
ОКНО В ЕВРОПУ

*Let's work, be proud, stand tall.
Touch the clouds, man and woman.
Be free, let's work, kill poverty.*

*"Let's Work", by Mick Jagger &
David A. Stewart*

Раздел «Окно в Европу» задуман как постоянная рубрика журнала, посвященная экономическому образованию за рубежом. В нем содержатся как статьи описательного характера о системе образования в разных странах, так и материалы, в которых разбираются конкретные методики, типы задач, требования. Мы также уделяем внимание английской экономической терминологии. Не забываем и иронического сравнения с нашими реалиями. Мы надеемся, что у нас найдут для себя новое и интересное разные категории читателей: преподаватели, студенты, собирающиеся продолжить свое образование за рубежом, студенты и школьники, желающие оценить свои знания и навыки с точки зрения мировых стандартов.

Происходящие сейчас в России изменения вызвали естественный обостренный интерес к экономическому знанию. Впервые за десятилетия люди почувствовали важность экономических процессов для них самих и общества в целом. Конечно, у большинства проявляется интерес просто к экономическим реалиям. Возникают общие вопросы: чем (или кем) определяется рост цен и можно ли его избежать, что же в точности означают слова «финансовая стабилизация», правда ли, что частные предприятия эффективнее государственных и т.п. Возникают частные вопросы: как спасти тающие сбережения, во что вложить «ваучер», как открыть собственный бизнес... Можно ли ответить на эти и подобные вопросы без экономической теории? По-видимому, все согласятся, что при ответе на первую группу «общих» вопросов без теории не обойтись. Уверен, что многие скажут, что ответы на «частные» вопросы особой теории не требуют. Правы ли они? И да, и нет. Экономическая

наука — не кухонная книга с конкретными рецептами типа: «Возьмите десять тысяч рублей и вложите пять тысяч в акции «Инкомбанка», три тысячи положите на сберегательный счет в «Северном Торговом банке» сроком на два года, а две тысячи дайте в долг знакомому под 2000% годовых». Экономическая наука — это средство анализа возможностей и невозможностей. Чем шире Ваша эрудиция, тем больше «возможностей» Вы найдете, тем больше «невозможностей» Вы избежите.

Нашей предыдущей историей мы обкрадены дважды — во-первых, мы были лишены возможности жить в нормальной экономической системе и наблюдать ее в действии (поэтому у нас и русских-то слов для многого не найти); во-вторых, у нас, практически, отсутствовала экономическая наука как область научной работы, так как экономика, по существу, не рассматривалась как сфера *исследований* со своеобразным предметом, понятийным аппаратом, языком, средствами верификации. Требования определенной интеллектуальной сложности и глубины, присущие любому научному творчеству, вообще не принимались во внимание.

Сказанное определяет то, что раздел «Окно в Европу» приобретает не просто роль страноведческого комментария или же «пособия» по подготовке утечки мозгов за границу. Западный опыт служит для нас ориентиром того, как должны выглядеть экономическая наука и экономическое образование, не в силу «низкопоклонства перед Западом», а в силу того, что у нас нет никакого практического опыта. Если вспомнить историческое петровское «окно в Европу», то оно вовсе не привело к изгнанию самобытности из российской культуры и жизни. Именно после петровских преобразований вырос за короткий временной период современный русский язык, на котором создана великая русская литература. Более того, в значительной мере руками иностранцев по рождению, были созданы самые блестящие в мире глубоко национальные школы архитектуры и балета.

А потому давайте последуем (см. эпиграф) совету Мика Джеггера — знаменитого английского певца, начавшего в 60-е годы как лидер группы *The Rolling Stones* и сделавшего ныне карьеру государственного деятеля: «Будем свободны, давайте работать, победим нищету».

Основная статья раздела «Экономика как она есть» посвящена идеологическим вопросам, всегда волновавшим публику — «Зачем изучать экономику», «Как изучать экономику», «Что изучать в экономике». Эти вопросы неоднократно обсуждались классиками экономической науки. Не претендуя на всеобъемлющий охват темы, я рассматриваю конкретную сторону проблемы, отталкиваясь, как обусловлено жанром этого раздела, от опыта Запада. В статье рассматриваются также некоторые аспекты преподавания экономики в университетах Запада. Материалы о системе и содержании экономического образования за рубежом будут полезны, прежде всего, преподавателям.

В предлагаемых вниманию читателя материалах мы постарались привести общепринятое понимание роли экономической науки и стиля экономического образования. Отдельные авторские мнения и наблюдения всегда оговорены (одним из стилистических средств для этого является переход от безличного «мы» к личному «я»).

Продолжаем мы и тему письменных тестов по экономике, начатую в предыдущем выпуске. В Приложении 1 к разделу мы предлагаем читателю подумать над ответом на вопрос-эссе. В Приложении 2 приводятся условия задач, предлагавшихся на экзамене по микроэкономике студентам второго года обучения в одном из британских университетов. С вопросом из Приложения 1 могут справиться все читатели, проработавшие материал «Толстой тетради» из первых двух выпусков нашего журнала. Задачи из Приложения 2 требуют знаний микроэкономики и математики как ее технического инструментария на уровне студентов-экономистов старших курсов и аспирантов. Составят они, конечно, интерес и для преподавателей, так как показывают уровень требований, применяемых к «нормальным» студентам в «нормальных» условиях. Некоторый комплекс неполноценности, который может развиться у наших студентов от попыток справиться с этими задачами, на мой взгляд, полезен, так как должен заставить их злее взяться «за гранит науки».

Let's work!

А.Бухвалов

Экономика как она есть

А. Бухвалов

1. Немного о стиле текстов по экономике, или что может и чего не может дать экономическая теория

Все мы привыкли к тому, что наука носит нормативный характер, т. е. в каждой ситуации дает некоторые рекомендации о том, как должно быть или как будет — хотя, быть может, и не наверняка, а с некоторой вероятностью. Очень любимы фразы типа: «Экономическая наука должна дать рекомендации практикам в решении данной проблемы». Ведь физика говорит же наверняка, что будет в случае системы, подчиняющейся законам классической механики, и указывает вероятность того, что произойдет в той или иной ситуации в случае квантовомеханических систем (и эти вероятности мы можем не умозрительно, а наглядно видеть в спектральных линиях, наблюдаемых в эксперименте). Так вот, первое, что надо запомнить: экономика — не физика и даже не химия. Экономика тоже дает ответы на задачи в сфере своей компетенции, но, как правило, это ответ-размышление о том, что может произойти, или какова будет доминирующая тенденция, а не «рекомендация практикам», что надо делать, чтобы стать здоровым и богатым.

Ответ-размышление обращает внимание на различные стороны экономического явления или процесса, указывая многие варианты сценария развития событий. В этом смысле экономика чаще дает практику советы быть осторожным, указывая на возможные неблагоприятные последствия решений, часть из которых может быть не видна с самого начала. Более подробное развитие последней мысли прослежено в главе 23 популяризаторской книги Пола Хейне, доступной теперь и русскоязычному читателю (П. Хейне. *Экономический образ мышления*. М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallax», 1991, 704 с.). Тем самым правильнее сказать, что экономика может дать «рекомендации практикам», как не стать бедным и больным.

