



[Купить бумажную или электронную книгу](#)

Sonin.ru

Уроки экономики

Константин Сонин • null © 2011 • 256 с.

Экономика / Экономическая теория

Основные идеи

- Главное в экономике – это не товар и не деньги, а информация.
- Рынок реагирует на информацию при помощи цен.
- В экономике газовой отрасли шантаж – инструмент, который позволяет сохранить достигнутые ранее договоренности.
- В нынешней России тенденция к дерегулированию бизнеса выразилась в ряде послаблений для малого бизнеса.
- Компаниям на новых динамично развивающихся рынках нужна не государственная поддержка, а новые удобные правила игры.
- Мало издать хорошие законы, нужны еще развитые экономические институты, которые помогли бы их исполнять.
- Если институт банкротства функционирует плохо, то кредиты слишком дороги и получить их сложно.
- Главной причиной имущественного неравенства в стране большинство россиян считает незаконную приватизацию.
- При соблюдении определенных условий диктатура может способствовать экономическому росту.
- Плюсы протекционизма в теории оборачиваются минусами на практике.

Рецензия getAbstract

На отечественном рынке экономической литературы такие книги, как “Уроки экономики” Константина Сонины, увы, пока большая редкость. Сонин сумел найти золотую середину: написать книгу не только глубокую и умную, но и увлекательную. К несомненным ее достоинствам относятся хороший язык, лаконичность изложения, актуальность затрагиваемых тем, равнодушно отношение, юмор, примеры из кино и литературы, от “Трех мушкетеров” до “Аватара”. В то же время здесь нет недостатка в ссылках на научные работы и биографии нобелевских лауреатов. Несмотря на название, “Уроки” не являются учебником. Каждая глава – это разбор какого-то отдельного экономического вопроса или проблемы. Не всегда автор делает окончательные выводы, читателям нередко предоставляется возможность сделать это самим. Зато те выводы, которые все-таки делаются, заставляют удивленно воскликнуть: “Однако!” Причем автора нельзя заподозрить в намерении эпатировать публику. Он просто рассуждает. *getAbstract* рекомендует эту книгу всем, кому интересно, как работает современная экономика.

Краткое содержание

Урок микроэкономики

Самое важное в экономике – это информация. “Ради того чтобы информации было больше, и существуют рынки, на которых продаются и покупаются товары и услуги”. Рынки чутко реагируют на многие явления, которым люди обычно не придают особого значения. Умея правильно считывать их реакцию, можно прогнозировать многие события. Например, можно гораздо раньше политологов и журналистов узнать, кто победит на выборах, или, опережая аналитиков, оценить эффективность менеджмента той или иной компании. Дэвид Ермак из Нью-Йоркского университета исследовал взаимосвязь между финансовыми показателями компаний и привилегиями, которыми пользуется их топ-менеджмент. Выяснилось, что у компаний, чьи CEO имеют возможность летать корпоративными самолетами, дела идут значительно хуже, чем в компаниях без подобных привилегий. А рынку это известно и без специальных исследований: на сообщение в СМИ о транспортных льготах для CEO той или иной компании рынок обычно реагирует падением ее капитализации в среднем на 1%.

“Эффективные рынки организованы так, чтобы каждая транзакция выявляла максимум информации”.

Располагая информацией о покупках топ-менеджеров, акционеры могут прогнозировать дальнейшие успехи или неудачи компании. Например, если CEO приобретает роскошную виллу, расплачиваясь акциями компаниями или опционами, – это тревожный звонок для акционеров. Не за горами тот момент, когда исследователи будут искать связь между показателями компании и личной жизнью ее руководителей. Им придется стать настолько же открытыми, как политики.

Урок экономики конфликта

История, рассказанная в фильме “Аватар”, могла закончиться совершенно иначе, если бы ее герои имели представление об экономике конфликтов. Тогда бы они вполне могли избежать военного

столкновения и прийти к взаимовыгодному компромиссу. Не существой экономики конфликтов, “газовые войны” велись бы в буквальном смысле. А так одним из главных инструментов в них являются не ракеты, а шантаж.

“Потребительский спрос лучше определит области приложения капитала, чем самый квалифицированный и высокоморальный чиновник””.

