следовательно, и на функциональных особенностях и эффективности рыночных механизмов контроля. Отсюда большое хозяйственно-политическое значение данного проекта.

## Постановка проблемы

С окончанием противостояния «Восток—Запад» появились новые государства и рынки. Международные торговые потоки потребовали от многих стран адаптировать свои хозяйственные структуры. Ряд ведущих промышленных стран Европы испытали замедление темпов роста по сравнению с США, Японией и другими странами Юго-Восточной Азии, включая Китай, и вынуждены были заняться перестройкой всего рынка в некоторых традиционных хозяйственных областях. В последнее время опасения относительно перспектив конкурентоспособности Европы высказывают не только политики многих стран региона, но и руководители предприятий, инвесторы и ученые. В целом среди них доминирует известная неудовлетворенность конкурентоспособностью промышленности в глобальном контексте конкурентной борьбы, что объясняется наряду с прочими факторами качеством управленческих решений вообще и особенно в области капиталовложений, научных исследований и приобретения предприятий.

В ходе необходимой в таких случаях реструктуризации всегда проводится системное сопоставление различных структур корпоративного контроля с точки зрения их эффективности. При этом различают *системы с рыночной ориентацией*, как это принято в США и Великобритании, и *системы с сетевой ориентацией*, или с *ориентацией на отношения между партнерами*, используемые в странах континентальной Европы и Японии.

В результате длительного послевоенного развития Германии и Японии, выдвинувшего их в число ведущих экономических держав вслед за США, сформировалась убежденность, что системы корпоративного контроля этих двух стран обладают очевидными преимуществами по сравнению с англосаксонскими. Однако в последнее время усиливаются сомнения, являются ли системы с ориентацией на отношения в периоды структурных преобразований столь же эффективными, как и системы с рыночной ориентацией. В то время как США и Великобритания успешно перестраивают свою экономику, в Германии и Японии необходимые реформы не реализуются с должной скоростью. Среди стран континентальной Европы наибольший прогресс в хозяйственной перестройке пока демонстрируют Дания и Нидерланды. Причина недостаточной адаптационной способности усматривается в господствующих структурах корпоративного контроля.

Концептуализация структур корпоративного контроля требует различения между внутренними и внешними (с позиции предприятия) механизмами контроля. К важнейшим внутренним относят функцию контроля наблюдательного совета, конкурентные отношения между отдельными руководящими органами предприятия и контрольно-управленческую функцию наиболее значительных по доле участия и потому более активных собственников. Под внешними контрольными механизмами понимают «рынок фирм», влияние крупных кредиторов (например, банков) или конкуренцию на рынках готовой продукции. При этом следует учитывать, что внутренние и внешние контрольные механизмы не исключают друг друга. Наоборот, один из неэффективно работающих механизмов заменяется или дополняется другим. Например внешний механизм «рынок фирм» в англосаксонских странах дисциплинирует менеджеров, тогда как во многих странах континентальной Европы эту задачу берет на себя собственник или наблюдательный совет. Но и среди этих стран можно отметить определенные различия: так, в Германии одни предприятия часто являются собственниками других предприятий той же отрасли, тогда как в Бельгии непропорционально большое влияние имеют холдинговые структуры, а в Италии – крупные банки.

В континентальной Европе акционеры часто рассматриваются в качестве групп интересов наряду с сотрудниками, поставщиками и клиентами. В странах региона принудительные покупки фирм редки по разным в каждом случае причинам. Широко практикуемое в Германии перекрестное владение акциями является в известной степени защитой от внешнего контроля. В Нидерландах правовое регулирование направлено на сдерживание принудительных покупок предприятий. Как следствие, от страны к стране меняется и эффективность различных дисциплинирующих механизмов. Если в Великобритании широко практикуется принудительная продажа фирм, то в континентальных странах Европы соответствующие контрольные функции обычно принадлежат крупным акционерам и наблюдательному совету. Знание страновых различий подобного рода позволяет оценить их влияние на инвестиционную активность и результаты деятельности предприятий.

### Разделение собственности и контроля

Преимущество акционерных компаний в том, что их устав допускает дробление собственности на многие мелкие единицы. Это дает инвесторам возможность по собственному усмо-

трению ограничивать риск ответственности. Одновременно акционерная компания получает также возможность привлечь рисковый капитал в такой мере, какой не обладают никакие другие правовые формы предприятий.

Делегирование управления фирмой наемным менеджерам позволяет участвовать в хозяйственных делах фирмы акционерам, которые сами по себе не являются предпринимателями или не обладают необходимыми для этого специфическими способностями. Функционирующие рынки прав на участие в предприятии предоставляют акционерам возможность в любое время и по своему желанию ликвидировать свой вклад в его капитал. Ради такого преимущества акционеры отказываются от прямого права распоряжаться своей собственностью, своими капиталовложениями. Этим обусловлены значительные проблемы стимулирования инвестиций, поскольку считается, что только собственник с правом прямого распоряжения своей собственностью может ее эффективно использовать.

Разделение собственности и контроля рассматривается в качестве первопричины неэффективности применения ресурсов на акционерных предприятиях открытого типа, управляемых наемными менеджерами. Последние определяют и контролируют большую часть деятельности предприятия. Менеджеры, не являясь собственниками вложенных капиталов, распоряжаются предоставленными им средствами более расточительно и неосмотрительно, чем собственники. Контроль со стороны собственников оказывается неполным или не проводится вовсе, так как акционеры, как правило, ничего не понимают в делах, а координация усилий акционеров по согласованному контролю менеджеров из-за широкой распыленности пакета акций весьма затруднительна. Когда действенный контроль со стороны акционеров отсутствует, они зачастую довольствуются дивидендами, назначаемыми менеджерами, которые могут преследовать при этом свои цели во вред собственникам. В результате происходит разграбление предприятия: дефицитные ресурсы компании наемные менеджеры часто используют в личных целях.

Проблема разделения собственности и контроля до 80-х годов дискутировалась почти исключительно в англосаксонских странах, так как англо-американская система финансирования характеризуется в основном рыночным механизмом контроля в форме рынка акций, чтобы капитал работал наиболее продуктивно. Основная черта этой системы – наличие активных рынков акций с высокой степенью капитализации и акционерных компаний с широкой распыленностью акционер-

ного капитала. Угроза продажи предприятия и попадания на рынок труда для менеджеров в случае неудачи (что связано с потерей репутации и шансов на успешную карьеру) должна дисциплинировать их и максимизировать суммы поступлений от вложенного акционерами капитала.

С усиливающейся интернационализацией конкуренции дискуссии о контроле над предприятиями в полной мере развернулись и в континентальной Европе. Здесь считают, что при немецкой системе финансирования, характеризуемой высокой концентрацией акционерного капитала и низкой биржевой капитализацией, обеспечивается более сильный контроль предприятий собственниками и банками, чем в условиях функционирования системы с рыночной ориентацией. Малые и средние предприятия являются в основном семейной или групповой собственностью. Многие крупные компании имеют только одного крупного акционера, который, как правило, держит контрольный пакет акций. Компании с большим количеством мелких акционеров, что обычно для англосаксонской системы, являются исключением. Сама структура собственников в Германии с течением времени практически не меняется. Между промышленными предприятиями, банками и страховыми компаниями, наряду с перекрестным владением акциями и широкими полномочиями наблюдательных советов, устанавливаются тесные связи. Немецкую систему акционерных компаний часто определяют как банковскую, или сетевую.

В таблице (см. ниже) приведены основные различия между рыночными и сетевыми системами финансирования.

### Конвергенция систем контроля

Современные дискуссии относительно адекватности механизмов контроля над предприятиями выявляют определенную конвергенцию обеих систем. Так, в ходе дискуссий в Германии и других странах высказывается требование активнее применять рыночный подход, чтобы достичь более полного обеспечения рисковым капиталом новых, малых и инновационных предприятий, а инвесторам гарантировать более высокие прибыли. Эта критика подкрепляется такими обстоятельствами, как слабый экономический рост, высокий уровень безработицы, недостаток предпринимательской инициативы и недостаточный объем инвестиций в новые технологические отрасли.

В свою очередь, рыночные системы также подвергаются критике в том отношении, что не обеспечивают эффективный контроль над предприятиями, игнорируют интересы акционе-

ров, ориентируют менеджеров в их работе только на короткие сроки (квартальные отчеты) и обуславливают лишь малорискованные инвестиционные проекты с расчетом на быстрое получение наличности.

Сопутствующие обстоятельства, связанные с добровольной и принудительной продажей предприятий на рынке США в 80-х годах, подорвали доверие к «рынку фирм» и его дисциплинирующему воздействию на менеджеров предприятий, а проблема разделения собственности и контроля вновь обрела актуальность. Поэтому ряд критиков американской системы требуют ее сближения с сетевой. В частности предложено разрешить банкам более широкое участие в собственном капитале промышленных предприятий. Большие надежды связываются с повышением концентрации капитала собственников. Вольно или невольно американская система (регулирование сделок с ценными бумагами, правила публикаций статистических данных) повышает ликвидность активов предприятий на рынке в ущерб качеству управления. Правила же, которые защищают инвесторов, не поддерживают ликвидность, к тому же они вбивают клин между менеджерами и акционерами. Вместо того чтобы привлекать долгосрочных вкладчиков, которые концентрируют свои средства в капитале немногих компаний, осуществляя квалифицированный надзор и участвуя в их руководящих органах, правила системы стимулируют распыление акционерного капитала, сужая перспективу его использования.

В современной литературе по организации и финансированию компаний большое внимание уделяется вопросам контроля над предприятиями. В частности отмечается, что высокая концентрация акционерного капитала ограничивает произвол в действиях менеджеров, позволяет проводить инвестиционную политику, ориентированную не только на максимизацию результатов компании в краткосрочной перспективе.

Дискуссия по вопросам концентрации акционерного капитала и контроля над предприятиями помогает в рамках представленного здесь проекта провести эмпирическую проверку соответствующих условий в большинстве стран континентальной Европы, а также в Великобритании, США и Японии. Тема исследования в целом может быть сведена к следующему: каким образом различные системы корпоративного контроля (т. е. различные структуры владельцев капитала, различные рамочные правовые условия и т. п.) влияют на рентабельность, инвестиции и финансирование и тем самым на международную конкурентоспособность промышленных предприятий.

### Различия между рыночной и сетевой системами финансирования

	Рыночная система	Сетевая система
Биржевая капитализация	Высокая	Низкая
Владение акциями	Ориентировано на прибыль; краткосрочное; широко распылено	Ориентировано на стоимость предприятия; долгосрочное; концентрировано
Наличие крупного акционера	Редкое	Частое
Смена акционера	Частая	Редкая
Роль банков	В качестве контролера предприятий незначительна; краткосрочное финансирование предприятий	Значительные возможности контроля (кредиторами, собственниками, наблюдательными советами); долгосрочное финансирование предприятий
Контроль менеджеров акционерами	Слабый	Сильный
Прочие различия	Высокая прибыль акционеров	Гарантия положения на рынке

### Обзор опубликованных работ

Экономический кризис 1997–1998 гг. нанес тяжелый удар по ряду стран с быстро растущей экономикой. В ходе его преодоления особое внимание уделялось вопросам конкуренции и корпоративного контроля. Среди причин кризиса назывались, в частности, слишком высокая доля капиталовложений как следствие слабой конкуренции и низкая прибыльность производственного сектора. Близость к правительству, деловому и финансовому миру, что типично для многих развивающихся стран, видимо, послужила причиной высокой задолженности данного сектора, который из-за этого особенно болезненно реагировал на изменения процентных ставок и валютных курсов, тем более что негласные гарантии правительства на случай финансового кризиса на деле оказались фикцией.

Среди причин кризиса доверия к предприятиям указывается и недостаточная информационная прозрачность. Из-за от-

сутствия прозрачности относительно операций правительства, корпоративного и финансового секторов скрывалась истинная масштабность проблем в стране, поэтому меры по исправлению положения принимались с опозданием и предупредить кризис доверия в конечном счете не удалось.

Глен, Ли и Сингх в работе, представленной рабочей группой по корпоративному управлению, высказывают предположение, что истинной причиной кризиса в Азии стали слабая конкуренция и слабый контроль над предприятиями. Вывод сделан по результатам исследований в Бразилии, Зимбабве, Индии, Иордании, Южной Корее, Малайзии и Мексике.

Вновь отмечен феномен фирменных слияний. В последнее время интересной особенностью является увеличение доли объединений компаний разных стран. В работе Гуглера и его коллег показано, что слияния в странах континентальной Европы не приводят к увеличению прибыльности. Вместо этого наблюдается снижение оборота слившихся предприятий и уменьшение их рыночной стоимости.

Относительно частая смена собственников предприятий в условиях системы с рыночной ориентацией, как в США и Великобритании, дает основание говорить о наличии «рынка фирм». В Японии и континентальной Европе принудительная продажа предприятий случается редко. Частично это объясняется разного рода препятствиями, которые связаны как с внутренней структурой компаний, так и с отношениями между собственниками. В ходе дискуссий поднимался вопрос о том, следует ли стимулировать «рынок фирм» путем облегчения смены контроля или усилить его регулирование с помощью защитных мер по отношению как к менеджерам, так и акционерам. Этой проблеме посвящено исследование Алемани и Креспль-Кладеры. Они указывают, что затруднение покупки предприятий является частью стратегии, ориентированной на защиту менеджмента от дисциплинирующего влияния «рынка фирм». Шаги в этом направлении негативно влияют на стоимость предприятия на фондовом рынке. С другой стороны, затрудненный внешний контроль укрепляет переговорные позиции и повышает курс акций продаваемого предприятия, что выгодно акционерам. Эти два обстоятельства основательно изучены в США и Великобритании, тогда как в континентальной Европе они не пользовались должным вниманием исследователей.

Различие между крупными японскими компаниями, с одной стороны, и американскими и английскими, с другой, состоит, в частности, в том, что первые уделяют стоимости акций

меньше внимания, чем вторые. В своей работе Кубо исследует различия между крупными корпорациями Японии и Великобритании. Анализ оплаты труда менеджеров в обеих странах показал, что для японских директоров в отличие от английских менеджеров нет больших стимулов для максимизации стоимости акций своего предприятия.

В своем исследовании Креспль-Кладера, Джисперт и Реннебург рассматривают связь между оплатой труда менеджеров высшего звена и результатами работы предприятий в Великобритании и Испании, при этом отмечается, что различия в структурах корпоративного контроля компаний обеих стран очень велики. Исследователи пытались дать ответы на следующие вопросы: зависят ли денежные выплаты менеджерам от прибыли или курса акций либо решающее значение имеет размер компании; какие показатели деятельности предприятия влияют на оплату труда менеджеров в обеих странах; в какой степени различия в структурах корпоративного контроля являются решающим фактором увязки оплаты труда с результатами компании и др.

Предполагалось, что в Великобритании, где значительная часть агентских издержек определяется различиями в интересах инвесторов и менеджеров, существует тесная связь между курсом акций и оплатой труда менеджеров высшего звена. Исследование, однако, показало, что структура оплаты их труда не столь сильно связана со стоимостью акций предприятия. Более того, размер заработной платы менеджеров в первую очередь зависит от величины предприятия, измеряемой, в частности, объемом продаж. Отсюда можно предположить, что управление большими компаниями требует специфических и потому особенно ценных управленческих способностей. Даже в компаниях с высокой концентрацией акционерного капитала не отмечено значительной связи между оплатой труда менеджеров и результатами деятельности предприятия.

В Испании менеджеры высшего звена предприятий, занимающих верхние места в списках крупнейших, получают значительно больше, чем их коллеги на небольших предприятиях. Креспль-Кладера и его коллеги выявили, что с ростом стоимости компании увеличиваются, как правило, и денежные выплаты менеджерам высшего уровня. Такая положительная связь оплаты труда менеджеров с ценой акций свойственна не для всех испанских компаний: оплата труда менеджеров, нацеленная на максимизацию стоимости акций предприятия, характерна только для компаний с высокой степенью концентрации ак-

ционерного капитала. В испанских фирмах, не имеющих крупного акционера, изменения в оплате менеджерского труда увязываются с изменениями балансовой прибыли за предшествующие годы. Если ее прирост выше (или не столь низкий), чем по отрасли в целом, то повышаются и денежные поступления менеджера в последующий период. Отсутствие крупного акционера на таких предприятиях дает менеджменту большую свободу для произвольных действий в области политики оплаты труда, связанной с балансовой прибылью.

Смит, Мэдсен и Диллинг-Хансен, исследуя влияние концентрации акционерного капитала на инновационную или исследовательскую деятельность фирмы, пришли к выводу, что вероятность инновационной активности и проведения научных исследований и разработок повышается при широкой распыленности капитала.

*Владимир Токарев*

## ГИПОТЕЗА О НОВОЙ ПАРАДИГМЕ УПРАВЛЕНИЯ

- В теории и практике менеджмента по крайней мере дважды наблюдалось отрицание предыдущих подходов.
- Одна из особенностей современной России заключается в том, что за короткий период она проходит все те этапы развития, которые Запад «переваривал» в течение 100 лет.
- Новый подход предполагает, что человек является меняющейся, но неуправляемой переменной предприятия.

Прежде чем выдвинуть гипотезу о новой парадигме, выполним краткий ретроспективный анализ систем управления. Уже в самом начале развития теории и практики менеджмента наблюдалась определенная смена объектов внимания исследователей. Ф. Тейлор и его последователи рассматривали отдельного рабочего, К. Адамецки – участок с оборудованием и людьми (прокатный стан), представители административной школы, начиная с А. Файоля, – предприятие. В целом главной задачей этого этапа является повышение эффективности производства за счет глубокого разделения труда и эффекта масштаба.

Период до 30-х годов XX в. принято считать временем *правления производителя*. Новые товары (например, автомобили) по мере снижения цены (достигнутого, как правило, благодаря наращиванию масштабов производства) быстро находили своего покупателя. Победу в конкурентной борьбе одерживал тот, кто мог с меньшими издержками предложить достаточно качественный товар. И. Ансофф назвал этот период *эпохой массового производства*<sup>1</sup>.

Однако стратегия «лидерства по самым низким ценам» по мере удовлетворения первичного спроса стала давать сбой: потребитель, желая большего разнообразия, начал перехватывать инициативу влияния на рынке. Это вызвало к жизни политику *«товарной дифференциации»*, проведение которой потребовало больших вложений в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Как следствие, появились попытки рассмотрения потребителя как главного источника благополучия фирмы. Период с 30-х до середины 50-х годов И. Ансофф назвал *эпохой массового сбыта*. Именно тогда начались первые исследования по анализу запросов потребителей, однако до теории маркетинга было еще достаточно далеко.

После Второй мировой войны, которая на время приостановила эволюцию систем управления к потребителю, внимание снова было сосредоточено на снижении издержек производства. Однако в связи с появлением новых методов (в частности, исследование операций – это направление развивалось первоначально для решения военных задач) и инструментальных средств (первые поколения ЭВМ) пришли к идее *оптимизации производства*. При этом отмечу, что данные взгляды не носили характера отрицания предыдущих достижений *теории управления*, а делали упор на расширении возможностей менеджмента за счет привлечения новых инструментов.

## Ориентация на рынок

В конце 60 – начале 70-х годов ситуация приобретает иные очертания. Теперь уже потребитель диктовал, что должно быть произведено для удовлетворения его нужд и потребностей. Все большая доля затрат у фирм начинает идти на исследование рынка. Популярной становится *«фокусная стратегия»*, ориентированная на лучшее, чем у конкурентов, удовлетворение потребностей конкретного контингента покупателей.

Сущность парадигмы управления, ориентированной на рынок, в том, что *быстро меняющаяся внешняя среда рассматривается как данность, которую невозможно изменить*. Главной

задачей фирмы становится приспособление к факторам среды (как прямого, так и косвенного воздействия). Как следствие, появляется острая потребность в специальных инструментах управления, обеспечивающих наилучшее решение задачи. В качестве одного из таких инструментов выступает *маркетинг*.

В 70-е годы родилась современная теория маркетинга. Этапы ее развития можно проследить по названиям сменяющих друг друга концепций – ориентированный на отдельного покупателя (до 70-х годов), социально-этический (до 90-х годов), стратегический маркетинг (до настоящих дней). Отмечу, что, несмотря на смену концепций, сущность маркетинга практически не менялась.

В маркетинге можно выделить две основные составляющие: инструменты по исследованию быстро меняющейся и практически не поддающейся влиянию фирмы внешней среды; управляемые со стороны фирмы переменные маркетинга (в этом плане особенную популярность приобрела «модель 4P» – *Product, Price, Promotion & Place*). Задача маркетинговых служб фирмы в том, чтобы помочь руководству найти наилучшие методы адаптации к меняющемуся рынку.

### Современный подход – две методологии стратегического анализа

Анализ исследований в рассматриваемой области показывает, что на сегодняшний день существуют две точки зрения, которые, однако, скорее дополняют, нежели вытесняют одна другую.

Швейцарский доктор политологии Т. Йеннер так пытается привести к знаменателю дискуссию между рыночниками и теоретиками, развивающими ресурсную концепцию стратегического управления: «В рамках индустриально-экономического подхода важнейшее значение придается степени привлекательности отрасли... Поэтому предприятие, рассчитывающее на стратегический успех, должно тщательно выбирать отрасль, выходить на наиболее выгодные рынки.

Подобная точка зрения доминировала в 70–80-е годы. В частности решения по диверсификации производства принимались именно с расчетом на сулящие высокую прибыль рынки. Однако неудачи многих из этих проектов поставили под сомнение зависимость долгосрочного успеха только от условий выбранной отрасли...

Наряду с этим результаты многочисленных исследований показали, что *специфические внутрифирменные параметры ока-*

звали большее влияние на различия в успехе предприятий, чем отраслевые характеристики. Поэтому в дискуссиях по стратегическому менеджменту на первый план в последнее время вышел вопрос о приоритетной значимости собственных ресурсов и возможностей предприятий.

Сторонники этой точки зрения считают, что в рамках стратегического менеджмента основная задача должна заключаться в том, чтобы развивать внутрифирменные ресурсы и компетенции, которые позволили бы предприятию завоевать преимущества перед конкурентами<sup>2</sup>.

Итак, по крайней мере дважды в теории и практике менеджмента наблюдается отрицание предыдущих подходов — «внимание самой фирме» сменяется «рыночной концепцией управления предприятием», в свою очередь, вытесняемой парадигмой, в которой большее значение, чем рыночные возможности предприятия, играют внутренние ресурсы и компетенции фирмы.

Отмечу, что в рамках ресурсного подхода управления хозяйственной структурой одинаково важными считаются все ресурсы — материально-технические, финансовые, система маркетинга, персонал организации и др. Что касается эволюции подходов, то изменение точек зрения особенно ярко проявляется в управлении человеческими ресурсами.

### Изменение взглядов на управление персоналом

Концепций в этой сфере на сегодняшний день достаточно много. Поэтому исследователи, занимающиеся теориями лидерства, вынуждены для удобства рассмотрения классифицировать их в отдельные группы<sup>3</sup>.

В частности среди тех из них, которые принято относить к *мотивационному* подходу, особую популярность приобрели так называемые теории «Х» и «У», автором которых является Д. МакГрегор, а также теория «Z» У. Оучи. Данный подход предполагает, что соответствующий стиль управления руководителя формирует ответную реакцию коллектива в форме его поведенческих установок. Авторитарный стиль порождает *ленивого* сотрудника, которого нужно заставлять работать (теория «Х»). *Демократический* — стимулирует появление *инициативы* у персонала (теория «У»). Согласно теории «Z», организация будет действовать особенно успешно, если ее менеджмент руководствуется такими принципами, как *формирование глубоких убеждений в совместных этических ценностях, возвращение силь-*

ной корпоративной культуры, холистический подход к работнику (фирма — это семья) и др.

Д. Мерсер, анализируя особенности кадровой политики в фирме IBM, увидел там проявление теории «Z». Причем он добавил в нее дополнительные принципы (назвал их *теорией «I»*), среди которых особенно важными стали *сильная вера в индивидуализм и единый статус для всех работников*<sup>4</sup>. Теории «Z» и «I», подчеркивающие особое значение творческой энергии отдельного человека, несомненно, подошли наиболее близко к новой точке зрения на персонал.

### Новая парадигма управления

Одна из особенностей современной России в том, что за короткий период она проходит все те этапы развития, которые Запад «переваривал» в течение 100 лет.

Рассмотрим типичный пример развития отечественной коммерческой организации. Допустим, фирма занимается телекоммуникационным бизнесом (*сфера деятельности в данном анализе роли не играет*). На первом этапе функционирования ее руководство относилось к уходу персонала совершенно спокойно (количество дипломированных и достаточно квалифицированных специалистов превышало спрос). *Со временем* выдвинулась группа профессионалов, которые для предприятия представляли большой интерес. Таких работников на улице найти уже трудно, разве что у конкурентов. Их уход (по каким-либо причинам) для фирмы болезнен, поэтому руководство начало искать дополнительные стимулы для их удержания.

*Наконец*, организация достигла такой степени развития, когда ряд сотрудников стал ее главным капиталом. Это уникальные профессионалы, заменить которых практически невозможно. Руководству, чтобы удержать таких работников, остается единственное средство — обеспечить наилучшее удовлетворение их растущих потребностей. Дополнительной мерой по сохранению фирмы может быть подготовка этими специалистами дублеров, однако последнее является чересчур дорогим удовольствием. Затраты на такую подготовку способны привести к снижению конкурентоспособности.

Поэтому необходимо переходить к новой концепции управления персоналом на уровне хозяйствующей структуры. Ее сущность — в рассмотрении *человека* в качестве главного объекта интересов менеджмента. Задача руководства при этом заключается в проведении такой кадровой политики, когда целью всей деятельности по управлению персоналом становится наи-

лучшее удовлетворение растущих запросов и потребностей каждого члена организации.

*Что же меняется при данной точке зрения на персонал?* Прежде всего точка отсчета, система взглядов на каждого работника фирмы.

*До сих пор* при всех рассуждениях о важности кадров и создании наиболее благоприятных условий для раскрытия потенциала каждого *сотрудника* он рассматривался как объект, который подлежит управлению со стороны фирмы. Новый подход предполагает, что человек является *меняющейся, но неуправляемой переменной предприятия*. Задача менеджмента в этом случае в том, чтобы познать закономерности развития личности и разработать соответствующие программы, обеспечивающие лучшее, чем конкуренты, удовлетворение растущих потребностей каждого работника. Результатом данной деятельности должна стать увеличивающаяся прибыль.

Таким образом, изменяется система взглядов на человека в организации: не его заставляют бегать, чтобы обеспечить продуктивную работу, а фирма крутится вокруг сотрудника, пытаясь наилучшим образом удовлетворить его растущие запросы. Возможно, сначала это покажется странным (точно так же при переходе от административной системы к рыночной сначала странным казалось, что не фирма диктует покупателю свою волю, а он ей). Кто не сможет этого вовремя понять, может оказаться неконкурентоспособным на рынке.

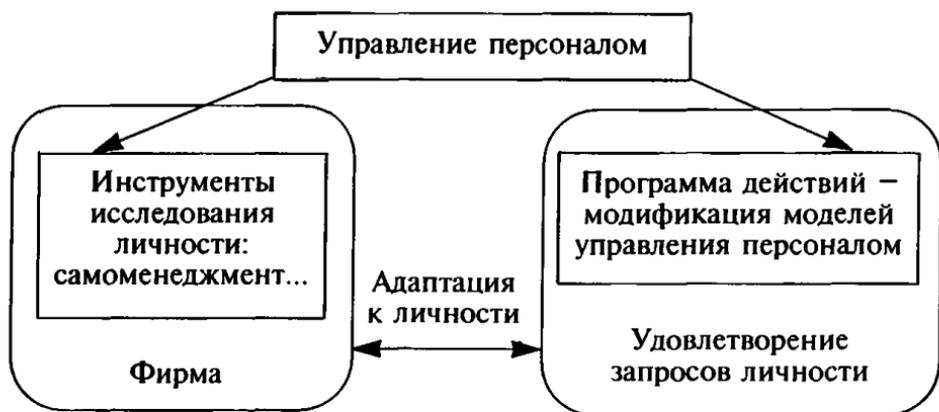
Новый подход к управлению персоналом требует решения двух типов задач: первый — изучение человека на предприятии, второй — разработка программы действий, направленной на наилучшее удовлетворение потребностей отдельного сотрудника (см. рис. ниже). Конечный результат такой деятельности должен проявиться в том, что каждый член коллектива предприятия, в свою очередь, станет лучше работать.

*Насколько мы готовы к работе по-новому?* Пока на этот вопрос ответить трудно. Данная точка зрения на управление персоналом, несомненно, потребует много инструментария. Представляется, что одним из таких инструментов станет *самоменеджмент*, роль которого до сих пор явно недооценивалась.

Сначала самоменеджмент рассматривался лишь как раздел, связанный с научной организацией труда руководителя. В последнее время он начал выделяться как самостоятельная область знаний. В рамках рассмотренного подхода самоменеджмент может стать важнейшей составной частью, обеспечиваю-

шей менеджмент эффективными инструментами изучения работников предприятия.

Ф. Тейлор начинал свои исследования в менеджменте с изучения работы отдельного человека, я считаю нужным вернуться к этому, но только на новом теоретическом уровне.



Может возникнуть вопрос: если автор предлагает лишь новый подход к управлению персоналом, почему в статье говорится о полной смене парадигмы? Ответ очевиден. Во-первых, теория взаимосвязи параметров внешней среды уже стала общим местом. Данная взаимосвязь настолько велика, что в последние годы каждый человек почувствовал на себе ее персональное влияние. Во-вторых, не меньшее взаимовлияние существует и между факторами внутри хозяйственной структуры (напомню, что последняя является искусственной и сложной системой, созданной человеком). Несомненно, если внутри фирмы начинают что-то менять, это обязательно отразится на всех элементах такой системы.

Последствия отношения к персоналу как неуправляемой переменной, которую нужно изучать, а затем к ней приспосабливаться, пока трудно оценить, но, думается, что для теории и практики менеджмента эти изменения будут носить, вероятно, революционный характер.

\* \* \*

В России предлагаемая модель работы с персоналом еще не встречается на практике. Напомню, что когда американцы впервые познакомились с особенностями применяемого японцами менеджмента, позволившими последним соревноваться с

первыми даже в автомобилестроении, они были поражены тем, что эти «новации» были описаны в старых учебниках американских авторов (в частности, Питером Друкером). Японцы смогли реализовать на практике то, о чем американцы только писали.

---

<sup>1</sup> См.: *Ансофф И.* Стратегическое управление. М., 1989.

<sup>2</sup> *Йеннер Т.* Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 2. С. 83–84.

<sup>3</sup> См.: *Виханский О.С., Наумов А.И.* Менеджмент. М.: Фирма «Гандарика», 1996.

<sup>4</sup> См.: *Мерсер Д.* ИБМ: управление в самой преуспевающей корпорации мира. М., 1991.

## Глава 15

# РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА: ТРУД И КАПИТАЛ

Глава посвящена одним из наиболее важных понятий экономической теории — труду и капиталу. Покажите студентам, что:

1) труд и капитал — это основные факторы производства, так же, как и природные ресурсы;

2) труд и капитал являются источниками дохода, с той лишь разницей, что труд — главный источник дохода для большинства людей, а капитал — источник дохода для некоторых людей и институтов.

Подчеркните, что взаимодействие этих двух свойств труда и капитала — ключевой вопрос данной главы.

## ЯВЛЯЕТЕСЬ ЛИ ВЫ ФАКТОРОМ ПРОИЗВОДСТВА?

### Пояснения и примеры

Напомните аудитории, что «фактор производства» — это одно из фундаментальных понятий экономической теории, означающее в общем источник, средства обеспечения производства. Потом спросите у студентов, являются ли они факторами производства, считают ли они себя таковыми.

Покажите аудитории, что с экономической точки зрения все люди трудоспособного возраста (т. е. за исключением детей и пенсионеров) являются фактором производства, так как работающие члены общества предоставляют работодателям или рынку труда необходимый ресурс — свой труд — для процесса производства.

Любые сбережения, помещенные в банк или вложенные в ценные бумаги, также являются фактором производства, поскольку эти деньги инвестируются в производство товаров и услуг.

## ЧТО ТАКОЕ ТРУД?

### Определения

*Труд* – работа, выполняемая в обмен на плату.

### Важно!

В данной главе учебника под работой понимается только оплаченный труд на основе контракта. Неоплаченная работа в домохозяйстве и добровольная работа исключаются из рассмотрения.

### Пояснения и примеры

Покажите аудитории, что для выполнения работы за определенную плату заключается трудовой договор (контракт) между работодателем и работником. Объясните, что любой трудовой контракт содержит два обязательства:

1) работник обещает предоставить работодателю свои время и способности либо в оговоренные отрезки времени, либо на период, необходимый для выполнения конкретной задачи;

2) работодатель обещает выплачивать определенное вознаграждение либо за день/неделю/месяц, либо в соответствии с графиком выполнения оговоренного задания. Иногда (например, в России в период перехода к рынку) оплата производится в виде товаров и услуг.

## А.

### ТРУД КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

Труд, являясь одним из основных факторов производства, находится в собственности частных лиц или семей, которые предлагают его на рынке. Покупателями являются фирмы, которые используют эти трудовые ресурсы в процессе производства.

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА

## Определения

*Альтернативные издержки* — выгода, упущенная вследствие неиспользования экономического ресурса в наиболее доходной из всех возможных сфер и отраслей хозяйства.

*Доля рабочей силы в составе населения* — процент работающих и тех, кто ищет работу, от численности всего взрослого трудоспособного населения.

*Население институциональное* — часть населения страны, состоящая из лиц, которые постоянно проживают в так называемых учреждениях — детских или школьных интернатах, университетских общежитиях типа интернатов, домах престарелых или инвалидов, детских домах, армейских казармах, исправительных учреждениях и т. д. Такое население образует коллективные или групповые домохозяйства.

*Население неинституциональное* — часть населения страны, проживающая в обычных, частных домохозяйствах.

## Пояснения и примеры

Напомните студентам, что предложение факторов производства зависит от следующих условий:

- от совокупного объема данного фактора, имеющегося в наличии на определенный момент времени;
- от желания владельцев этого фактора действительно продать его на рынке.

Обратите внимание аудитории на то, что предложение на рынке труда отличается от предложения на рынке материальных факторов производства. Предложение такого фактора производства, как труд, зависит не только от роста численности населения, но также и от входа на рынок и предложения там своей рабочей силы тех, кто до этого не был представлен на рынке труда. В последнем случае требуются затраты на подготовку или переподготовку рабочей силы.

Все это выражается в следующем:

	Материальные факторы производства	Труд
Возможность расширения предложения данного фактора на рынке	Расширить предложение любого фактора сравнительно легко	Расширить предложение крайне трудно, так как численность населения в трудоспособном возрасте меняется медленно («производство» нового работника занимает примерно 20 лет) и велики затраты на подготовку новых кадров
Объем данного фактора на рынке	На рынок будет направлен весь имеющийся запас материального ресурса	Не все люди в трудоспособном возрасте могут и хотят предложить свой труд на рынке

Подчеркните для аудитории, что потенциально доступный объем услуг труда определить достаточно легко, значительно труднее установить, действительно ли этот труд будет предложен на рынке и при каких условиях.

Рассмотрите со студентами данные табл. 15.1.

Таблица 15.1

Численность экономически активного населения России.

	1992 г.	2000 г.
Тысяч человек		
Экономически активное население, всего	74 946	71 464
Из них:		
женщины	35 774	34 310
мужчины	39 171	37 154
В том числе:		
занятые в экономике, всего	71 068	64 465
женщины	33 923	31 091

	<i>Окончание</i>	
	1992 г.	2000 г.
Тысяч человек		
мужчины	37 145	33 374
безработные, всего	3877	6999
женщины	1851	3219
мужчины	2026	3781
<b>Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости, всего</b>		
женщины	578	1037
мужчины	417	715
	161	322

*Источник:* Социальное положение и уровень жизни населения России. 2001. М., 2001. С. 67.

Желание домохозяйств предоставить тот или иной фактор производства какой-то конкретной фирме зависит от их оценки того дохода, который они могут получить, в сравнении с выгодой, которую они получают, если оставят этот доход у себя или предложат его другому контрагенту. Таким образом, домохозяйство оценивает альтернативные издержки предложения.

Поясните студентам, что издержки домохозяйства и его доход в данном случае могут рассматриваться как в денежной форме, так и в других категориях: сокращение времени, затрачиваемого на семью, детей, нуждающихся в уходе родственников; сокращение времени на самообразование, учебу, посещение выставок и т. д.; расширение возможностей общения благодаря работе, расширение кругозора, повышение своего статуса, независимости и т. д.

Рассмотрите данные табл. 15.2.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите в группе возможные варианты решений домохозяйств в пользу или против работы по найму (т. е. определите издержки работы по найму), рассмотрев следующие альтернативы работе по найму:

– домашнее производство (здесь работа по найму может сократить время на домашний труд, воспитание детей и т. д.);

Таблица 15.2  
Распределение занятого населения по статусу занятости (в %)

	1998 г.			1999 г.			2000 г.		
	Всего	В том числе		Всего	В том числе		Всего	В том числе	
		мужчины	женщины		мужчины	женщины		мужчины	женщины
Занято в экономике, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:									
работающие по найму	95,4	94,6	96,3	93,3	92,1	94,5	90,7	90,3	91,1
работающие не по найму	4,6	5,4	3,7	6,7	7,9	5,5	9,3	9,7	8,9
из них:									
работодатели	1,2	1,4	0,9	0,9	1,2	0,6	0,8	1,3	0,5
самостоятельно занятые	2,9	3,3	2,5	4,1	4,6	3,6	7,2	6,9	7,4
члены производственных кооперативов (артелей)	0,5	0,6	0,3	1,6	2,0	1,2	1,2	1,4	0,9
неоплачиваемые семейные работники	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. 2001. М., 2001. С. 68.

— образование (для получения лучшей работы в будущем или просто ради удовольствия);

— самозанятость (семейные предприятия, производство ремесленных изделий, услуги по дому или хозяйству соседям и т. д.);

— свободное время (работа по найму урезает время на увлечения, отдых и т. д.).

2. Обсудите с группой данные табл. 15.1. О чем свидетельствуют эти цифры?

3. Обсудите с группой данные табл. 15.2. О чем они свидетельствуют?

## КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА

### Определения

*Эффект замещения* — изменение величины спроса на товар как результат изменения его цены по отношению к ценам других товаров при допущении, что реальный доход при этом не меняется.

*Эффект дохода* — изменение величины спроса на товар как результат изменения реального дохода, которое произошло из-за изменения его цены.

*Отрицательная полезность труда* означает, что, если работник рассматривает свою работу как неприятную, привлечение рабочей силы на такие работы предполагает большее вознаграждение.

*Загибающаяся кривая предложения* отражает ситуацию, когда при более высоком уровне заработной платы эффект дохода доминирует над эффектом замещения так, что при более высокой заработной плате предложение рабочей силы будет меньше.

### Пояснения и примеры

Попросите студентов вспомнить, как выглядят кривые предложения на товарных рынках (рассмотренные в гл. 8), затем можно перейти к объяснению материала данной главы.

Покажите, что при построении кривой предложения целесообразно разделить на равные доли то количество рабочего времени, которое любой работник

может потенциально предложить на рынке труда. При этом для каждой последующей доли альтернативные издержки будут выше, чем для всех предыдущих. В результате при малом предложении рабочего времени стоимость труда может быть низкой, а по мере возрастания предложения — увеличиваться. Следовательно, кривая предложения фактора производства является восходящей (см. рис. 15.1а учебника).

С позиций домохозяйств восходящая кривая предложения отражает преобладание эффекта замещения. В данном случае семья решает, стоит ли менять преимущества свободного времени на преимущества, которые дает работа по найму.

Покажите студентам, что здесь мы рассматриваем заработную плату как главный стимул для работы по найму. Поэтому чем выше ставка заработной платы, тем привлекательнее будет дополнительная работа по сравнению со свободным времяпровождением, образованием и т. д.

Покажите, что точно такое же действие эффект замещения оказывает и на предложение других факторов производства: чем выше земельная рента или плата за арендуемые помещения и оборудование, тем больше поставляется этих ресурсов на рынок.

Акцентируйте внимание аудитории на том, что домохозяйства учитывают и ряд других обстоятельств, не оказывающих влияния на фирмы. Например домохозяйства более чувствительны к уровню дохода. Проиллюстрируйте влияние этого фактора на предложения домохозяйств на рынке труда. Возьмем для наглядности крайний случай: установив для себя определенный уровень дохода, домохозяйство не видит способов и возможностей потратить дополнительные деньги, полученные сверх этого уровня. В этой ситуации, если цена на факторы производства возрастет, то домохозяйство будет предлагать меньший объем ресурса. Так, если семья имеет и однокомнатную квартиру и двухкомнатную, то она может сдавать одну из них, а жить в другой. При более низкой арендной плате за метр (при установленном для себя данным домохозяйством уровне дохода от сдачи внаем «лишней» жилплощади) эта семья будет сдавать двухкомнатную квартиру и жить в однокомнатной. Но при по-

вышении цен на жилье в два раза ситуация изменится — семья переедет в большую квартиру и будет сдавать внаем однокомнатную. Желаемый уровень дохода будет достигнут уже при меньшем предложении данного фактора.

Напомните студентам и о поведении ремесленников в период, предшествовавший промышленной революции. Они имели представление о некоем «желаемом» уровне дохода и, достигнув его, не стремились работать больше, удлиняя свои выходные. Несмотря на то что сейчас такие случаи «нормирования доходов» крайне редки, владельцы ресурсов склонны сокращать их продажу по мере того, как доход растет. Так, с ростом заработной платы снижается действенность и ценность для людей денежных стимулов и увеличивается заинтересованность в свободном распоряжении своим временем.

Обратите внимание студентов на то, что при росте дохода предельная полезность денег падает, и деньги, предлагаемые потребителями производственных ресурсов, становятся менее привлекательными. Так, если у главы семьи достаточно высокая заработная плата, то для семьи будет более ценным и полезным свободное время других ее членов, посвященное воспитанию детей или образованию. Рис. 15.1 учебника иллюстрирует ситуацию, при которой преобладающее влияние на предложение фактора производства оказывает эффект дохода.

Подчеркните, что на рынках большинства факторов производства, в том числе и на рынке труда, эффект замещения перевешивает эффект дохода. Поэтому реальную картину с большей вероятностью отражает рис. 15.1а, чем рис. 15.1б.

Покажите также, что в данном случае присутствуют два эффекта одновременно, но один из них преобладает. Возможно, что при разных уровнях дохода будут преобладать разные эффекты. Прокомментируйте ситуацию, отображенную на рис. 15.2 учебника — загибающуюся кривую предложения труда. Она говорит о том, что при низкой ставке заработной платы ее рост привлекает на рынок труда большее число людей, а при более высоких уровнях заработной платы более сильным окажется эффект дохода.

Рассматривая отрицательную полезность труда, покажите, что чем выше степень ее осознания, тем больше кривая предложения труда будет смещаться влево, а значит, при любом уровне заработной платы работники будут предлагать меньше своего времени и усилий.

### Важно!

Эффект дохода, как правило, не действует в отношении фирмы. В возможности эффекта дохода заключается фундаментальное различие между экономическим поведением домохозяйства и аналогичным поведением фирмы.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Прокомментируйте проявление эффекта замещения и эффекта дохода на рынке труда вашего региона. При какой заработной плате за работу  $X$  преобладает эффект замещения? Какой должна быть, на ваш взгляд, заработная плата, чтобы преобладающим стал эффект дохода?

2. Приведите свои примеры отрицательной полезности труда.

## СПРОС НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

### Определения

*Производный спрос* – спрос на факторы производства зависит от спроса на конечные блага, производимые при помощи этих ресурсов, и таким образом является производным от данного спроса.

### Пояснения и примеры

Рассматривая данный материал, подчеркните, что спрос на факторы производства является производным от спроса на конечные блага. Так, например, спрос на банковских работников значительно возрос по мере развития рыночных отношений и банковской системы в России. Спрос же на работников лесного хозяйства остался неизменным.

В качестве иллюстрации этого утверждения более подробно рассмотрите данные табл. 15.3 и 15.4.

Таблица 15.3

Среднегодовая численность мужчин и женщин, занятых в отраслях экономики (в %)

	1980 г.		1990 г.		1995 г.		1996 г.		1997 г.		1998 г.	
	муж.	жен.										
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	34,4	30,7	32,0	28,6	29,4	21,9	28,0	21,2	26,6	19,1	26,1	17,9
Сельское хозяйство	17,7	11,7	16,0	10,0	18,5	10,4	17,7	10,0	17,3	8,9	17,9	9,1
Лесное хозяйство	0,6	0,2	0,5	0,1	0,6	0,2	0,6	0,2	0,6	0,2	0,6	0,2
Строительство	13,9	5,4	17,8	6,3	13,7	4,5	13,0	4,4	12,7	4,3	11,6	3,9
Транспорт	12,8	4,1	9,9	3,2	9,3	3,7	9,2	3,7	9,3	3,7	8,8	3,5
Связь	0,8	1,8	0,7	1,7	0,8	1,8	1,0	1,7	1,0	1,7	1,0	1,7
Оптовая и розничная торговля, общественное питание	3,5	12,8	3,2	12,2	7,0	13,5	7,4	13,5	9,9	17,4	10,7	18,8
Жилищно-коммунальное хозяйство, непродовольственные виды бытового обслуживания населения	3,7	4,1	4,2	4,3	4,8	4,1	5,0	4,7	5,4	5,0	5,6	5,1

Окончание

	1980 г.		1990 г.		1995 г.		1996 г.		1997 г.		1998 г.	
	муж.	жен.										
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	1,5	7,9	2,0	9,2	2,4	11,5	2,4	11,8	2,5	11,6	2,5	11,9
Образование	3,2	10,3	3,5	12,5	3,4	15,7	3,3	16,1	3,4	15,9	3,5	15,8
Культура и искусство	0,8	1,9	0,9	2,2	1,0	2,5	1,0	2,5	1,0	2,5	1,0	2,5
Наука и научное обслуживание	4,1	4,1	3,6	3,9	2,4	2,7	2,2	2,4	2,1	2,3	2,0	2,1
Финансы, кредит, страхование	0,1	0,9	0,1	0,9	0,6	2,0	0,6	1,9	0,6	1,8	0,6	1,7
Управление	1,0	2,1	1,4	2,8	2,2	3,6	3,8	4,2	3,8	4,2	4,3	4,4
Другие отрасли	1,9	2,0	4,2	2,1	3,9	1,9	4,8	1,7	3,8	1,4	3,8	1,4

Источник: Труд и занятость в России. М., 1999. С. 62.

Таблица 15.4

Прием и выбытие работников по отдельным отраслям экономики в 1998 г. (в % от среднесписочной численности)

	Прибыло	Выбыло
Всего в экономике	21,0	24,9
Промышленность	19,8	27,7
Сельское хозяйство	14,8	20,7
Строительство	32,8	40,8
Транспорт	18,9	24,0
Оптовая и розничная торговля, общественное питание	30,3	37,7
Жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания населения	37,1	33,0
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	21,1	20,0
Образование	16,6	15,8
Культура и искусство	22,4	20,7
Наука и научное обслуживание	12,3	18,1
Финансы, кредит, страхование	19,8	22,4
Управление	13,7	13,1

Источник: Труд и занятость в России. М., 1999. С. 198.

Напомните аудитории, что кривая спроса на переменный фактор, т. е. на ресурсы, объем потребления которых может быстро приспосабливаться к изменению спроса на конечную продукцию фирмы, так же, как и кривая спроса на товар, будет иметь нисходящий наклон. Кривая предложения фирмы, как правило, является восходящей. Поэтому конкурентный рынок факторов производства может быть изображен в виде крестообразной диаграммы, подобной той, которая иллюстрирует спрос и предложение на конкурентном товарном рынке.

Обратите внимание аудитории, что кривые спроса на ресурсы, как и кривые спроса на товары, связывают их количества с ценами при данных рыночных условиях, т. е. при спросе на товар основное значение имеют доходы потребителей и цены других товаров.

При спросе на факторы производства особое значение имеют:

1) спрос на товары, при производстве которых используется данный фактор;

2) технология, которая определяет, какие комбинации факторов будут использоваться при каждом уровне выпуска продукции;

3) цены других факторов, поскольку выбор технологии, обеспечивающей минимальный уровень издержек, зависит от относительных цен факторов.

Подчеркните, что когда экономисты строят кривую спроса на какой-либо фактор производства, они предполагают, что данные условия постоянны. При изменении любого из этих условий, меняется спрос на фактор, и, следовательно, кривая спроса на него будет уже другой.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры производного спроса на факторы производства.

2. Приведите примеры изменения основных факторов, влияющих на спрос на факторы производства.

3. Рассмотрите с группой данные таблиц 15.3 и 15.4.

– Как меняется производный спрос на рабочую силу по секторам экономики?

– Меняется ли спрос на рабочую силу в зависимости от пола?

– Из каких отраслей наблюдается отток рабочей силы?

– В какие отрасли наблюдается приток рабочей силы?

– Какие секторы экономики дают наибольшую динамику? Как вы думаете, почему?

– В каких секторах занятость не меняется на протяжении всего указанного периода (или большей его части)? Почему? Чем может быть обусловлено такое изменение спроса?

– Постройте кривые спроса на рабочую силу для сектора с отрицательной и сектора с положительной динамикой спроса на рабочую силу.

## ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

### Пояснения и примеры

При покупке или аренде любого материального фактора производства (земли, оборудования, сырья и т. д.) фирма имеет возможность достаточно надежно оценить его влияние на выпуск продукции. Ошибки или неопределенности при такой оценке возможны, но они очень незначительны по сравнению с неопределенностью и ошибками при оценке или контроле вклада в производство продукции такого фактора, как труд.

Даже краткое перечисление факторов, оказывающих влияние на производительность труда, является хорошим примером тех аспектов, в которых труд как человеческая деятельность требует особого подхода.

1. Квалификация работников зависит от общего и специального образования, полученного в учебном заведении, профессиональной подготовки; жизненного опыта работника и опыта, полученного непосредственно на рабочем месте; талантов и способностей самого человека. Фирмам приходится искать пути для привлечения нужных ей работников. Достижение желаемого результата зависит от системы заработной платы, расходов на подготовку и переподготовку кадров, создания рабочей среды, стимулирующей квалифицированных работников передавать свои знания.

2. Эффективность применения работниками своих навыков — основой успехов в этой области является хороший менеджмент. Это не просто соединение факторов в оптимальных пропорциях, но также разработка стратегии, мобилизующей и комбинирующей человеческие способности.

3. Интенсивность трудовых усилий работников подразумевает скорость и тщательность выполнения работы. Различные их сочетания будут зависеть от внутренней мотивации работника — того, что он сам хочет вложить в работу, и внешних мотиваций — от способности работодателя оценить вклад работника, от вознаграждения или наказания, предлагаемых в качестве стимулов и т. д.

4. Вооруженность каждого работника капитальным оборудованием и его характеристики – более производительны те, у кого оборудования больше и оно лучше и современнее.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры использования факторов, влияющих на производительность труда, на различных предприятиях или фирмах и прокомментируйте их.

2. От чего в большей степени будет зависеть квалификация выпускников вашего факультета?

3. Какие приемы менеджеров оказывают наибольшее влияние на производительность труда в строительной фирме и в туристической фирме? Почему?

4. От чего будет зависеть интенсивность труда работников научно-исследовательского института, консалтинговой фирмы и мебельной фабрики?

Б.

## СПРОС НА ТРУД И ЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЕ В РАМКАХ ОТДЕЛЬНОЙ ФИРМЫ

Дальнейший анализ спроса и предложения труда будет проводиться путем постепенного перехода от простых случаев к более сложным. От простых решений фирмы о найме работников мы перейдем к проблеме заполнения нескольких вакансий на одной фирме.

### СПРОС ФИРМЫ НА ТРУД

#### Определения

*Предельная доходность труда ( $MRP_L$ )* – совокупная выручка от продажи увеличенного объема выпуска продукции.

*Предельная выручка ( $MR$ )* – приращение выручки от продажи дополнительной единицы товара.

*Предельный продукт труда ( $MP_L$ )* – чистый эффект использования дополнительного человеко-часа.

## Пояснения и примеры

Изучение данного вопроса проводится на примере фирмы, использующей наемный труд в двух противоположных ситуациях: на рынке совершенной конкуренции и на рынке несовершенной конкуренции.

Подчеркните для аудитории, что для определения положения кривой спроса на труд необходимо выяснить, какой объем труда фирма планирует использовать при сочетании различных уровней заработной платы с заданными объемами использования фирмой других ресурсов и технологией, а также при существующих рыночных условиях на рынке ее продукта.

С позиции фирмы, стремящейся к увеличению прибыли, дополнительный человеко-час труда будет целесообразен в случае, если он эту прибыль увеличивает. Покажите студентам, что этот дополнительный человеко-час оказывает двоякое влияние на прибыль фирмы:

а) издержки фирмы возрастают на величину дополнительных расходов на заработную плату;

б) выручка увеличивается на величину дополнительного выпуска товара, произведенного за дополнительный час работы.