Рассмотренная особенность экономики-науки определяет стилистику текстов по экономике, начиная от начального учебника для школы и кончая современными монографиями на переднем крае науки (я, конечно, говорю здесь о «нормальной» экономике — далее подобная оговорка повторяться не будет).

Столь длинное предисловие обусловлено тем, что автор придерживается сформулированного принципа в настоящей статье. Будут указываться доводы и «за» и «против», но когда нетерпеливый читатель будет уже готов проглотить готовый рецепт-вывод типа «плюсы перевешивают минусы» или наоборот, то такой читатель будет разочарован — никакого итога подведено не будет. К этому надо привыкнуть. «Зачем же такая наука?!» — воскликнет разочарованный читатель. Затем, что на практике всегда есть дополнительные обстоятельства, которые, быть может, весьма косвенно связаны с изучаемым явлением, но существенны для определенного выбора между «за» и «против» в данной конкретной ситуации. Формализация же таких дополнительных обстоятельств, накладываемых на данную теорию, практически невозможна. Это соображение объясняет, например, почему теоретическая экономика не может быть сведена к своему математическому инструментарию в той же степени, как это удается сделать в теоретической физике.

После столь долгих общих рассуждений пора привести и конкретный пример. Мы рассмотрим сейчас отрывок из школьного учебника [1], связанный с рассмотрением темы «Налог на добавленную стоимость» — до недавнего времени большинство из нас о таковом и не подозревало, теперь же мы даже очень о нем наслышаны и, более того, неоднократно платили его сами как конечные потребители.

2. «За» и «против» по поводу налога на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость (по-английски: value-added tax, сокращенно — VAT) относится к числу косвенных налогов (indirect taxes), то есть таких налогов, которые накладываются не на каждое отдельное лицо, физическое или юридическое, (как, например, подоходный налог или налог на прибыль корпораций), а на определенные виды экономической деятельности. Налог на добавленную стоимость взимается на каждой стадии экономической деятельности в размере, пропорциональном добавленной на этой стадии стоимости. В нижеследующем тексте, касающемся VAT, в левой колонке приводится в несколько обработанном виде отрывок из учебника [1] по-английски; в правой колонке мы приводим пересказ и комментарий (не перевод!) по-русски.

Value-added tax

VAT is levied upon the net value added at each stage of production for certain goods

Налог на добавленную стоимость

Здесь дано определение VAT, которое мы уже обсудили. Важно отметить историче-

and services. It was introduced in 1973 as a replacement for purchase tax and to bring the UK in the line with the EEC (European Economic Community) prior to our entry.

There are three levels of VAT. There is the **standard rate** which is 15 per cent on many goods and services, e. g. meals out. Some goods and services, e. g. food and power are **zero-rated**. This means that VAT is not payable at the retail stage and that any VAT paid at earlier stages of production can be claimed back. Other goods and services, such as education and insurance, do not have VAT charged at the final stage, but VAT paid earlier cannot be reclaimed. This is the **exempt category**.

Advantages 'FACE'

1. **Flexible.** VAT can be easily and quickly changed, as happened in 1979.
2. **Automatic stabilizer.** As most **consumer durables**, particularly luxuries, are subject to standard rate VAT, increases in consumption expenditure bring about greater tax revenue. This prevents too rapid surge into a boom (and vice versa during a slump).

ский характер введения VAT — налог был введен в 1973 в связи с вступлением Великобритании в ЕЭС, в структуре которого он впервые получил распространение. Он заменил собой существовавший ранее налог с продаж, то есть такой налог, который взимается при каждой продаже с покупателя пропорционально полной стоимости покупки (а не добавленной на данном этапе производства, как при VAT). Кстати, США до сих пор прекрасно живут без VAT (с весьма низким налогом с продаж). Это показывает, что выводы из «за» и «против», приведенных ниже, каждая страна делает согласно своим представлениям.

Налог на добавленную стоимость в Великобритании составляет 15%, но имеются важные виды продукции, с которых VAT не берется: пищевые продукты, электроэнергия, книги, услуги, связанные с системой образования. Таким образом «богатые» британцы платят VAT значительно ниже нас. Но налоги собираются для нужд государственного бюджета. Здесь ситуация обратная — «богатое» британское государство получает меньше нашего бедного. Что перевешивает? И здесь не может быть однозначного вывода.

Преимущества

Сокращение FACE является мнемоникой из первых букв ключевых слов нижеследующих пунктов. Этот прием часто используется в англо-американских учебниках для школы и младших курсов университетов.

1. **Гибкость.** Ставку VAT легко изменить, как это должно случиться в России с начала 1993 г.
2. **Автоматический стабилизатор.** Большинство предметов длительного пользования, в частности, предметы роскоши, облагаются по верхней шкале налога. Таким образом, чем больше расходы на потребление, тем больше поступает налога в казну. Это предо-

3. **Cheap.** The administrative cost of VAT are low. In 1976 they were 2 per cent of the yield but now they are only 1.2 per cent of the yield (mainly because VAT is now at a lower rate). The low collection costs are partly explained by the work done by the VAT payers (i. e. business) who virtually act as 'unpaid tax collectors'.
4. **Effort unaffected.** VAT is not usually 'seen' by the consumer because it is included in the purchase price. Increases in VAT by making goods more expensive may encourage extra effort so that the goods can be afforded.

Disadvantages 'DIRE'

1. **Disliked by business.** Firms bear the cost of record keeping and VAT calculation, because the law says they must. In addition VAT inspectors may check their accounts and search their premises. These aspects have made VAT unpopular with small businesses.
2. **Inflationary.** The existence of VAT and any increases, such as 1979, are inflationary because prices rise in order to maintain profit margins and pay the costs of record keeping. It is possible that trade unions may respond to such price increases by demanding higher wages to maintain living standards.
3. **Regressive.** Even though many basic necessities, e. g. food, are zero-rated, VAT hits the lowest paid hardest. Clearly poor people pay less VAT than rich people because they do not buy as many 'vatable' goods or they buy cheaper goods, but they still pay a higher proportion of their income in VAT. Thus VAT seems to be inequitable.

храняет экономику от «перегрева» (слишком быстрого роста). В обратном направлении действует VAT в периоды спада.

3. **Дешевизна.** Издержки на сбор VAT низки, так как его собирают самиплательщики.
4. **Незаметность усилий.** Потребитель обычно не замечает своих дополнительных усилий на выплату VAT, так как VAT включен в цену.

Недостатки

1. **Нелюбовь бизнеса.** Так как закон обязывает вести всю отчетность по выплате VAT сами фирмы, то для небольших фирм это оказывается обременительным.
2. **Инфляционность.** VAT повышает цену и снижает, тем самым, уровень жизни населения, что является основанием для борьбы профсоюзов за более высокую оплату труда.
3. **Регрессивность.** VAT в большей степени обременяет беднейшие слои населения, так как они выплачивают большую часть своего дохода на оплату VAT по сравнению с богатыми. Таким образом, VAT представляется «несправедливым» налогом. Кстати, не ищите слово «vatable» в словаре — оно просто означает товар, облагаемый VAT.