В ситуации, когда на экономические решения влияет политическая обстановка, добиться относительной стабильности помогают не связывающие, а “самоподдерживающиеся” договоренности. Их никому не выгодно нарушать, но при этом они сопровождаются значительными издержками, которые Рональд Коуз, автор “новой институциональной экономики”, назвал трансакционными. Простой пример: когда, заключая контракт, стороны друг другу не доверяют, они тратятся на дополнительную юридическую поддержку. В экономике поставок газа трансакционные издержки – это неиспользуемые газопроводы и избыточные мощности.

“Идея государственных инвестиций состоит в том, что граждане делегируют правительству полномочия вкладывать их деньги””.

На практике это выглядит так. У государства А есть деньги, чтобы строить газопровод по территории государства Б или в обход. Эти деньги – переговорная сила в отношениях А с Б. Когда они вложены в газопровод по территории государства Б, то переговорная сила переходит к Б. Теперь оно может шантажировать А, угрожая перекрытием газового потока. Задача А – дать понять, что переговорная сила все-таки на его стороне. Для этого оно может начать строить другой газопровод через территорию государства В. Один из этих двух газопроводов может оказаться лишним, либо оба будут использоваться частично. Трансакционные издержки несут обе стороны: А – из-за дополнительных инвестиций в строительство новой ветки, Б – из-за упущенных финансовых возможностей. Но имея запасной газопровод, А может ограничить аппетиты Б и получить большую долю прибыли.

Урок экономики общественного сектора

До XIX столетия рынок регулировался судами, которые обязывали производителей выплачивать компенсации за некачественные товары или услуги. Производителей это заставляло следить за качеством. После появления бизнес-империй Рокфеллера, Гулда, Меллона, против которых суды оказались бессильны, роль рыночного регулятора в США взяло на себя государство. Результаты оказались впечатляющими. Так, например, после введения в начале XX века требований к безопасности на железных дорогах число пострадавших сократилось в 25 раз.

“Демократии, в которых процедура смены руководителей страны проще и дешевле, чем в автократии, получают долгосрочное преимущество. В них почти исключен «застой»””.

Постепенно надежды, связанные с регулированием, сменились более взвешенным подходом. Стало ясно, что госрегулирование часто помогает уже состоявшимся игрокам рынка. Устанавливая высокие барьеры, оно отсеивает потенциальных конкурентов – а это путь к монополизму. Кроме того, регулирование нередко выгодно в первую очередь самим регуляторам, что осложняет жизнь бизнесменов (достаточно вспомнить отечественную пожарную инспекцию или санэпидстанцию). С конца

XX века “каждый шаг на пути дерегулирования... сопровождается возгласами восторга”. В нынешней России, несмотря на ренационализацию крупных промышленных предприятий, эта тенденция к дерегулированию бизнеса выражается в ряде послаблений для малого бизнеса, например в упрощении процедуры регистрации.

“В странах, в которых нет демократии и есть природные ресурсы, средства массовой информации в целом менее свободны, чем в таких же странах без ресурсов. Это мы знаем точно”.

Другим способом государственного участия в рыночных процессах являются различные формы поддержки. Господдержка может быть как двигателем, так и тормозом экономического развития. Тормозом она стала в Японии, где с 1940-х годов рынком заправляло Министерство внешней торговли и промышленности, М.И.Т.И. Вместо поддержки оно чинило препятствия многим зарождающимся компаниям – производителям электроники, в том числе Sony. Эти компании достигли значительных результатов не благодаря М.И.Т.И., а вопреки ему. Сделав в конце концов ставку на электронную промышленность, министерство создало несколько мощных корпораций, которые “оказались слишком неповоротливыми”, чтобы оперативно реагировать на появление новых рынков (сейчас их место благополучно занимают Microsoft и Google). В Китае же правительство, наоборот, старалось, чтобы предприниматели были максимально открыты для иностранных инвестиций и технологий, при этом закрывая глаза на нарушение авторских прав.

“Когда начальник получает информацию только из рук подчиненного, у подчиненного есть все стимулы работать спустя рукава и дезинформировать начальника”.