Покажите также, что для оценки дополнительной выручки необходимы две операции:

а) установить, какой объем выпуска может быть произведен за дополнительный человеко-час (т. е. предельный продукт труда —  $MP_L$ );

б) установить, насколько возрастет совокупная выручка от продажи увеличенного объема выпуска (предельная доходность труда —  $MRPL$ ).

*1) Фирма, реализующая товар на рынке совершенной конкуренции*

Попросите студентов вспомнить, что представляет собой рынок совершенной конкуренции и каковы существующие на нем условия реализации товаров.

Покажите им, что каждая единица произведенного продукта будет продаваться по существующей на рынке цене  $P$ . Следовательно, стоимость дополнительного человека-часа для фирмы составит  $P \times MP_L$ .

Издержки возрастут на величину заработной платы дополнительного работника, т. е. на  $W$ .

Фирме выгодно увеличивать человеко-часы до тех пор, пока предельная доходность труда будет превышать сумму заработной платы, т. е.  $MRP_L > W$ .

Следовательно, фирма будет оптимально использовать тот объем труда, при котором выручка от предельного человека-часа равна его издержкам, или

$$MRP_L = P \times MP_L = W. \quad (15.1)$$

2) *Фирма, реализующая товар на рынке несовершенной конкуренции*

Попросите студентов вспомнить основные характеристики рынка несовершенной конкуренции, как формируется цена товара на таком рынке.

Напомните им, что на рынке несовершенной конкуренции выручка, приносимая каждой дополнительной единицей товара, будет меньше, чем приносимая всеми предыдущими единицами товара. Продавать дополнительное количество товара на таком рынке можно только по более низким ценам. Используя понятия предельной выручки  $MR$  и предельной доходности труда  $MR \times MP_L$ , определим оптимальный объем используемого труда на рынке несовершенной конкуренции. Он должен удовлетворять условию:

$$MRP_L = MR \times MP_L = W. \quad (15.2)$$

Соответственно каждый человеко-час добавляет к совокупным издержкам величину, равную заработной плате.

В том случае, когда мы знаем, каким образом фирма определяет объем труда, который она будет использовать при заработной плате  $W$ , мы можем построить кривую спроса фирмы на труд путем установления для каждой величины ставки заработной платы такого уровня использования труда, который обеспечивает максимальную прибыль.

**Важно!**

Такая кривая будет строиться для заданных условий в отношении объема других используемых ресурсов и состояния данного товарного рынка. Следовательно, кривая спроса фирмы на труд будет меняться при изменении любого из этих условий.

Обратите внимание студентов на то обстоятельство, что данный анализ можно применять к любому фактору производства (F).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Попросите студентов переписать и обосновать приведенные выше уравнения так, чтобы их можно было применить к любому фактору производства (F).

Принимаем  $P_F$  (цену фактора) вместо  $W$  (цены труда),  $MP_F$  (предельный продукт фактора) – вместо  $MP_L$  (предельного продукта труда) и  $MRP_F$  (предельную доходность фактора F) вместо предельной доходности труда  $MRP_L$ .

1) Для фирмы, действующей в условиях совершенной конкуренции, уравнение должно принять вид:

$$MRP_F = P \times MP_F = P_F. \quad (15.3)$$

2) В случае несовершенной конкуренции уравнение должно принять вид:

$$MRP_F = MR \times MP_F = P_F. \quad (15.4)$$

## МЕНЕДЖЕР ОЦЕНИВАЕТ РАЗМЕР ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### Определения

*Минимально запрашиваемая заработная плата* – это заработная плата, которая соответствует альтернативным издержкам занятости работника, представленным предложениями других фирм.

### Пояснения и примеры

Любое теоретическое положение необходимо применить к экономической практике, реальной жизненной ситуации.

В учебнике рассматривается условный пример с фирмой «Фотометрикс», действующей на рынке совершенной конкуренции.

Анализируя данную ситуацию, обратите внима-

ние студентов, во-первых, на те вопросы, которые поставил перед собой менеджер по кадрам:

а) какую заработную плату должна предложить фирма для привлечения дополнительных специалистов?

б) действительно ли новые работники увеличат производительность фирмы?

во-вторых, на ту информацию, которая необходима менеджеру по кадрам:

а) что побуждает потенциальных работников искать новые рабочие места?

б) свойства, характерные для специалистов, необходимых для данной фирмы:

– достаточная мобильность,

– широкий спектр альтернативных вариантов занятости, включающих возможности работы по разным специальностям, у различных работодателей, а также в других странах.

На основе имеющейся информации и поставленных выше вопросов, можно четко сформулировать задачу, которую необходимо решить фирме: предлагаемая «Фотометриком» заработная плата химиков должна быть не ниже, чем у других работодателей. Другими словами, она должна соответствовать альтернативным издержкам занятости для достаточного числа специалистов в данной области или превышать их.

Следовательно, «Фотометрикс» должна предложить этим работникам такие условия, которые перекрывают минимально запрашиваемую заработную плату хотя бы того числа работников, какое фирма желает нанять дополнительно.

Покажите студентам, что такая постановка задачи требует изучения и мониторинга (отслеживания) уровня заработной платы и темпов роста количества работников, занятых на других сопоставимых фирмах. Не перекрыв этого уровня заработной платы, наша фирма не сможет привлечь к себе на работу дополнительных специалистов. Подчеркните, что только в случае высокого уровня безработицы фирма может нанять дополнительных работников при низком уровне предлагаемой заработной платы.

Акцентируйте внимание аудитории на том, что в данной ситуации мы предполагаем ситуацию с рынком совершенной конкуренции, а значит, существует мно-

го работников и много фирм, производящих однородные продукты, обладающих общедоступной и совершенной информацией и т. д. Следовательно, мы предполагаем, что все фирмы платят своим сотрудникам одинаковую заработную плату.

### **Важно!**

В этих условиях «Фотометрикс» не будет платить своим новым работникам больше или меньше, чем другие фирмы. При предложении более низкой заработной платы фирме не удастся привлечь новых работников, но более высокая заработная плата не принесет дополнительного выигрыша.

В связи с этими замечаниями обратите внимание студентов, что кривая предложения труда представляется на рынке совершенной конкуренции как совершенно эластичная (подобно кривой предложения в совершенно конкурентной отрасли промышленности) — см. рис. 15.3 учебника.

### **Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Проведите анализ спроса на обычный труд и его предложение в вашем городе, регионе.
2. Представители каких специальностей наиболее дефицитны в вашем городе?
3. Каким специалистам трудно найти себе хорошо оплачиваемую работу?

### **СКОЛЬКО НАНЯТЬ РАБОТНИКОВ?**

#### **Пояснения и примеры**

Напомните аудитории, что фирма, максимизирующая прибыль, будет приобретать факторы производства до того момента, пока затраты на них не станут равными предельной доходности фактора. Покажите студентам, что именно это условие предопределяет взаимосвязь трех переменных, которые должен уточнить менеджер по кадрам:

- цены труда (заработной платы работников);
- цены производимой продукции (фотохимических препаратов и оборудования);
- предельной производительности труда.

В условиях совершенной конкуренции фирма не имеет возможности повлиять на первые две из вышеперечисленных переменных. Единственное, что она может предпринять, — изменить производительность труда.

Какие предложения должен сделать менеджер по кадрам? Любое решение может быть либо сложным, либо простым. В данном случае Олег предпочитает простое решение. Покажите студентам, в чем оно заключается.

1. *Квалификация работников.* Фирма объявляет о своих требованиях к уровню образования и стажу практической работы претендентов. Таким образом, при найме новых работников можно будет рассматривать только те кандидатуры, которые удовлетворяют этим требованиям.

2. *Интенсивность и эффективность труда.* В связи с отсутствием жалоб у сотрудников фирмы по этим вопросам, можно предположить, что система управления на «Фотометрикс» достаточно хорошая и менеджеру по кадрам не стоит в нее вмешиваться.

3. *Соотношение труда и капитала на фирме.* Именно к решению данной проблемы наиболее подготовлен менеджер по персоналу. На соотношение этих двух факторов можно повлиять двояко — через объем используемого на фирме оборудования или через численность персонала (занятых). Областью компетенции кадровой службы является второе.

Покажите студентам, как изменения в уровне занятости (в количестве используемого фирмой труда) влияют на производительность труда наемных работников. При увеличении объема использования любого фактора производства (в том числе и труда) фирма сталкивается со снижением предельной отдачи от его применения. Чем больше будет работников на фирме, тем ниже будет предельный продукт труда последнего работника.

Согласно условию максимизации прибыли заработная плата дополнительного работника (нанятого или уволенного) должна равняться предельной доходности его труда — объему выпуска, который он производит, умноженному на цену единицы продукта:  $MRP_L = P \times MP_L = W$ . В том случае, если  $MRP_L > W$ ,

то при найме еще одного работника совокупная прибыль увеличится. Но как только предельная доходность труда станет равной заработной плате, т. е.  $MRP_L = W$ , то это явится сигналом к прекращению дополнительного набора работников. Если этого не сделать, то в силу тенденции предельной доходности труда к снижению, она будет падать и соответствовать неравенству  $MRP_L < W$ . В этом случае необходимо приступать к сокращению числа работников до той поры, пока не станет выполняться условие  $MRP = W$ .

Акцентируйте внимание аудитории на том, что максимально возможная прибыль достигается в точке  $MRP_L = W$ , являющейся переломной.

Подчеркните также, что и при дополнительном наборе работников и при их увольнении, фирма изменяет предельную производительность своей рабочей силы посредством корректировки числа занятых.

Рассмотрите рис. 15.4 учебника (уровень занятости, максимизирующий прибыль отдельной фирмы в условиях совершенной конкуренции).

Поясните, что он отражает установки Олега, которыми тот руководствуется при управлении фирмой. Иными словами, если исходный уровень занятости соответствует  $N_1$ , то работников нанимают; если  $N_2$  – то сокращают. Процесс останавливается при достижении точки  $N^*$ .

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры требований разных фирм к квалификации претендентов на различные должности (секретаря, менеджера по кадрам, сотрудника по работе с клиентами, инженерно-технического персонала, медицинского персонала и т. д.) в вашем городе, регионе.

2. Сравните эти требования с требованиями фирм из других городов или регионов (на основе объявлений в печати и т. д.).

3. Какие фирмы или предприятия преобладают в вашем городе, регионе: расширяющие свои штаты или сокращающие работников? К каким отраслям экономики они относятся? С чем связана такая политика в области численности работников?

## ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА НА ТРУД

### Определения

*Эластичность спроса по цене* определяется как процентное изменение величины спроса, деленное на процентное изменение цены.

*Эластичность спроса на труд* определяется как процентное изменение величины спроса на труд, деленное на процентное изменение заработной платы.

### Пояснения и примеры

От чего зависит ответ менеджеров фирмы на требование работников об увеличении заработной платы? Именно от эластичности спроса на труд данных работников (в нашем примере — химиков). В свою очередь, эластичность спроса на труд зависит от целого ряда факторов:

1) от эластичности спроса на производимый продукт. Напомните студентам, что на рынке совершенной конкуренции покупатели очень чувствительны к уровням цен товаров. При увеличении заработной платы работников фирмы возрастут ее издержки, и вполне возможно, что придется повышать цену на производимые товары. Это сделает фирму очень уязвимой в конкурентной борьбе с другими участниками данного рынка;

2) от эластичности замещения труда другими ресурсами. Если работников можно заменить машинами, оборудованием, использованием дополнительного сырья или какими-то другими ресурсами, то фирмы ответят на требование о повышении заработной платы именно такими заменами;

3) от удельного веса трудовых затрат в совокупных издержках фирмы. Если затраты на оплату труда преобладают в издержках фирмы, то реакция фирмы на рост заработной платы, скорее всего, выразится в сокращении численности работающих.

Подчеркните то обстоятельство, что точный расчет реакции фирмы на умеренное изменение заработной платы на основе вышеприведенных факторов возможен только в условиях совершенной конкуренции.

В реальной жизни, где преобладают рынки несовершенной конкуренции, предсказать реакцию рабо-

тодателей на требование работников о повышении заработной платы с большой долей вероятности не представляется возможным.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры (по сообщениям прессы, телевидения и т. д.) и прокомментируйте действия администрации фирм в ответ на требование работников повысить заработную плату при изменении следующих факторов (т. е. обоснуйте, почему в данном случае администрация могла принять то или иное решение):

- эластичности спроса на производимый продукт;
- эластичности замещения труда другими ресурсами (какими именно?);
- удельного веса трудовых затрат в совокупных издержках фирмы.

## В. ОБЪЯСНЕНИЯ РАЗЛИЧИЙ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Рассмотрев модель, показывающую, что для фирмы рационально выплачивать своим сотрудникам заработную плату, равную предельной доходности труда, мы перейдем к ее подробному анализу, а также к тому, как она объясняет различия в уровне заработной платы.

## КВАЛИФИКАЦИЯ И ЕЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА

### Определения

*Квалификация* – степень профессиональной подготовленности работников к выполнению какой-либо конкретной работы. Ее составляющими являются теоретические знания, практические навыки, профессиональное мастерство и т. д.

## Пояснения и примеры

Покажите студентам, что заработная плата учитывает ряд обстоятельств, связанных с квалификацией сотрудника:

— наличие специального образования (в расчете на то, что более высокая квалификация вызовет рост производительности труда, а последняя опять же будет являться основанием для повышения заработной платы);

— относительная редкость предложения труда высококвалифицированных работников в той или иной сфере (по сравнению с неквалифицированными работниками).

Однако следует заметить, что требовать заработной платы на уровне предельной доходности труда высококвалифицированные работники могут только тогда, когда они имеют представление о величине своего вклада в общий результат деятельности фирмы и знают о наличии хороших альтернативных возможностей занятости.

Работодателю сложно принять сразу рациональное решение о заработной плате, так как это предполагает оценку квалификации работника и ее влияния на производительность труда сразу же при найме на работу. Работодатели могут пользоваться лишь формальными свидетельствами квалификации работника в расчете на то, что они хотя бы ориентировочно соответствуют ее реальному уровню.

Таким образом, документы об образовании, полученной квалификации могут рассматриваться фирмой либо как формальные свидетельства того, что данный кандидат может обладать необходимой квалификацией, либо (что также распространено) как подтверждение способности претендента воспринимать команды, усваивать новую информацию и решать задачи (т. е. наличие таких желательных качеств, как самодисциплина, терпение, способность работать в напряженных условиях).

В качестве иллюстрации того, как обстоит дело с образованием в РФ, можно предложить студентам данные табл. 15.5, 15.6, 15.7.

Таблица 15.5

Уровень образования населения

(по данным переписи населения 1989 г. и микропереписи населения 1994 г.)

Из 1000 человек соответствующего возраста имеют образование:

	высшее профессиональное	неполное высшее профессиональное	среднее профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	начальное общее
1989 г.						
Все население в возрасте 15 лет и более	113	17	192	274	210	129
В том числе в возрасте, лет:						
15-19	—	10	49	364	531	39
20-24	64	78	277	491	80	6
25-29	153	28	283	452	74	5
30-34	165	14	271	423	113	10
35-39	170	11	265	359	174	17
40-44	199	12	254	284	210	36
45-49	154	7	202	207	294	122
50-54	134	6	185	141	295	207
55-59	88	5	118	75	254	377
60-64	71	6	117	76	290	362
65-69	75	11	124	88	232	332
70 и более	39	6	55	43	88	290
1994 г.						
Все население в возрасте 15 лет и более	113	18	219	285	202	100
В том числе в возрасте, лет:						

Окончание

Из 1000 человек соответствующего возраста имеют образование:

	высшее профес- сиональ- ное	неполное высшее профес- сиональ- ное	среднее профес- сиональ- ное	среднее (полное) общее	основное общее	начальное общее
1994 г.						
15-19	—	8	45	333	524	85
20-24	65	95	282	456	94	5
25-29	182	32	311	410	59	3
30-34	193	16	299	421	64	4
35-39	188	11	292	400	100	6
40-44	191	10	289	346	150	11
45-49	219	11	277	282	187	20
50-54	168	8	216	213	299	85
55-59	143	6	197	148	316	164
60-64	94	4	126	80	270	348
65-69	76	5	126	78	306	337
70 и более	58	6	94	57	164	292

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 210.

В развитой рыночной экономике заработная плата квалифицированных работников, как правило, выше, чем заработная плата работников неквалифицированных. Это связано с тем, что они обладают знаниями и навыками, необходимыми для выполнения данной работы. Эти знания и навыки позволяют им более производительно трудиться. Кроме того, число квалифицированных работников в каждой области ограничено — это зависит от числа учебных заведений, занимающихся подготовкой определенных специалистов, а также от желания выпускников работать по полученной специальности. Российская экономика находится в переходном периоде, многие рынки не развиты или далеки от состояния равновесия, что и отражают статистические данные (отток высококвалифицированных кадров из науки и высшей школы, снижение числа абитуриентов и студентов в начале—середине 1990-х годов, «перепроизводство» вузами гуманитариев и т. д.).

Таблица 15.6  
Выпуск специалистов государственными высшими учебными заведениями по отраслевой специализации учебных заведений (тыс. чел.)

Годы	Выпущено специалистов, всего	В том числе учебными заведениями						
		промышленности и строительства	сельского хозяйства	транспорта и связи	экономики и права	здравоохранения, физической культуры и спорта	образования	искусства и кинематографии
1960	207,1	67,3	18,8	11,0	18,2	17,5	73,1	1,4
1970	360,1	138,8	34,0	17,7	33,6	23,3	109,5	3,2
1980	459,6	190,2	38,3	26,0	39,6	32,6	129,2	3,7
1990	401,1	144,5	36,0	18,8	38,3	27,7	131,7	4,1
1993	443,6	164,3	41,0	22,3	30,3	32,8	149,0	3,9
1994	406,5	144,8	31,4	18,8	32,9	33,7	141,7	3,2
1995	395,5	132,8	30,5	17,0	36,3	31,4	142,9	4,6
1996	415,1	137,2	33,5	18,2	38,7	32,7	149,7	5,1
1997	436,2	142,9	35,8	19,8	44,1	32,3	156,5	4,8
1998	470,6	150,9	38,2	21,3	51,9	31,1	171,8	5,4
1999	514,6	167,8	41,6	24,2	59,1	28,1	188,3	5,5
2000	578,9	190,0	46,3	29,6	71,0	27,1	208,8	6,1

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 235.

Таблица 15.7

Выпуск специалистов негосударственными высшими учебными заведениями по группам специальностей (тыс. чел.)

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Выпущено специалистов, всего	3,4	7,7	13,1	21,5	30,2	40,2	56,2
В том числе:							
по группам специальностей	1,9	3,6	6,7	10,4	15,2	24,4	32,9
естественно-научные	—	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
гуманитарно-социальные	0,3	1,3	2,3	4,1	7,7	12,4	16,2
образование	0,03	0,2	0,7	0,6	0,8	1,1	0,7
здравоохранение	—	—	—	0,03	0,2	0,2	0,2
культура и искусство	0,4	0,3	0,3	0,3	0,5	0,7	0,4
экономика и управление	1,2	1,7	3,3	5,2	5,8	9,5	14,5
другие	—	—	0,0	0,0	0,1	0,4	0,8
по направлениям подготовки	1,5	4,1	6,4	11,1	15,0	15,8	23,3

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 234.

Обычно в рыночной экономике выпускники известных бизнес-школ, славящихся своей репутацией, получившие степень МВА (менеджер делового администрирования), могут рассчитывать на более высокую зарплату и возможность продвижения по службе, так как их квалификация намного превышает знания и навыки коллег, имеющих только диплом о высшем образовании.

В России специалистов с таким образованием еще очень мало, что также влияет на уровень оплаты труда в сторону повышения. Многие фирмы предпо-

читают брать на должности экономистов или юристов не выпускников специализированных экономических или юридических вузов, а выпускников экономического или юридического факультетов профильных отраслевых вузов. Так, выпускники этих факультетов текстильного института, помимо экономических и юридических знаний, обладают знаниями о специфике текстильной промышленности, всех ее особенностях в экономической и правовой сфере. Считается, что выпускники экономического или юридического факультетов горного или политехнического институтов быстрее и легче вникнут в проблемы соответствующих фирм, чем их коллеги из финансового института, института управления или юридической академии.

Обратите внимание аудитории, что при найме сотрудников на работу фирмы вынуждены пользоваться формальными свидетельствами их квалификации — дипломами вузов, колледжей, дипломами, свидетельствами об ученой степени или научном звании претендентов и т. д. В целом диплом кандидата или доктора наук может являться свидетельством аналитических способностей претендента, его способности к усвоению и переработке незнакомой информации, нетрадиционному решению задач и т. д.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Какую квалификацию получают выпускники вашего вуза?

2. Как вы думаете, выпускники каких вузов в вашем регионе имеют лучшие шансы при трудоустройстве?

3. Какие шаги предпринимают студенты вашей группы для повышения своей квалификации, общего уровня образования? (Посещение курсов иностранного языка, научного кружка в институте, мастер-классов ведущих преподавателей, работа на фирме и т. д.)

4. Чем бы вы на месте работодателей руководствовались при приеме на работу нового сотрудника (в случае работы, требующей квалификации или не требующей)?

5. Обсудите со студентами данные табл. 15.5. Какие тенденции можно проследить по этим данным?

6. На какие тенденции можно указать по данным табл. 15.6 и 15.7? Как коррелируют между собой данные таблиц (поступление студентов в государственные или негосударственные вузы)?

7. На какие специальности у абитуриентов больший спрос (в государственных и негосударственных вузах)?

8. Будь вы на месте работодателей, какой возрастной категорией (см. табл. 15.5) вы руководствовались бы при приеме на работу нового сотрудника (в случае работы, требующей квалификации и не требующей)? Претендентов с дипломами каких вузов (государственных или негосударственных) вы бы предпочли? (См. также табл. 15.6 и 15.7.)

## ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

### Определения

*Человеческий капитал* – это индивидуальные производственные способности, определяемые состоянием здоровья, уровнем образования и профессионального обучения (см. гл. 1).

*Инвестиции в человеческий капитал* – затраты любых ресурсов (услуг здравоохранения, образования, охраны окружающей среды, экологически чистых продуктов и т. д.), «вкладываемых» непосредственно в человека и повышающих индивидуальные производственные способности данного индивида.

### Пояснения и примеры

Покажите студентам, что точно так же, как изготовление качественного товара связано с определенными более высокими издержками, чем производство других товаров, повышение квалификации, получение более качественного образования и разнообразных навыков связаны с определенными издержками. Альтернативные издержки образования включают в себя время и усилия обучаемого, а также соответствуют упущенному доходу, который мог бы заработать учащийся, если бы вместо учебы работал по найму на фирме.

Но если человек пошел на эти издержки и приобрел определенные знания и навыки, то полученная квалификация становится его личным достоянием, а также достоянием общества на протяжении всей трудовой карьеры этого человека. Именно поэтому мы и говорим о «человеческом капитале», об инвестировании в него.

Покажите студентам, что методы анализа человеческого капитала аналогичны методам анализа физического капитала. Так, стоимость первоначальных инвестиций можно оценить по уровню издержек на обучение, включая упущенную выгоду, соответствующую не полученным в этот период заработкам. Денежный эффект от подобных инвестиций — это прибавка к заработной плате. Например многие фирмы или государственные учреждения после сдачи сотрудником соответствующего экзамена выплачивают ему надбавку за владение иностранным языком по профилю работы (специальной терминологией и т. д.).

Обратите внимание аудитории на одно существенное различие между человеческим и физическим капиталом. Человеческий капитал неотделим от лица, в котором он воплощен. Специалист может продать услуги своего квалифицированного труда, но не «запас» этих знаний и навыков. Владелец физического капитала может продать его услуги или передать право собственности на его запас. Когда фирма инвестирует средства в здания, машины и оборудование, она становится их собственником. Но когда фирма инвестирует средства в подготовку своих работников, то она не является собственником этих знаний и умений, результат неизбежно достается работнику.

Машины остаются на фирме. Только фирма может продать их, сдать в аренду или предпринять еще какие-либо действия. Но человек, получивший образование благодаря фирме, может перейти на другое, более выгодное место.

Обратите внимание студентов и на то, что знания человек может получать и без специальных инвестиций в обучение. Из общения с коллегами, общих разговоров, наблюдений человек может черпать информацию о том, как лучше выполнять свои обязанности, более рационально организовать трудовой процесс и т. д.

Так, аспиранты или начинающие преподаватели из разговоров более опытных коллег узнают, как лучше вести занятия со студентами, как преподносить учебный материал, распределять время на семинарах или практических занятиях.

Во многих организациях такое неформальное обучение дополняется курсами повышения квалификации для работников разного уровня (новичков; ведущих специалистов; заместителей управляющих подразделениями различного уровня; сотрудников, намечаемых к выдвижению на руководящие должности). Как правило, занятия на таких курсах проводят более опытные коллеги, практические работники или профессиональные инструкторы.

В результате всех этих видов обучения на своем рабочем месте сотрудник становится все более ценным для компании. Если компания ценит такого работника, то это выражается либо в росте заработной платы, либо в продвижении его по службе. Многие компании прибегают к таким схемам стимулирования своих сотрудников, которые препятствуют возможности их перехода в другие компании. Например контракт предусматривает обязанность сотрудника отработать определенное количество лет в данной компании после прохождения им стажировки за рубежом. Компания может предоставить сотруднику машину в пользование или кредит на покупку квартиры только при достижении им определенной должности. Если сотрудник захочет перейти в другую фирму, то машину ему придется либо выкупить у компании, либо вернуть. Соответственно и договор кредита будет расторгнут раньше, а условия его возврата станут более жесткими. Таким образом, сотрудникам будет невыгодно покидать компанию, давшую им возможность повисить свой человеческий капитал.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Проанализируйте, в чем заключаются выгоды и недостатки вечерней формы обучения перед дневной, заочного образования перед очным.
2. Многие университеты, вузы приходят к тому, чтобы проводить занятия со студентами старших кур-

сов дневного обучения в вечернее время, примерно с 18 часов. С чем это связано? (Предполагаемый ответ: в настоящее время в институтах отсутствует распределение выпускников. Поэтому многие студенты предпочитают устраиваться на работу уже на третьем-четвертом курсах, с тем чтобы приобрести практический опыт и закрепиться на работе в подходящей фирме.)

3. Приведите примеры стимулирования работников на различных фирмах.

## КОМПЕНСИРУЮЩИЕ РАЗЛИЧИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

### Определения

*Компенсирующее различие в заработной плате* — необходимость повышенной оплаты труда для привлечения работников определенного уровня квалификации на наименее привлекательные для них виды работ.

### Пояснения и примеры

Попросите студентов назвать, от чего, помимо заработной платы, зависит привлекательность того или иного рабочего места.

Подводя черту под ответами студентов, выделите главные факторы, элементы такой привлекательности:

1) *условия труда*: сюда входит достаточно обширный перечень различных условий — это и физические неудобства, опасность или психологический стресс (работа в метро, шахте, на химическом производстве, в диспетчерском центре аэропорта, в милиции и т. д.); отношение к работникам со стороны администрации (удовлетворение жалоб и требований сотрудников относительно помещений, сменной работы, техники безопасности и т. д.); интерес к работе (зависит от способностей работника, его склонностей, а также круга выполняемых им обязанностей) и т. д.;

2) *дополнительные льготы*. Это — медицинское страхование сотрудников (прикреплены ли они к определенной поликлинике, оплачивает ли фирма дорогостоящее лечение и т. д.), дополнительные пенсии (за стаж работы именно на данной фирме или в данной

отрасли), удлиненные отпуска (за определенный стаж работы — 5 лет, 10 лет и т. д.), питание в столовой предприятия или фирмы, предоставление путевок, жилья и т. д.;

3) *возможности продвижения по службе* — возможность выдвижения на более высокую должность либо в данной организации, либо путем перехода в другую организацию;

4) *гарантированность рабочего места* — иными словами, данное место этот работник обязательно получит.

Рассматривая теорию, объясняющую различия в уровне оплаты труда, покажите, что не всегда повышенная заработная плата способна привлечь работников определенной квалификации на наименее привлекательные для них виды работ. Это тот случай, когда люди соглашаются на более низкую заработную плату, чем та, которая соответствует их квалификации. Например: им очень нравится их работа, она удовлетворяет их интеллектуальные, культурные потребности, соответствует их моральным установкам (научные сотрудники музеев, профессорско-преподавательский состав институтов, научные сотрудники многих НИИ с мизерными зарплатами и т. д.). Иногда человек не может найти работу по своей специальности, а нужно кормить семью, и он соглашается на тот вариант, который сегодня ему реально доступен. Данной теории противоречит одно обстоятельство: наименее привлекательные виды работ (санитарок, нянечек, швей-мотористок и т. д.) оплачиваются по минимальным ставкам.

Подчеркните то обстоятельство, что для того, чтобы теория компенсирующих различий заработала, необходимо наличие достаточно широкого выбора вариантов трудоустройства у рабочих. Только в этом случае они смогут реально учитывать относительную значимость для них вышеперечисленных параметров занятости. В реальной жизни (особенно при высоком уровне безработицы) эффект, лежащий в основе данной теории, перекрывается целым рядом других факторов: различиями в квалификации, способностью работников отстаивать свои позиции в переговорах с администрацией об уровне заработной платы.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры, когда квалифицированные специалисты работают за меньшую зарплату, чем могли бы получать. Чем это вызвано?

2. Для представителей каких специальностей это наиболее типично в вашем городе и почему?

## ПЕРЕГОВОРНАЯ ПОЗИЦИЯ

### Пояснения и примеры

Рассматривая данный материал, подчеркните ряд моментов.

1. Предельная концентрация власти на рынке труда. Если число участников на рынке труда достаточно мало, то их стратегия и переговорная тактика могут определить уровень заработной платы. Это характерно для крупных предприятий, находящихся в отдаленных регионах, градообразующих предприятий или сильных и организованных профсоюзов рабочих определенной отрасли или местности. В этом случае исход борьбы за уровень заработной платы будет зависеть от мощи «переговорной позиции» той или другой стороны, т. е. ее возможностей повлиять на другую сторону.

2. При совершенной конкуренции сторонам не о чем торговаться и здесь «переговорная позиция» не играет никакой роли. Рабочие любой фирмы, работающей на подобном рынке, получают такую же заработную плату, как и рабочие других фирм. Эта зарплата соответствует минимально запрашиваемой зарплате. Рабочие не могут рассчитывать в этих условиях на рост своей заработной платы, а фирмы не могут ее понизить.

### **Важно!**

Торг об уровне заработной платы уместен в отраслях, где есть сколько-нибудь значительный излишек дохода над минимальными издержками (см. гл. 14). В этой ситуации сильные профсоюзы, работники с редкой квалификацией или репутацией могут от-

воевать себе часть этого излишка. Если особенно сильна переговорная позиция у работодателей, то они могут вынудить работников согласиться на предельно низкую заработную плату, часто соответствующую минимально запрашиваемой заработной плате.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры мощной «переговорной позиции» работодателей и работников в отечественной экономике.

2. Существуют ли в вашем регионе рынки труда, близкие к совершенной конкуренции? Каков уровень заработной платы на таких предприятиях?

## ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

### Определения

*Эффективная заработная плата* – заработная плата, установленная выше обычной в расчете на то, что она обеспечит более высокую эффективность или лояльность работника.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что на одном и том же рынке труда часто наблюдается большое разнообразие ставок заработной платы, несмотря на практически одинаковый характер работы – например существуют различия в заработной плате парикмахеров, работающих в салонах или простых парикмахерских, врачей городских и платных поликлиник, продавцов в простых гастрономах и в супермаркетах и т. д.

Если работодатель выплачивает работникам определенной квалификации заработную плату, превышающую средний уровень, то минимально запрашиваемая заработная плата перестает служить для него ориентиром. Почему работодатель платит наемным работникам более высокую заработную плату? Покажите студентам, что для этого есть две предпосылки:

1) он рассчитывает на более усердную и качественную работу наемных работников;

2) такие работники с большей вероятностью останутся работать на фирме.

Именно такая зарплата называется эффективной заработной платой.

Рассматривая теорию эффективной заработной платы, подчеркните, что степень отдачи каждого работника зависит от него самого, она может мотивироваться чувством благодарности или страхом потерять работу. Сама теория эффективной заработной платы утверждает, что работники, осознающие то, что их работодатель платит им больше, чем они могли бы получать в других местах, будут работать напряженнее и изобретательнее.

Комментируя данные исследований различных групп работников, подчеркните, что здесь большую роль играет моральный фактор (отношение работников к своей работе). Он зависит от ряда обстоятельств: личные отношения; организация труда и управления; корпоративная культура фирмы и особенно честность отношения к работникам, уровень заработной платы.

### *Важно!*

Акцентируйте внимание аудитории на значении честности: работники должны ощущать, что менеджеры обращаются с ними честно и справедливо. Это восприятие складывается на основе ожиданий, сформированных прошлым опытом и нормами культуры.

В тех случаях, когда работники проходят подготовку на фирме или за ее счет, увольнение старого работника и замена его новым, менее ценным для фирмы, приводит к снижению прибылей фирмы. Именно поэтому принцип эффективной заработной платы призван укреплять лояльность работников к фирме, их желание работать на ней как можно дольше. Например японские фирмы, где очень высок уровень заработной платы, гарантируют своим работникам пожизненную занятость.

Принцип эффективной заработной платы призван решить и еще одну проблему — информационную. Она связана с выявлением и измерением предельной доходности труда отдельных работников. По-

скольку для выполнения такой работы потребовалась бы целая армия контролеров, на содержание которой тратились бы огромные деньги, то прибыли фирмы снижались бы. Поэтому повышенная заработная плата сама создает у рабочих сильную внутреннюю мотивацию работать лучше, и поэтому отпадает необходимость в целом штате контролеров.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести примеры дифференциации уровня заработной платы в одной и той же сфере.

2. Обсудите со студентами понятие честности менеджеров по отношению к работникам фирмы.

## СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ И ТРАДИЦИИ

### Определения

*Норма справедливости* – работники одной и той же компании, выполняющие одну и ту же работу и обладающие одним и тем же опытом и квалификацией, должны получать за свой труд одинаковую заработную плату.

*Относительные уровни заработной платы* – устойчивые соотношения заработных плат, отвечающие традиционному представлению о «справедливом» вознаграждении за взаимосвязанные виды работ.

### Пояснения и примеры

Простейшая модель рынка труда предполагает, что рост предложения труда всегда ведет к понижению уровня заработной платы, которую фирмы предлагают работникам. Согласно теории эффективной заработной платы безработные в этом случае будут предлагать свои услуги труда за более низкую заработную плату, чем та, которую получают уже работающие сотрудники. Покажите студентам, что эта теория – одно из возможных объяснений того факта, почему фирмы не всегда спешат заменять своих работников на более дешевую рабочую силу.

В реальной жизни существует целый ряд социальных норм и традиций, влияющих на политику в области заработной платы.

1. Нормы справедливости. Покажите студентам, что для фирмы может оказаться более выгодным платить вновь принятым на работу сотрудникам меньшую заработную плату, чем давно работающим. На практике такой подход фирм встречает сопротивление, поскольку большинство людей склонны придерживаться норм справедливости.

2. Ожидания по поводу соотношения уровней заработной платы для различных профессий. При повышении заработной платы одной профессии, возникает сильное психологическое давление в сторону повышения заработной платы в смежных профессиях для сохранения неизменными прежних пропорций между этими зарплатами. Например, если повышается заработная плата хирурга, то естественно требование хирургических сестер, анестезиологов и реаниматоров о повышении их заработной платы. Повышение заработной платы школьных учителей повлечет за собой требования преподавателей колледжей и институтов повысить и их зарплату.

Акцентируйте внимание аудитории на том, что даже в тех случаях, когда под влиянием технического прогресса меняются цены продукции и производительность труда работников и относительные уровни заработной платы начинают отклоняться от предельной доходности труда, фирмы все равно предпочитают не менять сложившиеся соотношения заработной платы в явном виде. Стремясь соответствовать социальным нормам, фирмы проводят необходимые корректировки таких соотношений обходными путями, например создавая новые виды рабочих мест.

Обратите внимание студентов на то, что социальные нормы могут значительно различаться между культурами (или субкультурами), а также меняться во времени.

Проиллюстрируйте разницу между относительными уровнями заработной платы в различных отраслях экономики данными табл. 15. 8.

Таблица 15.8

Среднемесячные затраты на рабочую силу предприятий и организаций различных форм собственности по отраслям экономики в 1998 г.

(по данным выборочного обследования; руб.)

	Затраты на рабочую силу, в расчете на одного работника в месяц		
	Всего	В том числе по организациям	
		государственным и муниципальным	негосударственным
Всего по отраслям экономики	2094,4	1949,3	2160,6
Промышленность	2114,1	1971,1	2138,0
Из нее:			
электроэнергетика	3441,9	3165,6	3511,0
топливная	4074,8	3397,2	4103,2
черная металлургия	2236,5	1831,8	2241,9
цветная металлургия	3727,6	3532,1	3736,9
химическая и нефтехимическая	2130,9	2451,0	2077,6
машиностроение и металлообработка	1601,4	1688,6	1578,7
легкая	969,8	840,4	986,4
пищевая	2128,1	2127,5	2128,2
строительство	2260,0	2077,1	2307,2
транспорт	2297,0	2184,2	2549,9
связь	2164,1	1532,6	2696,8
оптовая и розничная торговля	1583,1	1660,7	1566,0
общественное питание	1072,3	949,8	1137,3
жилищно-коммунальное хозяйство, непродовольственные виды бытового обслуживания населения	1737,2	1626,7	2302,6

Окончание

	Затраты на рабочую силу в расчете на одного работника в месяц		
	Всего	В том числе по организациям	
		государственным и муниципальным	негосударственным
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	2923,5	3325,1	2660,5

Источник: Труд и занятость в России. М., 1999. С. 290.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. В качестве домашнего задания предложите студентам найти материалы по соотношениям заработной платы в смежных специальностях – например крановщиков и штукатуров в строительстве, медсестер и врачей в больницах и т. д.

2. Обсудите данные табл. 15.8.

– В каких отраслях наиболее высокая и наиболее низкая заработная плата?

– В каких отраслях наблюдается наименьший/наибольший разрыв в заработной плате между государственными и негосударственными организациями?

## ДИСКРИМИНАЦИЯ

### Определения

*Дискриминация* – в данном контексте это разрыв в уровнях заработной платы, обусловленный признаками пола, расы или национальности.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что не все социальные нормы и традиции, влияющие на рынок труда, могут считаться благотворными. К таким отно-

сятся дискриминация по расовому, национальному признакам или по признаку пола.

Покажите студентам, что достаточно полно и рационально объяснить наличие дискриминации не всегда возможно.

1. Уступают ли женщины и представители меньшинств при выполнении одинаковой работы более высоко оплачиваемым работникам в производительности?

Если бы предельный продукт их труда был меньше, чем предельный продукт труда мужчин или преобладающей группы населения, то работодатель, стремящийся к максимизации прибыли, платил бы им меньше. На тех работах, где решающим фактором является физическая сила, мужчины в среднем более производительны, чем женщины. Но такой труд в наше время очень редок.

В розничной торговле и сфере услуг, где важно расположить к себе клиента, распространенность расовых предрассудков среди населения может стать причиной отказа в найме на работу представителям таких меньшинств (что само по себе, с одной стороны, отражает факт влияния подобных предрассудков на рынок, а с другой — способствует их закреплению).

В условиях монополии и олигополии эта сторона не столь значима.

2. Может быть, у женщин и представителей меньшинств ниже квалификация?

В отдельных технических специальностях преобладают мужчины, но их удельный вес совершенно недостаточен для объяснения этого предположения.

По уровню квалификации женщины и мужчины сегодня примерно равны. В некоторых регионах, например в Москве, уровень образования и квалификации у работающих женщин даже выше, чем у мужчин. Однако традиции и предпочтения работодателей способствуют тому, что женский труд оплачивается ниже мужского. Решая вопрос о приеме на работу женщины, многие работодатели опасаются, что она уйдет в декретный отпуск, часто будет брать больничный лист по уходу за детьми и т. д. Иными словами, она будет неэффективным работником, и не имеет смысла платить ей высокую заработную плату. Лучше принять на

перспективную работу мужчину, который лишен подобных «неудобств».

Уровень образования представителей отдельных национальных меньшинств, к сожалению, действительно ниже среднего, но корни этого чаще всего нужно искать именно в их изначальной дискриминации.

3. Может быть, женщины и представители меньшинств имеют меньший опыт работы по специальности и трудовой стаж? Женщина делает перерыв в работе в связи с рождением ребенка, уходом за ним. Следовательно, в среднем трудовой стаж женщины будет меньше, чем у мужчины. Однако сегодня показатели трудовой активности женщин и мужчин все же сближаются. Поскольку представители национальных меньшинств в большей степени подвержены безработице и нелегальной занятости, то соответственно их трудовой стаж будет прерываться и в среднем будет меньшим, чем у представителей основного населения.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Каков разрыв в уровне оплаты труда мужчин и женщин в вашем регионе? В каких областях деятельности это выражено наиболее ярко?

2. Наблюдается ли дискриминация в отношении предоставления работы другим национальностям, меньшинствам в вашем регионе, городе? Если да, то чем это вызвано?

## Г. РЫНКИ КАПИТАЛА

Напомните студентам, что существуют разные типы рынков. Далее речь пойдет о денежном рынке.

### ДЕНЬГИ КАК КАПИТАЛ. КОГДА ФИРМАМ НУЖЕН КАПИТАЛ

#### Определения

*Рынки капитала* – общее понятие, охватывающее различные виды финансовых рынков, в том числе денежные рынки, а также рынки производительных ка-

питательных ресурсов, как, например, рынки лизинговых услуг.

*Финансовые рынки* — рынки, включающие в себя денежные рынки и рынки ценных бумаг и обслуживающие оборот финансового капитала.

*Рынок денежных капиталов (или денежный рынок)* — уникальной чертой данного финансового рынка является та роль, которую играет на нем время: сделка, характерная для денежного рынка, предполагает, что деньги берутся займы в один момент времени и возмещаются (с процентом) — в другой.

*Рынки ценных бумаг* — вторичные финансовые рынки, которые формируются на базе собственно денежного рынка.

*Фондовая биржа* — наиболее организованная форма рынка акций, место, где происходят сделки купли-продажи ценных бумаг.

*Облигация* — это долговая эмиссионная обращаемая ценная бумага, предоставляющая ее владельцу право получать (по истечении определенного срока) ее номинальную стоимость (обозначенную на ней сумму) или какой-либо ее эквивалент, как правило, приносящая доход. Облигации сами могут покупаться, продаваться и перепродаваться.

*Процентная ставка* — это доход от сделок на денежных рынках, т. е. плата за временное пользование денежными ресурсами.

*Акция* — вид ценных бумаг, означающий долю в капитале компании и предоставляющий ее владельцу право на соответствующую долю в прибыли этой компании. Акции, как и облигации, могут покупаться, продаваться и перепродаваться.

*Дивиденд* — доля прибыли компании, распределяемая между акционерами.

## Пояснения и примеры

Подчеркните, что денежный капитал важно не смешивать с производительным капиталом, с одной стороны, и с деньгами как средством обращения товаров и услуг — с другой. Финансовый, в частности денежный, капитал сам по себе не относится к факторам производства: ни банковские счета, ни бумажные листки наличных денег ничего в действительности не производят. Од-

нако в рыночной экономике все факторы покупаются на соответствующих рынках, поэтому главной предпосылкой создания нового или дополнительного производственного капитала выступает наличие суммы денег, необходимой и достаточной для этой цели и обычно предоставляемой посредством финансовых рынков.

Напомните студентам, что именно накопление финансовых капиталов послужило мощным фактором промышленного роста в XIX в., ускорения технического прогресса, создания крупных производств, использующих эффекты экономии на масштабе и охвате, что привело к выделению рынка денежных капиталов в особую сферу экономической деятельности, а рынок заемных денежных средств стал важнейшим регулятором инвестиционных процессов.

Объясните группе, что фирмы занимают деньги для того, чтобы финансировать новые коммерческие проекты или расширять существующие виды деятельности.

Потребность в такой ссуде может возникнуть у предприимчивого человека, который считает, что в его регионе есть спрос, например, на детскую деревянную мебель. Такой предприниматель считает, что при наличии достаточных финансовых средств он мог бы либо размещать свои заказы на существующей мебельной фабрике, либо построить свою фабрику, либо закупать подобную мебель за границей. При размещении заказов на собственной фабрике ему понадобятся средства для закупки нового оборудования, которое позволит производить и продавать товар дешевле, что расширит его рынок за счет потребителей, которым более дорогие импортные товары недоступны.

Финансовые рынки как раз облегчают такие инвестиции и повышают эффективность рыночной экономики и, в частности, ее способность быстро реагировать на открывающиеся возможности производства или сбыта.

Если же подобный институционально оформленный рынок отсутствует, замещение этого недостающего элемента системы будет идти по следующим направлениям:

1) самофинансирование, т. е. капиталовложения фирмы будут осуществляться из собственной накоп-

ленной прибыли. Однако в хозяйстве, где экономический рост финансируется таким способом, не избежать трудностей при финансировании новых фирм, равно как и замедленной реакции на новые технологические возможности или изменения в потребительском спросе;

2) неформальные рынки — в этом случае ключевую роль приобретают личные связи. Те, у кого есть свободные денежные средства, будут искать возможности для их инвестирования в предприятия, подконтрольные своим знакомым.

Вторая ситуация больше похожа на бартерную экономику, чем на рыночную: сделки в этом случае могут совершаться только тогда, когда продавец какого-то конкретного блага и его покупатель (в данном случае — кредитор и заемщик) заранее знают друг друга. Более того, чтобы такая сделка состоялась, кредитор должен быть уверен, что сможет вернуть свои деньги. Ненадежность подобного рода неформальных механизмов обычно приводит к тому, что кредиторы в качестве компенсации за риск требуют высокую плату за свои услуги или, как вариант, значительную долю в собственности предприятия.

Подчеркните, что расцвет неформальных связей — признак неразвитости и слабости институционально оформленных денежных рынков. Иногда это приводит к ситуации, когда ссуды предоставляются, например, исключительно в рамках этнического меньшинства или землячества. Или же ссуды предоставляются внутри криминальных сообществ, где их возврат обеспечивается незаконными, зато эффективными методами.

В отсутствие институционально оформленных денежных рынков в начале и середине 1990-х годов в России фирмы просто не платили по своим долгам. Не имея денег, чтобы расплатиться за товары или услуги, предприятия выдавали долговые расписки. Фирмы использовали кредит своих вынужденных кредиторов точно так же, как использовали бы банковские ссуды, полученные на институционально оформленном денежном рынке. Если бы этой системы не существовало, российская экономика оказалась бы даже в худшем положении — многим предприятиям пришлось бы со-

кращать производство еще быстрее, чем это фактически происходило в 1990-е годы.

Рассмотрите с группой различные типы финансовых рынков и рынков ценных бумаг. Попросите студентов дополнить, где это возможно, схему рынков ценных бумаг.

В системе с институционально оформленными финансовыми рынками наиболее простым способом привлечения денежных средств для фирмы является банковская ссуда. Заключая договор с банком о получении ссуды, фирма берет на себя обязательства в оговоренный срок вернуть банку сумму ссуды с процентами.

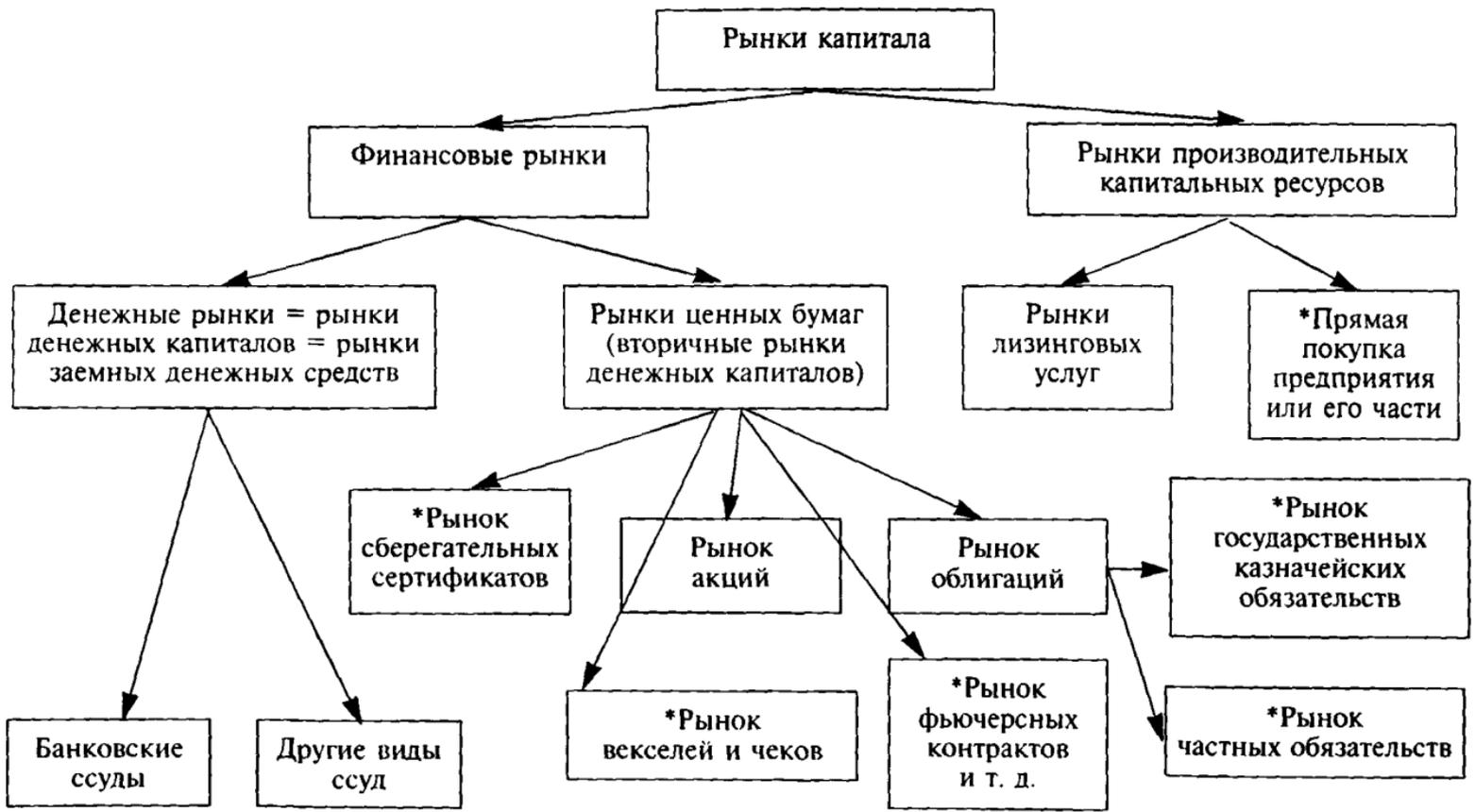
Крупные фирмы также могут продавать облигации — в данном случае покупатели облигаций через их покупку (облигации можно покупать, продавать, перепродавать) предоставляют фирме деньги.

Рынок акций (и фондовая биржа как его наиболее организованная форма) является важнейшей разновидностью финансовых рынков. Практически все крупнейшие западные компании продают свои акции на фондовой бирже в целях привлечения дополнительных капиталов. Покупатели акций компаний получают долю собственности на эту компанию, но при этом не имеют гарантированного дохода. Доход в данном случае будет зависеть от того, как идут дела этой компании. В случае банкротства компании акционеры полностью теряют свои капиталовложения. Таким образом, предприниматель покупает акции тогда, когда он может верить, что как акционер выиграет от этого процветания (в случае процветания компании). Выигрыш может выражаться:

- 1) в форме дивиденда;
- 2) в росте цены акции в результате роста совокупной стоимости компании, как она оценивается другими потенциальными инвесторами.

Обычно инвесторы (в данном случае покупатели акций) подразделяются на две группы:

- 1) «долгосрочные» — они покупают акции компании, потому что верят в ее способность поддерживать объемы выпуска и уровень цен на свою продукцию на таком уровне, который обеспечит достаточную величину прибыли для распределения в виде дивидендов;



\* Отмечены рынки, которые мы не рассматриваем подробно в данном курсе.

2) «спекулянты» (биржевые игроки) — их интересы ориентированы главным образом на рост курса (цены) акций, а целью является получение максимально-го текущего дохода, ради которого данная группа инвесторов идет на больший, по сравнению с первой группой, риск.