4. **Evasion.** The Black Economy has thrived since VAT was introduced. VAT payment is evaded by activities such as charging a lower price for payment by cash without a receipt (e. g. car mechanic servicing motor car) and bartering of services by professional people (e. g. accountants and solicitors).

4. **Уклонение.** В нормальной экономике есть два вида уклонения от налогов. Один из них совершенно легален и основывается на законе — некоторые статьи расходов (например, благотворительность) освобождаются от налога. Однако имеется много нелегальных, но широко распространенных способов уклонения от налогов — это уже относится к сфере действия теневой экономики (или «черного рынка»). В случае VAT к подобного рода деятельности относится получение оплаты наличными без оформления чека (приманкой же для покупателя служит более низкая цена — фактически сумма VAT делится в этом случае между продавцом и покупателем). Многие профессионалы могут предложить свои услуги, связанные с их квалификацией за наличные в обход налоговой системы. Здесь упомянуты бухгалтеры и адвокаты (поверенные в делах). К этому списку можно добавить преподавателей-репетиторов.

На этих двух списках достоинств и недостатков рассмотрение VAT в [1] кончается. Как уже было сказано, окончательного вывода нет и быть не может.

3. Разные смысловые значения слова «экономика»

Русское слово «экономика» вобрало в себя, по крайней мере, два различных смысла: это слово означает, во-первых, *хозяйство* (страны, предприятия, семьи и т. п.) и всю *действительность*, связанную с производством, потреблением и распределением, а, во-вторых, это же слово означает и *науку*, изучающую как теоретические законы, так и конкретное состояние хозяйства. В английском языке для передачи первого значения используют слово *economy*, а для второго — *economics* (слово *economy* может использоваться во втором смысле только в устойчивых словосочетаниях типа *political economy*).

Экономика как наука тоже неоднородна. Прежде всего, она подразделяется на теоретическую экономику и конкретные экономические дисциплины. Наша «Толстая тетрадь» является введением в теоретическую экономику. Согласно классическому определению экономики как

области теоретического знания экономика изучает поведение людей, связанное с достижением своих целей при использовании ограниченных ресурсов, которые могут быть использованы различными способами (L. Robinson определяет экономику следующим образом: «The science which studies human behaviour as a relationship between “ends” and scarce “means” which have alternative uses»). Ключевым словом в предыдущей фразе является слово *различными* — наука начинается только тогда, когда мы встречаемся с выбором (гипотезой, выбором из множества гипотез), о котором мы должны подумать. К конкретным же экономическим дисциплинам относятся, например, финансы, бухгалтерский учет, управление.

Конечно, общество всегда интересовал вопрос о соотношении теории и практики, то есть двух смыслов слова «экономика». Особенно озлобленный подтекст приобрел этот вопрос в нашем нынешнем обществе, переживающем глубокий экономический кризис в период перехода к рыночной экономике. Люди спрашивают — зачем нам теория? Станем ли мы благодаря ей богаче? Начнем ли мы хотя бы лучше понимать окружающий нас хаос?

Прежде всего, как всегда есть доводы и «за» и «против». Опять очень хочется привести «умные» доводы «за». Но любое такое суждение будет не более, чем словесной спекуляцией, так как мы не имеем никакого формального инструментария проверки логических доводов. Поэтому из двух возможных подходов — ссылки на существующий опыт (которая тоже, сама по себе, не может свидетельствовать о причинной связи) и правдоподобного рассуждения — я отдаю приоритет в качестве довода первому.

Итак, первый ответ, который я могу дать, вполне укладывается в жанр этого раздела — в развитых странах экономисты обязательно изучают теоретическую экономику (и в большом объеме). Если мы по-прежнему верим, что критерий истины есть практика, то нам тоже надо следовать их примеру.

Второй ответ заключается в том, что обучение экономической теории направлено, прежде всего, не на решение отдельных задач и вызубривание готовых экономических методик (методика — ключевое слово для описания результатов научно-исследовательской работы по экономике в период застоя; перечитайте, пожалуйста, определение экономической науки, приведенное выше), а на развитие того, что называют *экономическим образом мышления*. Это мнение является сейчас общепризнанным, и вы найдете его во введении почти любого западного университетского учебника по общим курсам экономики. Экономический образ мышления — это умение регулярно применять своеобразный аппарат теоретической экономики для анализа конкретных явлений. Уже после овладения материалом первых двух выпусков нашего журнала «экономически мыслящий» читатель, прочитав в газете

о введении нового налога, скажем, на прибыль предприятий, должен представить себе картинку с кривыми спроса и предложения, сдвигом кривой предложения и к чему это все приведет для товаров с различной эластичностью спроса по отношению к цене.

Итак, зная экономическую теорию, мы начнем лучше понимать окружающую нас действительность, которая из хаоса превратится в хорошо структурированную систему. Мы будем знать, с какого конца подходить к каждой проблеме. Однако нельзя ожидать, что экономическая теория может дать однозначные рекомендации, которые будут безусловно сбываться.

4. Кто такие экономисты

Термин «экономист» мы применяем в самых разнообразных смыслах. От этого в языке никуда не деться, но мы должны в любом контексте хорошо представлять, что мы имеем в виду. Иначе бухгалтер окажется ответственным за государственную экономическую политику, член правительства — за развитие экономической теории, бизнесмен — за качество преподавания экономики в вузах, а вузовский профессор — за управление предприятиями.

Например, каждый ли бизнесмен является (должен являться) экономистом? А каждый политик? Нет, конечно. Рональд Рейган, который в годы своего президентства вывел экономику США из глубокого кризиса, вовсе не был великим экономистом — достаточно, что он сумел подобрать хороших экономических советников для проведения реформы. Сколько было издевательств в нашей прессе: актер на вторые роли в ковбойских фильмах вводит «рейганомику» — актер же оказался прекрасным политиком-организатором. Другой пример. Один из самых богатых людей в мире — обладатель многомиллиардного состояния Билл Гейтс, президент фирмы Microsoft, производящей программное обеспечение для персональных компьютеров. Начинал же Гейтс в 1975 году как программист. В то время он был студентом первого курса Гарвардского университета. Вместе с приятелем он написал первый в мире интерпретатор (для языка Бейсик) для микрокомпьютера. Успех в программировании и успех в бизнесе побудили его уйти из университета. Так и не получил он высшего образования даже по программированию. Деловой же успех феноменален — ни один другой выдающийся программист, многие из которых тоже возглавляют программистские фирмы, не имеет подобных результатов. Впрочем, пример типичен и поучителен. Общеизвестно, что создание программного обеспечения — область, коммерческий успех в которой более чем на 50% зависит от маркетинга. Так вот, как правило, этот маркетинг успешно проводится самими специалистами по программированию — профессиональная

компетенция в предметной области оказывается важнее предварительного знания бизнеса и его приемов.