Получается, что участникам новых, динамично развивающихся рынков в большей степени нужны не государственные деньги, а такие условия работы, при которых компании испытывали бы как можно меньше затруднений и как можно меньше рисковали.

Урок политической экономики

Экономисты пытаются найти закономерности и во взаимоотношениях экономики и политики. Как, например, диктатура влияет на экономическое развитие? Совсем не факт, что однозначно плохо. Теорию “успешной диктатуры” построили Тим Бесли и Масахиро Кудамачу из Лондонской школы экономики. В качестве отправной точки они использовали понятие “селектората” – группы людей, которые сами не находятся у власти, но определяют того, кто ею обладает. В демократиях это селекторат, в диктатурах – партийная или армейская верхушка. Чем больше и устойчивее селекторат, тем успешнее диктатура в плане экономики. Еще один признак успешных диктатур – высокие темпы экономического роста на протяжении длительного времени. Поэтому гитлеровская Германия с ее коротким периодом роста к этой категории не относится, в отличие от Южной Кореи или Румынии с 1948-го по 1977-й.

“За прошедшие [с 1870-х годов] сто с лишним лет триумфальное наступление государства на территорию частного предпринимательства сменилось контр наступлением последнего”.

Следующий признак – существование института регулярной передачи власти. В этом многие диктатуры очень напоминают семейные компании: поиски преемника могут значительно затянуться. Во второй половине XX века удачно передать власть удалось лишь лидеру Северной Кореи Ким Ир Сену и сирийскому лидеру Хафезу Асаду. Зато на смерть “засидевшегося” диктатора, как и на смерть генерального директора, который либо был основателем, либо слишком долго руководил компанией, рынок реагирует крайне положительно. Во втором случае следует рост акций, в первом – экономики. При жизни Мао Цзэдуна экономика КНР ежегодно в среднем росла на 2%, после его кончины – на 5,9%.

Урок институциональной экономики

Бедность или богатство страны напрямую зависит от уровня развития экономических институтов – таких как защита прав собственности, прав кредиторов, защита конкуренции. Развитые институты позволяют вовлечь уже имеющееся богатство в рыночный оборот, сделать его акционерным капиталом. В стране с неразвитыми институтами человек владеет землей по факту, в стране с развитыми он может ее заложить и использовать полученный кредит для увеличения собственного благосостояния и, соответственно, ВВП. То, что кредиты в нашей стране выдаются неохотно и не дешевают, связано именно с неразвитостью экономических институтов, в частности института банкротства.

“Сколь бы ни была проста идея банкротства, никакой экономической институт в России не окружен таким количеством мифов и легенд””.

В России банкротство считается способом передела собственности. А раз в закон о банкротстве не верят, то кредиторы не чувствуют себя в безопасности. Отчасти это неверие оправданно. Анализ показал, что большинство неэффективных банкротств, после которых не принималось никаких мер по реструктуризации обанкротившегося предприятия, прошло с вмешательством региональных властей. Подобное вмешательство стало возможным после изменений, внесенных в 2002 году в закон о банкротстве. С точки зрения защиты интересов кредиторов, это шаг назад.

“Судить об экономике какой-либо страны по банкротствам – все равно что выводить заключение о здоровье жителей города по моргу городской больницы””.

С неразвитостью отечественных экономических институтов связано и то, что наши компании невысоко ценятся на фондовом рынке. Хотя в России существуют законы, которые не позволяют руководству компаний присваивать деньги акционеров, из-за отсталости институтов исполняются они плохо, поэтому рынок уверен, что российские менеджеры могут действовать безнаказанно. Откуда же берутся развитые институты? Спрос на них формируют так называемые агенты. Ими могут являться, например, частные собственники, которые заинтересованы в появлении института защиты прав собственности.

“Российский закон позволяет осуществлять многое... однако необходима еще и слаженная, эффективная работа ряда институтов””.

В 1990-х годах ожидалось, что так и будет. Однако оказалось, что сформировать спрос на институты способны лишь состоятельные агенты – те, кто имеет возможность лоббировать свои интересы. А в

1990-х их больше интересовал контроль над финансовыми потоками. Защиту прав собственности они доверяли охранным агентствам, до проблем рядовых граждан (несостоятельных агентов) им не было дела. Ситуация изменилась, когда пришло понимание: содержать армию охранников, да еще раздавать взятки чиновникам слишком затратно. Намного выгоднее, чтобы право собственности защищало государство с помощью институтов. Вдобавок у состоятельных граждан возникла необходимость выводить свои компании на мировые рынки, а для этого потребовалось раскрыть структуру их собственности.