Однако даже в экономиках с активными фондовыми биржами есть множество компаний, акции которых не могут выставляться на открытые биржевые торги: они не могут обеспечить необходимый уровень доверия к себе или просто недостаточно велики, чтобы их акции стали предметом торговли. Причиной тому является то, что инвестор берет на себя больший риск, чем банк-кредитор или владелец облигации, поскольку законы, регулирующие финансовые рынки, обычно требуют, чтобы обязательства перед заимодавцами (как и поставщиками прочих ресурсов) погашались до того, как фирма начнет выплачивать дивиденды своим акционерам. Из-за этого более высокого риска инвесторы на стабильных рынках не будут покупать акции до тех пор, пока не сочтут, что средняя отдача от вложений в акции выше, чем средняя отдача от облигаций или банковских ссуд. Иначе владельцам свободных денежных средств будет намного выгоднее держать эти средства на сберегательном счете в банке или купить на них облигации.

### **Важно!**

Подчеркните, что быстрый рост стоимости акций какой-либо компании часто отражает не столько прибыльность этой компании, сколько ожидания ее будущего роста.

Обратите внимание студентов (особенно важно для студентов юридических специальностей) на трактовку понятий «ценные бумаги», а также классификацию ценных бумаг в соответствии с Гражданским кодексом РФ (часть 1, глава 7).

### **Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Попросите студентов доказать или опровергнуть тезис «понятие рынка капитала шире, чем понятие денежного рынка».

Спросите группу, чем отличается денежный капитал от денег как средства обращения. Обсудите функцию денег как посредника и функцию денег как капитала.

2. Спросите группу, чем ситуация на денежном рынке России начала 1990-х годов отличается от сегодняшней ситуации. Какую роль играли неформальные рынки? долговые расписки? Если бы такая форма займов не была распространена, как изменилась бы ситуация в России?

3. Попросите студентов привести свои примеры (по сообщениям прессы) того, как быстрый рост стоимости акций отражает ожидания в отношении будущего роста компании, а не ее прибыльность.

В менее подготовленной группе целесообразно вынести этот вопрос для домашнего задания или подготовки к семинарскому занятию.

4. Попросите группу доказать тот тезис, что фондовая биржа «играет ключевую роль в регулировании инвестиционных потоков».

## ДОМОХОЗЯЙСТВА И ПРАВИТЕЛЬСТВА КАК ЗАЕМЩИКИ: ИНВЕСТИРОВАТЬ ИЛИ ПОТРЕБЛЯТЬ

### Пояснения и примеры

Объясните группе, что домохозяйства также привлекают заемные средства в виде потребительских займов. В первую очередь это обязательства по кредитам, взятым на покупки товаров длительного пользования (квартиры, автомобили, мебель, дорогая бытовая техника, компьютеры и т. д.). Если бы денежных рынков не было, то домохозяйствам пришлось бы долгое время копить значительные средства на такие покупки.

Домохозяйства могут также взять ссуду в банке на открытие собственной фирмы, оплату образования детей (последнее даст отдачу в виде более высоких доходов в будущем).

Правительства (и государственные предприятия) также занимают деньги. Финансирование дорогостоящих проектов облигациями позволяет распределить

платежи во времени на весь срок эксплуатации объекта. В противном случае потребовалось бы заплатить все деньги сразу вперед, что привело бы к увеличению налогового бремени. И, таким образом, даже самые необходимые инвестиции в инфраструктуру (строительство школ, больниц, мостов, дорог и т. д.) стали бы непопулярными.

Однако следует заметить, что сама инфраструктура увеличивает потенциал экономики в целом, займы на строительство объектов инфраструктуры можно рассматривать как инвестиции, а расходы на инфраструктуру окупятся с ростом налоговых поступлений.

Другие же виды государственных расходов обычно рассматриваются как расходы на потребление и оцениваются по той общественной пользе, которую они могут принести (например, организация национального парка или заповедника, строительство театра, музея и т. д.).

Также правительства могут брать кредиты в связи с чрезвычайной ситуацией (войны, крупные природные или техногенные катастрофы).

Иногда государственный долг растет ввиду того, что правительства допускают высокий уровень государственных расходов на потребление в сочетании с низким уровнем налогообложения (иногда из чисто популистских мер).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, на какие цели домохозяйства могут брать ссуду.

2. Спросите студентов, пользовались ли они или члены их семей кредитом. Считают ли они потребительский кредит удобной формой привлечения заемных средств?

3. Знают ли студенты, что такое ипотечный кредит? Распространена ли данная форма кредита в вашем регионе? Почему?

4. Попросите студентов привести свои примеры (по материалам прессы) правительственных займов.

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАПИТАЛА

### Пояснения и примеры

Кто и почему занимает деньги, мы выяснили, теперь рассмотрим вопрос, кто готов давать займы. Это —

а) фирмы (обычно крупные корпорации):

— они могут направлять часть нераспределенной прибыли на покупку акций, облигаций других компаний, таким образом предоставляя этим компаниям часть своего капитала;

— они держат значительные суммы денег в банках, что расширяет предложение ссудного капитала банками;

— они могут выдавать ссуды непосредственно домохозяйствам;

б) домохозяйства:

— одни домохозяйства, сберегая деньги (обычно в банках), создают основу для предоставления ссуд другим домохозяйствам;

— они могут покупать акции и облигации;

в) страховые компании и пенсионные фонды (в данном случае они являются институциональными инвесторами):

— они выплачивают деньги в виде пенсий и страховых;

— могут сами владеть значительной долей акций и облигаций;

г) государственное предприятие или правительственный орган:

— может выходить со своими капиталами на финансовые рынки;

— правительства могут применять программы целевого кредитования под низкие проценты с тем, чтобы стимулировать конкретные виды деятельности.

Здесь также следует отметить особую роль государственных пенсионных фондов, которые являются не только единственным традиционным и крупным источником средств, поступающих на рынки капиталов от государства, но также могут покупать ценные бумаги других правительственных органов, таким образом финансируя дефицит государственного бюджета.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. В менее подготовленной группе имеет смысл еще раз повторить материал, спросив студентов, кто и почему готов давать деньги в займы.

2. Спросите студентов, какие целевые правительственные программы они знают. Какие из этих программ есть в вашем регионе?

## УНИКАЛЬНОСТЬ РЫНКОВ КАПИТАЛА

### Пояснения и примеры

Еще раз повторите, что финансовый капитал не является фактором производства, однако он часто используется для покупки капитальных благ. Поэтому в данном случае можно рассматривать финансовые рынки как средства для приобретения факторов производства.

Важно отметить, что, подобно труду, капитал служит источником дохода. Но капитал распределен менее равномерно, чем труд, поэтому и доходы от капитала также распределяются столь же неравномерно. Форма собственности на капитал – один из факторов, влияющих на распределение дохода.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Вместе с группой нарисуйте график спроса и предложения на денежный капитал (см. гл. 8). Ставка процента по ссудам будет фактически являться ценой, устанавливаемой на денежных рынках.

Спросите студентов, когда кредиторы вынуждены предлагать низкие ставки процента, а когда – высокие. (Низкие – когда предложение денег велико, а спрос ограничен; высокие – когда предложение ограничено, а спрос велик.)

2. Рассмотрите ситуацию на рынке акций. Когда компании будут более склонны продавать акции? (Когда их курс высок.) Когда инвесторы предпочитают покупать акции? (Когда их курс низок.)

Спросите студентов, чем определяется спрос на акции. Кто-то наверняка скажет, что прибыльностью компании. С помощью примеров (быстрый рост акций

фирм, связанных с компьютерными технологиями — «Майкрософт», «Амазон.ком» и др., — взлет капитализации при относительно невысоких объемах продаж, отражающий рост ожиданий инвесторов) подведите студентов к выводу, что спрос на акции определяется ожидаемой, а не фактической прибыльностью компании.

3. Попросите студентов привести свои примеры, когда в России события в политической, экономической сферах приводили к подъемам и падениям индексов на фондовых биржах. (Например, как отразилась война в Персидском заливе на курсе акций нефтяных компаний? Как ММВБ реагирует на сообщения о грядущей отставке премьера, глав ЦБР или Минфина на ММВБ? Как фондовые биржи могут реагировать на сообщения о планирующейся отставке главы корпорации, слиянии корпораций? Здесь преподаватель также должен привести свои примеры по наиболее актуальным сообщениям прессы — мировые или российские новости или новости вашего региона — и обсудить их вместе с группой.)

## ИГРОВОЙ СЕМИНАР

к главе 15

*Цель игры* — рассмотреть функционирование рынков труда и капитала в ситуации, максимально близкой и понятной для студентов.

*Время игры* — 40 мин. + 40 мин.

*Роль преподавателя* в игре — консультировать игровые группы, не выполняя работу за них. В процессе подготовки к занятию преподаватель должен предусмотреть основные вопросы, которые могут задать студенты, и быть готовым ответить на них (может быть, узнать заранее котировки Московской межбанковской валютной биржи, продумать, каковы могут быть ориентировочные зарплаты для работников фирмы в данном регионе, а также быть готовым предложить группе рекламные материалы какого-либо банка — виды вкладов, процентные ставки по кредитам и т. д.). Здесь важны не столько точные цифры, сколько то, чтобы эти данные способствовали быстрому развитию игры. Особое внимание следует обратить на работу «анали-

тиков», поскольку основной эффект освоения и закрепления учебного материала данной главы зависит от качества работы этой игровой группы.

### Исходная ситуация

После окончания института группа бывших студентов организует свою компанию. В процессе игры решаются задачи формирования капитала компании и решается вопрос, на что потратить прибыль этой удачливой фирмы.

### Формирование игровых групп (5 мин.)

Преподаватель излагает исходную ситуацию и разбивает учебную группу на 5 игровых групп численностью по 5 человек. Каждая группа получает свою роль:

группа 1 — «учредители компании»;

группа 2 — «представители финансового рынка» (кредиторы и заемщики, эмитенты ценных бумаг или продавцы и покупатели на фондовом рынке и др., в зависимости от ситуации, которую будет диктовать группа 1 своими решениями);

группа 3 — «наемная рабочая сила»;

группа 4 — «финансовые аналитики» (те, с кем будут консультироваться учредители в своих действиях на финансовом рынке);

группа 5 — «аналитики игры» (их задача — дать оценку целесообразности действий каждой из групп в ходе игры).

### Первый этап работы в группах (15 мин.)

Группа «учредителей» должна создать собственную фирму. Студенты решают следующие проблемы:

1) группа 1:

— какое предприятие они будут создавать (производственное, торговое, иное);

— формирование первоначального капитала компании (взносы учредителей, займы);

— какое количество персонала потребуется набрать для работы в компании, критерии отбора персонала, условия труда (величина заработной платы, другие блага);

2) группы 2–4 в это время вырабатывают свои планы действий:

– какие условия выдвигать на переговорах с группой 1?

– как «выторговать» наиболее приемлемые для себя условия?

– что делать в случае, если группа 1 ставит жесткие требования и т. п., – какие аргументы выдвигать (ситуация на рынке, требования законодательства и т. п.)?

3) далее группа 1 совместно с группой 4 («финансовые аналитики») должна решить, как и на каких условиях будут привлекаться финансовые средства;

4) группа 1 совместно с группой 2 («представители финансового рынка») обговаривает кредитные условия;

5) группа 1 набирает персонал фирмы – обсуждение с группой 3 («наемная рабочая сила»);

6) группа 5 («аналитики игры») готовит в это время развернутый план оценки решений, принимаемых учредителями, в зависимости от ситуации на рынке.

### Первое общее заседание (20 мин.)

Каждая из групп докладывает о своих планах и о том, были ли они выполнены. Преподаватель ведет заседание, тщательно отслеживая регламент и разрешая задавать вопросы только со стороны «аналитиков». Затем группа 5 делает краткий доклад о целесообразности принятия решений «учредителями» и представляет «учредителям» и другим группам условную оценку.

### Второй этап работы в группах (10 мин.)

Далее, приняв, что компания работает успешно и у нее образуется прибыль, группе необходимо решить, куда инвестировать прибыль:

1) на повестке дня следующие вопросы (группа 1):

– повышение заработной платы;

– расширение производства;

– ценные бумаги (какие именно? какого эмитента? акции какой компании? стоит ли вкладывать деньги в государственные казначейские обязательства?);

— положить ли деньги в банк (рублевый или валютный вклад);

— кредитовать ли поставщика, владеющего частью акций нашей фирмы (на каких условиях, целесообразность, что будет, если поставщик разорится), или выдать ссуду домохозяйству одного из наших учредителей на покупку нового автомобиля.

В это же время группы 2–5 готовят свои планы действий:

— группа 2 («представители финансового рынка») решает, на каких условиях она может предоставить свои услуги «учредителям»;

— группа 3 («наемная рабочая сила») вырабатывает план переговоров с «учредителями» о повышении заработной платы. Преподаватель должен обратить внимание этой группы на то, что свои требования эти студенты должны соизмерять с ситуацией на рынке труда (ее может кратко обрисовать преподаватель);

— группа 4 («финансовые аналитики») готовит доклад для «учредителей» о том, куда выгоднее вложить прибыль фирмы;

— группа 5 («аналитики игры») внимательно следит за обсуждениями между группами и готовит доклад по каждому обсуждению (целесообразность принятия решения группой).

## Второе общее заседание (20 мин.)

«Учредители» проводят встречи и переговоры с каждой из групп. Преподаватель отслеживает регламент.

Группа 5 («аналитики игры») анализирует действия каждой из групп и дает им оценку.

## Подведение итогов игры (10 мин.)

Преподаватель подводит итоги игры, обратив внимание студентов на удачные решения и промахи игроков, а также еще раз указывает на положения экономической теории (материал гл. 15 учебника), которые были упущены или проигнорированы студентами. Также преподаватель отмечает наиболее «эффективную» группу.

## Глава 16

# АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

### А. ПОНЯТИЕ ДОХОДА

#### АКТИВЫ, БОГАТСТВО И ДОХОД

##### Определения

*Доход* представляет собой поток денег или других ценных благ; другими словами, это все добавления к уже имеющемуся богатству за определенный промежуток времени.

*Активы* — любая собственность отдельного человека или компании. Активы могут быть в вещественной форме — здания, автомобиль, оборудование или бытовая техника; в финансовой форме — ценные бумаги, деньги, долговые расписки; в нематериальной форме — патенты, товарные знаки, престиж фирмы.

*Обязательства* — все, что фирма или конкретный человек должны другим субъектам (фирмам, банкам, конкретным людям).

*Собственный капитал* (или *богатство*) — разница между совокупной стоимостью всех активов и стоимостью всех обязательств фирмы или человека.

##### Пояснения и примеры

Объясните студентам, что активы — это все, чем они владеют в вещественной (дом, машина и пр.) или финансовой форме (деньги, ценные бумаги).

Активы можно переводить из одной формы в другую (например, продав машину, получить за нее деньги — т. е. перевести активы из вещественной в финансовую форму).

Доход представляет собой все добавления к уже имеющимся активам. Прирост богатства за какой-то промежуток времени состоит только из нерастрачен-

ного дохода, полученного за этот период. Следует отметить, что продажа дома, машины, холодильника не приносит дохода, так как это является всего лишь переводом уже имеющихся активов из вещественной в денежную форму, без прироста богатства.

Доход — это поток, измеряемый за определенный промежуток времени (часто доход измеряется в годовом исчислении).

Объясните студентам разницу между чистым (после уплаты налогов и сборов) и полным доходом.

Вопросы к группе — рассуждаем вместе

Спросите студентов, в какой форме они могут держать свои активы.

## ДОХОДЫ ОТ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

### Определения

*Факторные доходы* — доходы, полученные в обмен на один из факторов производства, вложенных в экономическую деятельность, в основном в производство товаров и услуг.

*Трудовые доходы* — все виды дохода, получаемые в качестве компенсации за труд.

*Рента* — доход владельцев реальных активов (природных ресурсов или произведенного капитала), предоставленных в пользование другим людям.

*Процент* — доход владельцев финансового капитала, предоставленного в аренду другим хозяйственным субъектам.

### Пояснения и примеры

Поясните, что основной источник доходов населения — это участие в экономической деятельности. Обычно выделяют четыре основные формы такого участия и соответственно четыре вида основных доходов (причем первые три — это факторные доходы, или доходы от факторов производства):

1) трудовые доходы — т. е. доход в обмен на собственный труд (в виде заработной платы, премий, различных страховых, пенсий, гонораров и т. д.);

2) рента — т. е. доход, который владельцы реальных активов получают от тех, кто использует эти активы в процессе производства (например, доход от сдачи в аренду квартиры, машины, дачи);

3) процент — т. е. доход от финансового капитала (например, наличные деньги, сберегательные счета и т. д.);

4) прибыль, проистекающая из процесса производства товаров и услуг. Иными словами, это доход, который получают частные лица или фирмы в качестве (со)владельцев какого-либо предприятия. Прибыль — это то, что получает владелец предприятия после вычета из дохода всех производственных затрат.

### Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Какой из факторных доходов является основным видом дохода в вашей семье?

2. В чем состоит отличие ренты от процента?

3. В менее подготовленной группе разберите в качестве иллюстрации вставку 16.1 учебника.

## ЧТО ТАКОЕ ПРИБЫЛЬ?

### Определения

*Прибыль* — доход, получаемый отдельными лицами или фирмами на основе их собственности в предприятии. Это — разница между совокупной выручкой фирмы и всеми издержками на производство продукта.

*Альтернативные издержки* — выгода, упущенная в результате неиспользования экономического ресурса в наиболее доходной из всех возможных сфер и отраслей хозяйства.

*Экономическая прибыль* — это то, что остается от выручки после вычета всех альтернативных издержек использования семейного труда и активов.

### Пояснения и примеры

Прибыль — это четвертый важнейший вид дохода, проистекающий из процесса производства товаров и услуг.

Прибыль — это то, что остается от совокупной выручки фирмы после того, как она оплатила все ресурсы, которые она использует. Фактически это разница между выручкой и издержками.

Обратите внимание студентов на то, что экономисты используют понятие «издержки» несколько иначе, чем это делают бухгалтеры на фирмах (особенно в малом бизнесе, где владелец и основной работник фирмы — один и тот же человек, рабочий день которого не нормирован, он не платит сам себе зарплату, не оплачивает услуги и помощь в данном бизнесе членов своей семьи, оборудует свою квартиру под офис и т. д.).

Это приводит к тому, что бухгалтер и экономист будут вкладывать различные значения в понятие «прибыль».

Экономисты считают, что прибыль («экономическая прибыль») — это то, что остается от выручки после вычета всех альтернативных издержек использования семейного труда и активов. В реальном бухгалтерском учете используется другое определение прибыли. Так, рассчитывая свои чистые доходы (т. е. прибыль), владелец малого предприятия обычно не вычитает альтернативные издержки использования собственного труда и активов. Следует также отметить, что сами предприниматели часто не сознают, что несут подобные альтернативные издержки.

Экономическая прибыль может быть отрицательной (так как экономисты исключают из прибыли те доходы собственников, которые соответствуют цене использования их собственного труда и активов). И в то же время бухгалтерские расчеты показывают, что данный бизнес приносит прибыль.

*Важно* подчеркнуть, что отрицательная экономическая прибыль не обязательно ведет к банкротству, она просто означает, что члены данной семьи могли бы заработать больше, если бы, например, закрыли фирму, нанялись к другим работодателям и сдали в аренду или продали помещение и оборудование своей фирмы.

В реальной жизни множество фирм продолжает работать и при отрицательной экономической прибыли ввиду того, что:

1) владельцы таких фирм могут надеяться, что со временем их экономическая прибыль станет положительной;

2) они могут ощущать психологическую отдачу от ведения собственного дела и какое-то время не интересоваться экономической прибылью;

3) они могут не обладать информацией об альтернативных вариантах, по которым они могли бы судить о величине альтернативных издержек.

В крупных фирмах расхождение между бухгалтерскими и альтернативными издержками может проявляться в связи с финансированием капиталовложений: часть прибыли обычно оставляют для инвестирования в целях повышения производительности и увеличения будущих прибылей сверх уровня, на который можно было бы рассчитывать без дополнительных инвестиций. Это — альтернатива инвестированию заемного капитала под соответствующий процент.

Связанные с капиталовложениями издержки должны рассчитываться на основе процента, который мог бы быть получен, если бы фирма использовала эти средства в виде ссуды или инвестиций в другую фирму. Чтобы получить подлинную картину прибыльности фирмы, такие издержки тоже необходимо вычесть из выручки фирмы. И снова практика бухгалтерского учета обычно этого не предусматривает.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Разберите вместе с группой кажущийся парадокс — «в условиях равновесия на рынке совершенной конкуренции экономической прибыли нет»:

— обсудите, существуют ли в реальности рынки совершенной конкуренции;

— попросите студентов вспомнить, чем характеризуется фирма, действующая на рынке совершенной конкуренции (стремлением максимизировать прибыль);

— попросите студентов вспомнить, как экономическая теория определяет альтернативные издержки;

— попросите их показать на примере из учебника (туристическая фирма Софья), что экономисты могут в данном случае рассматривать в качестве альтернативных издержек труда предпринимателя. Создает ли сама Софья данные альтернативные издержки? Подведите студентов к мысли, что в реальности чем

ближе рынок к состоянию совершенной конкуренции, тем более вероятно, что альтернативные издержки будут рассматриваться владельцами фирм как прибыль.

2. Обсудите с группой, может ли фирма в условиях рынка совершенной конкуренции получить долгосрочное экономическое преимущество за счет введения новых технологий. Какие устойчивые эффекты могут породить нововведения (экономия на масштабе, экономия на охвате разных видов деятельности)?

3. Обсудите также, чем можно объяснить, что на практике множество фирм получают прибыли, намного превосходящие их альтернативные издержки.

4. Обсудите неэкономические причины прибыли: политическое влияние, удача.

5. Совокупный доход фирмы составил 240 000 руб. в год, затраты на производство товара равны 180 000 руб. в год. Какова прибыль фирмы, если принять: а) что это корпорация, б) что данная фирма относится к малому бизнесу?

6. Инвестор вложил денежные средства в проект двух молодых ученых. Через год его прибыль составила 14% от вложенных средств. Каковы его альтернативные издержки денежных средств, если ставка банковского процента равнялась в этот период 16% годовых?

## ТРАНСФЕРТНЫЕ ПЛАТЕЖИ

### Определения

*Трансфертные платежи* — доходы, не являющиеся компенсацией за вклад в процесс производства.

### Пояснения и примеры

Трансфертные платежи могут осуществляться:

— внутри семьи или среди друзей (например, денежные переводы от работающих детей родителям-пенсионерам, расходы семьи на содержание недееспособных членов);

— частными организациями (например, благотворительные пожертвования);

— государственными учреждениями (пенсии, пособия, стипендии).

**Важно!**

Подчеркните, что трансфертные платежи не оказывают никакого влияния на совокупный доход общества, так как они просто перемещают доход от одних людей к другим.

**Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

Какие трансфертные платежи есть в семьях студентов? Кто является получателем трансферта в семье?

**СТИМУЛЫ ИЛИ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ?****Пояснения и примеры**

Подчеркните, что высокая цена любого ресурса (труда или капитала) сигнализирует о его востребованности рынком. Люди стремятся овладеть соответствующими навыками и получить высокооплачиваемую работу. По мере роста предложения цена (зарплата) данных специалистов снижается. Такой подход применим к рассмотрению цены фактора в качестве стимула, но не вознаграждения.

Яркий пример – резкое сокращение научных сотрудников в начале 90-х годов. Мизерная зарплата, даже в академических институтах, которая еще и выплачивалась нерегулярно, способствовала переходу достаточно молодых и мобильных (а значит, наиболее ценных и перспективных) ученых в нарождавшиеся коммерческие структуры: кооперативы, небольшие фирмы и в «челночный» бизнес. Это существенно подорвало отечественную науку.

До августа 1998 г. в России не было значительного спроса на кризисных управляющих. После кризиса уцелевшие фирмы были готовы платить любые деньги за услуги таких специалистов. Сейчас предложение услуг по кризисному управлению соответствует спросу на них, и заработок подобных специалистов несколько ниже уровня 1998 г.

**Важно!**

Если рынок близок к условиям совершенной конкуренции, то наличие высоких прибылей в отрас-

ли является и сигналом о том, что отрасль нуждается в притоке новых фирм, и стимулом для входа в отрасль.

Но в условиях несовершенной конкуренции прибыль необязательно действует как стимул, побуждающий двигаться к эффективному состоянию, она может стать стимулом к монополизации отрасли (т. е. к противоположному состоянию).

Чем эффективнее прибыль действует в роли стимула, тем меньше ее роль как вознаграждения.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Приведите примеры, когда прибыль служит:

- стимулом для движения к эффективному состоянию;
- стимулом к монополизации отрасли;
- вознаграждением.

## Б. ИЗМЕРЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА

Определения

*Трудовые доходы* – компенсация работающим за труд плюс часть дохода предпринимателей (не измеряемая), являющаяся альтернативными издержками неоплаченного труда самих собственников и членов их семей.

*Доход на капитал* – те доходы предпринимателей, которые не относятся к трудовым, плюс все виды ренты и процент, получаемые владельцами активов, а также прибыль фирм.

*Добавленная стоимость* – сумма всех видов трудовых доходов и дохода на капитал, составляющих совокупный произведенный доход общества.

## ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ И ЛИЧНОСТНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Определения

*Функциональное распределение дохода* – распределение совокупного дохода между доходом труда и доходом капитала.

*Персональное распределение дохода* — это распределение доходов между различными группами домохозяйств.

*Доход индивида как субъекта экономики* включает доход от труда плюс доход на капитал плюс трансфертные платежи, полученные от государственных органов или частных организаций, плюс прирост капитала.

*Прирост капитала* — изменения в стоимости активов, которыми владеет индивид или фирма.

*Реализованный прирост капитала* — денежная сумма, полученная при реализации актива, выросшего в цене.

*Нереализованный прирост капитала* — трудноизмеримая величина дохода, который можно было бы получить за нереализованные активы, возросшие в цене, как если бы эти активы были проданы.

### Пояснения и примеры

Рассмотрите таблицы 16.2 и 16.3 учебника. На базе таблиц обсудите с группой распределение доходов домохозяйств в США и денежных доходов населения в РФ.

Отметьте, что россияне предпочитают держать свои сбережения в долларах и, как правило, дома. Рост курса доллара в этом случае рассматривается как прирост капитала. Реализованный прирост капитала — обмен долларов на рубли в момент наибольшего повышения их курса. Нереализованный прирост капитала — тот доход, который можно было бы получить от продажи долларов, хранящихся дома.

Обратите внимание группы на некоторые особенности налогообложения доходов граждан в РФ. Так, в РФ облагаются налогом путевки, выданные бесплатно по месту работы: данная путевка рассматривается как доход конкретного человека. Налогом облагается и наследство, которое также представляет собой вид дохода.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Спросите студентов, из каких факторов складываются их доходы.
2. Попросите их привести примеры реализованного и нереализованного приращения капитала.

## ИЗМЕРЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ

### Определения

*Кривая Лоренца* – диаграмма, используемая для описания неравенства доходов.

*Коэффициент Джини* – количественный показатель неравенства, определяемый как отношение площади, занимаемой областью между кривой Лоренца и диагональю, к совокупной площади части квадрата под диагональю ( $A:[A+B]$ , где  $A$  и  $B$  – площади соответствующих участков на рис. 16.2).

### Пояснения и примеры

В 1997 г. показатель отношения доходов 10% самых богатых к 10% самых бедных групп населения в России составлял 13. Приемлемым считается показатель – 8. В то же время за десятилетия плановой экономики население нашей страны привыкло к показателю 4–5. (См.: *Экономическая безопасность: производство–финансы–банки / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998.*)

Рассмотрите вместе со студентами рис. 16.1 учебника (кривая Лоренца). Определите, как графически будет меняться вид этой кривой в зависимости от степени неравенства в распределении доходов.

Подробно разберите рис. 16.2 учебника (коэффициент Джини).

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Преподавателю следует раздать студентам последние статистические данные, по возможности, по вашему региону (или же воспользоваться данными табл. 16.4 учебника).

1. Каковы могут быть причины увеличения дифференциации доходов различных групп населения в России, в вашем регионе?

2. Какова динамика этой дифференциации – она усиливается или уменьшается?

## НЕРАВЕНСТВО В РАСПРЕДЕЛЕНИИ БОГАТСТВА

### Пояснения и примеры

Напомните студентам, что богатство – это запас активов на определенный момент времени. Эти активы могут быть как реальными, так и финансовыми. Чем большим богатством обладает домохозяйство, тем больше его экономическая власть, так как:

– богатство можно использовать для покрытия текущих расходов;

– многие активы служат источником непрерывного потока доходов в виде процента, ренты или прибыли.

Распределение богатства в капиталистических обществах имеет тенденцию к еще большей неравномерности, чем распределение дохода. Причем распределение богатства регистрируется реже и менее систематически, чем распределение доходов.

В качестве иллюстрации рассмотрите данные табл. 16.5 учебника.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Что вы относите к богатству?

2. Чем вызвано неравномерное распределение богатства?

3. Представьте, что вы располагаете богатством, достаточным для безбедной жизни. Каковы будут ваши предпочтения: продолжать учебу и стремиться достичь чего-либо в своей профессии в будущем или жить на доход от капитала?

## БЕДНОСТЬ: ПОНЯТИЯ И ПРИЧИНЫ

### Определения

*Абсолютная нищета* – отсутствие возможности обеспечить блага первой необходимости.

*Относительная нищета* – субъективное ощущение того, что условия жизни данного человека неадекватны какому-то уровню, так как они хуже, чем у других.

## Пояснения и примеры

Примерно 20% населения в мире живут сегодня в условиях абсолютной нищеты. Только одной пятой населения доступны относительно высокие стандарты комфорта и роскоши.

Современные средства массовой информации приучают оставшиеся три пятых населения видеть в стандартах жизни 20% наиболее богатых норму, образец для подражания. Таким образом возникает ощущение относительной нищеты.

Однако абсолютная нищета характеризуется такими показателями, как невозможность обеспечить себя и свою семью элементарным питанием, жильем, одеждой и санитарными условиями, а также невозможность получить начальное образование и элементарную медицинскую помощь.

Наиболее бедные развивающиеся страны (некоторые регионы Африки, Азии, Латинской Америки) не могут самостоятельно выволить свое население из абсолютной нищеты.

Так, по оценкам Мирового банка, предельно допустимый прожиточный минимум равняется 4 дол. в день, а сегодня более 1,3 млрд человек имеют ежедневный бюджет менее 1 дол. в день. По оценкам ООН, черта бедности – 2 дол. в день, ниже этого уровня сегодня живут 3 млрд человек – половина всего населения.

В странах со средним уровнем доходов и в богатых странах проблема бедности не снимается, но на первый план там выходит уже проблема относительной бедности.

В РФ среднестатистическая зарплата, по данным Госкомстата, составляла в мае 2001 г. 2994 руб., следовательно, большинство россиян имеют ежедневный доход около 3 дол. в день (*«Известия» от 20.07.2001 г.*).

Наиболее высока угроза бедности для следующих категорий населения:

- 1) для тех, кто не может работать по найму (пожилые люди, больные, матери с маленькими детьми);
- 2) для тех, чей труд низко оплачивается ввиду недостатка образования или квалификации;

3) для тех, кто может выполнять хорошо оплачиваемую работу, но не в состоянии найти подходящие рабочие места в периоды неполной занятости.

Проблема бедности и крайней нищеты, актуальная для 58 стран мира, обсуждалась также на встрече лидеров стран «Большой восьмерки» в июле 2001 г.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Что определяет уровень абсолютной и относительной нищеты?

2. Как влияет реклама на ваше представление об уровне жизни?

3. Представители какой из трех бедных групп населения, перечисленных в учебнике, преобладают в вашем регионе? Чем это вызвано?

## АБСОЛЮТНЫЕ И ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ БОГАТСТВА И БЛАГОСОСТОЯНИЯ

### Определения

*Парадокс относительного богатства* – в ситуации, когда удовлетворение от материального богатства зависит от места индивидуума в социальной или организованной иерархии; здесь прирост богатства может не оказать никакого воздействия на общее благосостояние.

### Пояснения и примеры

Подчеркните, что благосостояние (или удовлетворение от материального богатства) должно рассматриваться с двух сторон: в абсолютном и относительном смысле.

Принцип убывающей предельной полезности богатства подтверждает представление о том, что приток богатства в экономику оказывает более прямое действие на рост благосостояния, если он распределяется в пользу тех, кто изначально имеет его меньше, чем если бы он попадал к тем, у кого и так его много.

Парадокс относительного богатства состоит в том, что независимо от того, прибывает богатство или

убывает, те, кто находятся на вершине пирамиды, всегда будут чувствовать себя наиболее удовлетворенными, а те, кто находятся внизу пирамиды, — наименее удовлетворенными.

### Важно!

В той степени, в какой благосостояние представляет собой функцию относительного, а не абсолютно-го богатства, прирост богатства может и не вести к росту благосостояния.

Повышению благосостояния будет способствовать следующее:

1) социальные изменения, способные снижать значимость относительного богатства и формирующие в общественном сознании ясные ценностные установки, которые могли бы противостоять абсолютизации материального богатства как источника благосостояния;

2) ограничение степени неравенства и глубины социальной дифференциации.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. На что вы потратите деньги, полученные сверх ваших обычных доходов?

2. В чем состоит принцип убывающей предельной полезности богатства? Аргументируйте свой ответ.

3. Приведите примеры относительности богатства.

## В. РАВЕНСТВО ЧЕГО?

### ПЯТЬ КРИТЕРИЕВ СПРАВЕДЛИВОСТИ

#### Определения

*Равенство возможностей* предполагает, что люди должны обладать одними и теми же возможностями в приобретении того, что для них ценно.

*Равенство вознаграждения за равный вклад* предполагает, что те, кто вносит наибольший вклад в достижение экономических результатов, должны и получать больше.

*Равенство полезностей*, или *равенство удовлетворения* – представляется более приемлемым уравнивать не денежный доход, а то удовлетворение, которое люди получают от экономической деятельности.

*Акцент на равных правах* – государство определяет ряд товаров, услуг и конституционных свобод, к которым все люди должны иметь равный доступ.

*Улучшение условий для наименее обеспеченных* – успех общества зависит не от среднего или совокупного благосостояния его членов, а от его обращения с теми, кому хуже всего.

### Пояснения и примеры

Раскройте пять критериев справедливости:

- 1) критерий равенства возможностей;
- 2) принцип равного вознаграждения за равный вклад;
- 3) принцип равных полезностей, или равного удовлетворения;
- 4) принцип равных прав;
- 5) улучшение условий для наименее обеспеченных.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Поделите группу на несколько небольших подгрупп. Предложите одним подгруппам привести аргументы в пользу каждого из критериев справедливости (каждая подгруппа рассматривает один критерий), а другим – соответственно выдвинуть аргументы против каждого из критериев. Арбитрами в этой дискуссии могут выступать студенты группы, не участвующие в дискуссии.

## ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВА НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

### Определения

*Прогрессивный налог* – налог, процентная ставка которого увеличивается по мере роста доходов налогоплательщика. Кто больше получает – тот больше и платит.

*Пропорциональный налог* предусматривает изъятие одинаковой части дохода со всех доходных групп.

*Регрессивный налог* предусматривает больший процент изъятий для низкодоходных групп.

*Располагаемый доход* — рыночный доход, уменьшенный на величину налогов и увеличенный на сумму трансфертных платежей.

## Пояснения и примеры

*Прогрессивный налог* — это подоходный налог, ставка которого увеличивается при определенной величине дохода.

В настоящее время в РФ введен пропорциональный налог, который не зависит от уровня доходов и составляет для всех 13%.

*Регрессивный налог* — это НДС (налог на добавленную стоимость). Доля дохода, затраченного на выплату этого налога, выше у малообеспеченных слоев населения.

Например доход Ивана Ивановича составляет 2000 руб. в месяц, а доход Петра Ивановича — 20 000 руб. в месяц. Они оба купили товар по цене 1000 руб. Доля НДС в цене товара — 167 руб. В доходах Ивана Ивановича эта сумма составляет 8,35%, а в доходах Петра Ивановича только 0,835%.

Акцизы вводятся на не социально значимые, монопольно производимые и пользующиеся повышенным спросом товары: алкоголь, табак, ювелирные украшения. Через бюджет и систему дотаций происходит перераспределение средств от более обеспеченных покупателей к менее обеспеченным.

Ценовая политика в отношении монополий — противодействие росту цен на их товары и услуги.

## Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Какой из инструментов влияния государства на распределение доходов наиболее эффективен? Почему?

2. Какие инструменты влияния используют местные власти для этих целей?

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

к главе 16

На наш взгляд, семинарское занятие должно быть посвящено более подробному рассмотрению темы «Бедность: понятия и причины. Влияние государства на распределение доходов».

Предлагаем для обсуждения в группе две статьи, которые могут служить как дополнительным материалом для чтения, так и основой для дискуссии в группе.

Обсуждение статей в менее подготовленной группе служит скорее целям иллюстрации учебного материала. Здесь основное внимание следует сосредоточить на положениях экономической теории (глава 16 учебника) и на том, как они подтверждаются данными из предложенных статей.

В хорошо подготовленной группе целесообразнее провести дискуссию между студентами. Здесь основное внимание следует сосредоточить на второй статье. Также можно попробовать «актуализировать» знания, полученные студентами. Рассмотрите с ними аспект глобализации.

Спросите студентов, знают ли они, что такое глобализация; что глобализация несет беднейшим странам, наиболее развитым странам (здесь особое внимание следует уделить положениям экономической теории); к кому бы отнесли себя студенты – к «глобалистам» или «антиглобалистам».

*Наталья Говорова*

### БЕДНОСТЬ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

На исходе XX в. регион Центральной и Восточной Европы и европейской части СНГ представляет собой современный пример экономического и социального переустройства. На территории от Чехии до Албании, от Словении до России существует огромное разнообразие культурных традиций, образа жизни и степени урбанизации.

Процесс перехода к рыночной экономике и демократическому строю в странах ЦВЕ и западной части СНГ охватывает

огромное количество проблем и ставит много задач перед правительствами и населением региона. Страны продолжают свой путь к рынку. С точки зрения экономики приоритетными задачами реформ являются: макроэкономическая стабилизация, приватизация, развитие рынка и интеграция в мировое экономическое сообщество. В то же время в регионе продолжают расти бедность и социальное неравенство населения. Это особенно заметно, если посмотреть на развитие мира в целом за последние 50 лет. Он стал более благополучным: средний доход на душу населения более чем утроился, а мировой ВВП увеличился в 10 раз — с 3 трлн до 30 трлн дол. США. Однако в рассматриваемом регионе реальный рост ВВП представляет собой противоположную картину (см. табл. 1), что и обуславливает такое социальное явление, как бедность.

Как видно из табл. 1, все страны, о которых идет речь, переживают серьезный спад производства. Самое значительное сокращение отмечалось в бывшей Югославии, странах Балтии и СНГ. В странах Центральной Европы спад составил 15–25%. В других балканских странах производство сократилось на 35–45%. О реальном росте ВВП можно говорить только в Польше и Словении. Польша практически достигла уровня 1989 г. уже в 1995 г., в следующем году превысила его почти на 5%, еще через год — на 12% и подошла к 1999 г. с рекордной для регионов в целом цифрой, почти на 18% превысив объем ВВП 1989 г. Словакия только едва восстанавливает базовый уровень ВВП, а Венгрия все еще не вышла на уровень 1989 г.

Падение ВВП в рассматриваемом регионе сопровождалось снижением реальной заработной платы и существенным ростом различий в уровнях заработной платы населения (табл. 2 и 3).

Из представленных данных видно, что снижение реальной заработной платы произошло повсеместно, за исключением Чешской Республики и Хорватии. Рекордсменами по этому показателю являются Молдова и Болгария (снижение более чем на 60%), а менее всего пострадало население в странах Центральной и Восточной Европы (снижение заработной платы здесь, по данным на 1997 г., не превышает 20% от уровня 1989 г.). Из стран Балтии самое существенное снижение заработной платы произошло в Литве в 1993 г. (до 28,4% от уровня 1989 г.) и в 1997 г. составило всего 39,7% от базового года. В России самым тяжелым в этом отношении оказался 1995 г., когда заработная плата составила 45,9%, а в 1997 г. — 54,5% от уровня 1989 г.

Таблица 1  
Темпы роста ВВП (1989 г. = 100)

Страна	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.*	2000 г.*
											официальный прогноз
Чешская Республика	98,8	87,5	84,6	85,1	87,8	93,4	97,0	98,0	97,0	95,3	96,7
Словакия	97,5	83,3	77,9	75,0	78,6	84,1	89,6	95,4	100,2	101,7	104,2
Польша	88,4	82,2	84,3	87,6	92,1	98,6	104,6	111,8	117,6	121,8	127,0
Венгрия	96,5	85,0	82,4	81,9	84,3	85,5	86,6	90,4	94,6	99,4	103,9
Словения	95,3	86,8	82,0	84,3	88,8	92,5	95,3	98,9	102,9	105,3	109,1
Хорватия	92,9	73,3	64,7	59,5	63,1	67,3	71,4	76,0	79,2	77,9	80,5
Македония	90,1	79,2	62,5	56,8	55,8	55,1	55,5	56,4	59,2	76,8	82,8
Босния и Герцеговина	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
СР Югославия	92,1	81,4	58,7	40,6	41,7	44,2	46,8	50,3	—	41,6	55,6
Албания	90,0	65,1	60,4	66,2	72,4	78,8	86,0	80,0	87,2	95,2	103,2
Болгария	90,9	80,3	74,4	73,3	74,6	76,2	67,9	63,2	65,7	70,7	74,7
Румыния	94,4	82,2	75,0	76,1	79,1	84,7	88,0	82,2	78,1	75,8	76,2
Эстония	91,9	79,4	68,1	62,0	60,8	63,4	65,9	73,4	77,1	78,3	82,3
Латвия	102,9	92,2	60,0	51,1	51,5	51,0	52,7	56,2	58,4	59,6	63,1
Литва	95,0	89,6	70,5	59,1	53,3	55,1	57,6	60,9	62,8	64,2	66,2
Беларусь	97,0	95,8	86,6	80,1	70,0	62,7	64,4	71,1	74,7	81,4	83,9
Молдова	97,6	80,5	57,1	56,4	38,8	37,6	34,6	35,1	34,4	31,3	33,3
Россия	97,0	92,2	78,8	71,9	62,8	60,2	58,1	58,6	55,7	57,6	59,6
Украина	96,6	85,4	73,7	63,2	48,7	42,7	38,5	37,2	37,2	39,3	40,3

\* Economic Survey of Europe. 2000. № 1; United Nations New York and Geneva, 2000. P. 42, 225.

Источник: Женщины в переходный период. Региональный мониторинговый доклад. Флоренция: Международный центр развития ребенка ЮНИСЕФ, 1999. № 6. С. 154.

Таблица 2  
Динамика реальной заработной платы (1989 г. = 100)

Страна	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.*	1999 г.*
										среднегодовое изменение в %
Чешская Республика	93,6	68,9	76,0	78,8	84,9	92,2	100,4	102,3	5,0	5,8
Словакия	94,2	67,3	72,6	69,2	71,4	75,3	81,9	87,4	6,3	5,1
Польша	75,6	75,4	73,3	71,2	71,6	73,7	77,9	82,4	7,2	3,5
Венгрия	94,3	87,7	86,5	83,1	89,1	78,2	74,3	77,1	4,7	9,1
Словения	73,8	61,8	61,3	70,4	75,4	79,4	83,1	85,4	4,5	6,2
Хорватия	—	—	—	—	—	100,0	108,0	117,9	13,5	4,2
СР Югославия	78,1	74,0	38,0	—	—	—	—	—	5,2	-13,9
Болгария	111,5	68,0	76,7	77,6	63,7	60,2	49,6	40,1	-2,0	7,1
Румыния	105,2	88,9	77,3	64,4	64,6	72,7	79,8	62,3	16,2	4,2
Эстония	102,5	68,2	45,2	46,3	50,9	54,0	55,2	59,5	7,4	12,0
Латвия	105,0	71,9	49,0	51,8	57,9	57,7	54,1	60,7	14,7	19,8
Литва	108,8	75,3	46,6	28,4	32,5	33,5	34,8	39,7	17,5	7,0
Беларусь	—	—	—	100,0	60,6	57,6	60,5	69,1	18,3	-15,6
Молдова	113,7	105,2	64,4	41,8	33,8	34,3	36,3	38,2	14,2	-17,5
Россия	109,1	102,4	68,9	69,1	63,7	45,9	52,0	54,5	7,4	-19,5
Украина	—	—	—	—	—	—	—	—	-5,7	-16,8

\* Economic Survey of Europe. 2000. № 1. P. 97.

Источник: Там же. С. 157.

Таблица 3  
Дифференциация заработной платы: коэффициент Джини

Страна	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Чешская Республика	0,204	—	0,212	0,214	0,258	0,260	0,282	0,254	0,259
Словакия	0,200	—	—	—	—	—	—	—	—
Польша	0,207	—	0,239	0,247	0,256	0,281	0,290	0,302	0,300
Венгрия	0,293	—	—	0,305	0,320	0,324	—	—	0,348
Словения	0,219	0,232	0,273	0,260	0,276	0,275	0,358	0,298	0,307
Македония	—	0,233	0,267	0,235	0,272	0,253	0,270	0,250	0,259
СР Югославия	0,323	0,268	0,294	0,288	0,334	0,321	0,319	0,338	—
Болгария	—	0,212	0,262	—	0,251	—	—	0,291	—
Румыния	0,155	—	—	0,204	0,226	0,276	0,278	0,303	0,422
Латвия	0,244	—	0,247	0,333	0,283	0,325	0,346	0,349	0,336
Литва	0,260	—	—	0,372	—	0,349	0,341	0,350	0,345
Беларусь	0,234	—	—	0,341	0,399	—	—	—	—
Молдова	0,250	—	—	0,411	0,437	0,379	0,390	—	—
Россия	0,271	0,269	0,325	0,371	0,461	0,446	0,471	0,483	—
Украина	0,249	—	—	0,251	0,364	—	—	0,413	—

Но снижение реальной заработной платы — иногда более значительное, чем падение ВВП, — сопровождалось существенным ростом различий в уровнях заработной платы и соответственно доходов домашних хозяйств в целом. Значение *коэффициента Джини*, показателя степени неравенства в оплате труда и реального распределения доходов, колеблется от 0 до 1, причем чем выше его значение, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

В период с 1989 по 1997 гг. коэффициент Джини в среднем увеличился на одну треть в ЦВЕ и наполовину — в странах бывшего Советского Союза. Следует отметить, что методология обследования доходов домашних хозяйств отличается в разных странах и находится в процессе стандартизации, поэтому строгое сопоставление по этому параметру пока невозможно.

Вообще рыночные реформы и падение уровня производства явились причиной целого ряда негативных явлений в странах с переходной экономикой. Вот основные из них:

1) людские потери вследствие снижения продолжительности жизни в некоторых крупнейших странах региона, прежде всего в РФ;

2) рост и сохранение на высоком уровне заболеваемости населения;

3) рост бедности, проявляющийся в снижении доходов и общем обнищании населения;

4) рост неравенства доходов и благосостояния населения;

5) рост неравенства в оплате труда между мужчинами и женщинами;

6) упадок системы образования;

7) рост безработицы, неполная занятость, перетекание рабочих мест в теневую, незаконную экономическую деятельность.

Рассмотрим подробнее один из ключевых параметров, характеризующих процесс перестройки экономики в странах ЦВЕ и СНГ — бедность.

Измерение такого показателя, как бедность, связано со значительными трудностями, например с отсутствием данных по некоторым областям и регионам, а также субъективностью оценки этого явления. Возьмем три понятия бедности:

— *абсолютная* бедность определяется путем сравнения личных или семейных доходов (или расходов) со стоимостью конкретного набора товаров и услуг;

— *относительная* бедность выводится из сопоставления доходов отдельного лица с доходами других лиц или семей;

— субъективная бедность определяется путем сравнения фактических доходов с ожиданиями и представлениями конкретного лица.

Научного и однозначного определения бедности не существует.

В странах со стабильной экономикой статистические данные регулярно и непрерывно пополняются, и они, как правило, надежны. В странах же с переходной экономикой имеются на этот счет серьезные проблемы. Основная — ненадежность информации о доходах и потреблении из-за ошибок в проведении обследования домашних хозяйств, а также вследствие расширения практики неофициальной и незарегистрированной трудовой деятельности. Огромные изменения в структуре цен и увеличении числа товаров и услуг в процессе перехода к рынку тоже существенно затрудняют анализ имеющейся информации.

Международные сопоставления данных о бедности связаны еще и с иными проблемами. В разных странах приняты различные определения бедности. Как правило, черта бедности в богатых странах предполагает более высокую покупательную способность, чем в бедных странах, поскольку в них устанавливаются более высокие стандарты.

Всемирный банк для международных сопоставлений использует показатель черты бедности, установленный на уровне 4 дол. США на человека в день в странах Центральной и Восточной Европы и республик бывшего Советского Союза. Для сопоставления — в промышленно развитых странах используется черта бедности, соответствующая черте бедности США и составляющая 14,40 дол. США на человека в день. Начиная с 1988 г., по данным ПРООН, в странах с переходной экономикой в Европе и Центральной Азии масштабы нищеты по доходам увеличились почти на порядок, поставив дополнительно ниже черты бедности 105 млн человек. Доля неимущего населения в этих регионах выглядит следующим образом:

славянские государства и Республика Молдова — 70% (из них Россия — 48%);

Балканы и Польша — 11%;

Центральная Азия — 17%;

прочие — 2%.

Дадим определение некоторым параметрам, характеризующим бедность населения, и сведем их в табл. 4.

*Доля населения за национальной чертой бедности* — процент населения, живущего ниже национальной черты бедности.

Доля населения с доходом менее 2 дол. США в день – доля населения с данным уровнем потребления или дохода в ценах 1985 г., исчисленным по паритету покупательной способности.

Таблица 4  
Бедность. Регион ЦВЕ и СНГ

Страна	Национальная черта бедности		Международная черта бедности	
	Год обследования	Доля населения за чертой бедности (%)	Год обследования	Доля населения с доходом менее 2 дол. США в день (%)
Албания	1996	19,6		–
Беларусь		–	1993	6,4
Болгария		–	1992	23,5
Венгрия	1993	25,3	1993	10,7
Литва		–	1993	18,9
Молдова		–	1992	30,6
Польша	1993	23,8	1993	15,1
Россия	1994	30,9	1993	10,9
Румыния	1994	21,5	1992	70,9
Словакия		–	1992	85,1
Украина	1995	31,7		–
Чехия			1993	55,1
Эстония	1994	8,9	1993	32,5
справочно*:		14,0		
США	1994	13,8		
Япония	1992	4,0		
Германия**	1994	9,1		
Швеция**	1994	6,7		

\* Уровень нищеты – 14,40 дол. США.

\*\* Данные Госкомстата России.

Источник: Знания на службе развития: Отчет о мировом развитии 1998/99 г. М.: Весь мир; Всемирный банк, 1999. С. 244.

Как видно из табл. 4, в странах ЦВЕ и СНГ доля населения, живущего за национальной чертой бедности, велика, особенно по сравнению с развитыми странами мира. В России и на

Украине — 31%, а в Венгрии, Польше и Румынии — это почти четверть всего населения. Данные о людях, живущих менее чем на 2 дол. США в день, в развитых странах отсутствуют, видимо, таких там нет, хотя в рассматриваемом регионе эти цифры огромны. В Словакии в 1992 г. их было 85,1% всего населения, а в Румынии — 70,9%! Эти цифры сопоставимы только с беднейшими странами Африки и Юго-Восточной Азии: Кения (1992 г. — 78,1%), Индия (1992 г. — 88,8%).

Но по перечисленным выше причинам международные сравнения уровня жизни вообще, а также до начала реформ и в последующий период являются лишь приблизительными.

В рамках анализа бедности в интересующем нас регионе необходимо упомянуть и об определенных группах людей в этих странах, образующих группы риска в отношении бедности. В странах ЦВЕ и западной части СНГ существуют следующие группы риска:

— *члены многодетных или неполных семей.* В России в 1993 г. примерно 60% семей с тремя и более детьми входили в число бедных. В Беларуси за чертой бедности жила такая же доля неполных семей. Как и всюду в мире, подавляющее число родителей-одиночек — женщины;

— *безработные.* В России в 1993 г. к числу бедных относилось 63% семей, главы которых были безработными. В Венгрии, где выплачиваются более крупные пособия по безработице, лишь 17,5% таких семей являются бедными;

— *лица без достаточного образования.* Значение образования для обеспечения заработка необыкновенно велико. В Польше у малообразованного человека в девять раз (а в Румынии — в пятьдесят раз) больше шансов стать бедняком, чем у выпускника колледжа;

— *престарелые.* Положение этой категории населения в разных странах различное. В некоторых странах, например в Польше, пенсионеры достаточно хорошо защищены. Тем не менее в большинстве стран их жизненный уровень резко понизился;

— *не имеющие собственности.* Для многих семей особенно важным средством обеспечения экономической безопасности являются земельные участки, автомобили, сельскохозяйственная техника и т. д.

Следует отметить, что все отрицательные последствия системных реформ в различных странах проявляются по-разному. Некоторым странам удалось добиться заметного прогресса в экономической области. В большинстве стран ЦВЕ полностью

покончено с гиперинфляцией и достигнута относительная стабильность цен.