Так надо учиться или нет?! Большинству, видимо, надо, так как Билл Гейтс — исключение. Но это не приложимо к грядущему Биллу Гейтсу, возможно читающему наш журнал. Опять то же самое — мы не можем дать однозначных «рекомендаций практикам».

Есть в данной теме и другой аспект — где пролегает граница между экономистом и бизнесменом, экономикой и бизнесом? Ответ на этот вопрос потребовал бы написания отдельного эссе. Мы ограничимся тем, что отметим лишь несколько элементов сравнительного характера. Во-первых, бизнесмен, занятый в крупном бизнесе, обязательно является экономистом интегрального плана, имеющего хорошую эрудицию в ряде областей прикладной экономики (обычно: финансы, бухгалтер, менеджмент, маркетинг). Во-вторых, бизнесмен должен значительно более глубоко и конкретно, чем обычный экономист, знать хозяйственное право (организация производства, налоги, финансы корпораций и банков, торговля внутренняя и международная и т. п.). В-третьих, крупные корпорации обязательно имеют группы экономистов-аналитиков, занимающиеся стратегическим планированием.

Кто же такие, наконец, экономисты?! Конечно, математики — это люди, занимающиеся математикой. К сожалению, мы не можем применить аналогичное определение для того, чтобы понять, кто является экономистом. Дело тут и в неоднозначности слова «экономика», и в универсальности экономики-действительности — с ней имеет дело каждый, и в трудности отличить экономику-науку от разговорного жанра. Именно обсуждению преодоления последней трудности посвящена следующая глава.

5. Способы проверки экономической квалификации

Результаты экономической деятельности проверяет в конечном счете рынок. Даже нашу нерыночную экономику он проверил позорным рыночным курсом рубля. Введи мы конвертируемость рубля в, казалось бы, благополучные 70-е и результат был бы тот же — мало конкурентоспособной продукции выпускаем, а пшеницу закупаем в примыкающей к вечным льдам Канаде.

Как проверить квалификацию специалиста? Конечно, в рыночных условиях и его должен проверить рынок. Но, во-первых, где он совершенный и идеальный рынок — без коррупции и родственных связей? Да его нигде в мире не сыщешь. Во-вторых, очень хотелось бы узнать «кто есть кто» пораньше и с минимальными потерями от ошибки.

Все-таки в правовом государстве играют по правилам. Существует жесткая система тестирования специалистов. При этом слово «тестирование» я понимаю в широком смысле — ни как разовое обследование типа «коэффициента интеллекта», а как систему многократного проведения проверок, основанную на общих методических принципах.

Такой системой проверки является система письменных экзаменационных работ по прослушанным курсам. Начинается она еще в школе, а продолжается до конца обучения (каковое включает и неформальное повышение квалификации в течение всей карьеры). Это область преподавания, в которой у нас почти нет опыта ни по одному предмету — наши традиционные письменные экзамены по математике или сочинение являются очень дальними родственниками письменных экзаменационных работ, проводимых в Великобритании и США. На экономических факультетах та же система принята в Германии.

Основное — хорошо составленная письменная работа проверяет приобретенные учащимся навыки, а не вы зубренные знания. Я хорошо помню отечественных экзаменаторов, которые снижали оценку, приговаривая «я не верю, что вы в самом деле понимаете то, что рассказываете». А кто в этом виноват, кроме самих преподавателей, не умеющих спросить для проверки что-либо иное, чем материал их собственных лекций? Незначительная доля вопросов на знание и запоминание не дает возможность получить высокую оценку на университетском экзамене тем, кто не овладел материалом всерьез. Это обуславливает, в частности, то, что западные студенты значительно более требовательны к преподавателям, чем наши: их интересуют знания — другого способа сдать экзамены нет.

В связи с важностью проблемы с этого номера мы будем регулярно публиковать полные варианты экзаменационных работ (см. Приложение 2) по различным экономическим дисциплинам.

Система экзаменационного тестирования по экономике (как и по ряду других дисциплин) имеет важное общественное значение. Именно из числа экономистов выходят многие руководители правительства, региональных органов власти, крупных предприятий и корпораций. Общество должно иметь хоть какие-то гарантии их квалификации и способностей.

Успешное прохождение системы письменных экзаменационных работ по экономике — необходимый тест, позволяющий в будущем отличить специалиста по экономике от профана, говорящего на экономические темы. При этом важно даже не то, запомнил ли испытуемый соответствующие знания на всю жизнь: скорее всего — нет; важно, что он был способен в хорошем университете (это очень важно) и с хорошей суммой баллов (это тоже важно) сдать трудные экзамены.

К сожалению, у нас не было (и пока нет) ни системы курсов по экономике, ни соответствующего тестирования, поэтому мы ничего не

можем сказать о квалификации наших экономистов и хозяйственников. Научные же степени по экономике в нашей стране присуждались в основном за разработку методик и рекомендаций высоким хозяйственным органам (министерствам, Госплану, плановым комиссиям исполкомов и т. п.) или же за чисто идеологические эссе, которые свидетельствовали скорее об умении диссертантов жить, чем о научном вкладе. Так как ключевым словам, необходимым для того чтобы давать интервью, легко научиться, то и остается нам основывать свои симпатии на внешних данных, тембре голоса, умении носить костюм...

Масса народу сейчас что-то говорит и пипет на экономические темы. Системы тестов они не проходили. Конечно, неверно утверждать, что это сплошь профаны или глупые люди — есть исключения. Профессионала, однако, легко выявить, задав человеку несколько фундаментальных вопросов. Даже не зная ответа, Вы, скорее всего, угадаете, знает ли отвечающий ответ.

Впрочем, опять — ничего нельзя рекомендовать жестко и механистически: вспомните шукшинское «Срезал».

6. Высшее экономическое образование

В соответствии с тематикой раздела мы будем говорить об обучении экономистов на Западе. Образование на экономических факультетах университетов базируется на трех больших блоках: теоретической экономике (курсах микро- и макроэкономики; истории экономических учений и т. п.), прикладной экономике (бухучет, аудиторское дело, финансы, менеджмент, статистика и т. п.), хозяйственном праве. При этом дисциплины каждого блока изучаются на каждом из уровней обучения с соответствующим повышением степени трудности и глубины. Большая доля дисциплин, связанных с правом, необычна для нашего стиля обучения экономистов. Важную роль права подчеркивает, например, то, что экономические факультеты во Франции называются обычно факультетами права и экономики (или даже просто — права).