Несмотря на возросшее социальное неравенство, коэффициент Джини в период 1991–1997 гг. во всех странах региона был ниже, чем в США (0,428, по данным Госкомстата РФ), а Канаду по этому параметру (0,313) превзошли только РФ, Литва, Молдова, Эстония.

Другим позитивным признаком следует считать почти повсеместное снижение военных расходов. А в некоторых странах была сохранена и даже несколько увеличена доля бюджетных ассигнований на социальные нужды.

Однако одной из наиболее сложных задач для правительств стран с переходной экономикой по-прежнему является создание системы социальной защиты, которая бы максимально обеспечивала свободу личности. Во всех этих странах налицо потребность в такой экономической системе, которая сочетала бы, с одной стороны, эффективность и устойчивый экономический рост, а с другой – справедливое распределение и социальное благополучие. Рост экономики является ключевым моментом для создания эффективной системы социальной защиты. Как показывает опыт Польши, возобновление экономического роста приводит к стабилизации уровня бедности, появляется надежда на то, что рост производства способствует напрямую сокращению бедности. Но этот вопрос остается открытым, потому что человек нуждается не только в материальных благах, но и в духовном и моральном удовлетворении, как-то: доступ к информации, культуре, возможность жить в экологически чистом пространстве и многое другое.

При рассмотрении вышеизложенных сведений и цифр, становится очевидным, что здравомыслящие политики в странах с переходной экономикой должны прислушаться к мнению экспертов Программы развития ООН (ПРООН) и взять курс на решение следующих неотложных задач в области экономики и социальной политики:

1. Поддерживать темпы экономического роста на уровне 5% в год.

2. Сохранять долю ВВП на цели социального обеспечения в пределах 10–15%, причем направляя их адресно, на нужды самых бедных групп населения.

3. Сохранять объем государственных расходов на образование и здравоохранение также на уровне 10% ВВП, давая возможность развиваться частному сектору в этой области.

4. Инвестировать и поддерживать проекты по охране здоровья и безопасности по линии Министерства по чрезвычайным ситуациям в целях предотвращения распространения эпидемий и роста смертности.

В заключение необходимо подчеркнуть, что для экономического роста решающее значение имеет производительность труда, которая, в свою очередь, зависит от знаний, квалификации, мотивации и состояния здоровья работников. Поэтому борьба с нищетой, сохранение человеческого капитала способствуют и экономическому росту, и социальной справедливости, и политической стабильности.

*Ярослав Романчук*

## БЛАГОДЕТЕЛЬ БОГАТСТВА И НЕРАВЕНСТВА

### О мифах и реальности накопления богатства

Идея, что все богатство является результатом воровства, популярно в тюрьмах и в Гарварде.

*Джордж Гилдер, 1981*

Программы борьбы с бедностью действительно помогают избавляться от бедности тем, кто ими управляет.

*Ричард Нидхэм, 1977*

Вы не можете добиться равенства богатства без равенства людей. Есть только один способ добиться равенства людей — убить их.

У людей равные навыки только в могиле.

*Гэри Норт, 1982*

С появлением «новой экономики», глобализацией рынков большую силу и интенсивность приобретают разговоры о неравенстве, о том, что богатые богатеют, а бедные беднеют, что глобализация увеличивает степень социальных разногласий, что она империалистична по своей природе. Социалистов разных стран и народов возмущает вопиюще высокий уровень богатства. В то время как 300 млн детей во всем мире голодают, «новые силиконщики» позволяют себе расточительство, доселе не виданное человеком. На вопрос «что делать?» интервенционисты однозначно отвечают — налог 98% на сверхбогатство,

справедливое перераспределение богатства как внутри богатых стран, так и от богатых стран – бедным. Тысячи НГО, профсоюзных организаций под зелеными, розовыми, красными и коричневыми флагами готовы в очередной раз попробовать построить свою, усовершенствованную систему, на этот раз «справедливую и моральную систему». Чтобы разобраться в сути требований антиглобалистов, эгалитаристов, проанализируем, что представляют собой представители новой экономики, движимы ли они жадной наживы. С другой стороны, посмотрим, что простому человеку от того, что богатых людей становится в США больше, и что такое американский бедный.

### Беспрецедентно богатые

Последние 20 лет были периодом беспрецедентного роста богатства. ВВП в США утроился с 3 трлн долларов в начале 80-х до более 9 трлн долларов сегодня. В 1982 г. Dow Jones был меньше 800 пунктов. Сегодня – свыше 11 000. Nasdaq Composite Index подскочил с 500 в 1991 г. до 2000 сегодня (доходил до 5000). В 1980 г. только каждая десятая американская семья владела акциями. Сейчас 50% семей имеют сбережения в ценных бумагах. Больше американцев владеют акциями, чем принимают участие в выборах. Эра большого государства, начатая в 1932 г. Новым курсом Рузвельта, успешно и позорно закончилась с падением Берлинской стены. Сейчас смешно вспоминать, что в начале 80-х в США ведущие интеллектуалы и политики призывали создавать специальные комитеты, состоящие из бюрократов университетских ученых и представителей промышленности для определения количества выпускаемых компьютеров. Все это называлось «промышленной политикой», скопированной с японской системы. Триумф рынка инициировал новый этап в развитии человечества – Век предпринимателя. Многие представители классического бизнеса начинают компании, связанные с IT и компьютерами. Х. Миллер, бывший главный финансист «Citigroup» сейчас владеет Priceline.com, отмечает: «Кому нужна стабильность и отсутствие риска, когда существует возможность стать сказочно богатым?». Становится модным быть богатым и говорить об этом публично. Джефф Кук, студент Гарварда, который открыл Интернет-компанию, говорит: «Я буду считать себя неудачником, если не стану миллионером к 24 годам». Джошуа Ньюман, 20-летний студент из Йеля, руководит фондом с капиталом 6 млн долларов, который инвестирует исключительно в студенческие долгосрочные проекты. Опрос в Интернете показал, что 25% респондентов намереваются от-

крыть свой бизнес и стать миллионерами к 30 годам. Еще 25% ответили, что станут миллионерами к 40 годам. Удивительные дела происходят со школами МВА: от четверти до трети всех студентов, которые начали двухгодичный курс, бросают школу после первого года. Они открывают свой бизнес или находят работу в существующих. Один из них так ответил декану: «Послушай, старик, посещать школы надо во время рецессии. Сейчас можно заработать много денег». Ничего нового нет в том, что люди хотят зарабатывать деньги. Новое в том, что это считается классным занятием. Несколько десятилетий назад Д. Кеннеди призывал: «Если вы молоды, идеалистичны, вы должны поступить на государственную службу, служить в армии». Эти занятия считались пределом молодежного идеализма. Сегодня альтруистичный госслужащий считается ничем не занимающимся бюрократом. Сегодня словосочетание «government worker» считается оксюмороном. Гораздо больше родителей хотели бы, чтобы их дети походили на Билла Гейтса, а не на Билла Клинтона.

Сегодня мы действительно можем говорить о мировой экономике. Мы потребляем товары со всего мира. Барьеры, воздвигнутые политиками, хотя по-прежнему высоки, но гораздо слабее, чем раньше. Технологии и их использование частным капиталом и предпринимателями превратили США в новое экономическое чудо. В 1970 г. доход на душу населения был лишь на 10% больше, чем в других развитых странах. Сегодня американцы богаче на 22%. В 1989 г. историк из Йеля П. Кеннеди написал книгу «The Rise and Fall of the Great Powers». Историк сделал вывод, что время Америки закончилось, что она превращается в обычную страну с гораздо меньшей ролью в мире. Редко какую работу так сильно дискредитировала сама жизнь. П. Омидьяр не мог реализовать себя во Франции. Только в «Силиконовой долине» он начал свой успешный бизнес, создал компанию «eBay», которая сейчас стоит 4,9 млрд долларов. Французские законы не приветствуют такой бизнес. Энди Гроув, известный СЕО компании Intel, так и остался бы Андрашем Грофом, если бы не уехал из Венгрии. Только в США Дж. Янг, иммигрант из Тайваня, который в возрасте 10 лет не знал ни слова по-английски, смог учредить и раскрутить «Yahoo!» и стать миллиардером в 20 с лишним лет.

### Новые «силиконщики»

Сегодня предубеждения от self-made богатства в США в значительной степени ушли. Новые деньги считаются лучше старых, потому что они значат, что ты реально сам их зарабо-

тал. По убеждению одного из американских журналистов, «старый мир белых англосаксонских протестантов (WASP) закончился». Почему мы можем говорить о триумфе нуворишей? Потому что их никто так не называет. Сейчас деньги не скрывают, а показывают. Журналист из «Vanity Fair» говорит: «Раньше мы знали, если люди живут на Park Avenue и посылают детей в частные школы, — они богаты. Сейчас же, когда мы видим Майкла Делла, мы думаем — 20 млрд долларов». Никогда в истории столько людей не зарабатывали столько денег. Новые технологии увеличили производительность и в традиционных отраслях. Богатые тратят по стандартам новой экономики. Дом Б. Гейтса стоит 50 млн долларов. Босс «Гербалайфа» М. Хаггис потратил 75 млн долларов на свой домик в Beverly Hills. Глава «Oracle» потратил «всего» 40 млн долларов на свое «гнездо». Луи XIV был богатым, но он был один. Все остальные работали на него. Б. Гейтс — самый богатый человек в мире сегодня, но не в истории. Джон Рокфеллер имел около 1 млрд долларов в 1913 г. — около 2% ВВП Америки. Гейтс владеет богатством, которое даже меньше 1% ВВП США. Если бы весь капитал Гейтса перевести в однодолларовые бумажки, то можно было бы получить колонну от Земли до Луны 6000 раз. Билл и его наследники могут тратить 10 млн долларов в день до бесконечности — деньги никогда не закончатся. Если бы Б. Гейтс был страной, он занимал бы 35-е место в мире. Его ВВП был бы выше Венгрии, Ирландии, Израиля и Новой Зеландии. Если его капитал будет увеличиваться темпами, превышающими 10% в год, как было с индексом компаний S&P 500, то к 2015 г. он станет первым в истории триллионером.

В 1982 г. «Forbes» насчитал только 13 миллиардеров в США. Самым богатым был Д. Людвиг (2 млрд дол.). Все миллиардеры имели 15 млрд долларов. Сегодня в США 267 миллиардеров. Во всем мире их 450 человек. Только американские миллиардеры имеют больше одного миллиарда долларов. Чтобы войти в список самых богатых людей, по версии журнала «Forbes» в 1999 г., надо было иметь 625 млн долларов. 100 лет назад только несколько семей имели больше 1 млн долларов. В 1980 г. их число составило 13 500. Сегодня 144 000 семей, т. е. около полумиллиона человек, зарабатывают в год больше 1 млн долларов. По данным американских налоговых служб, по оценкам специалистов, это число гораздо больше: более 250 000 семей имеют больше 10 млн долларов, по меньшей мере полмиллиона семей имеют более 5 млн долларов. Что касается простых миллионеров, то сегодня число таких семей пре-

вышает 5 млн человек, т. е. более 15 млн человек можно считать миллионерами.

Изменились стандарты того, кого считают бедным и средним классом в США. Если ты зарабатываешь в год 15 000–35 000 долларов, то ты находишься в категории «lower middle class». «Средний класс» – это доход 35 000–75 000 долларов. Богатый – это доход 1–10 млн долларов. Молодые зарабатывают все больше. В 1997 г. количество молодых людей в возрасте 15–35 лет, которые зарабатывали больше 75 000 долларов, составляли более 1 млн. Сегодня – их больше 2 млн.

### Неравенство доходов: факты

Совокупный доход 12 млн семей черных американцев составляет приблизительно 430 млрд долларов в год. 30 самых богатых американцев имеют чистыми около 440 млрд долларов. Один процент самых богатых американцев имеют больше трети всего богатства страны. Десять процентов самых богатых имеют 2/3 всего богатства страны. Это значит, что 90% населения страны контролируют только треть всего богатства страны. Более половины домашних хозяйств имеют доход меньше 50 тыс. долларов, а четверть – меньше 10 тыс. долларов. Состояние Б. Гейтса превышает богатство 100 млн американцев, т. е. 40% населения. ВВП Африки (без ЮАР) составляет 200 млрд долларов (на 570 млн человек). Пять самых богатых американцев имеют столько же. Сегодня общее состояние всех миллиардеров больше, чем доход более половины населения Земли. Многие американцы и европейцы платят 2 доллара за бутылку воды, в то время как треть населения Земли живет меньше, чем на 2 доллара в день. Экономист Пол Кругман советует США копировать шведскую модель, когда государство потребляет 63% ВВП. Есть и более абсурдные идеи. Так, Брус Акерман и Анн Алстот предлагают каждому американцу выдавать на 21-й день рождения по 80 долларов, чтобы обеспечить равные условия старта. Так звучат голоса левых. Консерваторы связывают распределение богатства с концепцией «заслуги». Раньше считалось так: ты начинаешь бедным, работаешь всю жизнь и достигаешь успеха. Сегодня подход совершенно иной. Ты регистрируешь компанию, выводишь ее на уровень котировки акций и становишься миллионером в течение двух–трех лет. Концепция digital divide становится популярной: если ты вовлечен в новую экономику, то ты «победитель». Остальные – проигравшие. Формируется новая коалиция, состоящая из правых и левых, которая привлекает интеллектуалов, духовенство, медиа, экологов, а также родителей.

Протесты против новой экономики и глобализации (поскольку они усугубляют проблемы мира) вошли в активную стадию в Сиэтле в 1999 г. и Праге в 2000 г., в ход пошли камни и палки. Француз Жозе Бове был арестован за разгром ресторана McDonald's. Он утверждает, что «открытая экономика — это планетарная диктатура. Если ты не являешься частью рынка, ты не существуешь». Такие же протесты имели место против гормонально измененного продовольствия. Несмотря на то что Всемирная организация здравоохранения, Американская академия наук сделали вывод, что эти продукты питания безопасны для человека, протесты уличных экспертов продолжаются. В одном из телевизионных интервью активист сказал: «Эти люди (ученые и производители) несут ДНК в наши дома».

Сами миллиардеры, по сути дела, приняли на себя вину за свое состояние. Б. Гейтс никогда не говорит, что его социальная значимость заключается в том, что он создал десятки миллионов рабочих мест и значительно поднял уровень жизни миллионам людей. Именно он помог создать десять тысяч миллионеров. Новые «силиконщики» не хотят показывать, насколько они богаты. Они стараются произвести впечатление, что принадлежат к среднему классу. Они намеренно одеваются, как студенты, питаются «фаст фудом» и пьют дешевое пиво. Пьер Омидьяр ездит на той же «Джетте», что и несколько лет назад. Джеф Безо ездит на старом «Вольво». «Меня не интересует зарабатывание денег само по себе», — говорит Гейтс. Мэри Миккер, гуру инвестиций из «Morgan Stanley», замечает: «Я не работаю ради богатства». То же самое говорят Чарлз Шваб и другие представители новой экономики. Кажется, что новая экономика — самая большая в мире схема по генерации богатства — движима мотивом незарабатывания денег.

В начале XX в. полнота была признаком того, что вы можете позволить себе хорошо питаться. В книге «The Theory of the Leisure and Class» (1899) Торстейн Веблен писал, что показателями богатства были лень и расточительство, т. е. богатые люди могли ничего не делать и прожигать состояние. Такое отношение к богатым аристократам складывалось столетиями. Сегодня «отдых», «досуг» становятся почти плохими словами в культуре hi-tech. Сегодня, если у тебя лишних 19 кг, то наверняка ты из семьи ниже среднего класса. Люди, стоящие в бесплатный буфет во время путешествия на Багамы, наверняка из «пролов». Богатые люди любят подчеркивать, что они носят джинсы и майки. Сегодня в «Силиконовой долине» галстук — это признак того, что ты официант. Пол Фуссель пишет: «Про-

вышает 5 млн человек, т. е. более 15 млн человек можно считать миллионерами.

Изменились стандарты того, кого считают бедным и средним классом в США. Если ты зарабатываешь в год 15 000–35 000 долларов, то ты находишься в категории «lower middle class». «Средний класс» – это доход 35 000–75 000 долларов. Богатый – это доход 1–10 млн долларов. Молодые зарабатывают все больше. В 1997 г. количество молодых людей в возрасте 15–35 лет, которые зарабатывали больше 75 000 долларов, составляли более 1 млн. Сегодня – их больше 2 млн.

### Неравенство доходов: факты

Совокупный доход 12 млн семей черных американцев составляет приблизительно 430 млрд долларов в год. 30 самых богатых американцев имеют чистыми около 440 млрд долларов. Один процент самых богатых американцев имеют больше трети всего богатства страны. Десять процентов самых богатых имеют 2/3 всего богатства страны. Это значит, что 90% населения страны контролируют только треть всего богатства страны. Более половины домашних хозяйств имеют доход меньше 50 тыс. долларов, а четверть – меньше 10 тыс. долларов. Состояние Б. Гейтса превышает богатство 100 млн американцев, т. е. 40% населения. ВВП Африки (без ЮАР) составляет 200 млрд долларов (на 570 млн человек). Пять самых богатых американцев имеют столько же. Сегодня общее состояние всех миллиардеров больше, чем доход более половины населения Земли. Многие американцы и европейцы платят 2 доллара за бутылку воды, в то время как треть населения Земли живет меньше, чем на 2 доллара в день. Экономист Пол Кругман советует США копировать шведскую модель, когда государство потребляет 63% ВВП. Есть и более абсурдные идеи. Так, Брус Акерман и Анн Алстот предлагают каждому американцу выдавать на 21-й день рождения по 80 долларов, чтобы обеспечить равные условия старта. Так звучат голоса левых. Консерваторы связывают распределение богатства с концепцией «заслуги». Раньше считалось так: ты начинаешь бедным, работаешь всю жизнь и достигаешь успеха. Сегодня подход совершенно иной. Ты регистрируешь компанию, выводишь ее на уровень котировки акций и становишься миллионером в течение двух–трех лет. Концепция digital divide становится популярной: если ты вовлечен в новую экономику, то ты «победитель». Остальные – проигравшие. Формируется новая коалиция, состоящая из правых и левых, которая привлекает интеллектуалов, духовенство, медиа, экологов, а также родителей.

Протесты против новой экономики и глобализации (поскольку они усугубляют проблемы мира) вошли в активную стадию в Сиэтле в 1999 г. и Праге в 2000 г., в ход пошли камни и палки. Француз Жозе Бове был арестован за разгром ресторана McDonald's. Он утверждает, что «открытая экономика – это планетарная диктатура. Если ты не являешься частью рынка, ты не существуешь». Такие же протесты имели место против гормонально измененного продовольствия. Несмотря на то что Всемирная организация здравоохранения, Американская академия наук сделали вывод, что эти продукты питания безопасны для человека, протесты уличных экспертов продолжаются. В одном из телевизионных интервью активист сказал: «Эти люди (ученые и производители) несут ДНК в наши дома».

Сами миллиардеры, по сути дела, приняли на себя вину за свое состояние. Б. Гейтс никогда не говорит, что его социальная значимость заключается в том, что он создал десятки миллионов рабочих мест и значительно поднял уровень жизни миллионам людей. Именно он помог создать десять тысяч миллионеров. Новые «силиконщики» не хотят показывать, насколько они богаты. Они стараются произвести впечатление, что принадлежат к среднему классу. Они намеренно одеваются, как студенты, питаются «фаст фудом» и пьют дешевое пиво. Пьер Омидьяр ездит на той же «Джетте», что и несколько лет назад. Джеф Безо ездит на старом «Вольво». «Меня не интересует зарабатывание денег само по себе», – говорит Гейтс. Мэри Миккер, гуру инвестиций из «Morgan Stanley», замечает: «Я не работаю ради богатства». То же самое говорят Чарлз Шваб и другие представители новой экономики. Кажется, что новая экономика – самая большая в мире схема по генерации богатства – движима мотивом незарабатывания денег.

В начале XX в. полнота была признаком того, что вы можете позволить себе хорошо питаться. В книге «The Theory of the Leisure and Class» (1899) Торстейн Веблен писал, что показателями богатства были лень и расточительство, т. е. богатые люди могли ничего не делать и прожигать состояние. Такое отношение к богатым аристократам складывалось столетиями. Сегодня «отдых», «досуг» становятся почти плохими словами в культуре hi-tech. Сегодня, если у тебя лишних 19 кг, то наверняка ты из семьи ниже среднего класса. Люди, стоящие в бесплатный буфет во время путешествия на Багамы, наверняка из «пролов». Богатые люди любят подчеркивать, что они носят джинсы и майки. Сегодня в «Силиконовой долине» галстук – это признак того, что ты официант. Пол Фуссель пишет: «Про-

исходит обратный процесс с традициями, когда костюм и галстук отличали средний класс от «пролов»». Если во время прогулки по «Силиконовой долине» вы встречаете человека, похожего на бомжа, вы не знаете, что сказать — «я предлагаю тебе работу» или «дай мне работу».

Богатые не хотят, чтобы бедные им завидовали. Они любят общаться с друзьями детства, коллегами по университету. Они отдают очень много денег на благотворительность. Билл Гейтс утверждает, что 95% его состояния будет потрачено на благотворительные нужды, Уоррен Баффит заявляет, что отдаст 99% своего состояния. Практически все новые «силиконщики» говорят то же. Джим Роджерс говорит: «Оставить своим детям богатство — это как оставить им психологический рак». Джим Бакрседейл, бывший глава Netscape, говорит: «Я знаю людей, которые живут на унаследованные деньги. Они очень сильно стараются, чтобы испортить себе жизнь».

### Рожденные неравными

Джерри Янг закончил Стэнфорд. Он любил играть на компьютере и однажды придумал поисковик сайтов и различных явлений. Так появилось «Yahoo!» «Вы могли бы это назвать хобби, страстью, инстинктом, но это явно не было бизнесом». Недавно он учредил кафедру в Стэнфорде. Ее занял великолепный ученый, который получает 100 тысяч долларов в год. Столько тратит Янг на рождественские подарки. Можно ли сказать, что Янг заслужил свое состояние? Тысячи официантов и официанток в Лос-Анджелесе не могут понять, чем они отличаются от Тома Круза или Гвинет Пэлтроу. Многие люди не только испытывают зависть, они считают, что имеют право так себя чувствовать. Средние американцы могут возмущаться по поводу новых «силиконщиков», но они вряд ли испытывают угрызения совести по поводу голодающих Африки или детей Чернобыльской зоны. Люди рождаются с разными возможностями. Рынок, т. е. потребитель, показывает, кто чего стоит. Споры по поводу того, что происходит с равенством в США, идут давно. Одним из сторонников точки зрения, что бедные беднеют, является Эдвард Вульф, экономист из Нью-Йоркского университета. Он приводит следующие цифры: в 1983 г. среднегодовой доход на семью в США был 55 тыс. долларов, в 2000 г. — 54 тыс. За это время чистые активы одного процента самых богатых американцев увеличились на 40%. «85% вновь создаваемого богатства идет в карманы 1% людей. Остальное получают 9% населения. 90% населения сегодня живут не луч-

ше, чем почти 20 лет назад». Один процент американцев владеют более чем половиной акций фондовой биржи. Следующие (по уровню богатства) 9% имеют очередные 37%.

Его оппонент Джон Вейхер, ученый из Hudson Institute, представляет иную картину: среднегодовой доход домашнего хозяйства в США с 1983 по 2000 г. увеличился с 57 000 долларов до почти 72 000 долларов. Один процент самых богатых увеличили свою долю с 32 до 35%. Он утверждает, что в течение последних ста лет 1% самых богатых людей контролировали треть национального богатства. Следующие 9% контролировали следующую треть. Остальное доставалось 90% населения. Главный аргумент Вейхера заключается в том, что само по себе имущественное неравенство не имеет никакого значения. Главный вопрос — открыты ли людям возможности заниматься бизнесом? Подавляющее большинство сегодняшних богатых сами заработали свое состояние, а не унаследовали его. «Я не люблю продукцию Microsoft. Мне не нравится Disneyland, но я должен признать, что Б. Гейтс и М. Айснер создали много добавленной стоимости как для своих акционеров, так и для всей страны». Если они заработали свое состояние, заплатили налоги, в чем проблема? Ученый делает вывод, что самый большой актив, которым владеют богатые, это не их инвестиционный портфель, а их бизнес: правовой, медицинский или компьютерный.

Согласно данным авторитетного опроса «Survey of Consumer Finances», проводимого «Federal Reserve Board», чистая стоимость активов 1% самых богатых увеличилась с 30% в 1989 г. до 34% в 2000 г. Доля 90% остального населения сократилась с 33% до 31%. Тем не менее среднегодовой доход семьи увеличился с 60 тыс. долларов в 1989 г. до 72 тыс. долларов в 2000 г.

По сути дела, такие же пропорции имущественного неравенства наблюдаются во всем мире. По данным ООН, разница в доходах 20% самых богатых и 20% самых бедных в 1961 г. составляла соответственно 30 : 1, в 1993 г. — 60 : 1, в 2000 г. — уже 75 : 1. Бюро по переписи населения заявляет, что в США 13 млн детей живут в бедности. Надо 13 млрд долларов, чтобы победить бедность в стране. Один Б. Гейтс мог бы справиться с этой проблемой. Можно привести массу примеров, свидетельствующих о проявлении неравенства. Антиглобалисты утверждают, что Интернет углубит эти различия. Рич Карлгаард, издатель «Forbes», иначе относится к проблеме неравенства. Он уверен, что эксперты типа Wailzer извращают данные и занимаются пропагандой классовой ненависти и зависти. «Знаете, что бес-

покоит на самом деле этих интеллектуалов? То, что они потеряли власть. То, что их никто не слушает: ни бедные, ни рабочие — всем наплевать, что они говорят. Знаете, почему? Потому что они заняты покупками в моллах. Потому что Америка классно развивается. Люди видят, что их жизнь улучшается по мере развития рынка. Бедные живут лучше благодаря технологиям. Неравенство — это проблема только в умах интеллектуалов». Один из глав корпораций говорит: «Я не понимаю американцев. Они не завидуют Джерри Сайнфилд или Майклу Жордану, что те зарабатывают миллионы. Но они считают деньги глав корпораций. Дело в том, что средний американец уверен, что он не может делать такие комедии, как Джерри, и играть в баскетбол так, как Майкл. Но при этом он считает, что может управлять корпорацией, как любой СЕО. Пусть докажет, что он это может. Каждый может открыть компанию. Проблему неравенства в США можно решить очень просто: надо лишить людей возможности рисковать и реализовывать самые смелые идеи». Может, зря Стив Джобс популяризировал персональный компьютер, зря Джеф Безо бросил работу в хэдж-фонде и сделал «Amazon», зря Майкл Делл не послушал своих родителей и не стал врачом?

Таким образом, неравенство — это обязательное условие для успешного функционирования рынков, естественный результат растущей экономики. В 1980 г. подавляющее количество американцев зарабатывали от 12 до 55 тыс. долларов. Если зарабатывал больше, ты уже был богатым. Сегодня ситуация совершенно иная. Акцент на неравенстве несет в себе намек на то, что экономический рост и генерация богатства — это плохо. Традиционно спор по поводу неравенства исходил из того, что генерация богатства, его приобретение — это игра с нулевой суммой. Социалисты исходят из того, что богатые богатеют за счет бедных. На самом деле они богатеют, потому что создают новые продукты, которые пользуются спросом во всем мире. Если ты едешь на «Мерсе», а я хожу пешком, значит ли это, что ты гражданин первого класса, а я — второго? А если я едущу на старом «Опеле»?

### О выгоде быть бедным для государства

В прошлом неравенство во многом было синонимом бедности. Ведь нет морального права протестовать по поводу того, что Агасси зарабатывает 2 млн долларов в год, а Холлифильд — 20 млн. Сегодня проблема бедности в библейском смысле этого слова решена. Но это не значит, что мы достигли состояния

эгалитарной утопии. Откройте телефонную книгу на странице «пластическая хирургия» – сотни адресов. Гостиницы для кошек и собак процветают, равно как и врачи, которые делают животным операции. Американцы совершают 700 млн авиаполетов в год. Сейчас не большая проблема иметь золотую карточку Visa. Когда ребенок твоей няни ходит в одежде «Tommy Hilfiger», когда садовник носит «Polo», то одежда становится irrelevantной для определения твоего имущественного класса. Что такое американский бедный, если студент из Бомбея говорит: «Я хочу жить в стране, в которой бедные люди – толстые». Сегодня бедные тратят менее 50% дохода на прожиточный минимум. 50% «бедных» имеют в домах и квартирах кондиционеры, 60% – микроволновые печи, 72% – стиральные машины, 77% – телефоны, 93% по меньшей мере один цветной телевизор и 98% – холодильник. Они лучше питаются, одеваются и живут в лучших условиях, чем 50 лет назад. В методологии по бедным Бюро по переписи нашло массу интересных моментов. В доход бедного не включаются правительственные дотации: пособия welfare, пищевые талоны, пособия по безработице, субсидии на оплату жилищно-коммунальных услуг. Люди сознательно скрывают свой доход, чтобы получать помощь из бюджета. Подтверждение тому – опрос по структуре потребления бедных. Если сложить все то, что бедные потребляют, то сумма получится гораздо больше, чем декларируемый ими доход. В категорию бедных попадают также старики, которые на данном этапе своей жизни зарабатывают мало, но имеют сбережения. К бедным относятся и молодые люди, которые находятся на содержании родителей. Зная все это, Бюро по переписи вместо того, чтобы уменьшить количество бедных, собирается увеличить порог бедности с 16 600 дол. для семьи из четырех человек до 19 500 дол. Число американских бедных увеличится сразу же на 10 млн человек. Это даст основание для противников свободного рынка еще раз говорить о том, что новая экономика порождает неравенство и что она несправедлива. Таким образом, бедные всегда будут с нами, но в библейском смысле этого слова отсутствие пищи, одежды и крова – это не проблема для свободно-рыночной Америки.

### Причины неравенства в «new есопому»

Когда Джефферсон писал о равенстве, он имел в виду, что никто не рождается с кнутами, чтобы погонять, или с седлами на спине, чтобы можно было ездить на них. Б. Гейтс никого не может заставить даже газон ему подстричь. Бароны и

крепостные могли сосуществовать в одном обществе, но они не могли жить как свободные граждане. Для многих людей проблема неравенства имеет относительный характер. Бедный человек в богатом районе чувствует себя не в своей тарелке. «Естественная аристократия», по Джефферсону, противопоставлена аристократии по рождению и крови. Он назвал европейскую аристократию «искусственной». «Лучшее правительство — это то, которое возвышает естественную аристократию, отделяя зерна от плевел». В современном рынке причины неравенств следующие: 1) действует принцип — «победитель получает все», когда звезды кино, спорта, программирования получают гораздо больше среднего по профессии, но при этом они и генерируют гораздо больше ценностей; 2) существует большая разница в уровне образования и навыков среди рабочих. 30 лет назад тот, кто работал руками, получал ненамного меньше тех, кто работал головой; 3) разница в возрасте и составе семьи — молодые люди зарабатывают гораздо меньше, чем люди среднего возраста, семьи, в которых работают несколько человек, живут гораздо лучше, одиноким матерям с детьми вообще трудно найти хорошую работу; 4) бедные и средний класс работают меньше, чем богатые. С точки зрения А. Смита, это ненормально. Он считал, что люди работают, чтобы заработать деньги, чтобы купить себе удовольствия и отдых. В середине века американцы начинали работать раньше и гораздо меньше отдыхали, чем сегодняшняя молодежь. Из разных исследований следует, что больше всех работают богатые. Простые люди определяют отдых как «не работу», а в экономической литературе — как «занятие тем, чем ты хочешь заниматься».

### Равенство: что это такое

Милтон и Фридман писали: «Общество, которое ставит равенство в смысле равенства дохода впереди свободы, закончит и без равенства и без свободы. Использование силы для достижения равенства разрушит свободу, а сила, которую будут использовать во имя достижения хороших целей, попадет в руки тех, кто будет использовать ее ради своих интересов. С другой стороны, общество, которое ставит свободу на первое место, получит побочный продукт в виде как большей свободы, так и большего равенства». Можно говорить о разных формах равенства, но только одну форму можно реализовать на практике. Ее реализация ведет к справедливому, мирному и богатому обществу. Каждый гражданин должен иметь равные права по естественному закону. Равенство возможностей — это состояние,

когда никто не может использовать силу для ограничения свободы производства, торговли любым фактором производства и товаром. Любая другая форма равенства возможностей не имеет смысла, потому что невозможно найти даже двух людей с идентичными физическими и умственными способностями, которые обладают теми же талантами и вкусами, которые имеют идентичное информационное поле.

Говорят, что равенство возможностей значит, что каждый может претендовать на определенную работу на основе своих квалификаций и умений. Но установление требований к претенденту — это субъективный процесс. Квалификации также индивидуальны. Как сравнивать людей в такой ситуации? Поэтому данная концепция равных возможностей хорошо звучит, но не имеет смысла. Политические законы, которые ограничивают право производить и торговать с другими, являются несправедливыми. Как быть, если некоторые люди дискриминировали бы других по признаку расы, религии, пола или возраста? Конечно, такая форма дискриминации оскорбляет. Но каждый из нас имеет право быть глупым и иррациональным. Те, кто дискриминируют в такой ситуации, не иницируют использование силы против других. Их право свободной торговли и ассоциации будет нарушено, если будет использована сила против их дискриминационных практик. Если довести этот принцип до логического завершения, то мы придем к выводу, что человек не может иметь права дискриминировать при выборе гостей в своем доме, друзей, кому продавать и у кого покупать или даже на ком жениться. В реальной жизни мы все принадлежим к какому-то меньшинству. Айн Рэнд пишет: «Помните, что наименьшее меньшинство на земле — это человек. Те, кто отрицают индивидуальные права, не могут считать себя защитниками меньшинств». Даже если антидискриминационные законы и были бы справедливыми, не существует механизмов их практической реализации. Философия таких законов такая же, как и иррациональной дискриминации. Это философия коллективизма. Они приводят к значительным экономическим потерям по причине высоких издержек администрирования. Государство должно защищать равные права граждан и не допускать дискриминации. Но ни одно государство не создает равных условий для всех: оно забирает от бедных и дает богатым, забирает от молодых и дает старикам, оно забирает у потребителей и дает созданным ими же монополиям. Список можно продолжать до бесконечности. Более того, государство стимулирует коллективистское мышление. Люди начинают думать про себя

в категориях члена некой группы, а не отдельного гражданина. Такое коллективистское мышление является источником нетерпимости, иррациональной дискриминации и геноцида.

Второй вид экономического равенства – это равенство результатов экономической деятельности. Он основан на идее, что все должны иметь равное количество капитала, успеха, даже счастья вне зависимости от способностей, опыта, усилий, амбиций и желаний. Для социалистов важно, чтобы никто не имел больше, чем другие. Отношение между тем, сколько зарабатывают бедные и богатые, важнее, чем сам размер заработка. Вот что писал Вольтер: «Искусство правительства заключается в том, чтобы забрать как можно больше денег у одного класса граждан и дать другому». Ф. Бастиат: «Государство – это большая фикция, через которую каждый пытается жить за счет других». Социалисты требуют забирать у богатых сверхдоходы. Они по-прежнему не понимают, что важен не размер богатства, а как оно было приобретено. Морально зарабатывать сколько угодно денег, если ты удовлетворяешь желания потребителей. Аморально любое богатство, которое получено благодаря инициированию силы.

Следующий пример позволяет понять разницу подходов между либертарианцами и социалистами. Социалист и либертарианец едут на поезде. Пассажиры первого класса едут комфортно. Во втором классе пассажиры стоят. Либертарианец спрашивает, почему бы железной дороге, управляемой государством, не добавить вагонов, чтобы и пассажиры второго класса могли сидеть? Социалист предлагает вообще убрать вагоны первого класса, чтобы богатые также толпились в общих вагонах.

### Равенство по Мизесу

Различие в доводах старого либерализма и неолиберализма не проявляется яснее и нигде его нельзя так легко продемонстрировать, как в их отношении к проблеме равенства. Либералы XVIII столетия, движимые идеями естественного права (*natural law*) и эпохи Просвещения (*Enlightment*), требовали равенства политических и гражданских прав для всех, потому что они полагали, что все люди равны. Бог создал всех людей равными, наделив их фундаментально одинаковыми способностями и талантами, вдохнув в каждого свой дух. Все различия между людьми являются лишь искусственными, продуктом социальных, человеческих, скажем так, преходящих, институтов. То, что в человеке бессмертно – его дух, – несомненно, одинаково заложено в богатом и в бедном, в дворянине и в простом человеке, в белом и цветном.

Ничто, однако, не является столь плохо обоснованным, как утверждение о присущем всем членам человеческой расы равенстве. Люди абсолютно неравны. Даже между братьями существуют весьма заметные различия в физических и умственных качествах. Природа никогда не повторяет своих творений, она не производит ничего массового и ничего стандартного. Каждый человек, выходящий из ее мастерской, несет на себе отпечаток индивидуальности, уникальности и неповторимости. Люди не равны, и требование равенства перед законом никак не может основываться на утверждении, что с равными надлежит обращаться одинаково.

Существуют две причины, почему люди должны быть равными перед законом. Одна уже упоминалась, когда мы анализировали аргументы против насильственного рабства. Для того чтобы труд мог достичь максимальной производительности, работник должен быть свободен, потому что только свободный работник, наслаждающийся плодами своего собственного усердия в форме зарплаты, будет полностью напрягать свои силы. Второе соображение в пользу равенства всех людей перед законом — это поддержание социального мира. Уже указывалось на то, что следует избегать всякого нарушения мирного процесса разделения труда. Но почти невозможно сохранить продолжительный мир в обществе, где права и обязанности различаются в соответствии с классовой принадлежностью. Тот, кто отказывает части населения в правах, должен всегда быть готов к объединенному наступлению тех, кто лишен гражданских прав, на привилегированную часть общества. Классовые привилегии должны исчезнуть, и тогда прекратится конфликт по их поводу.

Следовательно, совершенно не имеет смысла придирааться к формуле, в которой либерализм воплотил свой постулат равенства, упрекая его в том, что он создал лишь равенство перед законом, а не истинное равенство. Всей человеческой силы не хватило бы, чтобы сделать людей действительно равными. Люди есть и всегда будут неравными. Именно приведенные здесь здравые соображения, апеллирующие к полезности, составляют аргументы в пользу равенства всех людей перед законом. Либерализм никогда не был нацелен ни на что большее и никогда ни о чем большем не мог и просить. Сделать негра белым выше человеческой силы. Но можно дать негру те же самые права, что и белому, и тем самым предложить ему возможность зарабатывать столько же, сколько белый, если он столько же производит.

Но социалисты говорят, что недостаточно сделать людей равными по закону. Для того чтобы сделать их действительно

равными, нужно также наделить их и одинаковым доходом. Недостаточно уничтожить привилегии, дарованные по рождению и по чину. Надо завершить дело, покончив с наиболее важной из всех привилегий, а именно с той, которая дается частной собственностью. Только тогда полностью реализуется либеральная программа, а последовательный либерализм, таким образом, ведет в конечном счете к социализму, к уничтожению частной собственности на средства производства.

Привилегии являются институциональным соглашением, дающим преимущество одним лицам или определенной группе за счет других. Привилегии существуют, несмотря на то что они приносят вред некоторым — возможно, большинству — и не приносят пользы никому, за исключением тех, для чьей выгоды они были созданы. В условиях феодальной системы средних веков сеньоры владели наследственным правом вершить правосудие. Они являлись судьями, потому что унаследовали это положение независимо от того, были ли у них способности и свойства, которые делают человека подходящим на роль судьи. По их мнению, эта должность была не чем иным, как выгодным источником дохода. Здесь правосудие было привилегией благородного по рождению.

Но если судьи всегда выбираются (как в современных государствах) из тех, кто имеет юридическое образование и опыт, это не привилегия юристов. Предпочтение отдается юристам не ради них самих, а ради общественного благополучия, поскольку люди обычно придерживаются мнения, что знание юриспруденции есть необходимая предпосылка для осуществления правосудия. Вопрос о том, следует или нет определенное институциональное устройство считать привилегией определенной группы, класса или человека, нельзя решать по тому, приносит или нет оно выгоду этой группе, классу или человеку, а в соответствии с тем, насколько его можно рассматривать как полезное широкой публике. Тот факт, что на корабле в море один человек — капитан, а остальные составляют его команду и подчиняются его приказам, конечно же, является преимуществом для капитана. Тем не менее это не является привилегией капитана, если он имеет способность вести судно меж рифов в шторм и тем самым быть полезным не только себе, но и всей команде.

Чтобы определить, является ли какое-либо институциональное устройство специальной привилегией человека или класса, надо задавать вопрос не о том, приносит ли оно выгоду тому или иному человеку или классу, а лишь о том, выгодно ли это устройство широкой публике. Если мы придем к заключе-

нию, что только частная собственность на средства производства делает возможным развитие человеческого общества в сторону процветания, то ясно, что это равносильно тому, что частная собственность не является привилегией владельца собственности, а является общественным институтом, служащим добру и выгоде всех, несмотря на то что она может в то же время быть особенно приятной и полезной для некоторых.

Либерализм выступает за сохранение института частной собственности вовсе не в интересах владельцев собственности. Во все не потому либералы хотят сохранить этот институт, не потому, что его уничтожение нарушило бы чьи-то права собственности. Если бы они считали, что уничтожение института частной собственности будет в интересах всех, они выступали бы за то, чтобы его уничтожить, как бы ни противна была такая политика интересам собственников. Однако сохранение этого института служит интересам всех слоев общества. Даже бедняк, который ничего не может назвать своим, живет в нашем обществе несравнимо лучше, чем если бы он жил в таком обществе, которое не способно производить капитал и богатство.

### Мизес: неравенство распределения богатства и дохода

Что в нашем общественном устройстве более всего подвергается критике? Неравенство распределения богатства и дохода! Существуют бедные и богатые, существуют очень бедные и очень богатые. Выход далеко искать не надо: равное распределение всего богатства. Первое возражение против этого предложения заключается в том, что его осуществление мало поможет ситуации, потому что людей с умеренными средствами значительно больше, чем богатых, так что каждый человек мог бы ожидать от такого распределения лишь совсем незначительного улучшения своего жизненного уровня. Это, конечно, правильно, но это еще не все аргументы. Те, кто выступает за равенство в распределении дохода, упускают из виду наиболее важный момент — суммарный доступный для распределения годовой продукт общественного труда не зависит от способа его деления. То, что этот продукт сегодня производится в данном количестве, не является природным или технологическим явлением, независимым от социальных условий. Напротив, это всецело является результатом наших общественных институтов. При нашем общественном порядке только потому и возможно неравенство в богатстве, что оно стимулирует каждого производить столько, сколько он может и при самых низких издержках, — и

человечество имеет сегодня то суммарное годовое богатство, которое теперь доступно для потребления. Если бы этот побудительный мотив был уничтожен, производительность снизилась бы так сильно, что та доля, которая бы при равном распределении досталась каждому, была бы значительно меньше, чем получает сегодня даже самый бедный.

Неравенство в распределении дохода имеет, однако, еще одну функцию абсолютно такой же важности, как и та, о которой уже говорилось: оно делает возможным роскошь богатых. Много глупых вещей говорили и писали о роскоши. Против потребления предметов роскоши выдвигались возражения, будто несправедливо, когда одни наслаждаются великим изобилием, а другие пребывают в нужде. Этот аргумент как будто имеет некоторые достоинства. Но так только кажется. Если удастся показать, что потребление роскоши выполняет полезную функцию в системе социальной кооперации, то тогда этот аргумент можно считать неверным. Именно это мы и попытаемся продемонстрировать.

Защищая роскошь, мы не станем приводить аргумент (который можно часто услышать), будто роскошь перераспределяет деньги между людьми: если бы богатые не позволяли себе роскоши, то бедные не имели бы дохода. Это просто чепуха! Не будь потребления роскоши, то капитал и труд, которые иначе применялись бы в производстве предметов роскоши, производили бы другие блага, например предметы массового потребления, «необходимые» товары вместо товаров «ненужных». Для того чтобы сформировать правильную концепцию общественной значимости роскоши, нужно прежде всего осознавать, что понятие роскоши является относительным. Роскошь — это образ жизни, который находится в остром контрасте с тем, который ведут широкие массы современников. Концепция роскоши, следовательно, является, по существу, исторической. Многие вещи, которые кажутся нам сегодня предметами необходимости, когда-то считались предметами роскоши. Когда в средневековье аристократическая византийская дама, жена венецианского дожа, ела не руками, а использовала золотой прибор, который можно было бы назвать предшественником вилки, венецианцы считали это безбожной роскошью. И когда эту даму поразила ужасная болезнь, они полагали, что это заслуженное Божье наказание за ее «противоестественную» экстравагантность. Два или три поколения назад в Англии ванная в доме считалась роскошью. Сегодня ванная есть в доме каждого среднего английского рабочего. Когда изобрели автомобиль, об-

ладание таким средством передвижения было признаком особенно роскошного образа жизни. Сегодня в Соединенных Штатах даже рабочий имеет «форд». Таков ход экономической истории. Роскошь сегодня — это необходимость завтра. Каждое новшество сначала входит в нашу жизнь как предмет роскоши для немногих богатых людей, чтобы только через некоторое время стать предметом необходимости, воспринимаемым каждым человеком как данность. Потребление роскоши дает промышленности стимул открывать и создавать новые продукты. Это один из динамических факторов нашего хозяйства. Ему мы обязаны теми прогрессивными инновациями, благодаря которым постепенно повышался уровень жизни всех слоев населения.

Большинство не питает симпатий к богатому бездельнику, который проводит жизнь в удовольствиях, никогда не занимаясь никакой работой. Но даже он выполняет свою функцию в жизни общественного организма. Он подает пример «роскошной» жизни, который пробуждает в массах осознание новых потребностей и дает промышленности стимул к производству. Было время, когда только богатые могли позволить себе роскошь посещать зарубежные страны. Шиллер никогда не видел швейцарских гор, которые прославлял в «Вильгельме Телле», хотя они граничили с его швабской родиной. Гете не видел ни Парижа, ни Вены, ни Лондона. Сегодня же путешествуют сотни тысяч людей, а скоро это будут делать миллионы.

### Это странное слово «заслуга»

«В свободном обществе не желательно и не практично, когда материальное вознаграждение соответствует тому, что люди считают заслугой», — утверждает Хаек. Многие представители «новых силиконщиков» не знают, что такое труд по заслугам. СЕО компании «Novell» Эрик Шмидт: «Как и цены на недвижимость, жизнь определяется редкостью. Можно сделать больше шикарных автомобилей, а вот число домов с прекрасным видом на океан не увеличится. Деньги — это важный источник утверждения. Это значит, что к моим идеям прислушиваются. В этом смысле цена акций моей компании является индексом моей ценности». Э. Шмидт отмечает также, что важное значение имеет, какой вуз ты окончил, какие связи приобрел. Он считает, что для успеха надо закончить «правильный университет», который входит в социальную сеть, необходимую для развития бизнеса. Все больше американцев сами зарабатывают свои капиталы. Да, богатые богатеют, но в списке богатых постоянно появляются новые имена. В 1982 г. 85 человек из 400 в

списке самых богатых людей получили свое состояние по наследству. В 1999 г. их число уменьшилось до 35. Из 400 человек 251 можно считать self-made men. Разница между человеком с уровнем дохода 1 млн долларов и 500 млн долларов заключается в том, что у второго есть домашняя прислуга и свой самолет. Степень удовлетворенности по мере накопления денег снижается (уменьшающаяся полезность).

Второй характеристикой людей успеха сегодня является их разное этническое происхождение. Гари Бэкер пишет, что треть миллиона занятых в «Силиконовой долине», родились за границей. Когда Сабир Бхатта из Индии прибыл в США с идеей организовать Hotmail, он не мог получить капитал от инвесторов. Он быстро понял, что не в цвете кожи дело, что каждый может сделать свою сеть и открыть бизнес. В «Силиконовой долине» имеет место почти обратная дискриминация: считается, если ты индеец или китаец, ты умнее остальных. Конечно, разные этнические группы имеют разный доступ к Интернету, но причем здесь проблема доступа? Точно так же можно говорить о доступе к телефону, автомобилю и т. д. Когда компьютер стоил 2 500 долларов в 1995 г., был смысл говорить о том, что многие не могут себе этого позволить. Сегодня компьютер б/у стоит не больше, чем телевизор, а Интернет в месяц стоит 20 долларов или вообще ничего. Существует «digital divide», но суть его не в доступе к сети и IT, а в том, что одни знают, как использовать современные технологии, а другие — нет. Проблема заключается в том, чтобы научить людей ценности знаний, как их получать и что с ними делать. В странах «третьего мира» доступ к Интернету и IT является проблемой. Сегодня немногим более 10% населения имеют доступ к Интернету, но техника совершенствуется, цены падают. Вскоре доступ будет бесплатным, и всемирная библиотека будет доступна каждому.

Хотя существует неравенство в мире, оно не является причиной нестабильности или конфликтов. Современные капиталистические страны разделены по этническому, религиозному и другим признакам, но редко идет война между рабочим классом и богатыми. Основная причина в том, что капитализм работает на пользу самых бедных в долгосрочной перспективе. Раньше богатые ездили на лошадях, бедные ходили пешком. Сегодня богатые ездят на «ягуарах», а бедные — на старых «тойотах». В начале века богатые уезжали в свои дома в теплых странах, спасаясь от холода. Сегодня центральное отопление и кондиционеры спасают всех. Раньше богатые люди также жили до 65–70 лет, а вот бедные — редко. Сегодня средняя продолжи-

тельность жизни выросла во всех странах мира. Технологический капитализм является причиной сотни тысяч изобретений в области медицины, производства пищевых продуктов.

### Моральная защита капитализма от Т.Дж. Роджерса и католического пастора

Т.Дж. Роджерс, CEO «Cypress Semiconductors», является горячим поклонником Рэнд и защитником капитализма. Он считает, что: 1) капитализм заставляет людей вести себя более цивилизованно, чем другая система. Капитализм цивилизует жадность, как брак цивилизует похоть. Жадность и похоть – это человеческие эмоции. Их нельзя искоренить. Жадность ведет к усилиям, а похоть – к удовольствиям. Вопрос лишь в том, чтобы подобрать наиболее эффективные институты и направлять их в нужное русло. Капитализм направляет жадность так, что она служит удовлетворению нужд других. Разрушительные формы жадности (воровство, например) запрещены. Мы можем приобрести то, что есть у других, только убедив их обменяться с нами. Капитализм делает лучше не только общество, но и людей; 2) капиталисты, предприниматели гораздо больше делают для общества в плане поднятия стандартов, социальной защиты, чем другие группы населения. Б. Гейтс сделал больше, чем мать Тереза; 3) богатых бизнесменов обвиняют в эгоизме и жадности, но в сравнении с кем? Неужели бедные меньше хотят приобрести богатство? Известный писатель Дж. Оруэлл ставит добродетель бедных под сомнение. В моральности капитализма убеждают нас даже некоторые религиозные лидеры. Так, отец Роберт Сирико, католический священник, считает, что все «наезды» на капитализм «обречены на провал, потому что они противоречат христианству». Он уверен, что Библия выступает в защиту частной собственности. Так, две из 10 заповедей говорят об этом: не укради и не жажди собственности своего соседа. Эти две заповеди указывают на зло – грех зависти. Если жадность – это естественный недостаток тех, кто имеет больше, то зависть – это естественный недостаток тех, кто имеет меньше. Зависть марширует под флагом равенства. Это грех, который скрывается под обликом добродетели. Одно из достоинств свободного рынка заключается в том, что он сокращает силу зависти. По мере улучшения условий жизни, открытий новых возможностей люди склонны меньше желать зла своим соседям. Библия была написана во времена огромного дефицита, когда считалось, что богатство единиц приобретается за счет бедных. Сирико считает, что библейские принципы надо адаптировать к

сегодняшней ситуации, поскольку тексты Библии относятся только к докапиталистическому обществу. «Если мы заботимся о бедных, если мы хотим выполнять учение Христа, нам надо приветствовать создание богатства, которое избавляет людей от боли бедности». Пастор предпочитает рассматривать предпринимателей через призму их действий в соответствии с их действиями: «По их работе будем мы их узнавать». Сирико считает, что Библия не против любви к себе и собственного интереса. «Иисус говорит нам любить соседей, как самих себя. Он предполагает, что мы любим себя и что это хорошо. Он просит нас уважать остальных так, как мы уважаем себя, и это является естественным отношением». На практике предприниматели работают, чтобы поддерживать и содержать свои семьи. Разве это можно назвать аморальным? Сирико отмечает, что не деньги являются корнем зла, а любовь к деньгам. Не капитализм является грехом, а идолопоклонничество, выраженное в чрезмерном пристрастии к приобретению богатства. «У Бога не было проблем с богатством. Проблема была в том, что человек превратил свое богатство в Бога». Сирико утверждает, что католикам и протестантам надо учитывать законы экономики точно так же, как церковь учитывает другие науки.

### Социальная функция богатых людей

Американцы, европейцы и даже жители Беларуси и Центральной Европы все чаще откладывают покупку нового компьютера, сотового телефона и других высокотехнологических «игрушек» не столько потому, что не могут позволить себе купить их, а потому что в течение года цены на них существенно уменьшаются. Еще два года назад о «Пентиуме», цена которого меньше одной тысячи долларов, можно было только мечтать. Тем не менее люди часто жалуются на рост расходов на нормальное (с точки зрения их меняющихся стандартов) жизнеобеспечение. Они не замечают базовой характеристики экономической реальности — реальные цены на подавляющее количество товаров и услуг, выраженные в количестве времени, которое необходимо потратить, чтобы сделать покупку, падают.

В 1908 г. Генри Форд предложил свой первый автомобиль модель «Т» за 850 долларов, что составляло эквивалент двухлетней зарплаты заводского рабочего в то время. Неудивительно, что спрос на авто был ограниченным. В течение первого года Форд продал лишь 2500 штук. Сегодня средний рабочий должен работать всего 8 месяцев, чтобы купить последнюю шикарную модель «Форд-Таурус». Современный потребитель получает го-

раздо больше на свои деньги. Комфортный салон, кондиционер, удобные сидения, стереоаппаратура, центральный замок, система навигации и многие другие современные «навороты». Современные машины гораздо безопаснее, дольше ездят и требуют меньше средств и времени на техническую эксплуатацию. В США, за исключением медицинских услуг и высшего образования, падение цен — это реальность. В 1915 г., когда впервые была налажена телефонная связь через океан, трехминутный звонок стоил 20,70 долларов. Только богатые люди могли себе позволить позвонить родственникам и друзьям через океан. При средней зарплате меньше 23 центов типичный заводчанин должен был работать 90 дней, чтобы сделать один звонок. Сегодня практически каждый может позволить себе межконтинентальное соединение меньше чем 50 центов за три минуты, что составляет всего 2 минуты рабочего времени.

Чтобы купить в 1919 г. почти полторакилограммовую курицу, надо было работать 2 часа 37 минут. Сегодня такую же курицу можно купить за 14 минут. Первый цветной телевизор с размытыми цветами, с экраном 30 см по диагонали стоил 2 месяца работы в 1954 г. Сегодня современный телевизор с 65-сантиметровым экраном, дистанционным управлением, шикарным качеством изображения стоит всего 3 дня работы. В 1970 г. компьютер IBM стоил 4,7 млн долларов. Только богатые корпорации и правительство могли себе позволить такие покупки. Средний рабочий должен был работать несколько жизней, чтобы купить машину, делающую миллион операций в секунду. Сегодня персональный компьютер работает в 13 раз быстрее, чем те громоздкие ЭВМ и стоит дешевле 1000 долларов. Средний рабочий может купить себе один миллион операций в секунду за 19 минут. Падение реальных цен распространяется на жилье, бензин, электричество, одежду, бытовую технику. «Отработка» современных развлечений и услуг — кино, косметические салоны, путешествия самолетом, химчистка — занимает все меньше времени.

## Время — деньги

Время работы — это оптимальный способ измерить реальную стоимость товара или услуги. Реальная стоимость жизни измеряется не в долларах или рублях, а в часах и минутах, которые мы должны работать, чтобы жить. Как сказал Генри Соро в «Уолдене», «стоимость вещи — это количество жизни, которое необходимо обменять на нее сразу же или на длительную перспективу». Недостатком исчисления в денежных ценах

является то, что нам трудно понять, что мы можем себе позволить. Пара чулок сто лет назад стоила 25 центов. «Как дешево», — подумает каждый, кто не знает, что средний рабочий в то время зарабатывал всего 14,8 центов в час. Значит, покупка пары чулок обходилась ему в 1 час 41 минуту работы. Сегодня аналогичная покупка стоит 18 минут работы. Иначе говоря, для тогдашнего рабочего чулки стоили 22 современных доллара, а для современного — всего 4 доллара. Если бы современные американцы работали столько же, сколько их предки, они бы просто пришли в уныние от цен: ножницы — 67 долларов, детская коляска — 913, велосипед — 2222, телефон — 1202 доллара.

Чтобы оценить стоимость жизни, лучше всего определить, что может позволить себе современный средний по заработку американец. Сто лет назад его предок зарабатывал менее 15 центов в час. В 1997 г. — 13,18 доллара. Столько зарабатывают большинство американцев. Начнем с продуктов питания. Стоимость одного литра молока, выраженная в отработанном времени, составляла в 1919 г. 39 минут, в 1950 — 10, в 1997 г. — всего 7 минут. Продовольственный набор из 12 базовых продуктов, которого хватает на три хороших обеда, в 1919 г. стоил 9,5 часов, в 1950 г. — 3,5, в 1997 г. — только 1,6 часа. Действительно, в номинальных долларах жилье сейчас стоит гораздо дороже. В 1920 г. средняя цена нового дома составляла 4700 долларов. В конце пятидесятых средняя семья платила за дом уже 14 500 долларов. Сегодня за аналогичное жилье надо выложить 140 000 долларов. Значит, реальные цены, вопреки капиталистической логике, возросли? Совсем нет. Да, сегодняшние дома дороже, но они значительно больше и надежнее, поэтому корректнее сравнивать стоимость квадратного метра. По этому показателю цена жилья упала с 7,8 часов работы в 1920 г. до 6,5 — в 1956 г. и 5 — в 1970-м. В период с 1970 по 1996 гг. стоимость квадратного метра жилья возросла на полчаса рабочего времени. Опять-таки это не значит, что закон о снижении реальной цены в долгосрочной перспективе не работает. Качество жилья стало несравненно лучше. Сегодня новый дом — это обязательно центральное отопление, кондиционер, встроенная кухня, гараж, дополнительный санузел, улучшенная теплоизоляция, высокотехнологичные окна и двери и т. д. Базовая цена 1 м<sup>2</sup> жилья включает все эти «навороты». Можно с уверенностью сказать, что их стоимость с лихвой компенсирует дополнительные 10% рабочего времени. Если принять во внимание, что семьи становятся меньше, уменьшаются расходы на жилищно-коммунальные услуги, то стоимость

жилья, выраженная в рабочем времени, сегодня на 6% дешевле, чем в 1970 г.

Многое из того, что мы покупаем в дом, стало намного дешевле. За последние 27 лет количество рабочего времени, необходимое для покупки бытовой техники, сократилось: на 60% – для посудомоечных машин, 56% – для пылесосов, 40% – для холодильников. Стоимость двуспальной кровати и шкафа упала со 161 часа в 1929 г. до 78 – в 1957-м и 24 – в 1997-м. Кондиционер сейчас стоит меньше четырех часов работы. В 1970 г. он стоил 7,5 часа, а в 1952 г., когда впервые появился на рынке, – 40 часов. Гораздо дешевле стала одежда. В 1927 г. хороший костюм стоил 43 доллара. Средний американец должен был работать 79 часов, чтобы купить его. Сегодня аналогичные костюмы продаются за 525 долларов, что эквивалентно 40 часам работы. С начала XX в. стоимость джинсов упала с почти 7 часов до 3 часов 24 минут.

### Просто удача или закономерность?

Социалисты списывают удачи капиталистической системы на алчность бизнесменов, неграмотность потребителей и, конечно же, на случайность, историческое стечение обстоятельств. Снижение реальных цен на потребительские продукты и товары есть прямое следствие работы частного свободного рынка. На рынке труда система стимулирует производительность, что приводит к росту зарплаты. На рынке товаров и услуг стимул получения прибыли способствует инновациям, научным открытиям и увеличивает эффективность каждого отработанного часа. Преимущества свободного рынка получают все потребители: больше ценности за наши деньги, больше времени на наше свободное время. Конкуренция равных субъектов хозяйствования, свободный доступ на рынок – вот фундаментальные условия для снижения реальных цен.

Америка – родина автомобиля. На примере этой отрасли можно проследить, как работает вся система, как чистая экономика создает социальные, общественные блага без никаких «встроенных» противоречий. В начале XX в. автомобиль Форда критиковали как игрушку для богатых, недоступную для простого рабочего. Первые машины собирались вручную, под индивидуальный заказ. Форд придумал конвейер, стандартизировал комплектующие и создал сеть дистрибьюторов. Форд в полной мере использовал разделение труда, специализацию и распределение затрат на более длительный промежуток времени. Автомобильная промышленность продолжала интенсивно

инвестировать в новые технологии. Применение пластмасс привело к созданию новых, легких и дешевых, комплектующих. К началу 90-х всю рутинную работу по сборке делали роботы. Компьютеры совершают очередное массированное наступление на сокращение производственных затрат. Так, в 1985 г. тест на лобовое столкновение автомобиля стоил 60 000 долларов. Сейчас его можно симулировать в виртуальной реальности за какие-то 200 долларов. Трехмерный объектный принтер сократил стоимость прототипов некоторых частей с 20 000 до 20 долларов.

Компании сокращают производственные затраты, инвестируют в разработку новых технологий не из-за гражданского долга или по приказу госчиновника. Они делают это в ответ на конкурентные действия своих соперников по рынку. На автомобильном рынке конкуренция очень жесткая, то, что американцы называют cut-throat: японцы, немцы, американцы, французы, шведы, сейчас корейцы. Маржа прибыли сокращается, качество увеличивается. Слабейшие уходят с рынка. Так было и в начале XX в. В 1920 г. только в США было 360 производителей автомобилей. Победили те, кто предлагал самый качественный продукт по меньшим ценам. Сотни компаний не выдержали конкуренции, но их идеи были использованы в полной мере. Так работает принцип конкуренции: производственные затраты – вниз, качество – вверх. Большая производительность труда ведет к повышению зарплат для рабочих, прибыли для акционеров. Повышаются возможности потребления. Точно такие же процессы происходят в других отраслях экономики. При высокой степени экономической свободы население становится богаче, промышленность и сельское хозяйство – конкурентнее, люди имеют больше времени на развлечения и отдых. Сегодня 90% американских семей имеют автомобиль, 60% – два и более.

### Богатые люди – благодетели

Механизм падения реальных цен не работал бы без наличия богатых людей в обществе. Относительно небольшая группа богатых потребителей первыми покупают новые потребительские товары. Они в состоянии создать рынки для новых продуктов и услуг по ценам, которые для большинства населения просто недоступны. Но очень малая группа предпринимателей заработала состояние, ориентируясь только на богатых. Генри Форд знал об этом. Не сомневается в этом и Билл Гейтс. Именно богатые люди начинают демократизацию потребления, потому что они начинают процесс снижения цен. Многие из

нас ожидают покупку того или иного товара. В качестве компенсации мы получаем лучший продукт за меньшие деньги.

Экономика здесь проста. Появление любого нового продукта требует авансированных инвестиций. Неважно, кто вводит новый продукт на рынок — частный предприниматель или крупная корпорация. Каждому необходим под это стартовый капитал на проведение научно-исследовательских работ, тестирование, закупку оборудования и подготовку рабочей силы. Затраты на то, чтобы новый продукт дошел до первого потребителя, могут варьироваться от нескольких тысяч до нескольких миллиардов долларов. Первые покупатели платят высокую цену. По мере увеличения объема продаж и вступления на рынок конкурентов постоянные затраты распределяются на большее количество покупателей. Классическая экономика масштаба: чем больше объем производства, тем меньше затрат на единицу продукта. Успех предприятия привлекает еще большее количество конкурентов, и начинается гонка за лучший продукт по минимальной цене. Компании обязаны снижать цены, чтобы остаться в бизнесе. Компании обязаны повышать качество, чтобы не потерять потребителей.

Богатые потребители покрывают большую часть затрат на раскрутку нового продукта, новой отрасли промышленности. На протяжении десятилетий они финансировали автомобильную промышленность, электронику, фармацевтику, телекоммуникацию, компьютеры и многие другие товары, которые сейчас доступны простым людям. По мере продвижения товаров и услуг на рынок цены более или менее отражают добавленные затраты или предельные издержки. Отношение между фиксированными и предельными затратами разное у разных продуктов. Этим объясняется, почему цены на одни продукты сокращаются резко, а на другие — постепенно. Большое сокращение цен имеет место там, где доля постоянных издержек очень высока: в компьютерном бизнесе, электронике, фармацевтике. Критики капитализма, особенно те, кто выступает за равенство всех во всем вне зависимости от их личного вклада и ответственности, жалуются, что экономика работает на пользу богатым за счет бедных. В действительности все происходит с точностью наоборот. Без богатых не было бы возможным появление новых товаров и услуг по более доступным ценам. Экономический прогресс возможен только благодаря ценовой дискриминации богатых, а не рабочего класса. При социализме и интервенционизме (welfare state) богатые получают преимущества за счет бедных. При капитализме именно бедные извлекают выгоду за

счет богатых. Используя в полной мере естественный механизм неравного распределения дохода, свободный рынок поднял уровень жизни рабочего выше уровня королевской знати VIII—IX вв. Известный экономист Джозеф Шумпетер писал: «У королевы Елизаветы есть шелковые чулки. Достижения капитализма не в том, что он снабжает королеву чулками, а в том, что они становятся доступными даже для простой фабричной рабочей». Используя богатых в качестве локомотива, общество получает эффективный механизм перераспределения богатства. Ни одна из экономических систем, основанных на господствующей роли государства в процессе производства и особенно в сфере социальной защиты, не в состоянии выдержать конкуренцию с частным свободным рынком.

### Доступные развлечения

Потребитель капиталистической страны имеет много времени для отдыха и развлечений. И в этой сфере мы видим значительное снижение цен на оказываемые услуги. Цена билета в кино сократилась с 28 минут работы до 19 в 1997 г. Каждый 1000 миль путешествия на самолете обходятся сейчас на 61 час работы меньше, чем в начале XX в. Чтобы совершить круиз по Карибскому морю, надо отработать всего 45 часов, а не 51 час, как было в 1972 г. Отработка химчистки одежды стоит сейчас на 50% меньше, чем в 1946 г. Цена прически у парикмахера, выраженная в рабочем времени, снизилась на 27%. Мягкие контактные линзы стоили 95 часов рабочего времени в 1971 г., а сегодня — всего четыре! При этом срок носки заметно вырос.

Особняком стоит еда. Американцы едят много так называемой *fast food*, что заметно сказывается на их внешнем виде. А все из-за того же капитализма, который сделал пищу гораздо дешевле. Большая пицца-папперони стоит на 15% дешевле по сравнению с 1958 г. Двухлитровая бутылка кока-колы в 1920 г. стоила 5,5 минут, в 1970-м — 3,5, в 1997 г. — 1,5 минуты. В 1940 г. американцы платили почти полчаса рабочего времени за гамбургер с небольшим количеством говядины. Сегодня Биг Мак стоит всего 8,6 минут работы. За 23 года цена на плитку американского шоколада «Херши» возросла с 10 до 45 центов. Но это по-прежнему только 2 минуты рабочего времени или десятая часть того, во что она обходилась в начале XX в.

Даже денежные цены на многие новые продукты упали. Таким образом, свободный рынок предоставил потребителю двойную выгоду. Карманный калькулятор, который не вмещал-

ся ни в один карман, в 1972 г. продавался за 120 долларов. 25 лет спустя миниатюрный калькулятор стоит уже 10 долларов (дешевле, чем логарифмическая линейка в 1952 г.). Выраженная в рабочем времени цена его упала с 31 часа до 46 минут сегодня, т. е. меньше времени, чем на обычный обед. Видеомагнитофон появился в массовой продаже в 1978 г. за 985 долларов. Через 20 лет «видик» с многочисленными «наворотами», программированием стоил меньше 200 долларов, или 15 часов работы (падение цены – 90%). В 1984 г. сотовые телефоны продавались за 4195 долларов. Сегодня можно купить и за 120 долларов США. За последние 13 лет цена данного товара, выраженная в рабочем времени, сократилась на 98%! Некоторые компании предлагают телефон бесплатно, а услуги связи стоят на 50% дешевле, чем 10 лет назад. За последние 20 лет цены на микроволновые печи, видеокамеры и многие другие «приятности» упали как в номинальных долларах, так и в рабочем времени. В 1967 г. рабочему надо было трудиться 176 часов, чтобы купить микроволновую печь. Сегодня – только 15 часов. Старая допотопная видеокамера в 1960 г. стоила 57 часов работы. Пленку надо было проявлять, покупать проектор и экран. Сегодня за 42 часа работы вы купите очень хорошую портативную видеокамеру.

### А что же стоит дороже?

Да, американцы работают больше, чтобы купить медицинские услуги и высшее образование. С середины 70-х годов стоимость обучения в рабочем времени для 80% студентов удвоилась. В частных вузах цены выросли еще больше. Но простое схематическое сравнение некорректно. Качество медицинских услуг заметно выросло. За последние 25 лет появилось большое количество разнообразной диагностической аппаратуры, эффективных лекарств от разных трудноизлечимых болезней. Что касается высшего образования, то и здесь экономический взгляд на проблему многое проясняет. Рабочий с высшим образованием получает в среднем на 16 504 доллара в год больше, чем просто выпускник средней школы. В 1979 г. эта разница составляла 10 488 долларов.

Да, цены не могут вечно падать. Вряд ли за половину рабочего дня можно будет купить машину. Чем дольше товар находится на рынке, тем медленнее падает на него реальная цена. Цена на апельсины в минутах работы упала на 63% с 1919 по 1938 гг. Надо было ждать целых 60 лет, чтобы еще раз получить такое же падение. Пачка жвачки «Ригли» каждый год с начала XX в. до 1920 г. стоила на 7% меньше. После 1920 г. – только

на 2%. С 1920 по 1941 г. цена на бензин сократилась вдвое. Следующее аналогичное снижение длилось 45 лет. По мере «взросления» рынка просто трудно вносить технологические инновации в производственный процесс. Но потребители и так получают от свободного рынка большое количество новых продуктов по все уменьшающимся ценам.

Необходимость работать меньше для нормального жизнеобеспечения как следствие роста инвестированного капитала объясняет беспрецедентный в истории рост доходов в США. Производственное и эффективное использование ресурсов является настоящим тестом для любой экономической системы. Самый драгоценный ресурс — это наше время. Большинство людей не рождаются с крупными банковскими счетами. Мы рождаемся со временем, которое и является настоящей валютой в нашей жизни. Ценность нашего времени определяется тем, что мы можем приобрести в обмен. Капитализм последовательно повышает ценность часов и минут, делая каждого человека богаче.

## Глава 17

# ЭКОНОМИКА КАК СИСТЕМА РЫНКОВ

### ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ТРАДИЦИОННОГО ПОДХОДА К ПОНИМАНИЮ ЭТОЙ СИСТЕМЫ

В данной главе мы рассматриваем общую теорию системы конкурентных рынков, которая является одной из важнейших составных частей современной экономической теории.

## А.

### ПРОИЗВОДСТВО И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

#### ПРОИЗВОДСТВО И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФИРМЫ (ОБЗОР)

##### Определения

*Фирма в условиях совершенной конкуренции* — это фирма, доля рынка которой достаточно мала, так что изменения объема ее выпуска не оказывают существенного воздействия на рыночную цену.

*Уровень выпуска, максимизирующий прибыль*, — тот уровень выпуска, при котором прибыль максимальна.

*Совокупная прибыль* — полная прибыль, полученная фирмой. Исчисляется как величина прибыли за единицу продукта, умноженная на проданное количество.

*Прибыль за единицу продукта* — средняя прибыль за единицу выпуска. Исчисляется как цена минус средние издержки.

**Важно!**

В данном случае рассматривается фирма в условиях совершенной конкуренции (поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции было рассмотрено в главе 13). Здесь необходимо еще раз обратить внимание студентов на различие понятий «конкуренция» (англ. «competition») и «соперничество» (англ. «rivalry»). Фактически само различие этих понятий возникло только с появлением и развитием теории строения рынка. Так, например, экономисты-классики, говоря о «свободной конкуренции», имели в виду то, что мы сегодня называем «соперничеством». «В современном понимании термин “соперничество” относится к действительному поведению, тогда как термин “конкуренция” относится к определяющей строение рынка модели, используемой для предсказания поведения на определенном рынке» (*Clarson K., Miller R. Industrial Organization: Theory, Evidence, and Public Policy. New York, 1982. P. 110*).

Следует еще раз подчеркнуть, что поведение фирм на рынке совершенной конкуренции не содержит никаких признаков соперничества. Тогда как именно соперничество является основной чертой поведения фирм на рынках несовершенной конкуренции.

**Пояснения и примеры**

Общее правило максимизации прибыли (равенство предельных издержек и предельной выручки) в условиях совершенной конкуренции приобретает специфическую упрощенную форму, а именно: максимизирующий прибыль уровень выпуска фирмы будет таким, при котором предельные издержки равны цене ( $MC=P$ ), поскольку цена равна предельной выручке.

Рассмотрим рис. 17.1 (Равновесный выпуск для фирмы в условиях совершенной конкуренции) и 17.2 (Кривая предельных издержек фирмы в условиях совершенной конкуренции).

Обратите внимание студентов на то, что на рис. 17.1 заштрихованная площадь представляет собой равновесную прибыль фирмы, а на рис. 17.2 кривая предельных издержек также является и кривой предложения фирмы в краткосрочном периоде.

## ПРОИЗВОДСТВО И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В РАМКАХ ОТРАСЛИ

### Определения

*Отрасль* — совокупность фирм, выпускающих один и тот же продукт.

*Рыночное предложение* — это предложение товара, установленное коллективным поведением всех фирм одной отрасли.

*Кривая отраслевого предложения* — графическое отражение взаимосвязи между рыночными ценами на товары и количеством товаров, которые предложат рынку производители одной отрасли.

*Долгосрочное рыночное равновесие* — состояние, когда ни одна из фирм данной отрасли промышленности не намерена менять ни уровень выпуска продукции, ни цены, по которым данная продукция будет продаваться.

### Пояснения и примеры

Рыночное предложение определяется коллективным поведением всех фирм, выпускающих один и тот же продукт. Совокупность таких фирм представляет собой отрасль. Так, например, кондитерская отрасль пищевой промышленности будет включать в себя различные кондитерские фабрики, пекарни, где изготавливают торты, пряники и т. д.; химическая отрасль состоит из различных предприятий, специализирующихся на производстве соды, калийных удобрений, серной кислоты и т. д.; машиностроительная отрасль включает в себя основных производителей легковых и грузовых автомобилей, автобусов, троллейбусов, сельскохозяйственной техники, станков, а также предприятия, специализирующиеся на изготовлении аккумуляторов, двигателей, различных приборов и т. д.

Кривая отраслевого предложения (см. рис. 17.3) в краткосрочном периоде имеет ту же форму, что и кривая предложения индивидуальной фирмы (сравните с рис. 17.2), но в случае отрасли объем предложения будет гораздо больше. В нашем случае мы предполагаем, что число фирм отрасли неизменно. Тогда совокупный объем продукции, поставляемый отраслью для каждой цены, будет представлять собой сумму планируемых объемов продаж всех фирм отрасли по данной цене.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Рассмотрите вместе со студентами различные варианты пересечения кривых спроса и предложения. В слабой группе можно проанализировать соотношения спроса и предложения по графикам, акцентируя внимание на проблемах, указанных ниже. В сильной группе попросите студентов показать на графике:

- в каком случае прибыль будет нулевой;
- в каком случае фирма получит прибыль;
- как будет выглядеть график, если фирмы попытаются увеличить свои производственные мощности;
- как будет выглядеть график, если в отрасль войдут новые фирмы.

Обратите внимание студентов на то, что в долгосрочном периоде с учетом полного приспособления к существующей технологии и при постоянных ценах на ресурсы цена продукта на рынке совершенной конкуренции будет равна минимальным средним издержкам производства.

## ДИНАМИКА ОТРАСЛИ

### Определения

*Вход на рынок/в отрасль* – первое предложение своей продукции фирмой на данном рынке.

*Выход из отрасли* – прекращение выпуска товара, сопровождающееся юридическими процедурами и ликвидацией производственных мощностей или перепрофилированием производства.

### Пояснения и примеры

В условиях совершенной конкуренции приспособление к меняющимся условиям в отдельно взятой отрасли обычно происходит за счет входа в данную отрасль новых фирм или выхода фирм из этой отрасли.

Разберите со студентами рис. 17.4. Обратите их внимание на то, что когда фирмы, использующие старую технологию, обнаруживают, что цена их продукта падает, они вынуждены:

- применить новую технологию;
- уйти из отрасли.

- Формами выхода из отрасли, в частности, являются:
- банкротство;
  - ликвидация фирмы;
  - продажа фирмы новому предпринимателю;
  - переход в другую отрасль.

Примеры перехода предприятий из одной отрасли в другую (это возможно и в случае выкупа предприятий-банкротов и последующего репрофилирования их производства развивающимися концернами или фирмами; а также в случае диверсификации деятельности фирмы): концерн «Калина» (бывшие «Уральские самоцветы», г. Екатеринбург) производит не только парфюмерно-косметическую продукцию, но и стирально-моющие средства, предметы бытовой химии, т. е. действует на разных рынках. Причем большинство из успешно работающих сегодня предприятий «Калины» ранее были полными банкротами и входили в другие отрасли производства.

Компании «Sony» и «Ericsson» с 1 октября 2001 г. начали работу над новым глобальным проектом. Этим днем можно датировать их совместную деятельность во всем, касающемся производства для сотовой связи. Цель данного слияния – противостоять падению спроса на мобильное оборудование. Поодиночке в такой ситуации, по мнению компаний, недолго и обанкротиться (*Известия. 2001. 29 августа*).

Холдинг «Объединенные машиностроительные заводы» стремится снизить издержки на производство продукции, избавляясь от непрофильных производств. Расставшись в 2000 г. с прокатным станом, проданным «Северстали», в 2001 г. он передал непрофильный для основной специфики концерна ирбитский завод по производству тяжелых мотоциклов «ИМЗ-Урал» в рассрочку на пять лет менеджерам этого завода. На Западе такая процедура передачи предприятия менеджерам в рассрочку на несколько лет широко распространена. Она называется МВО – management buy-out (*Известия. 2001. 1 марта*).

### **Важно!**

Подчеркните тот факт, что на сегодняшнем российском рынке переход предприятий из одной отрасли в другую чаще всего затруднен или невозможен.

## ВЗАИМОСВЯЗЬ РЫНКОВ

### Пояснения и примеры

Выбор потребителей между товаром А и товаром Б зависит от их дохода, а также от относительных цен на эти товары (см. главу 11). Например:

- при росте продаж мотоциклов могут снизиться объемы продаж автомобилей;

- при росте цен на бензин продажи автомобилей, работающих на нем, также могут упасть, а спрос на газобаллонные автомобили возрастет;

- при дифференциации доходов потребителей многие производители начинают ориентироваться на ту или иную группу покупателей: одни развивают производство товаров для малоимущих слоев населения, другие – наоборот, акцентируют внимание на наиболее обеспеченных людях и создают товары с учетом потребностей именно этого слоя покупателей;

- появление компьютерного рынка привело к значительному сокращению спроса на пишущие машинки, бурному развитию рынка программного обеспечения;

- ноутбуки создали дополнительный спрос на специальные сумки для них;

- резкий рост цен на все сырьевые товары в 1992 г. (после либерализации цен) в добывающих отраслях российской экономики привел к значительному росту затрат и цен в перерабатывающих отраслях, а в конечном счете – и к осязаемому росту цен на конечную продукцию (товары народного потребления). В результате – катастрофически упало производство в машиностроении (полное прекращение производства большинства наукоемких и многих прогрессивных видов оборудования, банкротство многих предприятий) и других обрабатывающих отраслях. Вместе с этим вырос экспорт отечественных сырьевых ресурсов и импорт потребительских товаров, машин, оборудования, продуктов питания.

В качестве иллюстрации можно использовать данные табл. 17.1.

Таблица 17.1

Индексы промышленного производства по отраслям промышленности (в %)

Промышленность	В среднем за год				К предыдущему году								
	1971– 1975	1976– 1980	1981– 1985	1986– 1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Вся промышленность	107	104	103	103	92	82	86	79	97	96	102	95	108
Электроэнергетика	107	105	104	103	100,3	95	95	91	97	98	98	98	100,2
Нефтедобывающая	107	106	99,9	99	90	94	91	93	96	98	101	99	100,4
Нефтеперерабатывающая	108	103	100	100,1	98	90	87	86	101	101	99,2	93	103
Газовая	113	116	110	106	101	97	95	94	99,6	99	98	100,8	104
Угольная	103	100,4	100,6	100,3	88	106	92	88	99	98	95	95	109
Черная металлургия	106	103	103	102	93	84	83	83	110	98	101	92	114
Цветная металлургия	107	102	102	101	91	75	86	91	103	96	106	95	109

Окончание

Промышленность	В среднем за год				К предыдущему году								
	1971– 1975	1976– 1980	1981– 1985	1986– 1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Химическая и нефтехими- ческая	110	105	105	102	94	78	79	76	108	93	104	93	121
Машиностро- ение и металло- обработка	111	108	106	104	90	85	84	69	91	95	104	93	114
Лесная, дерево- обрабатываю- щая и целлю- лозно-бумажная	108	101	103	102	91	85	81	70	99,3	83	100,9	99,6	117
Легкая	104	102	100,4	102	91	70	77	54	70	78	98	89	120
Пищевая	105	100,6	103	104	91	84	91	83	92	96	99,2	98	108

Источник: Российский статистический ежегодник. 2000. М., 2000. С. 302.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести примеры взаимодействия на местных товарных рынках (как на стороне спроса, так и на стороне предложения).

2. Проанализируйте в группе последствия либерализации цен 1992 г. (взаимозависимость роста цен по процессам переработки сырья и цен на конечную продукцию; взаимосвязь промышленности и сельского хозяйства; взаимодействие падения платежеспособного спроса, роста затрат и цен).

### Важно!

Взаимосвязанность рынков обуславливается тем, что цена на каждом рынке формирует «условия», потенциально относящиеся ко всем другим рынкам.

## Б. ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ

### Определения

*Рыночное равновесие* — состояние, когда рыночные цены и условия таковы, что все покупатели и продавцы могут реализовать свои планы.

*Общее равновесие* означает, что для всех товаров можно найти такие равновесные цены, при которых выполняются два условия:

1) все домохозяйства и индивидуальные покупатели могут выбрать наиболее предпочитаемый набор товаров и услуг при существующих бюджетных ограничениях;

2) все фирмы свободны действовать так, чтобы максимизировать прибыли при существующих технологии, ограничениях ресурсов и тех условиях, с которыми они могут столкнуться на факторных рынках и рынках готовой продукции.

### Пояснения и примеры

Покажите студентам, что в реальной экономике многие рынки близко подходят к состоянию равнове-

сия, т. е. когда почти все предложенное для продажи рано или поздно покупается. Как это происходит?

Достижению этих целей служат различные распродажи — стремление избавиться от товаров (или остатков товаров), которые не были проданы по установленным ранее ценам. Именно поэтому многие люди специально ожидают сезонных, рождественских, предпраздничных и других распродаж, чтобы приобрести те товары, которые недоступны для них по обычным ценам.

Иногда фирмы сознательно повышают цены на свои товары, чтобы сделать их более престижными и подчеркнуть их высокое качество. Подобный эффект срабатывает на рынке модной одежды, компьютерных программ, бытовой техники и т. д. Как правило, люди считают, что дорогой товар плохим не бывает. Например, если компьютерная программа будет продаваться по более низкой цене, чем аналогичные товары, то покупатели, скорее всего, будут воспринимать ее как некачественную, устаревшую или подделку.

Иногда товар используется не по своему прямому назначению (например, одежда — как тряпки, печатная продукция — как макулатура, металлические изделия — как лом и т. д.).

Рынок труда наиболее часто оказывается не в состоянии достичь равновесия. Это приводит к безработице, нехватке специалистов определенного профиля или рабочих, необходимости смены профессии (например, сейчас в связи с сокращением в вооруженных силах действуют много центров по переобучению профессиональных военных) и т. д.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры снижения цен на товары.
2. Приведите примеры, когда фирма дифференцирует цены на различные модели одного и того же товара для разных групп потребителей.
3. Когда вы предпочитаете делать крупные покупки: во время новогодних и рождественских распродаж или когда у вас есть нужная сумма денег, независимо от возможности получить скидку?

## ЕЩЕ О ВЗАИМОСВЯЗИ РЫНКОВ

## Определения

Для существования *общего равновесия* необходимо соблюдение ряда условий:

1) производители товаров и услуг должны поставлять на рынок товары и услуги именно в том объеме и той структуры, которые будут реально востребованы; соответственно домохозяйства также поставляют на рынок услуги труда именно того объема и той структуры, которые будут реально востребованы;

2) совокупный объем произведенного дохода всех участников экономической деятельности и домохозяйств в соединении с доходами, полученными из других источников, даст им такой доход, который позволит приобрести именно те объемы благ, которые будут произведены при равновесных ценах;

3) производители при данных равновесных уровнях выпуска и цен будут предъявлять спрос на весь объем предложения каждого вида товаров и услуг или труда домохозяйств;

4) производители, принимая во внимание альтернативные производственные процессы, будут сочетать реальные объемы всех прочих ресурсов с равновесными объемами конкретного вида ресурса (например, труда).

Все цены и объемы благ, соответствующие общему равновесию, находятся в зависимости друг от друга; ни одна цена не может быть определена без обращения к остальной части экономики.

*Модель общего равновесия* — при определенном наборе предпочтений потребителей и определенном первоначальном распределении ресурсов существует такой набор цен на продукты и ресурсы, который обеспечивает равновесие на рынках и делает решения всех домохозяйств совместимыми друг с другом.

## Пояснения и примеры

Продемонстрировать аудитории взаимосвязь рынков можно на следующем примере. Отсутствие спроса на отечественные товары легкой промышленности в начале 90-х годов XX в. и, как следствие, не-

выплата даже низкой заработной платы работникам этой отрасли вынудили большинство из них искать работу в других областях экономики (в различных кооперативах, на нарождающихся биржах и т. д.) или заняться «челночным» бизнесом. Многие из тех, кто в силу каких-то причин (преклонный возраст, отсутствие необходимых навыков, состояние здоровья, уход за детьми или больными родственниками и др.) не могли найти другую работу, использовали работу на своих садовых или приусадебных участках для получения средств к существованию.

В качестве иллюстрации можно привести также и данные табл. 17.2.

Таблица 17.2

Варианты адаптивного поведения  
(в % от числа опрошенных, по строке)\*

Группы	Год	Типы адаптивного поведения				
		I Не могу приспособиться	II Ничего не изменилось	III Приходится «вертеться»	IV Открылись новые возможности	V Затруднились ответить
<b>По возрасту</b>						
До 24 лет	1994	10	23	28	11	28
	1999	21	22	35	10	13
25–40 лет	1994	16	26	34	9	15
	1999	19	14	53	7	8
40–55 лет	1994	26	22	38	4	10
	1999	31	14	46	4	5
Старше 55 лет	1994	36	29	19	1	15
	1999	55	15	19	1	11
<b>По образованию</b>						
Высшее	1994	16	26	33	11	14
	1999	16	21	41	12	10
Среднее	1994	21	23	33	6	17
	1999	28	15	45	4	—
Ниже среднего	1994	27	28	25	3	16
	1999	46	15	28	3	9

Окончание

Группы	Год	Типы адаптивного поведения				
		I Не могу приспо- собиться	II Ничего не изме- нилось	III Прихо- дится «вер- теться»	IV Откры- лись новые возмож- ности	V Затруд- нились ответить
<b>По месту жительства</b>						
Москва и Санкт- Петербург	1994	17	20	38	7	19
	1999	28	15	38	12	8
Большие города	1994	25	27	27	6	16
	1999	33	19	34	4	10
Малые города	1994	21	25	32	6	16
	1999	31	16	41	4	8
Села	1994	25	27	27	6	15
	1999	38	12	36	3	10

\*Исследования по программе «Советский человек», 1994 г. (N=2400 человек) и 1999 г. (N=2000 человек).

Источник: Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Московская школа политических исследований, 2000. С. 473–474.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Сформулируйте условия общего равновесия для рынков металла, молочных продуктов, финансовых ресурсов, транспортных услуг.

2. Прокомментируйте сформулированные условия на примерах.

*Замечание для преподавателя:* более ценными будут практические примеры, но критиковать условные примеры, предложенные студентами, не стоит.

## СВОЙСТВА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

### Определения

«Условия оптимальности» для эффективного производства (см. также главу 6):

1) отсутствие вынужденной безработицы или непреднамеренного неполного использования производственных возможностей;

2) применение оптимальных технологий и социальной организации;

3) эффективное распределение ресурсов.

*Результаты*, которые можно ожидать в случае реализации равновесия в рамках совершенной конкуренции:

1) экономика совершенной конкуренции в состоянии равновесия обеспечивает *отсутствие вынужденного* (недобровольного) *неиспользования ресурсов*, включая полную занятость труда;

2) экономика совершенной конкуренции в состоянии равновесия обеспечивает эффективное распределение ресурсов;

3) экономика совершенной конкуренции в состоянии равновесия обеспечивает оптимальную структуру выпуска: при определенных традиционных (и очень жестких) условиях относительно поведения потребителей повышение совокупного благосостояния не может быть достигнуто путем увеличения выпуска одного товара за счет других.

Важной предпосылкой для определения и достижения оптимальной структуры выпуска является то, что все потребители в экономике хотят увеличить потребление всего, что они покупают.

### Пояснения и примеры

Для достижения эффективности должны быть обязательно выполнены следующие «условия оптимальности»:

1) отсутствие вынужденной безработицы или непреднамеренного неполного использования производственных возможностей — все, кто может и хочет работать, имеют такую возможность; те, кто не хотят работать, могут выбрать свободное времяпровождение и при этом не испытывать нужду или бедность;

2) применение оптимальных технологий и социальной организации — совокупная стоимость выпуска товаров, производимых в различных отраслях экономики, находится на одном и том же уровне;

3) эффективное распределение ресурсов — в равновесии ни один потребитель не может улучшить свое благосостояние, затратив на товар А дополнительный рубль, высвобожденный за счет сокращения затрат на товар Б.

Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Является ли выполнение вышеперечисленных условий отражением нашей реальности? Реальна ли данная ситуация в других странах? Подтвердите ответ примерами.

2. Что, на ваш взгляд, можно предпринять для повышения эффективности той отрасли экономики, где вам предстоит работать?

**Важно!**

Необходимо обратить внимание на разницу в условиях и свойствах эффективности совершенной конкуренции: условия должны обязательно выполняться (или их выполнение необходимо) для достижения эффективности конкурентной экономики.

Рынок реагирует только на эффективный спрос: любая потребность только тогда замечена и удовлетворена рынком, когда она подкреплена платежеспособным спросом, т. е. реальными деньгами, предназначенными для ее удовлетворения.

## ПАРЕТО-ОПТИМАЛЬНОСТЬ

Определения

*Критерий оптимальности* — признак, по которому функционирование системы признается наилучшим из возможных вариантов.

*Критерий Парето* — вариант А распределения товаров и услуг для потребителей будет лучшим по отношению к варианту В тогда и только тогда, когда кто-либо предпочитает А по отношению к В, и никто не предпочитает В по отношению к А.

*Парето-оптимальность* — 1) вариант А является оптимальным, если ни один возможный вариант не предпочитается ему в соответствии с критерием Парето; 2) распределение ресурсов или товаров среди потребителей оптимально в том случае, если никто не может улучшить свое положение, не ухудшив положения другого потребителя.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что критерий Парето требует единогласного соглашения, т. е. если хотя бы один человек предпочитает вариант В по отношению к А, то вариант А не может считаться лучше, чем В, независимо от того, сколько людей предпочитают А по отношению к В. Уникальность оптимальности по Парето заключается в том, что оптимальным по Парето может быть то, что не является оптимальным согласно другим критериям. Являлась ли во времена СССР оптимальной в области экономики политика КПСС, получавшая всенародную поддержку?

### Важно!

Критерий Парето требует единогласного соглашения всех индивидуумов.

Подчеркните, что в ситуации оптимальности по Парето экономика работает эффективно — без растрачивания и потери ресурсов при производстве и потреблении. Поэтому в такой ситуации нельзя произвести какой-то продукт без соответствующего снижения производства другого продукта и ни один потребитель не сможет увеличить потребление благ без соответствующего его уменьшения другим потребителем. Это условие может быть справедливо для различных видов распределения благосостояния между людьми. Таким образом, в оптимальности по Парето мы не рассматриваем аспект «справедливости» распределения, оптимальность по Парето — это очень узкий вид «оптимальности», и ее достижение не является достижением «социального оптимума».

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Является ли единогласное голосование проявлением Парето-оптимальности?

2. Государственная организация выполняет две функции: правоохранительную и экономическую. В соответствии с директивным указанием все силы организации направлены на преимущественное осуществление одной из них – экономической. Будет ли это ситуация Парето-оптимальности?

## В. ЧТО НУЖНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РЫНОК ПРИВОДИЛ К ОПТИМУМУ?

Начиная с данного раздела, мы приступаем к рассмотрению тех соображений и условий, которые соответствуют реальной экономике.

### Определения

*Требования (предпосылки существования) к модели совершенной конкуренции:*

- полнота рынков (сфера охвата экономики рыночными отношениями);
- совершенно конкурентная структура отдельных рынков;
- рыночный характер поведения как домохозяйств, так и фирм.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Какому из этих требований отвечает экономическая ситуация в вашем регионе?

2. Какое требование не соблюдается? Почему?

## СФЕРА ОХВАТА ЭКОНОМИКИ РЫНОЧНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ (ПОЛНОТА РЫНКОВ)

### Определения

Рынки существуют и используются для распределения всего, что оказывает воздействие на экономиче-

ское благосостояние — *главное утверждение*, на котором основана *модель совершенного рынка*.

Это означает:

- отсутствие каких-либо свободных благ;
- отсутствие положительного или отрицательно-го внерыночного воздействия экономической деятельности на благосостояние тех, кто не участвует в данной деятельности;
- ограниченность роли государства в экономике;
- необходимость существования «фьючерсных рынков» — рынков, где принимаются решения и совершаются сделки в отношении будущих инвестиций и будущего потребления определенных товаров.

### Пояснения и примеры

Для лучшего усвоения студентами данного материала целесообразно показать, что именно подразумевается под существованием совершенного рынка:

— все продается и все покупается: дружба, любовь, обязательства (долг) перед родителями и перед малолетними детьми, т. е. исключаются любые человеческие отношения. Но это также означает, что все человеческие ценности должны иметь денежный эквивалент — цену. Сколько сын должен заплатить родителям за то, что они его вырастили? По каким ценам определяется стоимость его обучения в школе 5 лет назад — по ценам конкретного года или по сегодняшним, с учетом инфляции?

— ограниченная роль государства в экономике — последствия экономической политики, основанной на предположении, что рынок все расставит по своим местам без вмешательства государства, мы пожинаем до сих пор: именно из этого предположения исходили при проведении либерализации цен в 1992 г. Именно государство должно проводить социальную политику в отношении населения страны, именно оно определяет налоговую и внешнеторговую политику, разрешая или запрещая какие-то действия, именно государство регулирует деятельность монополий и т. д.;

— каждый человек предпочтет купить вещь в рассрочку и уже сейчас пользоваться ею, выплачивая кредит, чем сегодня тратить деньги на товар, который, может быть, понадобится ему в будущем. Но предпоч-

тения любого человека могут измениться (не говоря уже о более глобальных изменениях), и тогда этот фьючерсный товар окажется ненужным, а выплаченные за него деньги — средствами, потраченными напрасно.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Попросите студентов прокомментировать и привести примеры по каждому из названных значений.

## СОВЕРШЕННО КОНКУРЕНТНАЯ СТРУКТУРА ОТДЕЛЬНЫХ РЫНКОВ

### Пояснения и примеры

Рассмотрим *требования*, которые ставит модель общего равновесия для рыночных структур совершенной конкуренции.

1. Каждый рынок должен представлять собой торговлю однородным товаром. Это требование равносильно ситуации, когда фирмы «IBM», «Toshiba», «Sony» и компания «Рога и копыта» будут выпускать совершенно однородные, ничем не отличающиеся друг от друга компьютеры, предназначенные для решения одних и тех же задач. Но при этом цены на них будут различными.

2. Каждый рынок не должен иметь существенных барьеров для входа в него. В этом случае теряет весь смысл система патентования изобретений и нововведений, защищающая отдельные компании и рынки (пример с фирмой «Полароид», которая защищает свой сегмент рынка — моментальное фото); не нужны имена и названия компаний — на сегмент кондитерского рынка, занятый компанией «Коркунов», может прийти любая мелкая фирма и без особых проблем наладить выпуск точно таких же конфет в больших масштабах.

3. Не должно быть возрастающей отдачи от масштаба. Такая ситуация возможна в том случае, когда крупные фирмы уже достигли самого низкого уровня издержек при производстве всех товаров, образовав олигополию или монополию, а следовательно, практически не существует конкуренция и нет никаких стимулов к развитию.

4. Все факторы производства должны быть мобильными. Это значит, что люди могут свободно перемещаться и находить работу в любом месте, денежные средства без всяких задержек и без учета возможных последствий должны сравнительно быстро из одной отрасли перемещаться в другую — необходим только большой запас временно свободных (т. е. не работающих на экономику) денежных средств.

5. Должно действовать большое число мелких покупателей и продавцов, пассивно принимающих назначенную цену — это противоречит условию об отсутствии возрастающей отдачи от масштаба. Каждая фирма является продавцом своего товара и в то же время — покупателем сырья и комплектующих для его производства. У мелких фирм нет возрастающей отдачи от масштаба, а олигополии и монополии не могут быть мелкими покупателями, пассивно реагирующими на цены. Кроме того, все покупатели принимают решения независимо друг от друга, и соглашение между ними о противодействии диктату цен невозможно.

Информация о рынке должна быть свободно и равным образом доступной для всех экономических агентов. Здесь подразумеваются полная прозрачность всех операций на всех рынках для любых участников (как действующих, так и потенциальных) и отсутствие коммерческой тайны (а следовательно, и соответствующего законодательства).

### Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Представьте, что вы все одеты одинаково и пользуетесь совершенно одинаковыми калькуляторами, тетрадями, ручками. Как вы себя будете чувствовать в этом случае?

2. Приведите конкретные примеры на каждое требование, указанное выше, и прокомментируйте их.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И МАКСИМИЗИРУЮЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ

### Определения

*Человек экономический* (homo economicus) – экономический агент, ориентирующийся только на свои собственные интересы, которые он старается удовлетворить наилучшим из возможных способов.

*Рациональное поведение экономического агента при совершенной конкуренции* (с экономической позиции) – потребители должны пытаться максимизировать свою полезность при выборе между альтернативными потребительскими решениями; производители должны пытаться максимизировать свою прибыль при выборе между альтернативными производственными решениями.

### Пояснения и примеры

Характеристика поведения «человека экономического» как рационального часто приводит к тому, что экономисты считают глупым или иррациональным любое поведение, кроме чисто эгоистического.

В действительности рациональное поведение при совершенной конкуренции (с экономической позиции) означает ситуацию, когда потребители должны пытаться максимизировать свою полезность при выборе между альтернативными потребительскими решениями; производители должны пытаться максимизировать свою прибыль при выборе между альтернативными производственными решениями.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите с группой системы жизненных ценностей людей с разным уровнем доходов, но относящихся к среднему классу.

2. Спросите студентов, соответствуют ли ценности какой-нибудь из групп системе рационального поведения. Действует ли представитель какой-нибудь из групп как «человек экономический»?

(См. также приложение: *Гурова Т.* Дети поражения: Исследование «Стиль жизни среднего класса» // Эксперт. 2001. № 23. 18 июня. Раздел «Меры идеалов».)

## СЛЕДУЮЩИЙ НАБОР ВОПРОСОВ

### Пояснения и примеры

Если все рыночные сделки в экономике свободно осуществляются в условиях совершенной конкуренции, то общество достигнет точки равновесия с эффективным распределением ресурсов, при отклонении от которой невозможно будет увеличить уровень благосостояния одного индивида, не снижая такой уровень у кого-либо другого.

### Важно!

Обсуждение вопросов, приведенных ниже, является отправной точкой для изучения двух последних глав учебника.

Ссылки в дальнейшем на мнения и аргументы студентов, противопоставление им доводов авторов учебника или преподавателя сделают изложение глав 18 и 19 более интересным и обстоятельным.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Достижим ли этот результат?
2. Если этот результат достигим, то является ли он желательным?

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

к главе 17

Для закрепления материала по теме мы предлагаем вашему вниманию следующие материалы для обсуждения в группе.

*Замечание для преподавателя:* перед проведением дискуссии следует еще раз повторить определение совершенной конкуренции и назвать ее основные признаки, а также напомнить студентам, что «совершенная конкуренция – это абстрактная экономическая концепция». Едва ли какой-то реальный рынок может полностью соответствовать ее критериям. Однако модель совершенной конкуренции имеет важное методологическое и практическое значение. Путем значи-

тельных упрощений (рассматривая «идеальную ситуацию») она позволяет вывести закономерности действий фирм на конкурентных рынках, а также позволяет выстроить модели действий малых фирм, отвечающих требованиям продажи однородного продукта, т. е. функционирующих в условиях, максимально приближенных к совершенной конкуренции.

На данном семинарском занятии мы предлагаем сосредоточить внимание именно на действиях таких малых фирм.

### Примерные вопросы

1. Каким критериям рынка совершенной конкуренции удовлетворяет российский рынок пивоваренной продукции? каким не удовлетворяет? Подтвердите примерами из текста.

Обратите внимание группы на присутствие или отсутствие следующих условий:

- *Однородность товара*, так что преобладающее влияние на выбор потребителя оказывает цена, а не какие-либо другие обстоятельства. Это означает, что любая единица товара должна быть практически идентичной любой другой его единице.
- *Отсутствие существенных барьеров для входа*, в том числе таких, как приверженность потребителей торговой марке, необходимость активной рекламы, а также технологических и финансовых барьеров для входа.
- Не должно быть *возрастающей отдачи от масштаба*, так как возрастающая отдача создает барьеры входа. Если технология производства допускает существенно более низкие издержки для более крупных производителей по сравнению с более мелкими, то в отрасли будут господствовать несколько крупных фирм, создавая скорее олигополию (или даже монополию), чем совершенную конкуренцию.
- *Все факторы производства должны быть мобильными*. Иначе говоря, труд, капитал и сырье должны легко перемещаться из одного места в другое, а не зависеть от милости одной-единственной фирмы или отрасли.

- На рынке должно действовать *большое число мелких покупателей и продавцов*, не обладающих значительной рыночной силой и, следовательно, вынужденных *пассивно принимать существующую рыночную цену* (быть ценополучателями).
- *Информация о рынке должна быть свободно и равным образом доступной* для всех реальных и потенциальных участников рынка. Все, что необходимо знать о ценах, количестве и качестве товаров и услуг, представленных на продажу, должно быть широко известно или легко доступно.

2. Подробно обсудите с группой, как каждое из вышеперечисленных условий выполняется (или не выполняется) на данном рынке. Подтвердите примерами из текста.

3. Можно ли сказать, что сегодня данный рынок находится в равновесии? Обоснуйте свою точку зрения.

4. Что можно сказать о динамике развития данной отрасли? Каковы тенденции развития данного рынка в России? Обоснуйте свою точку зрения, опираясь на текст.

5. Как вы думаете, к какому типу рыночной структуры придет в итоге рынок пивоваренной продукции?

6. Какие еще примеры российских рынков, близких к состоянию совершенной конкуренции, вы могли бы привести?

## ПИВНАЯ ОТРАСЛЬ СЕГОДНЯ

18 июля сего года Агентство PRO MEDIA провело заседание «круглого стола» «Движение брендов в пивной категории». Мероприятие было прекрасно организовано, и на нем прозвучало множество интересных докладов, описывающих ситуацию на российском пивном рынке. В ближайшее время на нашем сайте мы предложим полный отчет о заседании «круглого стола», а пока разрешите предложить Вам несколько материалов, представленных участникам заседания агентством PRO MEDIA, за что им выражаем глубокую признательность.

Пивоваренная отрасль России насчитывает 300 предприятий различной мощности и является не только наиболее динамично развивающейся в секторе пищевой и перерабатывающей промышленности, но и одним из ведущих налогоплательщиков. В прошлом году, по сравнению с 1998-м, отчисления в бюджет выросли в два раза.

Еще несколько лет назад дела обстояли по-другому. Так, с середины 80-х годов происходило падение объемов производства пива (с 350 млн дал в 1985 г. до 208 млн дал в 1996 г.). Это было обусловлено главным образом экономическим кризисом, который вызвал общий спад производства в стране.

Сильное негативное влияние на состояние отрасли оказала проводимая с середины 80-х годов антиалкогольная кампания. Удорожание сырья и энергоресурсов привело к росту отпускных цен на продукцию, что, при падении покупательной способности населения, обусловило снижение спроса на пиво.

Подобная ситуация усугублялась наличием на рынке значительной доли недорогой импортной продукции. Несовершенство системы налогообложения, в частности политики в области акцизов и таможенного законодательства, также оказало сдерживающее влияние на развитие отрасли. До 1996 г. ставка акциза составляла 40%. В 1997 г. размер акцизного сбора был уменьшен, и с этого года наметилась тенденция роста производства пива.