Практически во всех странах Западного мира высшее образование имеет многоступенчатый характер. Сильно огрубляя картину, можно сказать, что образование состоит из трех ступеней, каждая из которых заканчивается присуждением соответственно степени: бакалавра (Bachelor), магистра (Master) и доктора (Doctor; в англо-американской системе эта степень независимо от специальности носит название Ph. D — Doctor of Philosophy, что является одним из средневековых анахронизмов в университетской системе). Уровень требований очень сильно зависит и от страны и от университетов. Например, в США обучение на бакалавра (четыре года) слабо специализировано и в значительной мере направ-

лено на исправление огрехов в школьной подготовке. Напротив, в Великобритании к степени бакалавра (обучение длится только три года) предъявляются очень высокие требования — это полноценное высшее образование. Степень магистра, как правило, самостоятельной роли не имеет — это подготовка к научной работе по написанию докторской диссертации. В Великобритании экономисты-бакалавры часто продолжают обучение не в университетах, а в системе образования, поддерживаемой профессиональными ассоциациями (например: Institute of Chartered Accountants, Chartered Association of Certified Accountants, The Chartered Institute of Management Accountants, Chartered Institute of Public Finance and Accountancy, The Society of Investment Analysts, The Institute of Actuaries).

Как степень бакалавра, так и степень магистра присуждаются только на основании совокупности сданных экзаменов; сумма баллов определяет получение степени с почестями (Honours). Научная работа представляется только для получения докторской степени.

Читателя, конечно, интересует сравнительный анализ «их» степеней с нашими. Ответ зависит от области науки. Кроме того, он носит неформальный характер. Последнее означает, что нет никаких общих законодательных правил признания эквивалентности уровней образования и дипломов, полученных в различных странах. Администрация каждого учебного заведения решает этот вопрос самостоятельно на основе имеющейся у нее информации. Например, мы имели лучшее в мире математическое образование, и хотя у нас есть только одна степень, дипломы наших ведущих университетов приравниваются к дипломам магистра, кандидат наук приравнивается к Ph. D., а наш доктор наук — к «полному профессору». Совершенно иная картина в случае экономики.

Наш диплом о высшем экономическом образовании, как показывает практика, не приравнивается даже к степени бакалавра. В случае Великобритании, как правило, надо проучиться еще дополнительный год и сдать массу экзаменов для того, чтобы быть допущенным к курсу на получение степени магистра. Эта практика не является дискриминационной по отношению к России — она применяется и к выпускникам университетов других стран, где уровень требований ниже, чем в Великобритании. Из научных направлений только отечественные специалисты по математической экономике имеют международное признание. Работы экономистов других направлений переводились на Западе в основном как пища для деятельности советологов.

Мы уже отмечали выше сложные взаимоотношения между экономикой и бизнесом. Они нашли свое естественное отражение в системе высшего образования. Наряду с экономическими факультетами существуют многочисленные факультеты и школы бизнеса (кстати, слово «школа» не означает, что это образование низшей степени: например,

Лондонская школа бизнеса готовит только магистров и докторов, т. е. для поступления надо уже иметь степень бакалавра). Стиль образования в области бизнеса значительно отличается от стиля экономического образования. Если на экономических факультетах, особенно в курсах на степень бакалавра, лекции преобладают над практическими и семинарскими занятиями (до 80%), то на факультетах бизнеса последним отведена ведущая роль, причем занятия проводятся обычно в форме разбора конкретных ситуаций и деловых игр. Соотношение между популярностью экономических факультетов и факультетов бизнеса находится в постоянной динамике. Скажем, в Великобритании до сих пор преобладает авторитет экономического образования, тогда как во Франции значительно больший вес имеют частные школы бизнеса. Общая же тенденция заключается во взаимном сближении обеих систем образования, при этом, конечно, больше приходится менять на экономических факультетах, чем на факультетах бизнеса.

Читатели, интересующиеся проблемами высшего экономического образования на Западе, могут обратиться к монографии [2], где имеется общий обзор и, среди прочего, подробно рассмотрена система и программы подготовки специалистов в Лондонской школе экономики и политических наук, и к статье [3], где приведены программы обучения экономистов в Тюбингенском университете (Германия).

Литература

1. K. West. *Economics: A Complete Revision Course for GCSE*. (First published 1985, Second Edition 1987) Charles Letts & Co Ltd, London, Edinburgh & New York, XIX + 212 pp.
2. В. В. Медников, А. В. Бухвалов, А. О. Славнова. *Подготовка экономистов в системе высшей школы за рубежом*. С.-Петербург: Изд-во СПбУЭиФ, 1992. 151 стр.
3. А. В. Бухвалов. *Экономика образования и образование экономистов*. *Экономические науки*, 1991, № 12, 114–122.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Вопрос-эссе

В предыдущем выпуске журнала мы уже упоминали о типе письменных заданий, называемых вопросами-эссе (essay questions). Как правило, выдвигается некоторый тезис-цитата, который предлагается обсудить с различных сторон. Источником может быть и суждение одного из классиков экономической мысли, и просто публикация в периодике, принадлежащая политическому деятелю или журналисту.

Сейчас у нас есть отличная возможность предложить читателям вопрос-эссе, связанный с недавней газетной публикацией [1]. Материал по кривым спроса и предложения, а также по анализу потребительских предпочтений во времени, приведенный в первых двух выпусках журнала, достаточен для того, чтобы наши читатели смогли дать исчерпывающий ответ. Мы приглашаем читателей присылать нам свои решения. Лучший ответ мы обещаем опубликовать. Также будет проведен анализ (конечно, анонимный) типичных ошибок.

Вопрос. Автор статьи [1] описывает случай, когда западные экономисты встали в тупик при ответе на вопрос: «Как можно оценить ситуацию, при которой кривые спроса и предложения вообще не пересекаются?» Далее приводится дословная цитата и поясняющие ее графики из статьи [1]. Требуется обсудить сформулированный «парадокс».

«Может ли, однако, возникнуть реальная ситуация, при которой кривые спроса и предложения не пересекаются между собой? <...>

К сожалению, наша российская действительность дает массу примеров именно такого рода. С одной стороны, забитые готовой продукцией склады предприятий <...> А с другой — колоссальный рост наличных денег на руках у населения. Только с января по август их остаток вырос <...> примерно в 5 раз.

С простотой остатка наличных денег вроде бы все ясно: при повышении цен спрос снижается. Но почему же не растет, а также сокращается предложение? <...> за те же восемь месяцев нынешнего года предложение продовольственных товаров в целом сократилось на 22%, мяса — на 29%, молока — на 24%. Предложение товаров легкой промышленности снизилось на 11–29% <...>

Ситуация, при которой предложение товаров с повышением цен не растет, а падает, выглядит на графике следующим образом. Точка равновесия исчезла. Реализация товара, его купля-продажа не состоялась. Платежи прекратились. Возник парадокс, не предусмотренный традиционными методами макроанализа».