В 1997 г. в России было произведено 261,0 млн дал пива (прирост 25,5%), в 1998 г. — 339,8 млн дал (прирост 28,4%). В 1999 г., несмотря на финансовый кризис августа 1998 г., пивоваренная отрасль смогла удержать темп развития, и производство пива составило 451,9 млн дал, что на 31% больше показателя предыдущего года. Производство пива в 2000 г. увеличилось на 22,7% и составило 554,5 млн дал.

Стремительный рост пивной отрасли объясняется несколькими факторами. Во-первых, российский пивной рынок обладает значительным потенциалом. Если в России средний объем потребления на душу населения составляет 43 л пива в год, то в Центральной и Восточной Европе — 80 л, в Западной Европе — 100 л, в Германии — 120 л, в Чехии — 160 л.

Во-вторых, в пивную отрасль привлечены значительные инвестиции. За последние несколько лет общий объем капиталовложений составил более 2,5 млрд дол. Этот процесс продолжается. Более 60% пива в России производят предприятия, входящие в состав международных компаний.

В-третьих, пивная отрасль – один из немногих отечественных промышленных секторов, который производит продукт, по качеству полностью соответствующий мировым стандартам. В последние годы более успешно реализуется потенциал имеющихся производственных мощностей. В 1996 г. коэффициент их использования составлял 70%, в 1997–1998 гг. – 80%, а в 1999 г. – 85%. Развитие пивоварения в стране и наращивание российскими заводами объемов производства пива высокого качества привели к изменению структуры спроса и значительному сокращению доли импортной продукции. Если в середине 90-х годов доля импортного пива на рынке достигала 40%, то к 1998 г. она снизилась до 10%. Финансовый кризис августа 1998 г. привел к стремительному росту цены на импортную продукцию и падению доли данного продукта к концу 1998 г. до 2–3% рынка. В дальнейшем доля импортного пива продолжала сокращаться, что объясняется постоянным ростом числа западных марок, производимых российскими предприятиями по лицензии. В настоящее время доля импортного пива не превышает 1% рынка.

По оценкам Союза российских пивоваров, емкость пивного рынка России составляет порядка 150 млрд руб. Согласно прогнозам в этом году объем производства пива достигнет 5 млрд 67 млн долларов, в 2003 г. – 5 млрд 148 млн долларов, а к 2005 г. рынок дорастет до 5,3 млрд долларов. Для сравнения: в США емкость пивного рынка составляет 60 млрд долларов. Если в 1999 г. суммарный объем производства пива в России составлял 451,9 млн дал, то в 2001 г. – 626 млн дал. К 2005 г. рынок по сравнению с 1999 г. почти удвоится и достигнет 845 млн дал. Однако в ближайшие пять лет темп роста будет постепенно замедляться, и среднегодовой прирост составит лишь 5–8% в год. Это прежде всего связано с общей экономической ситуацией, которая влияет на покупательную способность населения. Другим препятствием для дальнейшего роста является неразвитая сырьевая база. Отрасль на 70% работает на импортном сырье. Отечественное сельское хозяйство обеспечивает лишь 10% потребностей производителей в хмеле (ежегодно требуется около 9 млн т) и примерно 50% – в пивоваренном ячмене (общая потребность 1,2–1,5 млн т). Основные поставщики солода на наш рынок – это Германия, Дания, Франция, Финляндия. Хмель поступает из Германии и Чехии.

*Иван Просветов*

## СМОЖЕТ ЛИ ИМПОРТНОЕ ПИВО ПОТЕСНИТЬ ЛИЦЕНЗИОННЫЕ МАРКИ?

На российском пивном рынке наблюдается настоящий ренессанс иностранных марок. Импортёры и производители лицензионного пива спешат воспользоваться ростом платежеспособного спроса. Хотя «иностранцам» не суждено вернуться на позиции 1997 г., они могут рассчитывать на заметную долю рынка. При этом импортёры думают подвинуть лицензионные сорта, а владельцы лицензий – российские бренды.

На днях германская компания «Holsten-Brauerei» продлила на 15 лет лицензионное соглашение на производство пива в России с корпорацией «SABMiller», которой принадлежит завод в Калуге. В нашей стране «SAB» варит «Holsten» с 2000 г., и немцам очень понравилось, как выросли продажи за это время. «Когда бизнес успешно развивается, естественно расширять его дальше», – поясняет генеральный директор «Holsten-Brauerei» Андреас Рост.

Датская компания «Carlsberg», совладелец холдинга «ВВН», в этом году дозрела до производства своего заглавного бренда в России. Ростовский завод «Балтика» в июне выпустил партию лицензионного «Carlsberg» в бочках, а с сентября начнет разливать это пиво в бутылки. «Мы уверены, что “Carlsberg” займет место в ряду крупнейших производителей пива, представленных на российском рынке», – заявил журналу «Компания» один из топ-менеджеров «ВВН».

Не позднее конца года в российских магазинах появится лицензионное пиво «Heineken» – последним среди международных брендов. Голландской компании «Heineken», купившей этой весной питерский завод «Браво Интернешнл», осталось только подстроить его мощности под свои технологические стандарты.

Иностранцев вдохновляют перспективы российского пивного рынка – самого быстрорастущего в Европе и третьего по величине после Германии и Великобритании, как свидетельствует «The Global Beer Report», издаваемый американской компанией «Beverages Marketing Corporation». Помимо международных корпораций, сюда устремились национальные производители, хотя для немецких, голландских и чешских пивоваров Россия до сих пор остается где-то на седьмом месте по объемам продаж.

Сейчас в московских супермаркетах выставлено более 30 импортных марок пива (от мексиканских до австралийских) против восьми лицензионных. В начале этого года крупнейшая в мире американская корпорация «Anheuser-Busch» возобновила поставки своего пива «Bud» в Россию. «Рынок импортного пива здесь пока невелик, но он продолжает расти, и мы надеемся, что “Bud” займет на нем свою нишу», — полагает вице-президент «Anheuser-Busch» в Европе Эндрю Дэй.

Три года назад лицензионного пива в России не было вообще. А на долю импортных марок в благополучном 1997 г. приходилось более 8,6% общего объема рынка (оценка британской исследовательской компании «Canadean»), хотя тогда уже вовсю работали и «Балтика», и «Очаково», и Клинский пивкомбинат. «В то время российским пивоварам не хватало мощностей, чтобы обеспечить потребности рынка», — объясняет Алан Ричардс, гендиректор компании «Трансмарк», российской «дочки» «SABMiller».

Если бы не экономический кризис, доля импортного пива, видимо, не упала бы так сильно — до 0,9% в 1999 г. А уже в следующем году российские заводы смогли выпустить пива в два раза больше, чем до кризиса. Но тогда же начал понемногу восстанавливаться импорт — вместе с ростом доходов потребителей.

В 2001 г. в России было продано 8,5 млн дал импортного пива — треть от уровня 1997 г. Правда, его доля на рынке выросла всего до 1,3%. Во-первых, потому что вырос сам рынок — с 250 млн дал до 620 млн дал. А во-вторых, российские заводы начали варить собственное пиво класса «премиум», а также освоили производство нескольких иностранных брендов («Браво Интернешнл» — «Löwenbrau», «Трансмарк» — «Holsten», «Miller» и «Starogramen», «Вена» — «Tuborg», а «Пивоварни Ивана Таранова» — «Gösse»).

Но пивоваров-импортеров не смутила возросшая конкуренция — они вспоминают о своих прошлых достижениях, надеются на взыскательного потребителя и действительно находят спрос, несмотря на то что в целом по России импортные сорта примерно в полтора раза дороже лицензионных и в 2,5 раза — российских класса «премиум».

Например голландская компания «Bavaria» некогда поставляла нам до 12 млн дал пива в год. После кризиса продажи упали до 1 млн дал. «Тем не менее мы по-прежнему считаем Россию приоритетным рынком в Восточной Европе», — заявляет менеджер «Bavaria» по экспорту Риен Кулен.

Среди пивоваров-импортеров «Bavaria» — впервые с 1998 г. — запустила в этом сезоне рекламную кампанию своего бренда на телевидении. Голландцы пока не раскрывают, насколько увеличили свои поставки. «В целом по рынку продажи импортного пива выросли на 20%, и мы не отстаем от этого показателя», — говорит Олег Рогозин, менеджер компании «Пивная гильдия», эксклюзивного дистрибьютора «Bavaria». По его мнению, интерес к импортному пиву возрождается не только по причине роста доходов россиян, но и потому, что все больше иностранных брендов начинают производить по лицензии. «Мы провели опрос, и примерно 30% его участников сказали, что стали реже покупать “Holsten” или “Tuborg”, после того как узнали, что эти сорта теперь производятся в России, — поясняет он. — У нас по-прежнему много потребителей, которые считают, что самое лучшее пиво варят в Германии, Чехии или Голландии. И цена для них не имеет большого значения».

Компания «Budweiser Budvar», ведущий экспортер в Россию среди чешских пивоваров, в 2001 г. реализовала на нашем рынке 150 000 дал пива — это почти 60% от уровня 1997 г. В этом году чехи хотят поднять продажи на 15–20%. «Мы понимаем, что уровень доходов у вас вырос не настолько, чтобы люди могли позволить себе много импортного пива, — рассказывает Яна Кубиштова, менеджер по экспорту “Budweiser Budvar”. — Но покупатели начинают осознавать разницу между лицензионной и импортированной марками. Внимательный потребитель понимает, что пиво, привезенное из места происхождения марки, — это гарантия оригинальности вкуса. Кстати, по сравнению с российскими сортами “премиум” лицензионное пиво не намного лучше».

Глава «Holsten-Brauerei» Андреас Рост утверждает, что лицензионный «Holsten» от немецкого отличается лишь тем, что при его производстве используется российская вода. Но что бы ни говорили конкуренты о качестве («Budweiser Budvar» закупает исключительно национальное сырье и так же, как «Bavaria», которой управляет семья потомственных пивоваров, принципиально не продает лицензий), лицензионное пиво расходуется в России гораздо лучше, чем импортное. Как считает Яна Кубиштова, все дело в рекламе. «Лицензионные сорта в первую очередь покупают те потребители, для которых важен имидж марки, ее известность», — говорит она.

Это мнение подтверждается фактами. «Браво Интернешнл» этим летом разместила на телевидении в 2,5 раза больше рекламных роликов «Löwenbräu», чем в прошлом сезоне (по

данным агентства «Gallup AdFact»). Доля «Löwenbrau» в объемах производства компании выросла с 3,5% до 6,5%. Другие пивовары делают еще большую ставку на лицензионные сорта.

В 2001 г. «Трансмарк» продала в России 1,3 млн дал пива «Holsten»; план на этот год – 2 млн дал. Сейчас три лицензионные марки обеспечивают ей 35% продаж против 20% год назад.

«Российские потребители хотят пить признанные международные сорта пива, но не очень хотят импортные марки, которые стоят сравнительно дорого, – комментирует успехи своей компании Алан Ричардс. – Лицензионные марки будут все больше привлекать внимание покупателей, поскольку стоят не намного дороже российского пива “премиум” и значительно дешевле импорта».

Как стало известно «К<sup>0</sup>», в следующем году «Трансмарк» откажется от производства марки «Starogramen», принадлежащей корпорации «Interbrew», чтобы освоить другую чешскую марку – «Pilsner Urquell», которой владеет «SABMiller». Сейчас «Urquell» импортируется и активно продвигается на московском рынке.

Питерский завод «Вена», на 50% принадлежащий компании «Carlsberg», уже давно пользуется одним из брендов материнской компании. В прошлом году питерцы сварили свыше 1 млн дал «Tuborg» – это 10,5% от объема производства завода, который более известен своей маркой пива «Невское». В 2002 г. на «Вене» рассчитывают увеличить продажи «Tuborg» в полтора раза.

Производители лицензионного пива уверены в своих силах и не особенно думают о конкуренции со стороны импортеров. «В сегменте “премиум” всегда найдется место для импортного пива, но это небольшая ниша без реальных перспектив роста», – считает Ян Херц, директор «Вены» по маркетингу. Как считает Алан Ричардс из «Трансмарк», в ближайшее время доля лицензионных марок вырастет вдвое – до 4% рынка, тогда как импорт останется на уровне 1%.

А компания «Canadean», давая прогноз развития рынка до 2006 г., отмечает, что доля импортного пива в России практически не увеличится. Зато в объемах продаж этот рост составит 1,5 млн дал. Не такая уж плохая перспектива, тем более что импортеры на многое и не рассчитывают.

«Нам приходится конкурировать и с лицензионными марками, и с российскими класса “премиум”, – говорит Яна Кубиштова из “Budweiser Budvar”. – Они бьют нас ценой, но мы не хотим вести ценовую войну, поскольку все равно не сможем ее выиграть».

По словам Олега Rogozina из «Пивной гильдии», импортного пива в России могло бы продаваться значительно больше, если бы не высокие таможенные пошлины — до 1 дол. за литр. Для сравнения: средняя цена на импортные сорта в Москве — около 2,8 дол., а на лицензионные — 1,5 дол. за литр (данные маркетингового агентства «ACNielsen»).

Обладатели лицензий гораздо больше, чем продажами импортных, интересуются позициями российских брендов, подвинуть которые значит получить шанс нарастить сбыт своего пива в условиях ожидаемого замедления темпов роста пивного рынка. Поэтому они вкладывают все больше денег в рекламу лицензионных марок. «Пивоварни Ивана Таранова», например, в этом году увеличили рекламный бюджет «Gösser» на 40%. И продажи этого бренда к июлю выросли более чем на 120% по сравнению с первой половиной 2001 г.

Парадокс, но сейчас лицензионное пиво варят все производители российского пива класса «премиум». По сути, они создают конкуренцию своим собственным маркам, но открыто в этом не признаются. «У “Tuborg” и “Невского” совершенно разное позиционирование, — говорит Ян Херц из “Вены”. — Хотя между любыми брендами, которые продаются в сегменте “премиум”, неизбежно возникает конкуренция».

Впрочем, если потребитель хочет пива с названием, написанным латиницей, пивовару стоит предложить ему такое пиво. Ведь от этого компании в целом хуже не будет — лицензионное пиво можно продать дороже, чем пиво, произведенное по «классическим русским рецептам».

*Ирина Розенберг*

## ПОСЛЕ ОТСТОЯ ПЕНЫ

Российский пивной рынок приобретает европейское качество

Два года назад представители национальной пивной отрасли предсказывали, что лет через пять доля импортного пива даже в крупных городах России будет никак не более 5% (тогда доля импортного пива в Москве превышала 20%, а в целом по России — 12). Но все случилось гораздо раньше и не совсем так, как предсказывали. Сегодня импортное пиво, по оценкам исследовательской компании «Business Analytica Ltd.», составляет

в Москве менее 2% рынка (включая товар из СНГ), а в целом по России – немногим более 1% (в некоторых регионах его доля не доходит и до процента). А ведь еще в июле 1998 г. его доля в столице была более 12%.

Дело в том, что прогнозы составлялись еще до августовского кризиса и специалисты исходили из темпов развития отрасли в тот период. После кризиса импорт пива, как и других продуктов, резко сократился. Национальная пивная отрасль смогла усилить свои позиции, предложив потребителю более разнообразный ассортимент.

Кроме того, сокращение импорта подстегнуло производство в России по лицензии популярных в мире сортов. В апреле этого года начался выпуск известного пива «Holsten» (именно это пиво стало одной из первых импортных марок, появившихся на российском рынке в начале 90-х годов, и входило тогда в пятерку самых популярных). Немецкая компания «Holsten-Brauerei AG» подписала лицензионное соглашение с корпорацией южноафриканских пивоварен «South African Breweries» (SAB), имеющей в России свое производство и уже производящей по лицензии чешское пиво «Starogramen». Теперь «Holsten» станет доступнее покупателям, поскольку рекомендуемая розничная цена отечественного товара составляет приблизительно 18 руб. за бутылку 0,33 л и 22 руб. за бутылку 0,5 л (завозное пиво той же марки стоит 24 руб. за 0,33 л). Независимо от того, где варится пиво, его вкус и качество должны соответствовать определенным стандартам. Поэтому все компоненты для изготовления «Holsten», включая пробки и бутылки, будут импортироваться.

## Рост вопреки

Пивная отрасль смогла пережить кризис, пожалуй, лучше других направлений пищевой индустрии. «За прошедший год российский пивной рынок вырос на 43%, – отметил Константин Самойлов, директор по маркетингу компании “Трансмарк” (российское подразделение SAB). – При этом в Москве он увеличился на 34%, в Санкт-Петербурге на 8%». Впрочем, у разных экспертов показатели роста разные – от 12 до 45%. Но в любом случае очевидно, что пивная отрасль развивается.

«Предпочтения ваших соотечественников меняются, они стали переключаться на слабый алкоголь, а пиво – один из лучших слабоалкогольных напитков», – полагает Джем Гюнер, директор по маркетингу ЗАО «Пивоварня Москва-Эфес».

Возможно, и так. Но, скорее всего, кризиса на пивном рынке не случилось все-таки в основном благодаря разумной ценовой политике. К августу 1998 г. производители пива имели на складах большие запасы сырья, купленного еще до кризиса. Поэтому в отличие от представителей многих других направлений пищевой индустрии они не стали резко повышать цены. Цены на пиво начали заметно повышаться только весной 1999 г. «Но даже теперь рост цен на пиво отстает от роста индекса потребительских цен в 2–2,5 раза, — комментирует Константин Самойлов. — Пиво дешевле, чем вода. Во всем мире, например, кока-кола и пепси-кола стоят дешевле пива, а у нас — дороже, во всяком случае дороже массовых сортов пива». Средняя цена бутылки пива в России сегодня примерно 9 руб., а поллитровая бутылка кока-колы или пепси-колы стоит в среднем 10 руб.

Некоторые считают, что в этом году цены будут расти более быстрыми темпами, поскольку производство пива европейского класса на 80–90% зависит от импортного сырья. И это не только солод, хмель, дрожжи, но даже и бутылки. Доходит до смешного. Российские любители пива отчего-то предпочитают коричневые бутылки. Может, оттого, что в советские времена, когда иностранного пива не было в широкой продаже, дефицитное чешское пиво продавалось именно в коричневых? «Но в России их не хватает, — рассказывает Константин Самойлов. — А мы не можем себе позволить лить пиво в зеленые бутылки, приходится докупать коричневые за рубежом».

Впрочем, теперь, наверное, не так уж и важно, какими темпами будут повышаться цены — позиции отечественного пива непоколебимы. Ведь главным итогом посткризисного года стал не столько физический рост пивного рынка, сколько его качественные изменения. *Доля дешевого пива сократилась, его место* начала занимать продукция более высокого класса. Оговоримся сразу, речь идет о бутылочном пиве и о крупных городах, ведь в регионах значительную долю пивного рынка составляет разливное пиво, причем не в фирменных кегах для солидных баров, а известное еще с советских времен пиво из металлической бочки. В регионах такие бочки установлены в магазинах, киосках, на улицах. По словам одного из представителей отрасли, региональные заводы до 30–50% своей продукции продают именно в розлив. Она стоит раза в два дешевле (за счет экономии на бутылках, этикетках, пробках, транспортировке), а потому раскупается быстрее.

Итак, по оценкам «Business Analytica», к марту этого года доля дешевого бутилированного пива в Москве упала примерно

до 8% (в январе прошлого года на дешевое пиво приходилось порядка 20% столичного рынка), в регионах – до 31% (было более 40). Доля российского пива класса «премиум» увеличилась в Москве почти до 43% (в мае прошлого года было около 31), в регионах – почти до 33% (было примерно 30).

Такие изменения объясняются тем, что именно после кризиса – в прошлом году – в стране практически одновременно появилось сразу три новых производителя пива так называемого класса «премиум». В феврале прошлого года питерский завод «Bravo International» начал варить пиво «Бочкарев». Через месяц компания SAB начала производство в России пива «Золотая бочка», которое было разработано специально для российского рынка с учетом наших вкусов. А в июне прошлого же года «Пивоварня Москва-Эфес» выпустила пиво «Старый мельник», тоже созданное специально для нашей страны. Таким образом, если до кризиса к товару класса «премиум» можно было отнести лишь пиво «Балтика», то сегодня в стране конкурируют сразу четыре пивные марки, изготавливаемые по европейской технологии.

За небольшой срок своего существования новые производители смогли отхватить солидную часть рынка. По данным «Business Analytica», в Москве «Старый мельник» занимает более 5%, а «Золотая бочка» и «Бочкарев» – более 4. В целом по России на «Бочкарева», «Старого мельника» и «Золотую бочку» приходится соответственно более чем по 5, 3 и 2% рынка. Успех очевиден. И это при том, что новые марки стоят не так уж и дешево, в среднем все они на несколько рублей дороже многих сортов «Балтики», не говоря уж о массовом дешевом пиве.

«В России есть культура потребления пива, люди способны оценить качественный продукт и готовы платить за него», – комментирует Джем Гюнер. Все новые марки производятся на современном оборудовании и из высококачественного импортного сырья (в основном из Германии и Чехии. – «Итоги»). Говоря об успехе, нельзя сбрасывать со счетов и тот факт, что все новые компании – западные фирмы, умело применяющие современные технологии маркетинга, рекламной политики, продаж. Скажем, начало продаж пива «Золотая бочка» сопровождалось массивной телерекламой.

А дальше – что?

Крупные производители пива смотрят в будущее с оптимизмом. Компании SAB и «Пивоварня Москва-Эфес» уже заявили о том, что собираются удвоить свои производственные

мощности, «Bravo International» хочет увеличить их в полтора раза. «Мы можем продавать гораздо больше, чем сегодня производим. Потребление пива в России обязательно будет расти, — считает Константин Самойлов. — Особенно, если улучшится экономическая ситуация. В Польше вот тоже раньше в почете были крепкие напитки, а теперь выросло потребление пива».

Сегодня, по оценкам «Business Analytica», на каждого жителя Москвы приходится примерно по 50 л пива в год, в регионах — где-то по 30 л. России, безусловно, есть куда стремиться. «Потребление пива в России запросто можно довести до средне-европейского, — рассуждает Джем Гюнер. — Конечно, до уровня Чехии, где пьют очень много, России дойти трудно, но, скажем, Англию, где на каждого жителя приходится примерно 80 л пива в год, догнать можно». А некоторые производители считают, что потребление пива в России можно запросто довести даже до уровня Германии — это примерно 140 л в год на человека.

Некоторые эксперты, правда, считают, что рост пивного рынка в России не будет продолжаться бесконечно, и призывают производителей не переоценивать свои возможности. «В России все-таки иные традиции, наши люди не смогут полностью переключиться с водки на пиво и, как немцы, пить его по нескольку раз в день», — говорит один из экспертов. Впрочем, еще до кризиса некоторые предсказывали, что рост пивного рынка в России вот-вот закончится. А когда уже после кризиса вступили в строй новые заводы, представитель одной из солидных западных исследовательских компаний сулил им большие проблемы. «Новые предприятия демонстрируют слишком широкий размах, а в стране кризис, спрос падает, — говорил он. — Мощности новых заводов будут простаивать, да и вообще их продукция, никому не известная, в столь тяжелых условиях вряд ли может закрепиться на рынке и потеснить такого монстра, как «Балтика». Однако пессимистические прогнозы не оправдались.

Что же касается пива «Балтика», то, хотя в ряде регионов оно по-прежнему занимает первое место по объему продаж среди высококачественной продукции, доля его несколько подсократилась. А летом прошлого года в Питере, на родине «Балтики», произошла прямо-таки пивная революция. По словам представителей «Business Analytica», пиво «Степан Разин» (производится одноименным заводом) заняло первое место по объему продаж, обогнав «Балтику». И сегодня «Степан Разин» лидирует по объему продаж в северной столице, на его долю приходится 33% рынка, а «Балтика» держит на родине 28%.

Новые марки все прочнее закрепляются в регионах. А их производители, в частности SAB и «Пивоварня Москва-Эфес», в числе своих прямых конкурентов видят отнюдь не «Балтику», а друг друга и еще «Bravo International». Представитель одной из новых компаний вообще назвал «Балтику» своим «вторичным конкурентом». Первоначальный успех «Балтики» был обусловлен дефицитом в стране высококачественного пива, особенно его не хватало в регионах. Именно компания «Baltic Beverages Holding AB» (производитель «Балтики») изменила имидж русского пива, создала национальную пивную марку. Она доказала, что в России можно работать по европейской технологии и производить качественный продукт. Теперь таких компаний несколько. Так что не исключено, что в ближайшее время мы можем стать свидетелями куда более заметного передела российского пивного рынка.

Кроме того, есть вероятность, что в России появятся новые игроки (скорее всего, это будут иностранные компании, а потому их появление во многом зависит от общего инвестиционного климата). По мнению специалистов, совершенно новый игрок на пивном рынке может появиться в любой момент, ведь российский рынок все еще в процессе формирования. Если владельцы известных западных пивных марок и дальше будут искать возможности для организации производства в России, увеличится объем выпуска в нашей стране лицензионного пива. Структура российского пивного рынка, скорее всего, будет меняться в сторону увеличения доли пива более высокого класса. И очевидно, что в ближайшие годы царствовать на российском пивном рынке будут иностранные инвесторы. Уже сегодня, по оценкам «Business Analytica», 46–47% производимого в стране пива контролируется иностранцами.

*Татьяна Гурова*

## ДЕТИ ПОРАЖЕНИЯ

*Перед ними не было никаких преград, и на их шее не было отцов, которые бы их понукали.  
Зато сегодня им дозволено все*

«Вот как, сын мой, обстоит дело. Представь себе две армии, воюющие друг против друга. Одна побеждает, как это было с армией, в которой служил твой отец. Вторая проигрывает.

Но смотри, у победы нет детей, у нее есть лишь отец. А у поражения сотня детей. Подумай теперь, кто сильнее? И что после победы происходит с победителем? Страшный, бородатый и незнакомый тебе человек, 'вооруженный до зубов, заросший грязью, неожиданно врывается в дом, до смерти пугает тебя своим чужим запахом и валит на спину твою мать еще до того, как ты успеваешь выскочить из комнаты и понять, что это твой отец. И точно так же происходит в домах всех победителей. Они крепко держат в руках своих жен, своих коней, свою силу. А своих детей, тебя и твоё поколение, они будут держать в тени и на привязи до тех пор, пока вы не начнете считать седые волосы на голове.

А теперь посмотри на другую сторону. Там отцы вернулись домой, как побитые псы — начисто разгромленные. Армия побежденных отцов захлестнула бедностью всю страну. И что произошло дальше? На их сыновей, твоих сверстников, не легла тяжесть вины за проигранную войну. У них на душе не было никаких грехов, перед ними не было никаких преград, и на их шее не было отцов, которые бы их понукали. Зато сегодня им дозволено все...»

Эта длинная цитата — из романа Милорада Павича «Последняя любовь в Константинополе». Речь идет о детях поражения. Тех, чьи родители проиграли войну и оставили им пустое пространство. Его можно было заполнять чем угодно и как угодно. «Дети поражения» — это лучший образ для того, что мы именуем новыми средними русскими. Это, извините, мы с вами — дети поражения. О нас и пойдет ниже речь.

### Сомнительный класс

Напомним, что в прошлом году журнал «Эксперт» провел первое исследование под названием «Стиль жизни среднего класса» (*Полевые работы в этом проекте проводила группа компаний КОМКОН*). Тогда мы действовали скорее интуитивно. Выбрали респондентов с уровнем дохода на одного члена семьи в размере 150 долларов (для регионов) и 300 долларов (для Москвы). И тут обнаружилось, что таких людей не просто много. Выяснилось, что они представляют собой целостный социальный слой, отличный от прочих не только схожим материальным положением и потребительским поведением, но и общим стилем жизни и образом мыслей. Именно этих людей мы и назвали тогда средними русскими и определили (на основании их собственных слов), что выше всего в жизни они ценят независимость, свободу и возможность самим определять свою судьбу.

Доля таких людей в России, по нашей оценке, находилась в диапазоне от 6% до 8% жителей страны.

Тут же на нас посыпались вопросы. А может быть, вы ошиблись, взяв такие высокие доходные границы? Может быть, в России люди и с меньшими доходами живут и думают сходным образом? Почва для таких сомнений была. Одновременно с нами на суд общественности были представлены результаты другого исследования среднего класса, проведенного Бюро экономического анализа.

В нем исследователи взяли в качестве критериев три параметра: образование и профессиональный статус респондентов, их материально-имущественное положение и качество самоидентификации (все три критерия были использованы в полном соответствии с западными стандартами) – и на основании своих расчетов сделали вывод, что к среднему классу в России можно отнести гораздо больше народа – 20–25% населения страны. К тому же образ их героя получился несколько иным. Представитель среднего класса «от Бюро экономического анализа» оказался не очень молодым (а нашему было в среднем всего 33 года) человеком с высшим образованием, проживающим в приватизированной квартире и страстно жаждущим в жизни стабильности. Разрыв в оценках и размера, и характера среднего класса оказался настолько огромен, что требовал объяснений.

К тому же повод для того, чтобы заняться дальнейшим изучением средних русских, дали нам и политики, склонные рассматривать ситуацию в стране в выгодном для себя преломлении. Скажем, даже на стабильном Западе классовые оценки сильно разнятся. Так, в США разрыв в понимании политиками правого и левого толка уровня дохода, который должен иметь представитель среднего класса, составляет до 30% (правые почему-то называют более высокую цифру). Наши политики тоже неожиданно сильно увлеклись средним сословием и потащили его каждый в свою сторону. Сергей Кириенко, считающийся в Союзе правых сил консерватором, призывает свою партию защищать интересы среднего класса как класса консерваторов. Борис Березовский, недавно заявивший, что в стране появилось 10% активных людей, которым дороги ценности свободы, напротив, собирается защищать их с позиций сугубо либеральных.

А кто прав? Кто вообще пробовал доподлинно выяснить, какое политическое направление ближе нашим средним русским – правое или левое? Кто они по духу – консерваторы или

либералы? Сколько их — десять, двадцать, тридцать процентов? Чего они ищут в жизни — стабильности или свободы?

Для того чтобы ответить на все эти вопросы, мы и провели второе исследование.

## Второе исследование

Исследование «Стиль жизни среднего класса» № 2 мы провели весной этого года совместно с группой Monitoring.ru. В ходе исследования было опрошено 3000 респондентов, проживающих в 16 городах России с численностью населения более 850 тысяч. Как и в первый раз, те, кто согласился дать нам интервью, ответили на огромное число вопросов, среди которых были вопросы о материальном положении, потребительском поведении, структуре ценностей и стиле жизни. Желая более не ошибиться с нижней границей отбора, мы существенно снизили ее — до 100 долларов на человека в семье для регионов и до 150 долларов для Москвы (и тот и другой показатель соответствует двум прожиточным минимумам в регионах и Москве).

Однако сам по себе уровень дохода не был критерием причисления людей к среднему классу. С его помощью мы только отобрали респондентов. А дальше мы тщательнейшим образом проанализировали, как прочие характеристики — общий уровень материального благополучия, образ потребительского поведения и ценности — коррелируют с уровнем дохода, и уже на основе этого анализа сделали выводы о том, где начинается настоящий средний класс.

Здесь мы должны сделать небольшое методическое отступление и пояснить, почему мы не воспользовались каким-нибудь более традиционным и жестким подходом, например не выявили людей с определенным уровнем образования, статусом и имущественными накоплениями. Не воспользовались мы им только по одной причине. Для России он неприменим. Все классифицирующие признаки легко установить, когда общество стабильно. Тогда действительно можно с вероятностью 95% ожидать, что человек с высшим образованием окажется человеком с правильным доходом и в его доме наверняка будет электродрель или, например, газонокосилка (что же это за средний класс без дома с газоном?).

Однако Россия находится в переходном состоянии, вероятность такого совпадения очень невелика, и соответственно таких жестких классифицирующих признаков у нас просто нет. Принадлежность к среднему классу скорее определяется соответствием человека времени, в котором он живет, его воз-

можностью уверенно чувствовать себя в современной жизни. А полученное в советское время образование или приватизированная квартира такой уверенности ему автоматически не дают. Иначе говоря, проводя анализ, мы пытались оценить, насколько каждый потенциальный представитель среднего класса соответствует тому характеру социального поведения, той социальной роли, которую этот класс играет в любом обществе и которая для России поистине революционна.

### Частная жизнь

Одно из первых упоминаний о «среднем классе» можно найти у Аристотеля. В «Политике» он писал, что «ныне во всех государствах есть три элемента: один класс очень богат, другой — очень беден, третий же — средний. И этот третий — наилучший, поскольку его члены по условиям жизни наиболее готовы следовать рациональному принципу». Таким образом, по Аристотелю, рациональность, или, иначе, адекватность времени — один из важнейших признаков среднего класса.

Но что такое рациональность в современных российских условиях? Что значит быть адекватным времени поражения твоей Родины, времени крушения всех созданных за долгую советскую эпоху норм морали, нравственности, правильных идей и четких идеалов? Значит ли это, что надо так просто, на веру, воспринять новые привнесенные из внешнего мира идеалы демократии, свободы слова, права частной собственности и т. д. только потому, что некоторые говорят, будто они лучше прежних? Вряд ли. Такое поведение скорее надо бы назвать инфантильным, а не рациональным. Но что же тогда?

В одной из своих работ историк и философ Михаил Гелфер писал, что проблема России, ее склонность к революциям и катастрофам заключается в том, что в стране никогда не было среднего класса. Его место занимала интеллигенция, зависимая от государства и желающая служить ему или народу, но только не себе. Быть независимым от государства, служить прежде всего себе, а не ему — в этом противопоставлении первый шаг к пониманию социальной особенности среднего класса.

В самый момент этого утверждения — «служить себе, а не чему-то внешнему» — в нашем замученном тоталитарно-либеральными клише уме немедленно возникает вопрос: «И зачем тогда нужен этот средний класс, если его ни к чему нельзя приспособить? А как же идеалы свободы, права, демократии, патриотизма и триколорного знамени?».

Но давайте признаемся: в стране под названием Россия, потерпевшей поражение в войне то ли с капиталистическим Западом, то ли с собственным коммунизмом, ничего святого и правильного не осталось. Осталось только абсолютно пустое социальное пространство, пропасть между бедными и богатыми, между народом и его элитой. И задачей тех, кто все-таки хотел будущего, было заполнить это пространство. Но чем?

Есть такое понятие «частная жизнь». Оно является ключевым для среднего класса вообще, а для России оно к тому же обладает девственной новизной. Никогда частная жизнь, созданное тобой пространство целей, идеалов и ресурсов, не признавалась за ценность. Потребность в ней, естественная, а не вымученная, появилась только в момент крушения страны, и те, кто мог, бросились создавать свои личные, устойчивые и огороженные жизненные пространства: свою семью, свою собственность, свой бизнес. Чем больше ресурсов и смысла удавалось вложить в каждый отдельно взятый институт частной жизни, тем более плотной оказывалась социальная ткань, соединяющая народ и элиты.

Когда речь идет о ресурсе, мы говорим прежде всего о материальной стороне дела: имуществе или собственности, которой обладает человек, и о его профессионализме, который позволяет обеспечить определенный денежный поток.

Когда речь идет о смысле, имеются в виду вещи тоже не сложные. Смысл сохранения и развития культуры своей семьи и смысл создания и преумножения своего дела как самой мощной по влиянию на общество формы частной жизни.

Этот процесс создания плотного социального пространства потребовал от его участников довольно больших объемов воли, бескомпромиссности и отсутствия особой тяги к рефлексии. Они должны были стать людьми абсолютно свободными, либералами существенно большими, чем те, о которых рассуждают традиционные носители либеральных идей. Но вот парадокс — их служение только себе оказывалось единственно полезным делом для страны в целом, а их страсть к свободе и частной инициативе неминуемо вела к вопросу: какие рамки для свободы следовало бы установить, чтобы общественное устройство стало еще прочнее?

Таким образом, рамки нашего представления о существовании явления под названием «средний класс России» задавали следующие малосводимые к численному выражению критерии. Представитель среднего класса должен обладать определенными материальными ресурсами для того, чтобы создавать устойчивую единицу частной жизни, он должен быть встроен в свое

время, чтобы иметь возможность активно влиять на происходящее, и он должен любить свободу.

Применив эти критерии к нашей совокупности, мы пришли к следующим выводам.

1. В России существует абсолютно четко выраженный слой, который по всем своим признакам – социальной роли, структуре ценностей, материальному положению и потребительскому поведению – является средним классом нашей страны. Доля его невелика. Все те же 7%. Однако за ним следует еще один слой, более молодая часть которого копирует предыдущий, уступая ему по уровню материального положения. Доля этого слоя составляет еще 7%, и его можно определить как нижний средний класс.

2. Базовыми ценностями средних русских являются свобода, воля, энергия и самодисциплина. Чем выше выраженность этих ценностей, тем ближе к вершине социальной пирамиды. Альтернативными ценностями, теми, от которых они ушли, являются мораль, нравственность прежнего советского образца и принадлежность к коллективу.

3. Граница, отделяющая средний средний класс от нижнего среднего, проходит в районе 250 долларов на человека в семье. Граница, ниже которой спускаться в поисках среднего класса бессмысленно, – 150 долларов.

Теперь о том, как мы все это определили.

### Как мы действовали

Как уже было сказано, исследование было проведено в апреле этого года в 16 городах России. Критерий отбора респондентов был один – уровень дохода на члена семьи. Всего нами было опрошено 3000 респондентов, которые, в соответствии с данными Госкомстата, представляли 23% населения страны (те самые 20–25%, которые называют средним классом наши оппоненты). Ключевым вопросом во всем нашем исследовании был вопрос об уровне дохода респондента на одного члена семьи.

Как правило, социологи не любят использовать этот вопрос напрямую. Предполагается, что люди слишком сильно искажают уровень доходов – в основном в сторону понижения. Однако для того, чтобы проверить степень искажения, мы вставили в анкету множество вопросов о расходах на те или иные нужды и таким образом имели возможность проверить степень достоверности ответов. Оказалось, что искажения невелики. В среднем они составили 15%, что очень близко к

уровню заявленной нормы сбережений. Поэтому мы сочли, что заявленный уровень доходов близок к реальному, и проанализировали, каким образом меняется общее материальное положение, потребительское поведение, образ мыслей и стиль жизни людей в зависимости от дохода. В конечном итоге мы использовали доход как один из основных факторов для анализа социальной иерархии и отсеечения «настоящего» среднего класса от групп, к нему примыкающих, но до него не дотягивающих.

### Ресурсы частной жизни

Первая группа вопросов касалась тех самых ресурсов частной жизни. Мы узнавали:

- насколько богат средний класс и близкие к нему группы;
- как изменилось их материальное положение по сравнению с концом 80-х годов;
- какова структура их расходов;
- что они могут себе позволить.

Оказалось, что в результате произошедшей революции большинство наших респондентов смогли улучшить свое материальное положение. Только 30% опрошенных заявили, что их положение по сравнению с концом 80-х годов либо ухудшилось, либо осталось неизменным. У остальных 70% материальное положение улучшилось.

Однако если рассматривать более жесткий критерий – утверждение, что материальное положение по сравнению с концом 80-х годов *существенно* улучшилось, – то картина получается более дифференцированной. Сильнее всех положительные сдвиги заметили две самые высокодоходные (в рамках нашего исследования) группы – 400–600 и более 600 долларов. В них соответственно 63% и 80% считают, что стали жить не просто лучше, а существенно лучше. Вполне прилично чувствуют себя и люди с доходом от 250 до 400 долларов – 50% из них считают себя материально преуспевшими. А вот в двух остальных группах (150–250 и 100–150 долларов) людей, которые сказали, что стали жить существенно лучше, немногим более 30%.

Но оценка изменения материального положения – вещь субъективная. Хотелось пощупать какой-либо объективный критерий уровня богатства потенциальных представителей среднего класса. Для этого вполне подходит структура расходов. Чем больше человек тратит на питание, тем, естественно, его положение тяжелее.

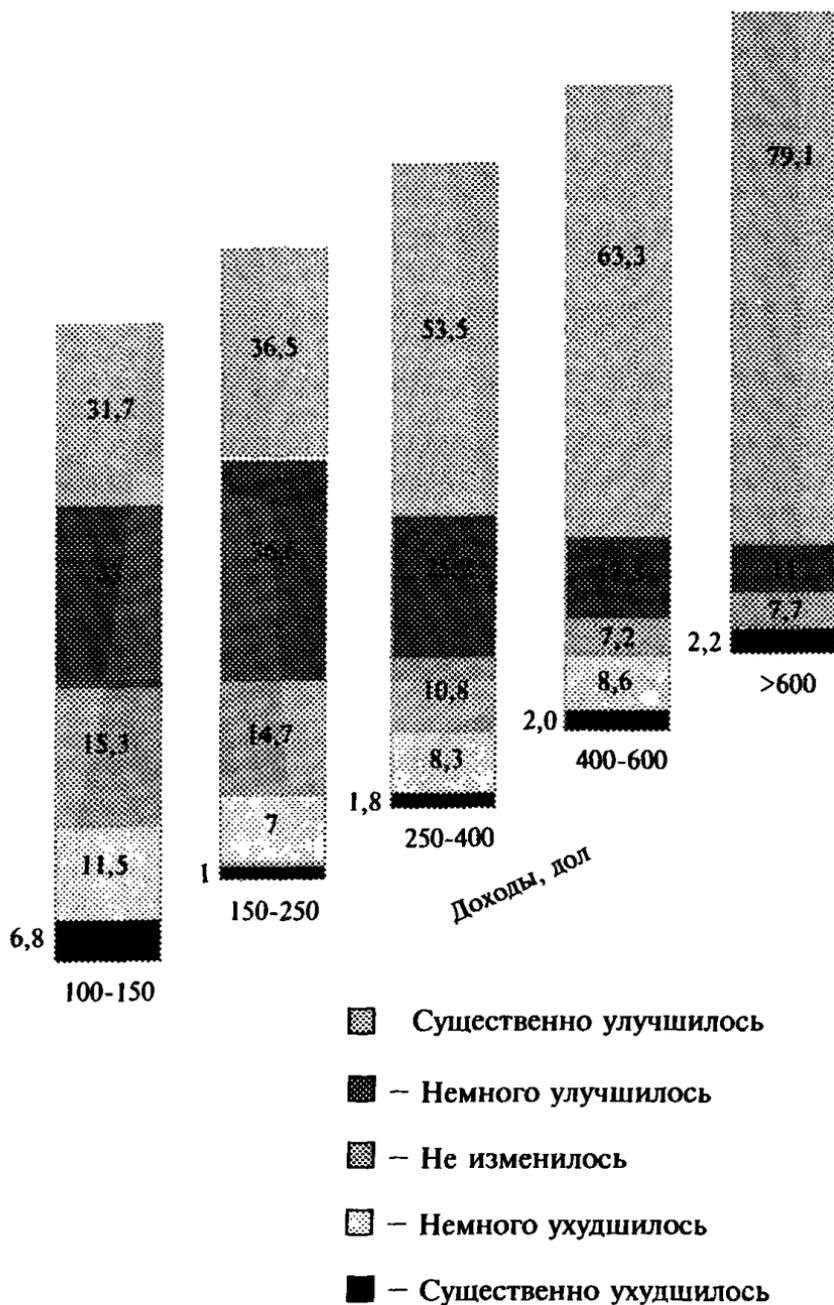


Рис. 1. Оценка представителями среднего класса изменения своего материального положения с конца 80-х годов, %

Средняя доля расходов на питание наших респондентов составила 25%. Это в общем вполне приличная цифра, если сравнивать ее с тем, что тратит на питание среднестатистический россиянин (по выборке Госкомстата) – 53%, и даже если сравнивать ее с тем, что тратит на это средний американец (16%). Однако такое благополучное положение не у всех.

На рис. 1 представлена зависимость доли расходов на питание от доходов респондентов. Видно, что люди с доходом свыше 400 долларов по этому показателю уже вполне приблизились к западному уровню – 12–18%. Те, кто имеет доход от 250 до 400 долларов, тоже чувствуют себя неплохо. А вот по поводу двух остальных групп есть сомнения. Еще можно как-то представить себе, что люди, тратящие на еду треть своего бюджета, располагают свободными средствами и для других трат, но 45% для группы с доходом 100–150 долларов – это уже скорее достойная бедность.

Следующий вопрос, который хотелось задать, – делают ли они сбережения. Наличие сбережений – важнейший ресурс, и у настоящего среднего класса они должны быть. Хотя для России надо делать скидку – и потому, что люди еще не вполне насладились потреблением и сберегать не очень настроены, и потому, что делать сбережения просто негде. И тем не менее – кто сколько сберегает?

Как и ожидалось, культура сбережения даже в среде относительно обеспеченных жителей России не сильна. Из опрошенных нами откладывают деньги всего 60%. При этом, однако, средняя норма сбережений оказалась довольно велика – 15%, в основном за счет групп с доходом свыше 250 долларов, у которых норма сбережения изменяется от 19% до более чем 30%. У групп с низким доходом сбережения составляют 11–13%.

Что они могут себе позволить? Это тоже субъективная оценка материального положения семьи, и, естественно, она принципиально зависит от уровня дохода. Так, могут себе позволить все, кроме недвижимости, 77% тех, кто имеет доход свыше 600 долларов, и почти 60% тех, кто имеет доход от 400 до 600 долларов. С другой стороны, в группах с доходом менее 250 долларов доля тех, кто испытывает затруднения с покупкой даже мебели и техники, составляет 40–50%.

Таким образом, мы видим, что по фактору «материальное положение», или «ресурсы», можно провести две линии отсечения: первую – на уровне 250 долларов на человека в семье, вторую – на уровне 150 долларов. Тех, чьи доходы составляют

250 долларов и выше, можно отнести к настоящему среднему классу России. Тех, чьи доходы находятся в диапазоне от 150 до 250 долларов, при желании можно отнести к нижнему среднему классу. Люди с меньшими доходами в средний класс по этому признаку не попадают.

## Меры мобильности

Вторая группа факторов, которую мы хотели «пощупать», касалась соответствия наших респондентов духу времени. Мы хотели понять, как они воспринимают новшества, которые появляются в нашей жизни. Легче всего это было проверить на их склонности увлекаться различными новшествами на потребительском рынке.

Для примеров мы выбрали три позиции:

- отношение к таким новшествам, как распродажи, скидки и дисконтные карты;
- любовь к приобретению технических новинок;
- предрасположенность к страхованию.

Распродажи, дисконтные карты и прочее на первый взгляд выглядят как средство экономии. Соответственно они должны привлекать тем большее внимание людей, чем меньше их доход. Однако, с другой стороны, это новые виды услуг, и для того, чтобы пользоваться ими, человек должен, во-первых, посещать те места, где эти услуги предоставляются, а во-вторых, быть предрасположенным к новизне.

Вообще говоря, русские, независимо от дохода, оказались людьми, к деньгам относящимися безалаберно, и их довольно легко заставить потратить лишнее. Только чуть более 60% наших респондентов сказали, что редко совершают спонтанные покупки. Остальные почти 40% довольно часто тратят деньги просто так. Тщательно планируют свои расходы всего 55%.

Однако при ровно такой же склонности к «выбрасыванию денег на ветер», как и все остальные, более состоятельная часть нашей выборки оказалась существенно более чувствительна к игре в экономию. Более 40% из тех, чей доход находится в диапазоне от 250 до 600 долларов на человека, сказали, что всегда пользуются купонами (из относительно бедных таких только 28%). Заметный интерес к распродажам начинается с уровня 150 долларов (их любят тоже 40% респондентов). Дисконтные карты пользуются большой популярностью у всех, но заметный скачок интереса к ним происходит на рубеже 250 долларов.

Аналогичная картина характерна и для технических новинок. В целом менее 40% наших респондентов интересуются

новинками в области техники достаточно сильно, чтобы сказать нам об этом. Однако этот показатель существенно зависит от уровня дохода. Если в самой низкодоходной группе таковых набирается всего 20%, то в следующих четырех их количество быстро нарастает с 37% до 53%.

Страховка тоже оказалась инструментом инновационным. Ее предпочитают не те, кто старше и опытнее, а те, кто больше любит риск, новинки техники, в конечном итоге — у кого больше доход. Для страхования автомобиля скачок интереса наблюдается на рубеже 400 долларов, для страхования жилья — на границе 250 долларов.

Таким образом, и по фактору мобильности мы видим, что начиная с уровня 250 долларов люди выглядят существенно более похожими на настоящий средний класс, чем те, у кого более низкий доход.

## Меры идеалов

Ну и, наконец, третья группа факторов касалась системы ценностей и образа жизни. Догадаться, что существуют принципиальные и зависящие от уровня дохода различия в образе жизни, в общем, нетрудно. Сложнее предположить, что такие же различия существуют и в структуре ценностей. Но они существуют.

На рис. 2 изображена социальная пирамида, отображающая структуру исследованных нами 20% обеспеченного населения России. Именно так, как показано на этом рисунке, синхронно изменению уровня дохода, меняется и статус респондентов, и их жизненная активность.

*Первая группа.* Начнем с верхней группы лиц с доходом, превышающим 600 долларов на человека в семье. Средний возраст этих людей — 35 лет. Среди них несколько больше мужчин. Это лидеры по духу и по функциям. Они существенно чаще других согласны с утверждением «Я люблю вести людей за собой» и в полном соответствии с этим чаще оказываются владельцами, совладельцами или топ-менеджерами компаний.

Они абсолютно уверенно чувствуют себя в этой жизни, не боятся потерять работу, считают современную жизнь временем больших возможностей.

Они уже сделали свою карьеру, и поэтому ее ценность как самоцель для них невелика, но при этом они любят свою работу и не согласны с утверждением «Я буду работать меньше, если у меня будет больше денег».

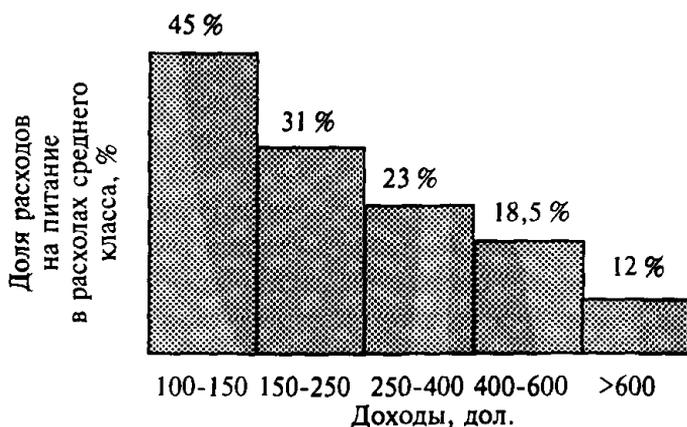


Рис. 2. Материальное положение среднего класса

Отличительной особенностью их системы взглядов является признание высокой ценности независимости, воли, энергии и самодисциплины. По-видимому, опираясь именно на эти ресурсы, им удалось добиться того, чего они добились. Кроме того, эти люди существенно больше других любят риск. И придают огромное значение социальному статусу.

Ценности пассионарности, позволяющие им эффективно осваивать пустое социальное пространство, доминируют настолько, что заглушают у них ценности общения. Они относительно низко ценят и дружбу, и любовь, и свободное время. Все не связанные с профессиональной деятельностью интересы замыкаются на институте семьи, ценность которой для них выше, чем во всех других группах.

Показательно и их отношение к общественным проблемам. Их беспокоит то, что касается непосредственно их жизни, — наркотики, налоги и законы. Этим людям можно было бы назвать состоявшимися, это такие волки-одиночки, передовой отряд «детей поражения».

С точки зрения потребительского поведения эти люди — инноваторы (любят новинки техники) и относительно легко расстаются с деньгами (часто совершают спонтанные покупки). Они обращают внимание на бренд, но уже отдают предпочтение вещам стильным, а не просто брендированным.

*Вторая группа* — 400–600 долларов. Они чуть моложе. По статусу эти люди входят в число топ-менеджеров или суперспециалистов.

Они так же, как и предыдущая группа, чувствуют себя в этой жизни уверенно, не боятся потерять работу, считают, что им удастся реализовать большую часть своих способностей.

70% из них считают себя интеллектуалами (это максимальный показатель для всех групп).

Они тоже любят риск, считают крайне важными ценностями волю и энергию (ценят ее даже больше, чем предыдущая группа), но они еще «делают карьеру», поэтому, помимо названных, для них крайне важны такие вещи, как возможность реализовать себя и собственно карьера.

Их жизнь «заточена» под успех, и им нравится напряжение (они не будут работать меньше, если у них будет больше денег), но при этом они не так сильно отгородили свое пространство от остального мира. Для них ценны и дружба, и любовь, не остается только времени для развлечений.

Их так же, как и более обеспеченных, волнуют налоги, законы и инфляция, хотя в принципе их интерес к общественным проблемам существенно меньше.

С точки зрения потребительского поведения это лучшая группа. Они уже достаточно богаты, но еще не успели удовлетворить свои потребительские аппетиты. При этом они молоды и легко отзываются на новшества.