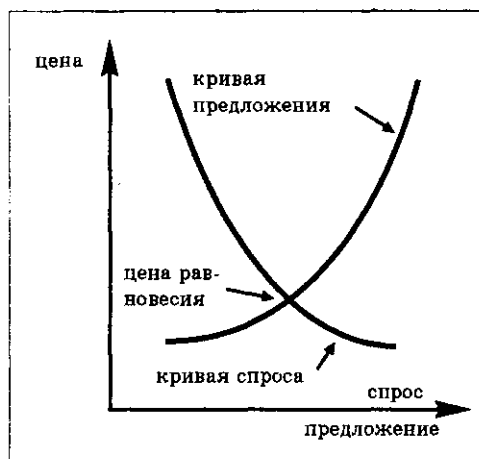


Рис. 1

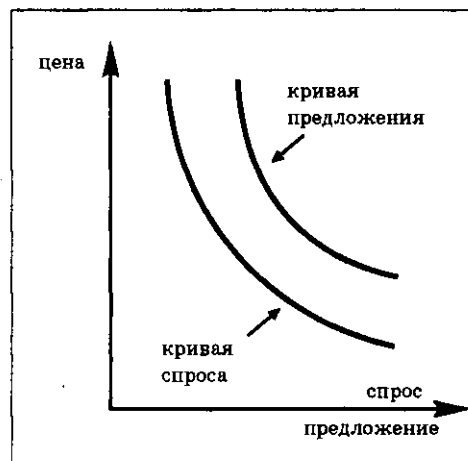


Рис. 2

Рис. 1 и 2 выше заимствованы из газетной публикации. Рис. 1 показывает обычное расположение кривых спроса и предложения, а рис. 2 показывает их «парадоксальное» расположение в соответствии с приведенным рассуждением из [1].

Литература

1. Абалкин Л. Парадокс макроанализа или антиэффект монополизма // Экономика и жизнь, № 45 (1992).

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Экзаменационный тест «Микроэкономика I»

Ниже приводится полный текст заданий письменной экзаменационной работы по курсу «Микроэкономика. I», предлагавшемуся в университете графства Эссекс (Великобритания, Колчестер). Этот курс читается студентам второго года обучения, прослушавшим до этого вводный (undergraduate) общий курс Economics. За три часа студенты должны ответить на четыре вопроса из десяти, предлагаемых с тем ограничением на выбор, что необходимо решить по крайней мере одну задачу из каждого раздела (а их всего два — Section A (Раздел А) и Section B (Раздел В)).

Указанный курс является более «продвинутым» (advanced) по своему уровню, чем наша «Толстая тетрадь». Однако он относится, по принятой на Западе классификации, не к «продвинутому», а к «промежуточному» (intermediate) уровню. Многие задачи требуют знания материала тем, вовсе не затронутых в первых двух выпусках (например, весь Раздел В посвящен теории благосостояния, которой мы еще совсем не касались). Мы сочли, тем не менее, целесообразным поместить здесь все условия как единое целое, так как это даст читателям представление об уровне требований в целом.

Мы надеемся, что часть задач читатели-студенты смогут уже сейчас решить сами, обратившись к дополнительной литературе (см. замечания после условий задач). Мы приводим перевод условий на русский язык, но считаем необходимым напомнить читателю, что знание научного английского языка, в силу его международного статута, является необходимым признаком полноценного высшего образования. Так как часть наших читателей, несомненно, получит удовольствие от чтения текста по-английски, а часть читателей его, к сожалению, пропустит, то мы приводим английский и русский тексты последовательно, а не параллельно, чтобы не мешать чтению. Однако читателям, заинтересованным в языковой подготовке, мы рекомендуем обратить внимание не только на терминологию, но и на стилистические особенности экономического английского. Наконец, отметим, что условия написаны на хорошем британском английском (British English), который отличается от американского английского (American English). Некоторые отличия лежат на поверхности — это разница в правописании. Например, уже в первом отрывке, аннотирующем программу курса, читатель, несо-

мненно, обратит внимание на правописание слова «приватизация» — privatisation: в американском английском пишется privatization (аналогично: optimisation — optimization, maximisation — maximization).

Некоторый комментарий читатель найдет после условий задач. К большинству из этих задач мы вернемся в последующих выпусках, когда настанет время для изложения соответствующей темы. Тогда и будут даны их подробные решения.

Для того чтобы читатели могли составить себе представление о самом курсе, по которому проводился экзамен, начнем с краткой аннотации его содержания.

MICROECONOMICS I

The microeconomics course comprises a series of topics which are integral to an understanding of intermediate resource allocation theory. A portion of the course is devoted to applications of the theoretical concepts as they are introduced. Amongst the topics to be covered are: the theory of household behaviour and its application to the measurement of demand curves; the theory of the firm in a variety of industrial structures (perfect competition, monopoly, monopolistic competition and oligopoly); the determination of input prices (wages, rents, etc.) and profits; the general competitive equilibrium model and its applications to welfare economics. The precise nature of the applications will be chosen by the course supervisor but may be expected to include economic analysis of some of the following: housing policy; education policy; pollution policy; privatisation; and the measurement of the benefits and costs of a public project.

Русский перевод содержания курса:

МИКРОЭКОНОМИКА I

Курс микроэкономики содержит ряд тем, которые являются необходимыми для понимания на «промежуточном» уровне теории распределения ресурсов. Часть курса посвящена приложениям теоретических концепций по мере их введения. Среди различных тем рассматриваются: теория поведения домашнего хозяйства (стандартное наименование в микроэкономике для элементарной потребляющей единицы — *прим. ред.*) и ее приложения к определению кривых спроса; теория фирмы в различных отраслевых (то же: рыночных — *прим. ред.*) структурах (совершенная конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция и олигополия); определение цен на факторы производства (заработная плата, рентные платежи и т. д.) и прибыль; модель общего конкурентного равновесия и ее применения к экономике благосостояния. Конкретный характер приложений определяется лектором, но

можно ожидать, что будет включен анализ некоторых из нижеследующих тем: жилищная политика; политика в области образования; политика по отношению к загрязнению окружающей среды; приватизация; измерение выгод и стоимости общественных проектов.

О переводе с английского экономической литературы.

Перевод с английского литературы по экономике представляет значительные трудности даже для профессионалов. Дело, прежде всего, — в отсутствии канонического употребления (а иногда, даже традиции) экономических терминов в русском языке. В некоторых же случаях имеющаяся традиция явно неудачна и требует изменения. Важность удачной терминологии обусловлена самим научным инструментарием теоретической экономики. Экономические термины составлены из слов обычного языка, в котором они имеют, подчас, неоднозначное толкование. Теоретическая же экономика оперирует своими терминами в строгом и однозначном смысле. Случается, что понимание термина в реальной деловой практике отличается от его использования в теории.

В программе курса по-английски говорится, что курс посвящен «resource allocation theory». Часто встречающееся в экономике слово «allocation» требует обсуждения. Стандартно оно переводится как «распределение». В этом случае, однако, мы не отличаем слово «allocation» от «distribution», которое однозначно переводится как «распределение». Однако употребление этих двух терминов в английском языке вовсе не идентично. Например, в случае ресурсов употребляют «allocation», а в случае прибыли, как правило, — «distribution». Словарь дает следующие значения глагола «allocate»: размещать, распределять, назначать, выделять, ассигновать. Может быть, в переводе выше было бы целесообразным использовать оборот «размещение ресурсов» или «выделение ресурсов». Как правило, слова «allocate», «allocation» означают, что имел место выбор, после которого было произведено распределение, тогда как слова «distribute», «distribution» имеют нормативный смысл: распределение по определенному правилу (скажем, прибыли между акционерами), заданное распределение (например, распределение населения по возрастным или доходным группам).

Теперь следует полный текст экзаменационного задания сначала по-английски, а затем по-русски.

UNIVERSITY OF ESSEX

SECOND YEAR EXAMINATION 1987

MICROECONOMICS I

Time allowed = 3 hours

Candidates must answer FOUR questions, at least ONE question from each section. All questions carry equal weight.

This paper consists of 10 questions divided into 2 sections each of 5 questions.

SECTION A

1. A consumer has the utility function

$$u(x, y) = v(x) + y$$

where x is the consumption of wine and y the expenditure on all other goods. $v(x)$ exhibits diminishing marginal utility. The consumer has a fixed income of m and p is the price of wine.

- (a) Diagrammatically derive the demand curve for wine. What properties does it possess?
- (b) What is the marginal utility of additional income?
- (c) Suppose the current price of wine is $p = 4/3$ and the government imposes a 50% tax on wine. What is the loss in consumer surplus if $v(x) = 4(x + 1)^{1/2}$?

Consumer surplus is often measured by the area under the demand curve above the ruling price. Why is this measure likely to be inaccurate?

2. Can economic theory predict *a priori* the effect on an individual of the Chancellor of the Exchequer simultaneously raising tax allowances and reducing the marginal rate of tax? (Assume, if you want to, that the individual concerned has a linear income expansion path).

What policies are available to the Chancellor which would unambiguously increase an individual's supply of labour?

3. In an attempt to promote employment, the Chancellor of the Exchequer reduces the national insurance contribution paid by employers.

In the context of a perfectly competitive industry, analyse the long-run impact of the above policy on the demand for labour by an individual firm and by the industry.

4. Explain what is meant by a Cournot equilibrium in an industry of two firms. How does the equilibrium differ from the joint profit maximising equilibrium?

Critically examine the Stackelberg equilibrium of a duopoly.

5. Mr. Smith and Farmer Brown each have the utility function $u(c_1, c_2)$, where c_1 is consumption expenditure in period 1 and c_2 is consumption expenditure in period 2. The marginal rate of substitution for this utility function is given by

$$-\frac{dc_2}{dc_1} = \frac{1}{\alpha} \frac{c_2}{c_1},$$

where $0 < \alpha < 1$. Both Smith and Brown can borrow and lend in period 1 at a rate of interest r . Smith is in receipt of a sum, Y_1 , in period 1 and a sum, Y_2 , in period 2. Brown receives a sum, Y_1 , in period 1 and nothing in period 2. However, Brown can choose to invest an amount I in period 1 which yields a return of $f(I)$ in period 2. The function $f(I)$ exhibits diminishing marginal productivity.

- (a) Given the rate of interest r , characterise the equilibrium plans of Smith and Brown.
- (b) Analyse the effects of an increase in r on:
- the level of lending or borrowing by Smith, and
 - the level of investment undertaken and the amount loaned or borrowed by Brown.

END OF SECTION A

SECTION B

6. Carefully explain the following concepts:

- a Pareto improvement;
- a Pareto optimum.

Assess the validity of the claim that competition will ensure that the economy achieves Pareto optimality.

7. Discuss, with reference to the work of Arrow on social choice, the deficiencies of the following procedures for ranking social states:
- to declare that state A is preferable to state B if every individual prefers state A to state B ;
 - to declare that state A is preferable to state B if a majority of individuals vote in favour of state A .
8. A city council is trying to decide whether to spend money on a scheme for environmental improvement involving planting of trees and gardens, creation of open spaces for leisure activities and so on. The

council decide to distribute a questionnaire among the citizens asking how much they, as individuals, would be willing to pay to have the scheme implemented. If the total amount that the citizens say they are willing to pay exceeds the cost then the scheme will be implemented and the finance raised from the local income taxes.

What is the theoretical justification for basing a decision on the citizens' «willingness to pay»? Comment on the method the council intends to follow in taking its decision.

9. EITHER

«For sectors of the economy with decreasing average costs, social efficiency in production under ideal circumstances would mean operating at a loss. That railways, bus services, etc. show losses may be compatible with social efficiency, while showing a profit would not be». Discuss.

OR

Discuss the view that privatisation of large publicly owned companies will improve efficiency by giving more importance to the profit motive.

10. Can a competitive market system efficiently cope with the problems created by industries which cause environmental damage?

END OF SECTION B

УНИВЕРСИТЕТ ЭССЕКСА

ЭКЗАМЕН ЗА ВТОРОЙ ГОД ОБУЧЕНИЯ 1987

МИКРОЭКОНОМИКА I

Отведенное время – 3 часа

Экзаменующиеся должны ответить на ЧЕТЫРЕ вопроса, включая, по крайней мере, ОДИН вопрос из каждого раздела. Все вопросы имеют одинаковый вес.

Эта работа состоит из 10 вопросов, разделенных на 2 раздела, каждый из которых содержит 5 задач.

РАЗДЕЛ А

1. Пусть функция полезности потребителя имеет вид:

$$u(x, y) = v(x) + y$$

где x — потребление вина и y — расходы на все прочие товары. Функция $v(x)$ обладает свойством убывания предельной полезности. Потребитель имеет постоянный доход m ; p — цена вина.

- (a) Изобразите на графике кривую спроса на вино. Какими свойствами она обладает?
- (b) Какова предельная полезность дополнительного дохода?
- (c) Предположим, что текущая цена вина $p = 4/3$, а правительство облагает продажу вина 50%-м налогом. Каково будет уменьшение излишка потребителя, если $v(x) = 4(x + 1)^{1/2}$?

Излишек потребителя часто измеряется площадью области под кривой спроса выше уровня установившейся цены. Почему весьма вероятно, что такое измерение будет неточным?

2. Может ли экономическая теория предсказать *a priori*, какой эффект окажет на индивидуума решение Министра финансов одновременно повысить налоговые скидки (налоговая скидка — часть дохода, не облагаемая налогом — прим. ред.) и уменьшить предельную ставку налога? (Предположите, если хотите, что доход индивидуума растет линейно).

Какие политические решения, однозначно приводящие к увеличению предложения труда, доступны Министру финансов?

3. В качестве попытки стимулировать занятость Министр финансов уменьшает страховые платежи работодателей в бюджет.

Для отрасли с совершенной конкуренцией проанализируйте долгосрочное воздействие вышеуказанной политики на спрос на труд отдельной фирмы и всей отрасли.

4. Объясните, что понимается под равновесием Курно в отрасли, состоящей из двух фирм. Чем это равновесие отличается от равновесия в условиях, когда обе фирмы максимизируют общую прибыль?

Критически проанализируйте равновесие Штакельберга для дуополии.

5. Мистер Смит и фермер Браун каждый имеют функцию полезности $u(c_1, c_2)$, где c_1 — расходы на потребление в периоде 1 и c_2 — расходы на потребление в периоде 2. Предельная норма замены для этой функции полезности дана выражением:

$$-\frac{dc_2}{dc_1} = \frac{1}{\alpha} \frac{c_2}{c_1},$$

где $0 < \alpha < 1$. Оба, и Смит и Браун, могут занимать и давать в долг в периоде 1 при норме процента, равной r . Смит получил сумму Y_1 в период 1 и Y_1 — в период 2. Браун получил сумму Y_1 в период 1 и ничего в период 2. Однако Браун может решить инвестировать

сумму I в период 1, которая принесет доход $f(I)$ в период 2. Функция $f(I)$ обладает свойством убывающей предельной продуктивности.