Отметим отдельно, что на уровне 400 долларов проходит важная граница отсечения — люди, находящиеся выше этой границы, очень редко согласны с мягким утверждением «Я иногда завидую тем, кто уехал за границу». Им всем вполне комфортно и здесь, в безумной России.

Третья группа — 250–400 долларов. Она еще моложе. По статусу это менеджеры среднего звена и рядовые работники умственного труда.

Они так же, как и более обеспеченные средние русские, считают сегодняшнее время временем больших возможностей, но при этом существенно меньше уверены в будущем. 46% из них говорят, что очень боятся потерять работу (по сравнению с 30% в более высокодоходных группах).

Они тоже делают карьеру, но при этом менее целеустремленны, чем люди с более высокими доходами. Почти 60% из них утверждают, что будут работать меньше, чем сейчас, если у них будет больше денег. На этом фоне выглядит совершенно логичным, что они больше ценят свободное время, любовь и дружбу.

Однако по общей ментальности эти люди все-таки скорее тяготеют к своим более успешным партнерам по классу. Они любят риск, не ищут в жизни стабильности, считают важной ценностью волю и энергию, мобильны как профессионалы (74% из них утверждают, что им нравится начинать заниматься новым делом). И, что, на наш взгляд, особенно важно, именно

на этом уровне – 250 долларов – проходит принципиальная линия отсечения. Те, кто имеет больше 250 долларов, существенно чаще хотят иметь собственное дело, чем те, кто имеет меньший доход.

Что касается потребительского поведения, то эта группа – лучший объект для продвижения брендов. Именно ее представители четко утверждают, что хотели бы, чтобы окружающие считали их современными, именно они любят пробовать новые товары, именно они чаще других говорят, что стараются покупать товары известных марок.

*Четвертая и пятая группы* – 150–250 долларов и 100–150 долларов. Хотя в среднем возраст этих групп не существенно выше остальных – им 37 лет, важной их особенностью является то, что в их составе велика доля тех, кто старше 40. По профессиональному статусу это рядовые сотрудники, занятые как умственным, так и физическим трудом. Здесь больше людей, работающих на государственных предприятиях, тогда как представители более высокодоходных групп почти всегда работают на предприятиях частных.

Однако анализировать эти группы в целом практически не имеет смысла. В обеих четко разделяются люди относительно молодые и люди зрелые.

Для тех, кто помоложе, характерны все те ценности, которые демонстрирует группа в диапазоне 250–400 долларов. Они тоже хотели бы сделать карьеру, тоже считают новое время временем больших возможностей, любят риск и не ищут стабильности. Они тоже хотят выглядеть современными, любят проводить время с друзьями и ценят любовь. Но при всем при этом более всего им не хватает уверенности в себе и своем будущем.

Совсем другие качества демонстрирует группа людей относительно немолодых. В ней явно видны отголоски старого времени, настрой на патернализм. Наиболее ярко это проявляется в структуре их ценностей, где после явного доминирования ценностей семьи и здоровья выделяются такие, как мораль, нравственность и принадлежность к коллективу. По сути своей они отрицают индивидуалистические ценности, присущие новым средним русским, и более всего хотели бы, чтобы в жизни наконец установилась стабильность.

## Точка перелома

Таким образом, наши выводы о том, что такое средний класс и сколько его в России, по сравнению с предыдущим исследованием практически не изменились. Но это скорее хорошо, чем плохо. Это значит, что мы достигли точки перелома.

В российском обществе уже действительно есть слой людей, которых можно стабильно отнести к среднему классу. Их немного — всего 7%, или 10 млн человек, но зато их трудно вытолкнуть из этого сословия. Более того, найденная нами устойчивая связь между уровнем дохода, статусом и структурой ценностей показывает, что уже есть модель адекватного времени социального поведения, модель, следуя которой можно добиться успеха. Основание этой модели — построение сильного института частной жизни, требующее от самого строителя обостренного чувства независимости, воли, энергии и самодисциплины.

Осталось только ответить на вопросы, поставленные в начале: правый или левый наш средний класс? консервативен он или либерален?

По поводу «правый или левый» сомнений нет. В слабой стране частная жизнь, для того чтобы быть устойчивой, должна иметь сильное материальное основание. Ради решения выявленной историей задачи — заполнения пропасти между бедными и богатыми — представители среднего класса должны инстинктивно противиться любым попыткам лишить их силы ради, возможно, и более высоких идеалов социального равенства и всеобщего братства. Они правые.

А вот второй вопрос не имеет такого прямого ответа. Известно, что средний класс всегда консервативен, он ратует за стабильность государства. Но у нас-то что консервировать? Собственно, именно сейчас, судя по многим признакам времени, да и по тем проблемам, которые считают важными наши средние русские, началась трансформация сверхлиберального (не в смысле либеральных ценностей типа свободы слова, которая у наших респондентов занимает последнее место, а в смысле обостренного чувства свободы) российского среднего класса в класс консерваторов.

Отвоевав у поражения свое социальное пространство, насытив его и смыслом, и ресурсами, средний русский естественно столкнулся с вопросами — как соединиться с такими же, как он, и как не противопоставить себя тому самому народу и государству, служить которым он поначалу отказался. И именно в

момент осознания этой проблемы возникает потребность преобразовать накопленный за последнее десятилетие опыт в новые культурные стереотипы, новые образцы морали и нравственности, отличные от тех советских, с которыми мы легко расстались.

*P. S.*

— Какая дорога правильная, отче? — спросил сын наконец. — Как распознать ее среди других дорог?

— Если движешься в том направлении, в котором страх твой растет, ты на правильном пути. И помогай тебе Бог.

*Милорад Павич*  
*«Последняя любовь в Константинополе»*

## Глава 18

# ТРИ ВИДА ДЕФЕКТОВ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

В данной главе исследуются *дефекты рыночного механизма*, возникающие:

1) когда экономический эффект частично или полностью образуется вне рынка;

2) когда производимые товары или услуги не вписываются в модель частного рынка;

3) когда экономические агенты сталкиваются с дискретным выбором типа «или — или».

Первая из вышеназванных ситуаций охватывает огромный диапазон реальных ситуаций; вторая находится в центре современных дискуссий по вопросам государственной политики и целесообразности (полезности) государственного вмешательства в деятельность рынков; третья возникает из-за того, что многие важные экономические решения не вписываются в стандартную модель рыночного поведения, представляющего собой непрерывный ряд возможных решений.

## А. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ И ОТСУТСТВУЮЩИЕ РЫНКИ

### ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ КАК ДЕФЕКТ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

Напомните студентам, что вопрос о внешних эффектах уже рассматривался раньше в главе 5 и некоторых разделах данного курса.

#### Определения

*Внешний эффект* присутствует тогда, когда выбор или действие экономического субъекта сопровождаются нерыночными последствиями для благосостояния лиц, не вовлеченных в этот выбор или в это действие.

Внешний эффект представляет собой вид дефекта механизма рынка, который вынуждает существующие рынки передавать агентам мотивации экономического (или иного) поведения, отличного от идеала рынка совершенной конкуренции и особенно от роли цен как носителей всей необходимой информации на таком рынке. Внешний эффект часто связан с еще более широкой проблемой полного отсутствия рынка, способного организовать производство и распределение какого-либо экономически важного блага (или антиблага).

Обратите внимание студентов и на то, что внешние эффекты (другое название — экстерналии) возникают тогда, когда экономическое решение или действие одного члена общества прямо воздействует на благосостояние индивидов, не участвующих в этом решении или действии (см. также главу 5 учебника).

Внешние эффекты подразделяются на:

1) *положительные* — когда экономический агент производит экономические блага, но не получает за них полного вознаграждения;

2) *отрицательные* — когда деятельность экономического агента сопровождается экономическими издержками, которые он полностью не оплачивает.

*Дефекты рыночного механизма рынка* — при наличии внешних эффектов рыночный механизм не ведет к производству оптимального для общества набора благ. Рынок реагирует только на частные выгоды и издержки, т. е. на те, которые находят отражение в эффективном (платежеспособном) спросе покупателей и реальных издержках продавцов.

### Пояснения и примеры

Подчеркните, что внешние эффекты исключают те последствия, которые передаются через рынки.

Обратите внимание студентов на определяющую характеристику внешнего эффекта — внешний эффект передается без участия рыночного механизма.

Внешние эффекты могут быть либо положительными (если благосостояние затрагиваемых третьих лиц возрастает — тогда их еще называют «внешними выгодами») либо отрицательными (если оно уменьша-

ется — в этом случае их называют «внешними затратами»).

Примером положительных внешних эффектов может быть разведение цветов перед домами, так как садовник выращивает цветы, а результаты его труда просто приносят эстетическое наслаждение окружающим.

Примерами отрицательных внешних эффектов может служить ремонт в квартире: штукатурки, циклевщики, паркетчики, плотники, участвующие в нем, получают зарплату, но стук, шум, сверление мешают людям в соседних квартирах; чрезмерное применение удобрений на садовых участках часто приводит к гибели птиц, живущих в ближайшем лесу; загрязнение окружающей среды и т. д.

Когда производитель А навязывает остальному обществу внешние издержки, приводящие к отрицательным эффектам (сильный шум, запах от мясокомбината и т. д.), то он сталкивается с кривой предельных издержек, отличной от той, которая имела бы место в том случае, если бы все издержки, связанные с его экономической деятельностью, были им учтены и оплачены. Этот эффект ведет к тому, что А будет производить слишком большой, с позиции общества, объем соответствующего продукта.

Когда деятельность В создает полезные эффекты, которые распространяются на все общество, но не дают ему самому полной отдачи (например, посыпание солью дорожек зимой по собственной инициативе), то кривая его предельной выручки будет расположена ниже, чем если бы она отражала все эффекты его деятельности. Обычно это ведет к тому, что уровень производства В, с точки зрения общества, будет слишком маленьким.

### **Важно!**

С внешними эффектами связан определенный дефект рыночного механизма в том смысле, что при их наличии действие сил рынка не ведет к производству оптимального для общества набора благ.

Когда мы рассматривали модель совершенной конкуренции, мы предполагали, что частные выгоды и издержки должны быть идентичны социальным выго-

дам и издержкам. Мы также предполагали, что в «идеальной экономике» потребитель независим в своем поведении от размера потребления благ другими, и, таким образом, наш «идеальный» потребитель не испытывает чувств сострадания, зависти, дискомфорта от потребления окружающих (например, некурящий потребитель не будет испытывать дискомфорта от пассивного курения). Мы также считали, что объем выпуска продукции зависит только от величины используемых ресурсов и что частные и общественные затраты тождественны.

Однако это не так. Покажите аудитории, что в реальной экономике при наличии внешних эффектов рынок и общество будут по-разному оценивать экономическую деятельность. Например в случае загрязнения окружающей среды общество несет реальные издержки, тогда как для рынка последствия такого загрязнения могут остаться незамеченными.

Обратите внимание студентов и на то, что возникновение внешних эффектов наиболее вероятно в ситуации, когда существует достаточно развитый рынок одних благ и отсутствует рынок других. Например внешние эффекты будут иметь место в том случае, если развит рынок товаров, но практически отсутствует рынок услуг; развиты рынки промышленного оборудования, вооружений, но практически нет рынков потребительских товаров.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Существуют ли в вашем регионе предприятия, оказывающие отрицательный внешний эффект? Как можно уменьшить эти отрицательные эффекты?
2. Приведите примеры деятельности в вашем регионе, оказывающей положительные внешние эффекты.

### КОГДА РЫНКИ ПРОСТО НЕ СУЩЕСТВУЮТ

#### Пояснения и примеры

Подчеркните, что проблема «несуществующих рынков» возникает не только в том случае, если производимый субъектом рынка положительный или от-

рицательный внешний эффект воздействует на ситуацию вне рыночного контекста. Есть ряд экономически важных ситуаций, когда извечный экономический вопрос «что, как и для кого производить?» решается без привлечения рынка вообще.

Воспитание детей в семье, уход за больными членами семьи, работа по дому — примеры «несуществующих рынков».

## РЕШЕНИЯ, ПРЕДЛОЖЕННЫЕ ДВУМЯ ИЗВЕСТНЫМИ ЭКОНОМИСТАМИ

### Определения

*Налог* — обязательный индивидуальный безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

*Субсидия* — пособие в денежной или натуральной форме. Предоставляется государством за счет средств государственного или местных бюджетов, а также специальных фондов юридическим или физическим лицам, местным органам власти и т. д. Прямые субсидии направлены на развитие необходимых отраслей экономики; косвенные субсидии представляют собой систему льготных налоговых ставок и т. д.

«*Налоги Пигу*» — вмешательство правительства в экономику, связанное с налогообложением тех видов деятельности, которые порождают отрицательные внешние эффекты, и субсидированием отраслей, производящих положительные внешние эффекты.

«*Теорема Коуза*» — создание рынка любого блага (или антиблага) возможно, хотя бы теоретически, путем четкого распределения права собственности на него и последующего формирования институтов, побуждающих каждого человека торговаться за тот результат, который ему нужен.

## Пояснения и примеры

Объясните студентам, что налоги Пигу могут реально улучшить благосостояние общества только в том случае, если учитывается несовершенство данного подхода и проводится постоянный мониторинг получаемых результатов. Лучший способ оценки налогов Пигу — оценка соответствующего результата: увеличили (или уменьшили) эти субсидии или налоги распределение в обществе соответствующего блага (антиблага) на желаемую величину при приемлемых издержках?

Покажите аудитории, что субсидии и налоги оказывают на цены различное влияние.

Любой налог повышает цену товара, поэтому они не пользуются популярностью. Ввести новый налог или повысить его уровень достаточно трудно, сократить (отменить) налог, наоборот, легко.

Сложности, возникающие с введением налогов и определением уровня ставок, можно проследить по дискуссиям вокруг каждой из глав «Налогового кодекса»; многочисленные изменения и дополнения к ним появлялись почти сразу после принятия той или иной главы Государственной Думой (например, дополнения и изменения к главе 21 «Налог на добавленную стоимость», дискуссии в Госдуме о возможном размере ставки налога на прибыль). Еще труднее обстоят дела с введением и уплатой налогов на загрязнение окружающей среды и др.

Субсидии, в противовес налогам, с энтузиазмом воспринимаются различными группами, имеющими возможность поддержать правительство или повлиять на него. Так как этот фактор может сильно затруднить последующую отмену субсидий, вводить их следует только в тех случаях, если они решают масштабную общественную задачу. Наиболее яркими примерами здесь являются финансирование образования и здравоохранения через российскую бюджетную систему. К тому же субсидирование позволяет снизить цену товара.

Введение акцизов на социально вредные товары (алкоголь, табак) значительно повышает их цену и поэтому должно способствовать сокращению их потребления. Алкоголик доставляет много хлопот и неприятностей окружающим, которые нельзя выразить в де-

нежной форме (дискомфорт, шум, грязь и т. д.). Также трудно учесть в денежной форме вред, который наносит окружающим курящий человек. В форме акциза в данном случае выступает налог Пигу на отрицательные внешние эффекты. Подразумевается, что через бюджетную систему деньги, полученные в форме акцизов, будут перераспределены в социально значимые отрасли (образование, здравоохранение) или на выплату пособий по уходу за малолетними детьми и т. д. Иными словами, они примут форму субсидирования положительных внешних эффектов.

Совсем другое решение проблемы внешних эффектов было предложено Рональдом Коузом. Он предполагал, что на основании непосредственных экономических договоров между различными собственниками и при обладании всей информацией о состоянии рынков можно эффективно решать проблемы внешних эффектов вне государственных программ. Но Коуз не учитывал последствия такого переговорного процесса, относящиеся к распределению и перераспределению этих благ (антиблаг), количеству участников переговоров, их рыночной силе и т. д.

«Теорема Коуза» предполагает, что, по крайней мере в теории, можно создать рынок каждого блага (или антиблага) путем распределения права собственности на него между экономическими аспектами и последующего формирования институтов, побуждающих каждого человека торговаться за тот результат, который ему нужен. Например, если каждый человек имеет право на определенную меру покоя, то его спокойствие может быть прервано только теми, кто может заплатить этому человеку за причиненный дискомфорт. «Действительный вопрос, который нужно решить, — следует ли позволять А наносить ущерб В или нужно ли разрешить В наносить ущерб А? Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба» (Коуз Р. *Фирма, рынок и право*. М., 1993. С. 85–86). Интересно, что, по Коузу, если бы каждому, наоборот, гарантировалось право производить столько шума, сколько он хочет, то и в этом случае при наличии соответствующих рыночных институтов можно достичь рыночного равновесия, при котором недовольные соседи могут купить право на желаемое ими «количество» покоя.

Здесь важно отметить, что камнем преткновения «теоремы Коуза» является следующее:

— мало внимания обращается на распределительные последствия такого переговорного процесса, которые зависят от того, кому принадлежат исходные права собственности. Одно из требований «теоремы Коуза» состоит в том, что стоимость переговоров не должна быть высокой, чтобы не препятствовать достижению соглашения. На практике, однако, решение экологических проблем (а здесь стоимость переговоров высока) предполагает политический процесс;

— значительные транзакционные издержки, связанные с необходимостью установления прав собственности и создания среды, в которой могут проходить честные переговоры (что весьма затруднительно, если число сторон в данных переговорах велико).

В основном «теорема Коуза» применима к ситуациям, когда число участников переговоров ограничено и источники отрицательных внешних эффектов легко определяются.

### **Важно!**

При объяснении данного материала обратите внимание студентов на то, что авторы курса «Микроэкономика в контексте» считают применение «теоремы Коуза» для решения проблем загрязнения окружающей среды неприемлемым с морально-этической точки зрения. Так как достижение соглашения о «правильной цене» загрязнения фактически означало бы, что либо жертвы загрязнения готовы принимать денежную компенсацию за дополнительное загрязнение, либо они же готовы и способны оплачивать отсутствие дополнительного загрязнения. Фактически такая система заставляла бы бедных страдать еще больше от загрязнения.

### **Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Какая теория (Пигу или Коуза) является, на ваш взгляд, более прагматичной?

2. К какому результату могут привести переговоры между мелкими владельцами сельскохозяйственных земель (фермерами, сельхозпредприятиями) и владель-

цами крупных заводов, расположенных в данной местности, по вопросу загрязнения реки, земель, атмосферы? Какие факторы влияют на исход этих переговоров? Приведите конкретные примеры.

3. Можно ли рассматривать налог на автомобили в качестве «налога Пигу» за отрицательные внешние эффекты?

4. Какие отрицательные внешние эффекты целесообразно облагать налогами? На какие цели должны быть направлены деньги, полученные от сбора этих налогов?

5. Объясните, почему, когда число заинтересованных сторон велико, на практике чаще применяют «налоги Пигу», чем «теорему Коуза»?

## ЗАМЕЧАНИЯ ПО ПОВОДУ ТЕОРИИ И РЕАЛЬНОСТИ

### *Важно!*

Еще раз обратите внимание студентов на то, что отличительной чертой курса «Микроэкономика в контексте» является рассмотрение того, как и насколько применимы «чистые» постулаты экономической теории в контексте реальной экономической среды.

Покажите студентам, что в экономике существуют разные точки зрения на эти проблемы. Вот лишь некоторые из них:

— рыночные идеалисты — все усилия должны быть направлены на создание рынков совершенной конкуренции для достижения идеальной ситуации, «социального оптимума»;

— сторонники теории Парето — само определение «социального оптимума» представляет собой ошибочную концепцию Парето-оптимальности;

— авторы данного учебника — далеко не всегда рынок сам может разрешить все экономические проблемы. Авторы учебника являются сторонниками концепции общего социального оптимума, которая, в отличие от теории Парето, не является ориентированной только на достижение эффективности, а пытается рассмотреть весь сложный комплекс экономический деятельности.

И все же большинство экономистов и государственных чиновников, разрабатывающих экономическую политику, продолжают работать внутри рыночных систем и верить, что лучше повышать эффективность рынков, чем устранять их. Экономисты способствуют решению этой задачи. Так, теоретические решения Пигу и Коузом проблем отсутствующих рынков и внешних эффектов могли бы в ряде случаев («в ряде случаев» — так как реальность все же далека от чистой теории) заставить рынки работать лучше на благо людей.

## ЧТО И КАК МЫ УЧИТЫВАЕМ

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что рынки «слепы», они не реагируют на то, насколько экономическая деятельность улучшает или ухудшает благосостояние человека, если издержки и/или выгоды этой деятельности не попадают в бухгалтерские балансы, отражающие обмен денег на товары и услуги.

Существуют предложения по учету дефектов рынков, подчеркивающие бухгалтерский аспект расходования между благосостоянием и рыночными стимулами.

Все промышленно развитые страны побуждают свои фирмы использовать единообразные методы бухгалтерского учета. В последние годы появился интерес к учету нерыночной деятельности на уровне фирмы. В 70-е годы XX в. появилось движение групп гражданского общества, целью которого стало оказание давления на фирмы с тем, чтобы их бухгалтерская отчетность отражала не только финансовые издержки фирмы, но и социальные и экологические издержки всего общества. В 1999 г. в Лондоне все предложения групп гражданского общества были обобщены в виде стандартного набора принципов бухгалтерского учета, названного «Глобальной учетной инициативой» (ГУИ).

### Важно!

Авторы курса «Микроэкономика в контексте» обращают наше внимание на то, что если мы не можем или не хотим так организовать общество, чтобы

все ценное для нас продавалось и покупалось на рынках, то в качестве альтернативы мы должны найти механизмы, подобные ГУИ, которые смогут сделать экономические субъекты чувствительными к ценностям, существующим вне рынков.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Какие механизмы учета нерыночной деятельности, подобные ГУИ, вам известны?

2. Существуют ли подобные инициативы в вашем регионе?

## Б. ЗА ПРЕДЕЛАМИ СФЕРЫ ЧАСТНЫХ БЛАГ

Определения

*Исключаемое благо* – такое благо, которое продавец может предоставить не всем, а только тем, кто оплатил его приобретение.

*Конкурентное благо* – потребление единицы такого блага одним человеком сокращает количество единиц, доступных другим людям.

*Частные блага* – товары, обладающие свойствами исключаемости и конкурентности.

*Общественные блага* – те блага, которые не удовлетворяют условиям исключаемости и конкурентности.

*Ресурсы неограниченного доступа* – блага, являющиеся конкурентными в потреблении, но не исключаемыми.

*Естественные монополии* – блага, обладающие свойством исключаемости, но не являющиеся конкурентными в потреблении.

## ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

Пояснения и примеры

Общественные блага – это товары и услуги, предоставляемые государством на нерыночной основе. Они обладают рядом свойств:

– их невозможно исключить из потребления без высоких издержек (например, отсутствие адек-

ватной системы обороны приводит к угрозе поражения в ходе военных действий или террористических актов);

– отсутствует конкуренция в их потреблении – по критерию Парето (например, надежная оборона или хорошая экология, гарантированные права одинаково необходимы для всех);

– участие государства в производстве этих благ (например, защита государственной границы, обеспечение вооруженных сил, охрана окружающей среды, правотворчество и правоприменение, обеспечение общественного порядка и т. д.).

Подчеркните, что невозможность распределения общественных благ через рынки связана с тем, что при отсутствии принудительной оплаты производители этих благ не смогут получить оплату от потребителей своих продуктов. Они оплачиваются через налоговую систему, а только государство имеет право принудительно взимать налоги, сборы, пошлины и т. д.

Обратите внимание студентов на то, что «эффективные» цены общественных благ не покрывают издержек на их создание.

Так, выплата зарплат работникам бюджетной сферы, пенсий и пособий осуществляется за счет налогов, взимаемых со всех участников производственного процесса, содержание правоохранительных органов и их структуры также осуществляется за счет налоговых поступлений.

Доходы бюджета формируются и за счет пошлин, налогов и сборов, уплачиваемых при экспорте и импорте товаров. Именно поэтому такое значение при формировании показателей Государственного бюджета имеет динамика мировых цен на нефть, являющуюся одной из основных статей российского экспорта. Именно экспортные пошлины на нефть, устанавливаемые в процентах от ее цены, обеспечивают значительные поступления в федеральный бюджет.

В качестве иллюстрации можно привести следующие данные.

Таблица 18.1

Государственные расходы на образование и здравоохранение (в % к ВВП)

	Год	Расходы на образование	Год	Расходы на здравоохранение
Россия	1999	3,3	1999	2,3
Белоруссия	1998	6,5	1998	5,1
Великобритания	1992	4,4	1997	5,8
Германия	1992	4,3	1997	8,1
Финляндия	1995	6,0	1997	5,7
Швеция	1992	5,5	1997	7,2
Эстония	1995	7,0	1995	5,9
Армения	1998	1,8	1998	1,4
Индия	1992	2,9	1995	0,7
Казахстан	1998	4,0	1998	1,5
Китай	1992	1,5	1990	2,1
Турция	1992	2,2	1997	2,9
Узбекистан	1995	8,4	1995	4,1
Япония	...	...	1997	5,7
Алжир	1997	6,3	1990	5,4
Египет	...	...	1995	1,7
Аргентина	1995	3,9	1995	4,8
Мексика	1995	5,2	1997	2,8
США	1992	4,9	1997	6,5
Австралия	1995	3,6	1997	6,0
Новая Зеландия	1992	5,4	1997	5,9

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2000. С. 493–494.

Таблица 18.2

Финансирование российской науки из средств федерального бюджета РФ

Ассигнования по разделу* «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу» федерального бюджета, млрд руб. (с 1998 г. — млн руб.):	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
В фактически действовавших ценах	95,3	700,0	2366,3	4413,6
В постоянных ценах с 1991 г.	5,99	4,45	3,69	2,44
В %:				
к ВВП	0,50	0,41	0,39	0,29
к расходам федерального бюджета	2,43	2,56	1,66	1,60

Окончание

Ассигнования по разделу* «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу» федерального бюджета, млрд руб. (с 1998 г. – млн руб.):	1992	1993	1994	1995
В фактически действовавших ценах	5699,6	8808,7	6239,4	11621,5
В постоянных ценах с 1991 г.	2,25	3,01	1,94	2,21
В %:				
к ВВП	0,27	0,36	0,23	0,26
к расходам федерального бюджета	1,60	2,02	1,32	1,74

\* Без учета ассигнований федерального бюджета по разделу «Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в области космической деятельности».

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 2000. С. 486.

Таблица 18.3

Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования (в %)

	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Средства бюджета*	60,7	59,6	52,2	49,9
Средства организаций предпринимательского сектора	15,3	15,5	17,3	15,7
Средства частных неприбыльных организаций	0,5	0,8	0,9	0,04
Собственные средства научных организаций	11,5	10,6	13,7	10,4
Средства внебюджетных фондов	6,2	6,0	5,5	6,9
Средства вузов	0,1	0,1	0,1	0,2
Средства иностранных источников	5,6	7,4	10,3	16,9

\* Включая бюджетные ассигнования на содержание вузов (1996–1998 гг. – по 0,3%, 1999 г. – 0,1%) и средства организаций государственного сектора (1996 г. – 12,9%, 1997 г. – 11,4%, 1998 г. – 11,7%, 1999 г. – 13,4%).

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 2000. С. 487.

## Важно!

Попытки преодолеть дефекты рынка приводят к возникновению важных проблем, связанных с общественными благами. Эти дефекты часто касаются ситуаций, когда индивидуальная рациональность противостоит рациональности общественной, т. е. то, что выгодно делать в интересах каждого индивидуума (то, что происходит в рамках свободного рынка), не соответствует интересам всех людей, вместе взятых. Следовательно, политика в отношении дефектов рынка требует определенного вида коллективных действий.

## РЕСУРСЫ НЕОГРАНИЧЕННОГО ДОСТУПА

### Пояснения и примеры

Наиболее распространенный пример ресурсов неограниченного доступа — природные ресурсы. Они могут естественным образом воспроизводиться или поддерживать себя в течение какого-то времени: например море как саморегулирующаяся, самоочищающаяся система; тайга; уникальная природа Байкала. Это возобновляемые ресурсы. (Напомните, что к невозобновляемым ресурсам относятся, например, полезные ископаемые.)

В рамках многих социальных и институциональных учреждений невозможно ограничить доступность этих ресурсов лишь для тех, кто готов оплачивать их полезность.

В то же время хищническое, непродуманное использование таких ресурсов может значительно сократить их или уничтожить совсем. Например для того чтобы восстановить выгоревшие из-за пожаров участки тайги, потребуются десятки лет; вырубка лесов в южных регионах страны привела к тому, что пустыни начинают занимать эти пространства (экологи обнаруживают здесь виды животных, характерные для пустыни).

Охранять эти ресурсы и ограничивать доступ к ним возможно лишь на небольших территориях — заповедниках. Сделайте акцент на том обстоятельстве, что именно большие затраты на наблюдение за ис-

пользованием подобных ресурсов и ограничение доступа к ним не позволяют делать это повсеместно.

Отсутствие ограничений доступа также может быть связано с социальными учреждениями, в рамках которых подобные ресурсы традиционно управляются. Например пастбища могут являться частью коллективной собственности деревни или города. В прошлом эти ресурсы казались людям неконкурентными и выступали в большей степени в качестве общественных благ.

Покажите, что ресурсами неограниченного доступа также являются милиция, пожарная служба, скорая помощь, всеобщее среднее образование и т. д. Все эти услуги могут предоставляться как общественным сектором — для всех, так и частными организациями — тем, кто оплачивает эти услуги отдельно.

Обратите внимание студентов на конфликт между индивидуальной и общественной рациональностью — то, что приносит выгоду одному человеку, может привести к большим расходам для общества в целом. При этом доля расходов конкретного человека, возникшая в результате сокращения какого-то вида ресурса, невелика, так как эти расходы распределены между всеми пользователями данного ресурса. Таким образом, заинтересованность людей способствует использованию ресурсов неограниченного доступа в гораздо большей степени, чем та, при которой предельные выгоды от дополнительного использования ресурса уравниваются с предельными издержками его применения для общества в целом.

Покажите, в чем заключается неэффективность предоставления этих услуг только через рынок. У компаний, предоставляющих такие услуги за деньги, отсутствует стимул для их производства в полном объеме, для полного удовлетворения спроса на них и, следовательно, снижения цен. В то же время отсутствие контроля за использованием природных ресурсов и платы за них привело бы к варварской и чрезмерной их эксплуатации.

Вопросы к группе — рассуждаем вместе

1. Приведите примеры ресурсов неограниченного доступа, имеющихся в вашем регионе.

2. Как используются эти ресурсы — рационально или нет?

3. Что целесообразно, на ваш взгляд, предпринять для более рационального их использования?

## ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ

### Определения

*Естественные монополии* — отрасли с очень большими постоянными издержками и очень низкими или нулевыми переменными издержками.

### Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что сочетание высоких постоянных и низких переменных издержек предложения предполагает наличие возрастающей отдачи от масштаба. Увеличение числа заказчиков в два раза удвоит незначительные переменные издержки, но не затронет высокие постоянные издержки. Следовательно, совокупные издержки возрастут в гораздо меньшей степени, чем объем выпуска (см. рис. 18.1).

Примеры: метро, железная дорога, электроэнергетика, трубопроводный транспорт и т. д.

Некоторые естественные монополии являются государственными предприятиями, управляемыми правительственными органами. Другие — управляются частными фирмами, находящимися под контролем государства для обеспечения соблюдения общественных интересов.

### Важно!

Естественная монополия не допускает практически никакой возможности прибыльно реализовывать производимые этой отраслью товары в условиях совершенной конкуренции. По самой природе этих товаров невозможно достичь и поддерживать равновесную рыночную цену, при которой предельная потребительская выгода от дополнительной единицы блага для потребителя уравнивается с предельными издержками, которые несет ее производитель.

## Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Попросите студентов привести примеры отраслей в вашем городе (регионе), которые предоставляют исключаемые неконкурентные блага, т. е. являются естественными монополиями.

2. Обсудите в группе проблемы реформирования естественных монополий в России. Попросите студентов назвать преимущества и недостатки существования подобных фирм для потребителей вашего региона и страны в целом.

3. Спросите студентов, можно ли отнести городской (региональный) телецентр к естественным монополиям.

*Замечания для преподавателя:* при обсуждении данного вопроса целесообразно рассматривать затраты, связанные с организацией вещания в регионе, и затраты, связанные с подключением еще одного телезрителя или дома.

## В. МНОЖЕСТВЕННЫЕ РАВНОВЕСИЯ И «ЭФФЕКТ ТРОПЫ»

### Определения

*«Эффект тропы»* – это траектория развития, заданная конкретными предшествующими событиями. Иными словами, результат взаимодействия экономических агентов на свободных рынках зависит от того, как процесс этого взаимодействия развивался ранее.

### Пояснения и примеры

Даже если предположить, что все взаимосвязанные рынки в экономике совершенной конкуренции достигли устойчивого равновесия, эта ситуация не всегда будет Парето-оптимальной, так как состояние общего равновесия может быть не единственным, хотя каждое из этих «равновесий» представляет собой «локальный оптимум».

Именно от стартовых условий зависит, к какому состоянию общего равновесия будет тяготеть экономика совершенной конкуренции, т. е. от того, как этот

процесс развивался ранее, от «эффекта тропы». Поэтому история имеет очень важное значение для экономистов.

Обратите внимание студентов на то, что способность системы свободных рынков направлять усилия их участников на достижение экономически эффективных результатов зависит от того, отвечают ли реальные условия функционирования рынков критерию выпуклости. Но существуют ситуации, когда это требование не выполняется. В целом эффекта невыпуклости следует ожидать там, где технология и организация производства (или потребления) ставят общество перед проблемами, которые не сводимы к выбору между малыми изменениями в количестве тех или иных используемых ресурсов или применяемых технологий. Этот эффект дает о себе знать, когда речь идет о крупных дискретных решениях, о выборе между структурными альтернативами. Эффект невыпуклости будет тем значительнее, чем более тесно и многообразно такие структурные альтернативы взаимосвязаны с другими видами экономической деятельности.

Подробно разберите с группой пример из учебника — выбор клавиатуры пишущих машинок QWERTY (см. стр. 598).

Можно привести аналогичный пример, связанный с конкуренцией фирм, разрабатывающих программное обеспечение. Так, например, большинство потребителей начинают отдавать предпочтение браузеру Explorer, а не Netscape.

Обратите внимание студентов на эффект обратной связи (покупка потребителями большего числа программного обеспечения одного типа=>выигрыши для программистов=>большая доступность этих программ=>дальнейший рост предпочтений потребителей). Здесь необходимо отметить, что более желательный или эффективный товар необязательно является «лучшим выбором» на данном рынке.

Обратите внимание студентов и на взаимозависимость предпочтений (потребитель предпочитает использовать систему, которой уже пользуются многие). Данное явление системного эффекта от масштаба особенно важно в отраслях высоких технологий — компа-

ния, установившая новый стандарт, будет, как правило, очень прибыльной, пока другие фирмы будут вынуждены следовать этому стандарту или покидать отрасль.

### **Важно!**

Все виды дефектов рынка частично ставят под сомнение некоторые аспекты стандартного вывода о том, что механизм совершенной конкуренции приводит к оптимальным результатам. В большинстве случаев роль по исправлению или компенсации дефектов рыночного механизма отводится государству.

### **Вопросы к группе – рассуждаем вместе**

1. Спросите студентов, какое программное обеспечение они предпочитают и почему?

2. Является ли данное программное обеспечение «лучшим выбором» на данном рынке? Является ли оно самым эффективным? Какой другой альтернативный выбор можно было бы сделать на рынке программного обеспечения? Почему этот выбор не сделан?

3. Попросите студентов привести свои примеры взаимозависимости предпочтений.

4. В менее подготовленной группе подробно разберите вставку 18.1 учебника.

## **СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ**

*к главе 18*

1. Заранее раздайте студентам приведенные ниже статьи для самостоятельного прочтения. Попросите их обратить внимание на изменение динамики предпочтений потребителя.

2. Разделите группу на три подгруппы: сторонники Explorer, сторонники Netscape, сторонники других браузеров.

3. Каждая из групп должна доказать преимущества «своего» продукта. (Здесь следует договориться заранее о критериях такого сопоставления: удобство для пользователя – спектр «услуг», предлагаемый програм-

мой, сопоставимость с другими программными продуктами, безопасность, цена программного обеспечения и т. д.).

4. Попросите студентов каждой из подгрупп сделать сообщения о «достижениях» своего производителя в «войне браузеров» (стратегия фирмы, методы и результаты).

5. Попросите студентов высказать и обосновать свое мнение:

— какая из фирм действует сегодня более эффективно при продвижении своего продукта на рынок?

— побеждает ли сегодня Microsoft (выражен ли дискретный выбор потребителя в пользу Microsoft)?

— насколько данный рынок близок к достижению локального оптимума?

— наблюдается ли здесь «эффект тропы»? если да, то в чем?

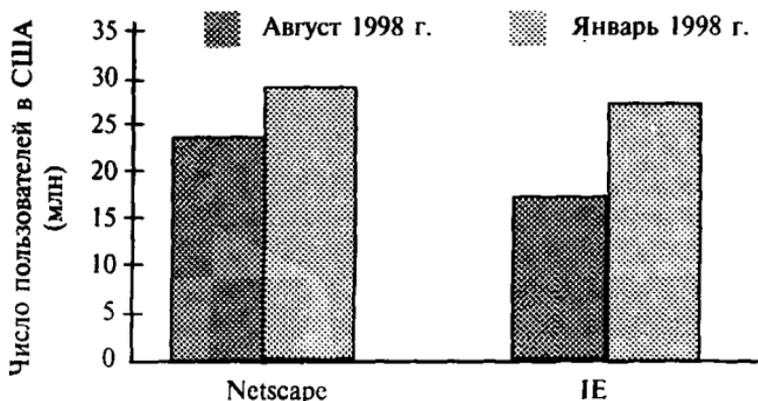
6. В хорошо подготовленной группе можно пофантазировать, спрогнозировав ситуацию «что будет, если...» или используя сюжет известных научно-фантастических романов, фильмов о «виртуальном мире».

Допустим, Microsoft или другая фирма будут обладать монополией на какое-либо изобретение (касающееся, например, обеспечения безопасности пользователя в Интернете, возможности захвата фирмой всего рынка). При каких условиях возможно (и возможно ли вообще) достижение естественной монополии? Будет ли такая фирма обладать монополией на предоставление гражданам информационных услуг или услуг по обеспечению безопасности в сети? Должно ли государство ограничивать права такой монополии (введение «налога» на пользование Интернетом по аналогии с налогами, средства от которых идут на общественные нужды, «плата за дискомфорт» по Коузу, возможность введения «налогов Пигу» и т. д. и т. п.)?

*Аарон Голдберг*

## ВОЙНА БРАУЗЕРОВ: NETSCAPE РАНО СБРАСЫВАТЬ СО СЧЕТОВ!

Стало почти общепринятым мнение: на рынке браузеров доминирует Microsoft Internet Explorer. Более того, отчеты Microsoft и комментарии многих так называемых экспертов стараются убедить нас в том, что степень распространения Netscape Navigator почти такая же, как у 286-х ПК. Но те, кто мнениям предпочитает факты, могут убедиться, что продукт Netscape вовсе не исчез. Более того, некоторые его успехи даже для нас оказались неожиданностью.



Служба «ZD Market Intelligence» провела исследование среди реальных конечных пользователей ПК (как в организациях, так и дома), собрав тысячи подробных анкет. Результаты опроса показывают, что браузеры Netscape, хотя они уже и не лидируют на рынке, вовсе не являются исчезающим семейством продуктов.

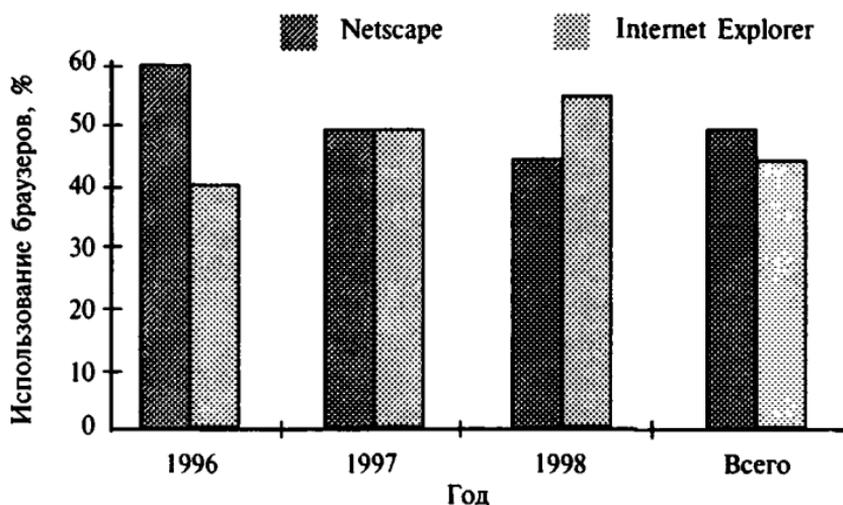
Например данные о покупателях ПК, которые приобрели машину за первые восемь месяцев 1998 г., показывают, что хотя доля IE больше, чем браузера Netscape, целых 46% из этих недавних покупателей вопреки всей шумихе, поднятой вокруг IE, предпочитают пользоваться продуктом Netscape.

Конечно, по сравнению с 1996 и 1997 гг. их число уменьшилось, но мой анализ показывает, что этот спад относительный. Учитывая темпы развития рынка Интернета, можно было бы согласиться с тем, что браузер Netscape отмирает, если бы его доля сократилась на 15% и более. То, что ее снижение со-

ставило всего 5%, позволяет сделать вывод, что у этого продукта достаточный запас прочности.

### Запас прочности Netscape

Вот одна из многих построенных нами диаграмм, наглядно демонстрирующая запас прочности Netscape. Она отражает браузеры, используемые на разных операционных платформах. А ведь предполагалось, что введение Internet Explorer в состав Windows-98 положит конец браузеру Navigator. Так называемые наблюдатели, вероятно, решили, что этого достаточно, но напугать заказчиков, слава Богу, оказалось не так-то просто. Конечно, интеграция помогла увеличить долю рынка Internet Explorer, но даже среди пользователей Windows-98 доля тех, кто работает с браузером Netscape, составляет 40%! Это самый поразительный итог нашего исследования. Я никак не ожидал, что среди этого контингента пользователей Netscape наберется больше, чем 15%–20%. Очень вероятно, что в основе данного факта лежит лояльность пользователей браузеров, и интеграция IE не способна смертельно ранить Netscape.



Даже среди пользователей Windows-95 почти половина — приверженцы Netscape. Так что придержите поминальные речи по «Навигатору». Настоящие заказчики не поддаются стадному чувству, и браузерам Microsoft предстоит долгий, долгий путь, прежде чем они завладеют рынком в той же степени, что и ее конторские программы или операционные системы.

*Джим Керстеттер*

## НОВЫЕ БРАУЗЕРЫ: ВОЙНА ОСЛАБЕВАЕТ?

В этом квартале [февраль 1999 г.] корпорация Microsoft планирует выпустить версию 5.0 Internet Explorer, а вскоре за ней последует Communicator 5.0 компании Netscape Communications. Однако войны браузеров уже не те, что были когда-то.

Не так давно эти два события вызвали бы бурю споров о предпочтениях пользователей и распределении рынка. Теперь же, по мере того, как обе компании готовят очередные версии своих бесплатных и вездесущих веб-клиентов, различия между ними все больше стираются. В результате корпоративных покупателей больше не беспокоят проблемы риска потратить крупные средства не на тот браузер или потерять те или иные функциональные возможности. Процесс обновления становится все проще, а наличие в корпоративной сети разных браузеров уже не вызывает проблем.

### Вопрос личных предпочтений

Бил Алвернас (Bill Alvernaz), директор по маркетинговым связям Совета по частному предпринимательству округа Мерсед (штат Калифорния), рекомендует принять в качестве стандарта для новой интрасети, строящейся в его округе, Internet Explorer. Но даже он, ярый сторонник IE и бета-тестера IE 5.0, согласен, что заметной качественной разницы между браузерами Microsoft и Netscape не существует. «Теперь это вопрос личных предпочтений, — сказал Алвернас. — У меня нет причин влезть на трибуну и сказать: “Не пользуйтесь Netscape, потому что Internet Explorer проще”».

IE 5.0, который в настоящее время доступен в третьей и последней бета-версии, начнет поставляться в составе комплекса Office-2000, выпуск которого планируется на начало следующего месяца. Но загрузить этот компонент по сети, видимо, можно будет еще раньше. Microsoft делает упор на простоту работы с продуктом. В IE 5.0 предусмотрена настраиваемая инструментальная панель, кнопка Go рядом с полем адреса — для новичков, усовершенствованная функция Search Assistant, автоматически выводящая на популярные поисковые машины, новая возможность просматривать списки Favorites в офлайне и функция Auto-Complete, заполняющая поля пароля на веб-сайтах. Кэш браузера тоже распознает поле пароля и заполняет его, так что пользователю не приходится помнить пароль.

Кроме того, в IE 5.0 введены функция AutoCorrect, обнаруживающая некорректный адрес URL и исправляющая его, поддержка протокола Transport Layer Security 1.0, правопреемника Secure Sockets Layer, а также электронный бумажник, соответствующий спецификации Secure Electronic Transactions. В состав IE 5.0 включен инструмент Windows Synchronization Manager, предназначенный для загрузки компонентов IE из веба. Это полезно, так как IE 5.0 будет поставляться в трех загружаемых версиях, размер самой компактной из которых, лишенной таких функций, как JVM (Java virtual machine), составит 6,5 Мбайт. А так как Microsoft, в соответствии с решением суда, согласилась работать со стандартной JVM, вероятность несовместимости становится минимальной.

### Решающим становится комфорт

Итак, что же может склонить людей к применению того или иного браузера? По мнению аналитиков, решающим станет то, какой из продуктов пользователь сможет получить первым и с каким из них он будет чувствовать себя комфортнее. Ближайшее исследование рынка браузеров, проведенное International Data Corporation, указывает на то, что Netscape и Microsoft делят этот рынок практически поровну. Однако почти треть пользователей Microsoft на самом деле является абонентами службы America Online, в которой применяется специальная версия IE. Пока официальные представители AOL обещают придерживаться этого браузера в качестве стандартного, но если этот гигант изменит свою позицию, показатели долей рынка могут существенно измениться. «Когда мы проводили это исследование, мы обнаружили, что люди редко меняют один продукт на другой, — отметила аналитик IDC Джоан-Кэрол Бригем (Joan-Carol Brigham). — Поэтому победит тот, кому удастся эффективно привлекать новых пользователей».

*Александр Савчук*

### БРАУЗЕРНЫЕ ВОЙНЫ: ЭПИЗОД VI

За последние несколько лет доля Internet Explorer на рынке браузеров постоянно увеличивалась. Сегодня она составляет, по разным оценкам и на разных рынках, 90–95%. Ком-

пания Netscape затянувшимся после версии 4.7х молчанием сама немало способствовала продвижению продукта своего конкурента. Браузеры других компаний, тем более, никак не могли тягаться с этим гигантом. Казалось бы, победа Microsoft очевидна. Но...

После совершенно провальной версии 6.0 Netscape выпустила исправленную и улучшенную версию 6.1. На американском рынке компания все еще составляет конкуренцию Microsoft, особенно в плане обеспечения безопасности пользователей. А в Европе Opera Software в пресс-релизе, посвященном выходу последней версии своего браузера, объявила, что впервые со времен начала войны браузеров Microsoft начала терять свои позиции – в отдельных регионах Европы, особенно в Скандинавии, Германии и России, доля Opera достигла 5%. (Трудно сказать, сколько людей пользуется этим браузером на самом деле: по умолчанию он идентифицируется как IE, а в таких случаях большинство статистических систем его не распознают.)

Как же на самом деле обстоят дела на рынке браузеров? Я имею в виду не долю рынка, занимаемую тремя основными конкурентами (превосходство Microsoft все-таки очевидно), а удобство и функциональность самих браузеров, точнее, их последних версий.

## Internet Explorer 6.0

Думается, этот браузер прекрасно всем известен, поэтому перечислю только основные изменения, внесенные в последнюю версию.

Internet Explorer 6.0 мало чем отличается от предыдущей версии 5.5. Значительные изменения произошли внутри браузера, интерфейс же остался практически прежним. Добавилась панель инструментов Media Bar, которая позволяет слушать музыку и смотреть видео прямо в окне браузера. Усовершенствована система безопасности – IE поддерживает стандарты SSL 2.0, SSL 3.0 и TLS 1.0, а также P3P. Также намного улучшена – почти до уровня Netscape – работа с cookies. Из приятных нововведений стоит упомянуть панель инструментов Image Bar, которая появляется при наведении курсора на картинку и предлагает ее сохранить, распечатать или послать по почте. Масштабом больших изображений теперь можно управлять прямо из окна браузера.

Среди недостатков стоит упомянуть, во-первых, огромный размер. Во-вторых, в области безопасности Internet

Explorer по-прежнему является самым уязвимым браузером. И тут вина не только разработчиков — популярность браузера сама по себе способствует тому, что он чаще других подвергается атакам. И последнее: IE встроен в Windows, поэтому при зависании браузера часто виснет вся система.

### Netscape 6.2.1

В этой версии исправлено еще несколько ошибок, допущенных в Netscape 6.0. Основное отличие от версий 4.7x — новый механизм рендеринга Gecko, позволяющий совершать любые манипуляции с окном браузера без перезагрузки содержимого. Кроме того, Gecko работает намного быстрее старого ядра Netscape.

Относительно скорости загрузки страниц IE и NN трудно сказать что-то определенное. Скорость форматирования браузером одной страницы зависит от многих параметров: производительности процессора, объема памяти, конфигурации браузера и т. д. Разные тесты дают разные результаты, но если NN иногда и уступает IE, то ненамного.

В новой версии также добавлена панель My Sidebar, которая на первый взгляд очень напоминает панели Explorer из IE. С ее помощью можно просматривать новости, биржевые сводки, видеть, кто из друзей появился в сети (в браузер встроен IM-клиент от AOL), а также выполнять поиск. Еще из Sidebar можно посмотреть список ссылок той же тематики, что и просматриваемая страница (закладка What's related — аналог кнопки Related в IE), причем в NN эта функция работает более корректно — при переходе на другие страницы содержание панели меняется автоматически, а в IE для этого надо каждый раз нажимать кнопку New.

Другим интересным новшеством является поддержка языков построения интерфейсов XML и XUL, что позволяет настраивать внешний вид браузера по своему вкусу. Также можно менять скины — IE до сих пор не обеспечивает такой возможности. Впрочем, справедливости ради надо отметить, что панель инструментов в Internet Explorer поддается гораздо более тонкой настройке, в то время как в NN все сводится к изменению внешнего вида при невозможности удалить или добавить какие-либо кнопки. В целом интерфейс IE более гибок, хотя и менее эффектен внешне.

Кое-что Netscape перенял у Internet Explorer, например менеджеры пароля и форм (аналог функции AutoComplete в IE). Теперь можно автоматически вводить имя пользователя и пароли для входа на сайты, а также автоматически заполнять при-

сутствующие там формы. При этом в Netscape 6.0 эта функция поддерживает шифрование, что делает ее более защищенной по сравнению с AutoComplete из IE.

Еще о безопасности. Несмотря на заметные улучшения в последней версии Internet Explorer, Netscape все же опережает его по этой части. Есть, например, очень удобный инструмент Cookie Manager, который позволяет не только настроить работу с cookies (причем работать с ним гораздо удобнее, чем с настройками IE), но и посмотреть, какие cookies уже сохранены на компьютере, а при необходимости и удалить их (а также запретить на будущее принимать их от конкретных сайтов).

Из недостатков можно назвать относительно медленную первоначальную загрузку (в сравнении с IE). Но тут важно помнить, что Internet Explorer достигает иллюзии быстрой загрузки за счет тесной интеграции с Windows – при каждом запуске системы он загружается как обязательный компонент. Начиная с версии 6.1 в Netscape добавлена аналогичная функция – Quick Launch. Впрочем, и без нее браузер теперь запускается намного быстрее, чем версия 6.0.

## Opera 6.01

Opera ассоциируется в первую очередь с легкостью и небольшим размером. Действительно, Internet Explorer и Netscape в сравнении с этим норвежским браузером напоминают неповоротливых мастодонтов. Установочный файл занимает всего 3,2 Мбайт (без Java) – это в полтора раза больше, чем для предыдущей версии 5.12, но такое увеличение размера вполне оправдано новыми возможностями, доступными в Opera 6.01.