- (a) При данной норме процента r characterize равновесные планы Смита и Брауна.
- (b) Проанализируйте эффект возрастания r на:
 - (i) суммы, которые дает займы и берет в долг Смит;
 - (ii) уровень инвестиций и величину суммы денег, данных займы и взятых в долг Брауном.

КОНЕЦ РАЗДЕЛА А

РАЗДЕЛ В

6. Аккуратно объясните следующие понятия:

- (a) улучшение по Парето;
- (b) оптимум по Парето.

Оцените справедливость утверждения, что конкуренция обеспечивает достижение экономикой состояния оптимального по Парето.

7. Обсудите, со ссылками на работу Эрроу по общественному выбору, недостатки следующих процедур ранжирования состояний общества:

- (a) утверждается, что состояние A предпочтительнее состояния B , если каждый индивидuum предпочитает состояние A состоянию B ;
- (b) утверждается, что состояние A предпочтительнее состояния B , если большинство индивидуумов голосуют в пользу состояния A .

8. Городской совет пытается определить, тратить ли ему деньги на проект улучшения состояния окружающей среды, включающий посадки деревьев и разбивку садов, создание свободных пространств для проведения досуга и т. п. Совет решает распространить вопросник среди жителей, выясняющий, сколько они, как индивидуумы, были бы готовы заплатить за реализацию проекта. Если сумма, которую жители готовы заплатить, превышает стоимость проекта, то проект будет реализован и средства получены из местных налогов на доходы.

Каково теоретическое обоснование для принятия решения на основе «готовности жителей платить»? Прокомментируйте метод, которым собирается действовать совет, для принятия решения.

9. РЕШИТЬ ОДНУ ИЗ СЛЕДУЮЩИХ ЗАДАЧ:

«Для секторов экономики с убывающими средними издержками общественная эффективность в производстве при идеальных условиях означала бы функционирование с убытком. То, что железные дороги, автобусные предприятия и т. д. приносят убытки может быть совместимо с общественной эффективностью, тогда как получение прибыли не было бы совместимо». Обсудите.

ИЛИ

Обсудите точку зрения, что приватизация крупных государственных компаний увеличит их эффективность, придавая большую важность мотиву получения прибыли.

10. Может ли конкурентная рыночная система справиться с проблемами, возникающими из-за нанесения промышленностью ущерба окружающей среде?

КОНЕЦ РАЗДЕЛА В

Приведем некоторые замечания для тех, кто собирается разобраться с этими задачами самостоятельно. К сожалению, нам нечего рекомендовать для чтения, кроме довольно трудной книги М. Интрилигатора [2]. Те же, кому доступны основные библиотеки С.-Петербурга и Москвы, могут обратиться к оригинальным английским и американским учебникам по микроэкономике (см., например, [4–6]). Ниже мы приводим указания и комментарии по отдельным задачам.

1. Задача относится к теории личного потребления. Для ответа на вопросы (a) и (b) достаточно аппарата § 7.3 в [2]. Ответ на остальные вопросы задачи предполагает умение вычислять излишек потребителя с помощью определенного интеграла.
- 2–3. Chancellor of the Exchequer — министр финансов Великобритании. Решение этой задачи не требует ничего, кроме излагаемого в наших выпусках «диаграммного» подхода и здравого смысла.

В задаче 2 выражение «tax allowances» переведено как «налоговая скидка». Хотя этот перевод и рекомендуется лучшим из существующих англо-русских экономических словарей [7], нельзя сказать, что он идеален. Как уже было сказано, это сумма, освобождаемая от налога, то есть она вычитается («скидывается») из полной суммы до применения к остатку налоговой сетки (например, в Великобритании в 80-х годах женатый мужчина имел такую скидку с общего годового дохода в размере £3655, любое лицо, несостоящее в браке, или работающая жена — £2335). Таким обра-

зом, «tax allowances» это скидка с облагаемой налогом суммы, а не с налога, что приводит к некоторому филологическому неудобству при переводе «налоговая скидка». Более адекватным эквивалентом является, по-видимому, «сумма, не облагаемая налогом» или «сумма, освобождаемая от налога».

4. Данная задача относится к теории фирмы в условиях одной из форм несовершенной конкуренции — дуополии. Для решения этой задачи достаточно ознакомиться с материалом из § 8.5 [2].
5. Эта задача относится к затронутой в данном выпуске теме предпочтений потребителя во времени.

Советуем проработать различия между тремя родственными глаголами: to borrow, to lend, to loan.

- 6–10. Эти задачи относятся к экономике благосостояния (Welfare Economics) — разделу микроэкономики, изучающему оценки желательности для общества тех или иных состояний экономики. См. [2], гл. 10. Оптимум по Парето и теорема Эрроу об общественном выборе подробно рассмотрены в [3] (см. также [1]).

Первая из задач 9 возвращает нас опять к проблемам, упомянутым в приведенном выше отступлении о трудностях перевода с английского. Там уже было сказано, что одна из главных проблем заключается в самой сути метода экономической теории, где слова и фразы, имеющие, казалось бы, понятное житейское значение, должны пониматься строго в рамках определенной теории или модели. Выражение «общественная эффективность» является не благим пожеланием, а термином, означающим Парето-оптимальность. Выражение «общественная эффективность в производстве» вовсе не тождественно выражению «эффективность производства».

Первое выражение относится к Парето-оптимальности производства в данной экономике в целом, тогда как второе — к теории фирмы. Именно термин «эффективность в производстве» использован в [2]; в [1] на стр. 281–284 используется термин «оптимальное использование ресурсов при производстве заданной продукции», что не соответствует общепринятой терминологии.

Литература

1. У. Баумоль. *Экономическая теория и исследование операций*. М.: Прогресс, 1965, 496 стр.
2. М. Интрилигатор. *Математические методы оптимизации и экономическая теория*. М.: Прогресс, 1975, 606 стр.
3. И. Экланд. *Элементы математической экономики*. М.: Мир, 1983, 248 стр.

4. **H. Gravelle, R. Rees.** *Microeconomics*. Longman, London–New York, 1981, xv + 620 pp.
5. **J. M. Henderson, R. E. Quandt.** *Microeconomic Theory. A Mathematical Approach*. (Economics Handbook Series) (First edition 1958, Third edition 1980) McGraw-Hill Book Co., London, etc. xxii + 420 pp.
6. **A. Koutsoyiannis.** *Modern Microeconomics*. (First published 1975, Second edition 1979, Reprinted ...1989), Macmillan, London, xvii + 581 pp.
7. *Англо-русский экономический словарь*. Под ред. А. В. Аникина. М.: Рус. яз., 1981, 792 стр.