Кроме размера, у этого браузера есть масса других преимуществ. Во-первых, это многодокументный интерфейс (MDI), благодаря которому экономится и оперативная память (новые окна открываются внутри браузера, а значит, нет необходимости загружать его заново для каждого окна, как это происходит с IE и Netscape), и место на панели задач Windows. Opera имеет собственный Taskbar, на котором и помещаются все эти окна. Впрочем, для тех, кто не привык к MDI, в версии 6.0 есть возможность использовать SDI (однодокументный интерфейс) – во время установки программы задается соответствующий вопрос. Но, что любопытно, даже работая в этом режиме, можно пользоваться преимуществами MDI – внутри каждого из открытых окон можно при желании открывать новые. Это очень удобно для группировки просматриваемых сайтов по тематике. Впрочем, у многодокументного интерфейса есть еще

одно преимущество – при выходе Opera запоминает, какие окна были открыты, и при повторном запуске способна загрузить соответствующие страницы. Кроме того, предполагается возможность отключать загрузку рисунков или выбирать, будет ли страница показываться так, как это задумал автор (что не всегда читабельно), или так, как это удобно пользователю. Причем любой такой выбор действует лишь в одном окне и не влияет на остальные (в IE можно делать то же самое, но изменения повлияют на все окна). То же относится и к масштабу – его можно менять от 20 до 1000%. Причем изменяется именно масштаб, а не только размер шрифта, как в Internet Explorer или Netscape, т. е. соотношение между размерами картинок, букв и других элементов страницы сохраняется неизменным.

Очень интересная функция, отличающая этот браузер от всех остальных, Mouse gestures (специальные управляющие движения мышью). Это сильно напоминает игру в Black&White. Таким образом можно выполнять все основные команды, например открыть новое окно (нажать правую кнопку – потянуть мышь немного вниз – отпустить кнопку) или закрыть его (те же самые действия, только мышь ведется вниз и потом вправо). Кстати, еще приятная мелочь – окна можно открывать в «тене-вом» режиме (для этого достаточно зажать кнопки Ctrl+Shift), т. е. так, чтобы новое окно не перекрывало уже открытое. Это удобно, когда необходимо открыть сразу много ссылок с одной страницы (например, просмотреть результаты поиска).

Кстати, о поиске. Opera, как и IE с Netscape, предоставляет возможность поиска прямо из окна браузера, без захода на поисковые системы. Список поисковых систем довольно ограничен, но в последней версии он хранится в файле search.ini, который легко поддается редактированию. Кроме того, можно выполнить поиск по уже открытой странице – по мере того как в специальное поле вводится слово или фраза, браузер прокручивает окно и выделяет искомое выражение.

Всех своих конкурентов Opera намного опередила и по гибкости интерфейса – его можно настраивать на свой вкус, как угодно меняя расположение панелей. Единственное, в чем она уступает Internet Explorer, это в возможности самому настроить, какие кнопки из основного набора будут отображаться на Button Bar. Выбор есть лишь из двух опций – Simple и Full; при втором добавляется еще несколько кнопок управления расположением окон. Можно также убрать текст или значки с кнопок.

Имеются, конечно, и недостатки. Основной – программа платная. Можно пользоваться и бесплатно, но при этом придет-

ся смириться с тем, что на приборной панели будет висеть банер (он занимает довольно много места). Еще одна проблема, уже исправленная, — кодировка. Теперь Opera поддерживает Unicode, а также многие национальные кодировки (все европейские и даже некоторые восточные). Автоматическое определение кодировки работает почти безупречно; в крайнем случае, всегда можно изменить кодировку вручную.

В общем, как это и бывает обычно, выбрать лучший браузер довольно трудно. В целом Opera способна заменить и IE и Netscape, но все-таки удалять их пока рано. Стоит оставить на случай непредвиденных проблем, да и просто на память.

*Джо Уилкокс*

## NETSCAPE ПОДАЛА В СУД НА MICROSOFT

Во вторник компания Netscape Communications, подразделение AOL Time Warner, подала иск на Microsoft в Окружной суд округа Колумбия США, обвиняя софтверного гиганта в разрушении перспективного бизнеса интернет-браузера. Обвинение основано на предыдущем постановлении суда, где признается, что бизнес-приемы, которыми Microsoft пользовалась в разгар печально известной войны браузеров, нарушают две статьи антимонопольного Акта Шермана от 1890 г.

В апреле 2000 г. федеральный суд постановил, что Microsoft применяет антиконкурентные приемы для выдавливания с рынка браузера Netscape, который в свое время занимал лидирующую позицию, а теперь далеко отстал от Microsoft Explorer. В июне 2001 г. апелляционный суд поддержал восемь других обвинений в нарушении корпорацией Microsoft антимонопольного законодательства.

Netscape, присоединенный в 1999 г. к AOL, добивается приговора, который включал бы принуждение Microsoft к продаже «голой» операционной системы, не содержащей браузера. Кроме того, AOL требует денежной компенсации, которая по федеральному законодательству может составлять трехкратный размер причиненного ущерба, хотя конкретная сумма не называется.

В какой-то степени иск Netscape представляет собой попытку добиться того, чего так и не достигло судебное преследование правительства, т. е. доказать, что Microsoft пыталась распространить свою монополию Windows на рынок браузеров.

«Иск Netscape является логическим продолжением выводов окружного суда, подтвержденных апелляционным судом, о том, что Microsoft чинила помехи свободной конкуренции, нарушала антимонопольное законодательство и незаконно защищала свою монополию за счет Netscape, — говорится в заявлении генерального консультанта AOL Рэндэлла Бо (Randall J. Boe). — Нет сомнений в том, что Microsoft нарушала закон и причиняла вред конкуренции и заказчикам. Цель иска Netscape — добиться не только возмещения ущерба, но и постановления суда, которое помогло бы восстановить конкуренцию на рабочем столе персональных компьютеров».

Microsoft утверждает, что иск является скорее конкурентным ходом AOL Time Warner, чем попыткой действительно возместить ущерб. «AOL Time Warner годами пользовалась политической и судебной системой в целях конкурентной борьбы с Microsoft, — заявил представитель Microsoft Джим Деслер (Jim Desler). — Это всего лишь очередной тактический ход в их планах судебного преследования. Microsoft вкладывает средства в создание новых продуктов, а AOL — в адвокатов и лоббистов, которые чинят препоны на пути Microsoft». Деслер обвинил AOL Time Warner и в использовании иска Netscape для подрыва соглашения, достигнутого Microsoft в ноябре с министерством юстиции и девятью штатами. В декабре девять других штатов, не присоединившихся к соглашению, потребовали более строгих мер, среди которых принуждение Microsoft опубликовать исходный код Internet Explorer в целях восстановления конкуренции на рынке браузеров.

### Список известных браузеров

Ix	Science Traveller International
Air Mosaic Demo	Sprynet
AllWorld Explorer	G.O. International Air Service
Amaya	W3C
Arachne	xChaos
Ariadna	Advanced Multimedia System Design
AtomNet	Change 7
Bobby	Center for Applied Specia Technology
Bohemian Net Browser	BohemianNet
BrownIE	Compunet
Browse2000	Ist Choice Software
CAB	Alexander Clauss
Cello	Thomas Bruce
Charlie	Mundial Avenue
ChiBrow	KCS & Associates

Custom Browser	LION
Cyberdog	Apple Computer, inc.
CyberGate	BlackSun Interactive
DigiCams	DigiBand
DOSLynx	University of Kansas
DR-WebSpyder	Caldera
Emacs-W3	William M. Perry
Emissary	Attachmate
FreeWebBrowser	Yellow Tree Services
Galahad	Jean van Waterschoot
goAnywhere!	Mikey LeBeau
Grail	Corporation for National Research Initiatives
GrassHopper MDI	Santrim Software
Explorer	Smartcode Software
HandWeb	HexaBit
HexaBit Junior	Sun Microsystems
HotJava	Alexander Clauss & iCab Company
iCab	Talent Communications
I-comm	Sprynet
Internet Explorer	Microsoft
Internet Explorer	Dean Software Design
Internet Plus	MarketNet
Internet WorkHorse	Escape
I-O-D-4 -- The Web Stalker	EnReach Technology
I-View	Resource Communications
KidNet Explorer	Arlington Technology
KidSafe Explorer	Lahman Internet Services
LIS Web Browser	Distributed Computing Group
Lynx	Olivier Gutknecht
MacLynx	TradeWave (EINet)
MacWeb	CERN
MacWWW (Samba)	MathSoft
MathBrowser	Microviet
Microviet First Explorer	University of Minnesota
Minuet	National Center for Supercomputing Applications
Mosaic	QuarterDeck
Mosaic	SpryNet
Mosaic	Spyglass
Mozilla	The Mozilla Organization
MyBrowser	Softorange
Navigator	Netscape Communications Corporation
NCompass	ExCITE
NeoPlanet	NeoPlanet

Net M@anager	Virtual Innovations
NetCaptor	Stilessoft
NetCruiser	Netcom
NetForKids	WebData Communications
Netomat	Maciej Wisniewski
NetPositive	Be, Inc.
NetSentry	Natdat
NetShark	InterCon
NetShift	NetShift Software
Net-Tamer	Net-Tamer
Nuthin' But Net	PAKSoft Productions
OmniWeb	OmniGroup
Opera	Opera Software
PowerBrowser	Oracle
ProStream Browser	PS Group
pwWebSpeak Plus	The Productivity Works
QuickScape	Quickscape
Santa's Browser	Branded Browser Technologies
SimulBrowse	Seaglass Software
SiteKiosk	ProVisio GmbH
SlipKnot	MicroMind
Softerm Plus	Softronic
Surfin' Annette	SpyCatcher
SurfMonkey	MediaLive
Talva Document Explorer	Talva
Tango Multilingual	Alis Technologies
The Other Browser- Emailer	Pixelogic
UdiWWW	Bernd Richter
Video On Line Browser	Video On Line
WannaBe	David T. Pierson
Web SurFACE	ToolPool
WebExplorer	IBM
Web-O-Matic Digital Browser	Circle Group Internet, Inc.
WebProwler	MacroByte
WebRacer	Software Savvy
Websurfer	NetManage
Web-Talkit	Grover Industries
WebTV Viewer	WebTV Networks
WebWhacker	Blue Squirrel
Wildcat Navigator	Harmony International
WinWEB	TradeWave (EINet)
WorldWideWeb (Nexus)	Tim Berners-Lee

## Глава 19

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ

Заключительная глава учебника посвящена еще одному виду ограничений модели конкурентного рынка и критическому осмыслению теоретических положений экономики.

## Определения

*Социальный оптимум* — такая организация всей экономической деятельности общества (включая производство, потребление, распределение и т. д. как в нерыночной, так и в рыночной сфере), при которой общество в целом имеет наиболее высокий уровень благосостояния.

## А.

НОРМАТИВНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ  
РЫНОЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

## СПРАВЕДЛИВОСТЬ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ

## Определения

*Парето-оптимальность* — 1) вариант А является оптимальным, если ни один возможный вариант не предпочитается ему в соответствии с критерием Парето;

2) распределение ресурсов или товаров между потребителями оптимально в том случае, если никто не может получить выгоду, не навредив другому.

*Критерий Парето* — вариант А распределения товаров и услуг между потребителями будет лучше по отношению к варианту В тогда и только тогда, когда кто-либо предпочитает А по отношению к В и никто не предпочитает В по отношению к А.

## Пояснения и примеры

Обратите внимание студентов на то, что эффективность, по Парето, достигается только тогда, когда улучшение благосостояния одного индивида неизбежно

но приводит к ухудшению состояния другого индивида. Подчеркните, что в ситуации оптимальности по Парето экономика функционирует эффективно в том смысле, что нет растрачивания ресурсов ни со стороны производства, ни со стороны потребления. Поэтому при оптимальности по Парето нельзя произвести какой-то продукт без соответствующего уменьшения производства другого продукта, и ни один потребитель не может увеличить потребление благ без соответствующего уменьшения потребления этих благ другим потребителем. Это условие может быть выполнимо для различных видов распределения благосостояния между людьми. Таким образом, в оптимальности по Парето мы не рассматриваем аспект «справедливости» распределения, оптимальность по Парето — это очень узкий вид «оптимальности» и ее достижение не является достижением «социального оптимума».

Напомните студентам (см. главу 16), что доход каждого человека — это доход, полученный им в результате продажи услуг факторов производства, которыми он владеет. Доход выражается в форме заработной платы за выполненную работу, процента на капитал или земельной ренты. Обратите внимание студентов на тот факт, что цены этих факторов (труда, капитала, земли) и первоначальное распределение собственности на ресурсы будут определять распределение дохода в обществе.

Подчеркните, что распределение дохода зависит от первоначального распределения богатства, которое определяется исторически и не зависит от механизма достижения эффективности рыночной экономики.

Например национализация земель после революции способствовала снижению чувства ответственности, хозяйского отношения к земле. Это привело к потере реальных стимулов для повышения эффективности земледелия, отсутствию рационального и бережного использования земли, а также грамотного подбора сельскохозяйственных культур, которые целесообразно выращивать на определенных землях. Помимо этого, национализация (как и любое перераспределение) ухудшила положение бывших землевладельцев — помещиков, зажиточных крестьян, лишив их основного источника получения дохода. Национализа-

ция заводов и фабрик лишила средств к существованию их бывших владельцев.

Можно привести и другой пример. Богатство любого государства зависит от имеющихся на его территории природных и трудовых ресурсов. Но их распределение сложилось в ходе исторического развития государств, вследствие войн и территориальных конфликтов, религиозных убеждений, исторических условий для развития промышленности, системы образования и культуры.

В экономике совершенной конкуренции каждый индивид будет стараться купить такое количество товаров и услуг, какое соответствует его доходу (в совокупности заработной платы и процента на капитал или ренты). Доход зависит от стоимости ресурсов (труда и собственности), вложенных индивидом в производство. Например аренда автомобиля на сутки обойдется в определенную сумму; квалифицированный переводчик сделает более грамотный и талантливый перевод литературного произведения, чем начинающий переводчик, но и его гонорар будет выше; доход, полученный от сдачи в аренду фирме квартиры, расположенной в центре города, будет превышать аналогичный доход, полученный от квартиры в отдаленном районе города.

Подчеркните, что существуют два различных понимания концепции справедливости:

- какое вознаграждение за различные виды экономической деятельности люди считают заслуженным;
- какое распределение богатства и дохода является желательным.

Покажите аудитории различные точки зрения на вопрос. Спросите студентов, является ли конкурентно-рыночный механизм условием справедливого распределения. Спросите студентов, какая точка зрения кажется им более справедливой и почему. В итоге обсуждения подчеркните, что разногласия по этим вопросам являются в экономике широко распространенными и, видимо, неизбежными.

Акцентируйте внимание студентов на том факте, что альтернативы сознательной этической оценке того, что представляет собой справедливое распределение дохода, не существует. Эта оценка позволяет нам сравнивать разные Парето-оптимальные результаты.

В качестве иллюстрации оценки распределения материальных благ можно привести следующие данные.

Таблица 19.1

«По сравнению с тем, чего Вы ожидали 10 лет назад, Ваша жизнь сегодня...?» (в % от числа опрошенных)\*

Варианты ответа	Всего
Гораздо лучше	2
Немного лучше	4
Примерно такая же	7
Немного хуже	16
Гораздо хуже	64
Затруднились ответить	8

\*Исследование по программе «Советский человек», 1999 (N=2000 человек).

Источник: Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Московская школа политических исследований, 2000. С. 481.

Таблица 19.2

Материальное положение семьи респондентов (в % от числа опрошенных)\*

Варианты ответа	Всего
Ни в чем себе не отказываем	0,1
Денег вполне хватает	3
Лишних денег нет	17
Хватает только на самое необходимое	34
Денег постоянно не хватает	46
Затруднились ответить	1

\*Исследование по программе «Советский человек», 1999 (N=2000 человек).

Источник: Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Московская школа политических исследований, 2000. С. 482.

### Важно!

Распределение дохода определяется первоначальным распределением богатства, т. е. распределением прав собственности на землю и (произведенный) капитал и распределением человеческого капитала или трудовых навыков.

Первоначальное распределение богатства определяется исторически и не зависит от механизма достижения эффективности рыночной экономики.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите с группой все рассмотренные в учебнике варианты распределения суммы в 1200 долларов между четырьмя людьми. Какой из этих вариантов и почему является наиболее справедливым? Предложите свои варианты распределения денег.

2. Попросите студентов привести примеры несправедливого распределения дохода между людьми.

## МЕЖПОКОЛЕНЧЕСКАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

### Пояснения и примеры

Изложение данной темы целесообразно начать с вопроса к аудитории: чьи интересы отражают рыночные результаты – реальных участников рынка (сегодняшнего поколения), прошлых поколений или будущих поколений? в чьих интересах заключаются сегодня сделки – современных людей, их предшественников (родителей, учителей) или их наследников?

Подавляющее большинство студентов правильно ответят на поставленный вопрос. Однако некоторые наиболее щепетильные и вдумчивые студенты могут предположить, что фьючерсные сделки можно рассматривать как отражение будущих интересов и интересов будущих поколений. Похвалите этих студентов, но поясните, что фьючерсные сделки не заключаются на столь длительные сроки (несколько лет). Проявить заботу о будущем поколении можно, завещая наследникам определенные активы, создавая капитальные активы с длительным сроком службы (которые будут использоваться несколькими поколениями) и т. д.

Обратите внимание студентов на то, что «социальное наследство» зависит не столько от действий конкретных людей, сколько от действий всего общества. Например когда возникает вопрос «Что мы оставим в наследство потомкам, если сегодня уничтожим все

хвойные леса?», то ответить на него можно только совместными усилиями многих людей. Эти усилия могут состоять в добровольном участии в посадке саженцев хвойных деревьев или повсеместном запрете на вырубку хвойных лесов и строгом контроле над его выполнением.

Покажите возможность дальнейшего ухудшения состояния окружающей среды (уменьшения озонового слоя, глобальное потепление и т. д.), истощения запасов природных ресурсов. Эти проблемы не могут быть решены только с помощью рыночного механизма.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Приведите примеры заботы о будущих поколениях в масштабе целой страны, отдельных семей.

2. Какое влияние оказывают достижения предыдущих поколений на экономическую жизнь наших современников (на примере России, региона, другой страны)?

## ОГРАНИЧЕНИЯ ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭТИКИ

### Определения

*Индивидуалистическая этика* – любой индивидуум как автономное человеческое существо должен обладать свободой выбора добровольно вступать в отношения обмена на основе своих собственных предпочтений и в рамках своих собственных ресурсных ограничений.

### Пояснения и примеры

Защита свободных рынков основывается на классическом либеральном тезисе о том, что человек является лучшим судьей в вопросах собственного благосостояния, т. е. человек всегда делает «правильный» для себя выбор, который, в свою очередь, является лучшим и для всего общества. Общество здесь рассматривается как совокупность индивидуумов.

Таким образом, никакие коллективные этические цели не могут оправдать вмешательство в свобод-

ную деятельность рынков. Единственно возможное вмешательство может быть связано с тем, чтобы сделать рынки более конкурентными или выполнять их функции в случае их отсутствия, или тогда, когда рынки не действуют должным образом.

Изъяны в этике отдельного индивида, конкретного человека — еще одно основание для сомнения в социальной оптимальности механизма совершенной конкуренции и рыночного равновесия.

Спросите студентов, менялись ли и как их представления о выборе будущей специальности, о семейных отношениях, устойчивы ли их предпочтения в продуктах питания, книгах, кинофильмах, музыке; на чем они основываются, выбирая свой образ жизни: забота о здоровье (соответственно, занятия спортом и определенное питание) или удовлетворение своих желаний (курение, бесконтрольное и беспорядочное питание, отсутствие четкого планирования своих дел, игнорирование обязанностей и т. д.).

Покажите на примере студенческой группы, что общество — это совокупность составляющих его индивидуумов. Все они имеют полное право распоряжаться своим заработком так, как сами считают нужным.

Обратите внимание студентов на проблемы индивидуалистической этики — почему нельзя всецело полагаться на суждения индивидов, делающих свободный выбор на рынке:

1) нельзя согласиться с выбором, лишаящим человека самостоятельности, вне зависимости от того, как высоко человек может оценивать свои доходы от подобной продажи (рабство, продажа своего голоса на выборах, шантаж и т. д.);

2) из свободной продажи необходимо исключить блага, затрагивающие сущность человека (торговля детьми, невестами, проституция, суррогатное материнство и т. д.). Но здесь опасность заключается в том, что эти же аргументы могут использоваться и для требования соблюдения других социальных норм, которые уже не имеют универсального характера;

3) из свободной продажи необходимо исключить товары и услуги, порождающие устойчивую зависимость от них (наркотики, алкоголь, табачную продукцию);

4) нестабильность и непоследовательность индивидуальных предпочтений как требование логики рынка, что не соответствует действительности.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Обсудите на семинарах отдельно каждую из проблем индивидуалистической этики. Попросите студентов привести свои примеры.

2. В менее подготовленной группе предложите студентам обсудить данные табл. 19.3 по схеме «что будет, если...».

Таблица 19.3

«Насколько допустимо, по-Вашему, ...?» (в %)\*

Варианты ответа	Недопустимо	Крайне предосудительно	Отчасти предосудительно	Ничего предосудительного	Индекс нормы
...ездить в транспорте без билета	16	18	37	21	0,76
...скрывать часть доходов, чтобы не платить налоги	25	24	28	14	1,79
...не возвращать долги	57	26	9	3	19,00
...скрыть от государства найденный клад	16	16	26	15	1,07
...покупать вещи и продукты, «вынесенные» с предприятия	14	17	31	22	0,63
...покупать «левую» продукцию	12	14	28	28	0,43
...не заплатить за покупку в магазине	55	26	10	4	13,75

\*Исследование по программе «Советский человек», март 1999 (N=2000 человек). Данные о затруднившихся ответить не приводятся.

Источник: Левада Ю. От мнений к пониманию. М.: Московская школа политических исследований, 2000. С. 517.

## ПОТРЕБИТЕЛЬ ПРОТИВ ГРАЖДАНИНА

### Пояснения и примеры

Покажите студентам, что конфликт между предпочтениями человека как частного потребителя и как члена общества (гражданина) чаще всего возникает в сознании людей.

В качестве примеров подобных конфликтов можно рассмотреть следующие ситуации: что лучше — оставить небольшой природный пруд в городском районе только как красивое естественное место для купания или устроить там станцию проката водных велосипедов, при этом создав угрозу нарушения естественного баланса в этом водоеме и спровоцировав его обмеление и заболачивание? вырубить старый красивый лес и построить на его месте коттедж? оставить среди современных высотных домов лужайку, где могут свободно играть дети, или построить на этом месте гаражи? Разрешить эти конфликты можно путем сбора подписей против строительства поселка или гаражей; объединить людей для противодействия этим решениям и т. д.

### *Важно!*

Акцентируйте внимание студентов на том, что цели, которые люди устанавливают для себя как сообщества, не могут быть простой суммой индивидуальных предпочтений. Рынок в большей степени отражает сознание человека как частного потребителя; для того чтобы отразить сознание человека как гражданина, необходимы нерыночные институты.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

Приведите примеры указанных выше конфликтов и путей их разрешения в вашем регионе, городе.

## БОЛЕЕ ВНИМАТЕЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРЕДПОЧТЕНИЯ

### Пояснения и примеры

Спросите студентов, почему главной целью экономики должно стать содействие удовлетворению текущих предпочтений.

Покажите на примерах, что такое «хороший» набор предпочтений (здоровый образ жизни) и как эти предпочтения удовлетворяются (создание условий для занятия спортом, наличие качественных и здоровых продуктов питания в продаже и т. д.).

Обратите внимание студентов на то, что существуют противоречия между субъективной удовлетворенностью и объективным благосостоянием (например, привычка к курению, к чрезмерному употреблению алкоголя). Так, агрессивная реклама этих товаров способствует повышенному интересу к ним и, как следствие, росту продаж и росту прибыли производителей и продавцов. Введение акцизов на подобные товары преследует две цели: 1) пополнение доходов бюджета (товары пользуются повышенным спросом, объемы продаж существенны); 2) сокращение потребления этих товаров (из-за роста цен после введения налога). Курение, употребление алкоголя — это проявление субъективной удовлетворенности отдельного человека. Ухудшение здоровья курильщиков и негативные последствия пристрастия к алкоголю приводят к снижению объективного благосостояния.

**Важно!**

Подводя итог вышеизложенному, подчеркните, что рыночная экономика — слишком ограниченный механизм, для того чтобы обеспечить реализацию такого сложного явления, как социальный оптимум. Представляя собой очень полезный механизм, она выступает лишь частью более широкой институциональной структуры, необходимой для роста экономического благосостояния людей.

**Вопросы к группе — рассуждаем вместе**

1. Попросите студентов привести свои примеры противоречий между субъективной удовлетворенностью и объективным благосостоянием.

2. Спросите их, что принесла бы обществу и отдельному индивидууму гипотетическая ликвидация табачного рынка.

## Б. ПОЛУЧИТЬ ЛУЧШЕЕ ОТ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

### Пояснения и примеры

Спросите студентов, согласны ли они теперь, изучив курс, с утверждением, что рынки могут решить все экономические проблемы. Ответы могут быть разными, поэтому попросите их аргументировать свои точки зрения. Этот вопрос является отправной точкой для заключительной дискуссии по курсу «Микроэкономика в контексте».

Задача преподавателя — показать, что данный вопрос отнюдь не праздный, он активно обсуждается сторонниками и противниками рынка. При этом обратите внимание студентов на то, что сторонники рынка, как правило, игнорируют его слабые стороны, а противники замалчивают достоинства.

### *Важно!*

Для того чтобы создать необходимые рамки для внешнего воздействия на рынки, необходимо понимать, что они могут, а что — нет. Альтернативой свободному рынку выступает не только административно-командная система. Часто появляется возможность направлять действие рынка на достижение социально желаемых результатов.

## ЧТО МОГУТ РЫНКИ: ИНФОРМАЦИЯ И СТИМУЛЫ

### Пояснения и примеры

Существуют два важнейших свойства рынка, позволяющие ему эффективно распределять ресурсы. Это — способность обрабатывать информацию и способность стимулировать участников рынка к активным действиям.

1. В условиях плановой экономики центральный планирующий орган должен собрать огромное количество разнообразной информации о функционировании

экономики страны. Именно на основе этой информации и осуществляется распределение всех ресурсов и доходов, принимаются другие управленческие решения.

Участникам рыночной системы требуется меньший объем информации, связанный только с определенными решениями, принимаемыми данными рыночными агентами.

Спросите у студентов, какие сведения необходимы фирмам для осуществления своей деятельности. Правильный ответ — цены используемых ресурсов, наличие соответствующих товаров и услуг на рынке, доход фирмы и ее ресурсы.

Подчеркните, что цены — самый доступный и быстрый источник информации о рынке для всех его участников.

2. Помимо обработки информации, рынки стимулируют людей к определенным действиям на основе полученной информации. Обратите внимание студентов на то, что эти стимулы мотивируют эффективное поведение лишь в той степени, в которой люди действуют рационально в целях максимизации своего собственного благосостояния.

Покажите студентам, что прибыль играет ведущую (решающую) роль в повышении дисциплины производителей. Уровень прибыли, с одной стороны, дает информацию для анализа того, какой товар и в каком количестве производить, надо ли воздвигать вокруг своего рынка барьеры или нет, стоит ли продвигаться на другой рынок, нужно ли стабилизировать положение на рынке и т. д., а с другой — является показателем нерационального распределения ресурсов.

**Важно!**

Акцентируйте внимание на том факте, что в плановой экономике обработку информации и стимулирование осуществляет огромный чиновничий аппарат. К сожалению, полученный результат не всегда соответствует затраченным для его достижения ресурсам.

Свободный рынок выполняет эти функции самостоятельно, без помощи чиновников. В условиях рынка затрачивается гораздо меньше усилий на сбор и об-

работку необходимой для экономических агентов информации. Стимулирование участников рынка поощряет их максимально эффективно использовать ограниченные ресурсы, корректировать их неправомерное распределение и тем самым способствует эффективно-му функционированию экономики.

### Вопросы к группе – рассуждаем вместе

1. Какую информацию о рынке дают цены покупателям товара, потенциальным потребителям товара, конкурирующим фирмам, производителям и продавцам?

2. Какие действия предпримет рациональный потребитель в случае резкого сокращения своего дохода (например, с 200 дол. в месяц до 110 дол.)?

3. Как поведет себя рациональный изготовитель товара, столкнувшись с жесткими ограничениями на возможность роста цен на свой товар?

4. Как уровень прибыли информирует о неправильном распределении ресурсов в обществе или отрасли?

## ЗА ПРЕДЕЛАМИ РЫНКА

### Пояснения и примеры

Спросите группу: кто определяет индивидуальные и социальные цели – рынок или люди через общество, государство?

Подчеркните, что люди должны помогать рынкам и направлять их действие через свои общественные организации и своих политических представителей.

Примером здесь может служить организация ОПЕК, которая регулирует часть мирового нефтяного рынка, разрабатывает программы социальной поддержки малоимущих слоев населения, антимонопольное законодательство и т. д.

Напомните студентам, что в последних трех главах рассматривались проблемы, ставящие под сомнение существование экономической системы, целиком основанной только на действии рыночных механиз-

мов, без вмешательства государства. Попросите студентов вспомнить и перечислить дефекты рынка, его отдельные несовершенства.

Покажите аудитории, что существуют три группы экономических и социальных вопросов, которые предопределяют необходимость создания внешнего контекста для функционирования рынков:

- 1) компенсация дефектов рынка;
- 2) перераспределение ресурсов для решения ряда важных задач;
- 3) необходимость создания уравновешивающих сил для сдерживания тенденции рынка и концентрации экономической и политической власти.

В рамках каждой группы вопросов в учебнике выделяются конкретные области, требующие регулирования рынка.

Обратите внимание студентов на то, что существует множество областей, в которых совокупное общественное благосостояние будет большим, если спонтанное функционирование рынков будет направляться или корректироваться посредством нерыночных институтов.

Подчеркните, что вид наиболее приемлемого вмешательства государства зависит от характера той проблемы, на решение которой оно направлено, общего институционального контекста и степени доверия к политическим институтам, формирующим и осуществляющим государственную политику.

### **Важно!**

Если принято, что рыночная экономика должна развиваться таким образом, чтобы как можно больше способствовать росту благосостояния общества и как можно меньше наносить ему ущерба сегодня и в будущем, то в данном случае рыночную экономику следует рассматривать в ее социально-политическом контексте.

При этом решающую роль играют мотивации людей, их цели — они должны указывать направление, в котором развивается экономика. В любом случае экономическое развитие должно происходить в рамках физического контекста природной окружающей среды и созданной человеком технологической и бытовой

среды. Также оно находится в сильной зависимости от институционального контекста законов и норм, управляющих экономическим поведением. Наконец, экономическое развитие весьма разнообразно в зависимости от исторических и культурных факторов.

Вопросы к группе – рассуждаем вместе.

1. Укажите конкретные вопросы, требующие регулирования рынка.

2. Назовите основные экономические и политические институты, формирующие и осуществляющие государственную политику в России.

3. Существуют ли в России, в вашем регионе проблемы избыточной концентрации экономической власти?

4. Приведите примеры учреждений гражданского общества, выступающих в качестве уравнивающих сил (в России или в регионе).

5. Какие основные социальные задачи, на ваш взгляд, должны решаться в современной отечественной экономике?

6. Какие исторические и культурные факторы определяют экономическое развитие вашего региона? Чем они отличаются от общероссийских?

## СЕМИНАРСКОЕ ЗАНЯТИЕ

к главе 19

Для закрепления пройденного материала предлагаем обсудить в группе приведенный ниже материал по Киотскому протоколу (по статье С. Рогинко «Торговля воздухом разрешена»). Также см. текст Киотского протокола (приложение к главе 2 настоящего пособия).

*Сергей Рогинко*

### ТОРГОВЛЯ ВОЗДУХОМ РАЗРЕШЕНА

В Бонне 27 [2001 г.] июля завершился гигантский всемирный переговорный марафон, именуемый 6-й Конференцией сторон Рамочной конвенции ООН по изменению климата

(часть вторая). Первая часть этой конференции проходила в Гааге в ноябре прошлого года и провалилась с треском (см.: *Эксперт. 2001. № 4, 9 апреля*). Стороны так и не смогли договориться о механизмах реализации Киотского протокола. В дальнейшем многое указывало на то, что Боннскую конференцию ждет та же участь и что после нее о Киотском протоколе можно будет забыть, как об очередной неудавшейся попытке мирового сообщества хоть что-то повернуть к лучшему на этой планете.

### Диспозиция

Киотский протокол, принятый в 1997 г., определяет обязательства по снижению выбросов парниковых газов, взятые индустриально развитыми странами, включая Россию. Относительно 1990 г. эти выбросы должны были к 2001 г. сократиться в США на 7%, в Японии и Канаде — на 6%, в ЕС — на 8%. В выигрышном положении оказалась Россия, которая получила право сохранить выбросы на уровне 1990 г. (реальный их объем уже сократился на 41% в силу известных пертурбаций в экономике в 90-е годы). Выигрыш становился вполне осязаемым, поскольку Киотский протокол предусматривает торговлю квотами между «перевыполнившими» обязательства странами (в первую очередь Россией) и теми, кому покупка квот обойдется дешевле, чем выполнение обязательств у себя дома (США, ЕС, Япония). До миллиардных доходов, казалось, можно было дотянуться рукой, но тут «все смешалось в доме Облонских».

Сначала — фиаско в Гааге из-за разногласий между США и ЕС по поводу того, какую же часть своих обязательств каждая страна может «закрыть» покупкой квот за рубежом. Затем — скандальный выход США из Протокола в марте 2001 г., поставивший весь переговорный процесс на грань срыва. После этого началось долгое «перетягивание каната» между Европой, желавшей сохранить Протокол, и США, агитировавшими ряд стран (в первую очередь Японию) выйти из него. Задача эта, как и прогнозировал «Эксперт», оказалась США не по силам, и к Боннской конференции Вашингтон очутился в добровольной изоляции, никак не препятствуя, однако, переговорному процессу.

### Углеродный рынок

Впрочем дополнительных помех конференции не требовалось — хватало своих проблем. Определялись правила игры на формируемом рынке парниковых газов (выбросы углекислого газа, метана, закиси азота и заменителей фреона, эмитируемые

всеми типами двигателей внутреннего сгорания и промышленными установками). Объемы этого рынка на ближайшие 20–30 лет оцениваются специалистами в 700–1200 млрд дол. Основными компонентами «углеродного» бизнеса должны стать:

- прямая торговля квотами между странами, «перевыполнившими» и «недовыполнившими» обязательства по Протоколу;
- торговля квотами между корпорациями в пределах одной страны и корпорациями разных стран;
- проекты «совместного осуществления» (СО) и «чистого развития» (ЧР) – инвестиционные проекты, в которых инвестор, желающий приобрести источник дешевых квот, вкладывает средства в снижение выбросов углекислого газа за пределами своей страны. Проекты СО возможны лишь в странах, принявших на себя обязательства по Киотскому протоколу, проекты ЧР – в развивающихся странах, обязательств на себя не принимавших.

Заключены первые межгосударственные сделки по покупке углеродных квот между Финляндией и Канадой, между США и Коста-Рикой. Созданы пилотные национальные системы торговли квотами в Великобритании и Дании, полным ходом идет разработка подобной схемы в масштабах ЕС. Углекислый газ стал биржевым товаром, квоты на его сокращение продаются на Чикагской товарной бирже. Специальная площадка по торговле квотами формируется и в Европе, на Брюссельской товарной бирже. Разумеется, не остались в стороне и интернет-фирмы, активно внедряющиеся в торговлю углеродными квотами. Ведется торговля и между фирмами напрямую. Один из первых примеров – покупка квоты на 24 тыс. т  $\text{CO}_2$  канадской «Trans Alta Corporation» у германской энергокомпании «Hamburgische Electricitaetwerke». Создаются системы внутрифирменной торговли квотами между подразделениями одной корпорации, работающими в разных странах, – о начале их работы объявили «BP Amoco» и «Royal Dutch Shell». В обеих компаниях торговые схемы прошли пилотную фазу. В «BP Amoco», например, она длилась с сентября 1998 г. по декабрь 1999 г. и охватила 12 предприятий. За этот период была продана 361 тыс. т  $\text{CO}_2$  по средней цене 20 дол. за тонну. Сейчас система охватывает 127 предприятий группы «BP Amoco», расположенных в ста странах.

Быстро идет рост проектов СО и ЧР. В мире их насчитывается уже около двухсот, двадцать из которых (СО) – в России.

Спектр проектов чрезвычайно широк – от лесопосадок в Новом Южном Уэльсе (Австралия) до переоборудования котельных в Нижнем Новгороде. Для реализации этих проектов Всемирным банком создан Углеродный фонд с капиталом в 150 млн дол. Аналогичные фонды действуют и при других международных финансовых институтах, а также при правительствах ряда стран (Нидерланды, Франция, США, Канада).

### Снижение рисков

Пока Киотский протокол не вступил в действие, нет и не может быть гарантий, что углеродные квоты обретут стабильную товарную ценность. Именно поэтому почти все проекты СО и ЧР ведутся либо на государственные деньги, либо за счет международных фондов. Частные проекты в этой области можно сосчитать по пальцам, и это понятно: риск слишком велик.

Снизить риск могла бы только четкая перспектива ратификации Протокола, для которой (после выхода США) как минимум нужны голоса ЕС, России и Японии. На них приходится 57% общего объема выбросов стран, принявших обязательства по Протоколу, а вступить в действие он может при ратификации его странами, на которые приходится не менее 55% выбросов. Требовалась и четкая договоренность по процедурам и системам, регулирующим торговлю квотами и проекты СО и ЧР.

Наконец, надо было решить ряд других спорных вопросов в рамках Протокола. В частности – включать или не включать в счет выполняемых странами обязательств леса (которые, как известно, поглощают  $\text{CO}_2$ )? Против пункта о лесах, выгодного России и Канаде, возражал Евросоюз. Он же настаивал на жестком режиме финансовых санкций в отношении стран, не выполняющих обязательств (что, в свою очередь, не устраивало Россию, Японию и некоторые другие страны). Еще один ключевой вопрос – ограничивать ли торговлю квотами, как предлагал ЕС, или дать каждой стране право самой решать, сколько квот ей покупать за рубежом.

Общий итог конференции обнадеживает – по основным позициям участникам удалось договориться. Сняты вопросы об ограничениях в торговле квотами и о финансовых санкциях за невыполнение странами обязательств, леса включены в баланс обязательств. Разработан ряд регламентирующих процедур по проектам СО и ЧР. Созданы фонды для помощи слаборазвитым странам, причем России удалось уклониться от взносов в них (если бы не формулировка о добровольном участии, которой

удалось добиться, Россия могла бы «попасть» на ежегодные платежи в размере 170 млн дол.). Это и многое другое можно записать в «копилку российской сборной», руководимой Александром Бедрицким, председателем Роскомгидромета.

На конференции отдельно работала бизнес-секция, представленная ведущими корпорациями, такими, как «Shell», «Mitsubishi», «DuPont», «Gaz de France». Деловое сообщество не довольствовалось ролью наблюдателей, активно влияя на переговорный процесс и зондируя перспективы нового рынка. На бизнес-секции был проявлен большой интерес к проектам в России, наиболее привлекательном регионе для проектов СО, представленным объединенной российской делегацией бизнеса и неправительственных организаций во главе с вице-спикером Совета Федерации, председателем Мосгордумы Владимиром Платоновым.

Конечно, в Бонне урегулированы далеко не все вопросы, и еще многое предстоит решить на следующей конференции в Маракеше в конце октября. Но уже сейчас понятно, что основные правила игры для «углеродного» бизнеса сформированы и можно ожидать стремительного развития нового рынка.

Объем выбросов  $\text{CO}_2$  на душу населения в 2001 г.

Страна	$\text{CO}_2$ на человека (в т)
США	21
Россия	13
Великобритания	9
Япония	8,6
Швеция	6
Франция	6

В менее подготовленной группе данный материал рекомендуется только для ознакомления. Перед чтением статьи студентам можно задать вопросы: что такое Киотский протокол? какие задачи ставили перед собой страны, подписавшие данный договор? (и т. д., в зависимости от реакции группы). Ознакомление с материалом следует предварить объяснением, что в данной статье говорится о попытке создания рынка, с тем чтобы с помощью рыночных механизмов добиться большего успеха в борьбе с отрицательными внешними эффектами. Здесь мы имеем дело с попыткой противостоять отрицательным внешним эффектам не с

помощью проведения государственной политики применения субсидий/налогов по Пигу (что было бы в данном случае традиционным методом), а путем сочетания государственного регулирования, установления прав собственности и использования рыночного механизма (своего рода модификация «теоремы Коуза»).

В хорошо подготовленной группе рекомендуем провести обсуждение данного материала. Обращаем ваше внимание на то, что преподаватель должен лишь направлять дискуссию между студентами и не давать готовых ответов.

### Примерные вопросы для обсуждения:

1. Прокомментируйте с точки зрения экономиста следующее утверждение: «Углекислый газ стал биржевым товаром, квоты на его сокращение продаются на Чикагской товарной бирже. Специальная площадка по торговле квотами формируется и в Европе, на Брюссельской товарной бирже. Разумеется, не остались в стороне и интернет-фирмы, активно внедряющиеся в торговлю углеродными квотами. Ведется торговля и между фирмами напрямую». (Попытка создания нового рынка в целях борьбы с отрицательными внешними эффектами.)

2. Какие экономические методы борьбы с отрицательными внешними эффектами вам известны? Назовите преимущества и недостатки каждого.

3. Применение какого метода вы сочли бы здесь наиболее приемлемым? Обоснуйте ваше мнение. (Здесь важна дискуссия между студентами, в ходе которой они могут показать свою способность анализировать и мыслить самостоятельно.)

4. Почему в данном случае применили комбинацию нескольких методов?

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>К преподавателям</i> .....	5
<b>Глава 1. УЧЕБНИК ДЛЯ РОССИИ В XXI СТОЛЕТИИ</b>	7
А. Для чего нужно изучать экономику .....	8
Б. Россия: в условиях двойного перехода .....	14
<b>Глава 2. КОНТЕКСТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>	17
А. Материальный и социальный контексты производства ....	17
Б. Цели экономической деятельности .....	24
<i>Приложение 1. Киотский протокол к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата</i> .....	32
<b>Глава 3. МНОГООБРАЗИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ</b>	61
А. Сравнение результатов экономической деятельности .....	61
Б. Сравнение экономических институтов .....	67
В. Сравнительный анализ экономических систем .....	77
Г. Капитализм в исторической ретроспективе .....	83
Д. Капиталистические системы в современном мире .....	84
<i>Семинарское занятие к главе 3</i> .....	85
<i>Матвеев Е. Еще одно японское чудо?</i> .....	86
<i>Худолей С. «Азиатская Аргентина»</i> .....	87
<i>Меньшиков С. Экономическая ситуация в мире 1996 г.</i> .	91
<i>Романчук Я. Швеция: от успеха капитализма до склероза welfare state и обратно?</i> .....	94
<i>Пагротски Л. Европейскую модель необходимо модернизировать</i> .....	113
Государственное вмешательство и экономический прогресс .....	116
«Чикагские мальчики» и чилийское экономическое чудо .....	117
<i>Гвоздарев Б. Интеграционные процессы в Западном полушарии на современном этапе: позиция США, латиноамериканский аспект и интересы Российской Федерации</i> .....	135
<i>Глазьев С., Батчиков С. К чему привело «валютное правление» в Аргентине</i> .....	137

<b>Глава 4. ОТ СОВЕТСКОГО СОЦИАЛИЗМА К РОССИЙСКОМУ КАПИТАЛИЗМУ</b>	<b>145</b>
А. Советский опыт административного социализма . . . . .	145
Б. Переход к капитализму в России . . . . .	153
В. Российская экономика после социализма . . . . .	158
<i>Семинарское занятие к главе 4</i> . . . . .	162
<i>Ослунд А.</i> Вышла ли российская экономика из угла? . .	163
<i>Котц Д.М.</i> Уроки пятилетней экономической трансформации в России . . . . .	166
<b>Глава 5. ПЕРВЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПРОИЗВОДСТВА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАПАСЫ И ПОТОКИ</b>	<b>187</b>
А. Кругооборот экономической деятельности . . . . .	187
Б. База производства: запасы капитала и контексты . . . . .	200
В. «Замыкая круг» . . . . .	209
<i>Семинарское занятие к главе 5</i> . . . . .	215
<i>Игровой семинар</i> . . . . .	216
<b>Глава 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЩЕСТВА</b>	<b>219</b>
А. Процесс производства . . . . .	219
Б. Производственные возможности, ограниченность ресурсов и экономическая эффективность . . . . .	228
В. Ресурсы и производственные возможности . . . . .	236
<i>Семинарское занятие к главе 6</i> . . . . .	247
<i>Яблоков А.</i> Почему опасно ввозить в Россию отработанные ядерные отходы . . . . .	250
<i>Пьяных Г.</i> Отходный промысел Минатома . . . . .	253
<i>Васильев А.</i> За ввоз придется побороться: «отработан- ное ядерное топливо не опасно для России» . . . . .	257
<b>Глава 7. РЫНКИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ</b>	<b>261</b>
А. Сущность рынков . . . . .	261
Б. Рынки, индустриализация и культура . . . . .	276
В. Развитие рынка в переходной экономике России . . . . .	279
<i>Семинарское занятие к главе 7</i> . . . . .	282
<i>Мамсен К.</i> Бартер и неплатежи в России: принципы стратегии решения проблемы . . . . .	284
<i>Радаев В.</i> Основные векторы институциональных перемен в российской экономике . . . . .	298

<b>Глава 8. ЦЕНА: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ</b>	<b>313</b>
А. Ценовой механизм	313
Б. Спрос и предложение: рыночные намерения и рыночные действия	319
В. Инструменты экономиста, изучающего рынки	326
Г. Черный рынок и система цен	331
<i>Семинарское занятие к главе 8</i>	335
<i>Игровой семинар</i>	335
<i>Коляндр А. Снят запрет на экспорт черной икры</i>	337
<i>Ушкин М. Весною песо пошло в рост</i>	339
<i>Бойков В. Некриминальная теневая экономика</i>	341
<b>Глава 9. ДВА ВЗГЛЯДА НА ПОТРЕБИТЕЛЯ</b>	<b>353</b>
А. Общество потребления	355
Б. Теории потребительской мотивации	364
В. Выбор потребителя	369
<i>Семинарское занятие к главе 9</i>	374
Россияне потребляют в три раза меньше фруктов, чем нужно	374
Вещь не в себе	375
<b>Глава 10. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РОЛИ ДОМОХОЗЯЙСТВ И СЕМЕЙ</b>	<b>384</b>
А. Принятие решений домохозяйствами: пример потребления	386
Б. Домашняя работа	398
В. Предложение труда со стороны домохозяйств	404
Г. Дети и экономика	413
<i>Игровой семинар к главе 10</i>	422
<b>Глава 11. ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА СПРОСА</b>	<b>426</b>
А. Выбор в условиях бюджетного ограничения	426
Б. Измерение чувствительности потребителей к цене	437
В. Более широкий взгляд на спрос потребителя	445
<i>Семинарское занятие к главе 11</i>	449
<i>Хейне П. Субституты вокруг нас: понятие спроса</i>	449
<i>Богданов А. Особенности национальной торговли</i>	455
<b>Глава 12. ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b>	<b>462</b>
А. Фирмы, конкуренция и рынки	462

Б. Выручка и издержки . . . . .	470
В. Как ведет себя фирма? . . . . .	480
<i>Семинарское занятие к главе 12</i> . . . . .	483
<i>Приложение 1. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»</i>	484
<b>Глава 13. МОНОПОЛИЯ И ОЛИГОПОЛИЯ</b>	514
А. Насколько крупны крупные фирмы? . . . . .	514
Б. Монополия . . . . .	519
В. Олигополия . . . . .	527
Г. История и теория: эволюция большого бизнеса . . . . .	536
<i>Семинарское занятие к главе 13</i> . . . . .	545
Концерн «Калина»: краткая информация . . . . .	547
Кредитный рейтинг: «ruBB+» . . . . .	549
<i>Гончаров А.</i> Запах «душистого» рынка . . . . .	560
<i>Александрова А.</i> «Калина» вызрела . . . . .	567
<i>Обухова Н.</i> Больше мыла на душу населения . . . . .	568
<b>Глава 14. КОРПОРАЦИИ И СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ</b>	571
А. Формы собственности и организация фирм . . . . .	571
Б. Цели фирмы: что максимизируют корпорации? . . . . .	575
В. Дуализм современных рынков: выживут ли малые фирмы? . . . . .	583
<i>Семинарское занятие к главе 14</i> . . . . .	587
<i>Хайд А.</i> Корпоративное управление в Европе . . . . .	588
<i>Токарев В.</i> Гипотеза о новой парадигме управления . . . . .	597
<b>Глава 15. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА: ТРУД И КАПИТАЛ</b>	605
А. Труд как фактор производства . . . . .	606
Б. Спрос на труд и его предложение в рамках отдельной фирмы . . . . .	620
В. Объяснения различий в заработной плате . . . . .	629
Г. Рынки капитала . . . . .	649
<i>Игровой семинар к главе 15</i> . . . . .	660
<b>Глава 16. АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ</b>	664
А. Понятие дохода . . . . .	664
Б. Измерение неравенства . . . . .	671
В. Равенство чего? . . . . .	677
<i>Семинарское занятие к главе 16</i> . . . . .	680

<i>Говорова Н.</i> Бедность в европейских странах с переходной экономикой . . . . .	680
<i>Романчук Я.</i> Благодетель богатства и неравенства . . . . .	690

## Глава 17. ЭКОНОМИКА КАК СИСТЕМА РЫНКОВ 719

А. Производство и предложение в условиях совершенной конкуренции . . . . .	719
Б. Общее равновесие . . . . .	727
В. Что нужно для того, чтобы рынок приводил к оптимуму? . . . . .	735
<i>Семинарское занятие к главе 17</i> . . . . .	740
Пивная отрасль сегодня . . . . .	742
<i>Просветов И.</i> Сможет ли импортное пиво потеснить лицензионные марки? . . . . .	745
<i>Розенберг И.</i> После отстоя пены . . . . .	749
<i>Гурова Т.</i> Дети поражения . . . . .	754

## Глава 18. ТРИ ВИДА ДЕФЕКТОВ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА 771

А. Внешние эффекты и отсутствующие рынки . . . . .	771
Б. За пределами сферы частных благ . . . . .	781
В. Множественные равновесия и «эффект тропы» . . . . .	788
<i>Семинарское занятие к главе 18</i> . . . . .	790
<i>Голдберг А.</i> Война браузеров: Netscape рано сбрасывать со счетов! . . . . .	792
<i>Керстеттер Дж.</i> Новые браузеры: война ослабевает? . . . . .	794
<i>Савчук А.</i> Браузерные войны: эпизод VI . . . . .	795
<i>Уилкоккс Дж.</i> Netscape подала в суд на Microsoft . . . . .	800

## Глава 19. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ 804

А. Нормативные ограничения рыночной эффективности . . . . .	804
Б. Получить лучшее от рыночной системы . . . . .	814
<i>Семинарское занятие к главе 19</i> . . . . .	818
<i>Рогинко С.</i> Торговля воздухом разрешена . . . . .	818

**Радаева О.В., Долгова М.В.**

**Р 15**      **Микроэкономика в контексте: Пособие для преподавателей.** М.: РГГУ, 2005. 827 с.  
ISBN 5-7281-0362-6

В настоящем пособии вы найдете подробный разбор тем, представленных в учебнике «Микроэкономика в контексте». Авторы дают примерный план занятий, предлагают темы для обсуждения, вопросы, на которые должны ответить студенты. Большую помощь преподавателю оказывают игры, статистические и другие дополнительные данные, которые не вошли в учебник.

Для преподавателей, читающих курс микроэкономики на экономических факультетах.

**ББК 65.012.1я73**  
**УДК 330.101.542**

*Учебное издание*

Радаева О.В., Долгова М.В.

**МИКРОЭКОНОМИКА В КОНТЕКСТЕ**

Пособие для преподавателей

Редактор

О.Н. Панкова

Корректор

Л.П. Бурцева

Технический редактор

Г.П. Каренина

Компьютерная верстка

Н.Н. Аксенова

Лицензия ИД № 55992, выд. 05.10.2001.

Подписано в печать 25.04.2005.

Формат 60x90<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Усл. печ. л. 52,0.

Уч.-изд. л. 53,3.

Тираж 4000 экз.

Заказ 809

Издательский центр РГГУ

125267 Москва, Миусская пл., 6

Тел. (095) 973-4200

Отпечатано в полном соответствии  
с качеством предоставленного оригинал-макета  
в ППП «Типография «Наука»  
121099, Москва, Шубинский пер., 6

*Гудвин Н.Р., Вайскопф Т.Э.,  
Аккерман Ф., Ананьин О.И.*

**МИКРОЭКОНОМИКА В КОНТЕКСТЕ**

Учебник

Учебник охватывает всю стандартную проблематику классического курса – теорию спроса и предложения, теорию производства, издержек и прибыли, теорию рыночных структур, теорию общего равновесия и экономическую теорию благосостояния, проблемы, связанные с существованием внешних эффектов, общественных благ и асимметрии информации.

Учебник предназначен для преподавания данного уровня микроэкономики на экономических факультетах. Его отличие от других учебников такого рода состоит в том, что в нем представлена действительная оценка современной российской экономики, дается понимание экономической системы в контексте экологии и технологии, истории, культуры, политики и мотивации человеческого поведения. Серьезное внимание уделено вопросам справедливости в распределении экономических ресурсов и материальных благ.