Урок макроэкономики

Главной причиной имущественного неравенства в стране подавляющее большинство россиян считает незаконную приватизацию. Но наличие или отсутствие приватизационного капитала вовсе не объясняет неравенство в трудовых доходах (именно трудовых, а не доходах на капитал), которое в России достаточно высоко. В США – аналогичная ситуация. Даже в успешном для экономики страны 2004 году большинство американцев считали, что их личное экономическое положение ухудшается.

“Имущественное неравенство – вовсе не обязательно следствие экономического спада; другое дело, что во время спада политические последствия неравенства ощущаются куда сильнее””.

Действительно, если сравнить средний доход и медианный (то есть доход человека, находящегося ровно посередине между теми, кто получает больше него, и теми, кто получает меньше него), то первый растет вместе с экономикой, а второй падает. Так, в США в начале XXI века медианная зарплата работника на неруководящей должности оказалась ниже, чем 30 лет назад. Этому есть два объяснения: уменьшение роли профсоюзов и зависимость уровня зарплаты от образования. Образованным платят больше, а всем остальным приходится конкурировать с выходцами из Китая и Индии. Между этими объяснениями прослеживается взаимосвязь: теперь, когда есть возможность перенести производство в более “дешевые” страны, компаниям легче торговаться с работниками, и профсоюзы здесь ничего поделать не могут. В общем, у россиян в неравенстве виноваты олигархи, у американцев – крупные корпорации. Тем не менее и в той и в другой стране большинство граждан (причем отнюдь не богатых) проголосовало против такого действенного способа борьбы с неравенством, как прогрессивный налог на наследство.

Урок международной торговли

Двум странам выгоднее вести торговлю между собой, чем не вести. Это верно даже при условии, что в одной стране товары дешевле и качественнее. Большинство в это не верит, поэтому, видимо, время от времени национальные правительства и испытывают искушение заняться протекционизмом. Особенно оно сильно во время финансовых кризисов вроде кризиса 2008 года. Польза вроде бы очевидна: из-за повышения таможенных пошлин импортный товар дорожает и потребитель переключается на отечественного производителя. Внутренний спрос растет, а богатство перераспределяется внутри страны. Оно действительно перераспределяется, но одновременно и уменьшается. А потребители переплачивают: при отсутствии конкуренции местные производители взвинчивают цены. В итоге очевидный плюс меняется на неочевидные и многочисленные минусы. Возво-

дить торговые барьеры имеет смысл лишь тогда, когда требуется развить какую-то зарождающуюся отрасль.

“Сейчас спроси любого макроэкономиста, и он ответит: «Инфляция – чисто денежный феномен». И, подумав, добавит: «Жалко только, что не все политики об этом знают»”

Обнаружить современные торговые барьеры непросто, они хорошо запрятаны среди различных антикризисных мер. Россия, например, ввела пошлины на подержанные иномарки, а Аргентина разрешила ввоз определенных видов товаров через ограниченное число терминалов. Такой протекционизм лондонский Centre for Economic Policy Research назвал мутным. К торговым барьерам ведет и другой вид протекционизма – государственная помощь отечественным производителям. На соседях это сказывается плохо, поскольку “девальвация национальной валюты делает продукцию соседних стран менее конкурентоспособной”. Зато фискальное стимулирование – снижение налоговой нагрузки – идет на пользу и своей стране, и соседним государствам: оно не порождает торговых барьеров. В России у протекционизма сильные сторонники. Изменить баланс сил может Олимпиада в Сочи. История свидетельствует: принимающие страны снижают торговые барьеры.

Об авторе

Константин Сонин – российский экономист, кандидат физико-математических наук, проректор Российской экономической школы, постоянный профессор РЭШ и ЦЭФИР. Часто выступает в качестве эксперта в СМИ, ведет колонки, публиковался в “Новом литературном обозрении”, “Огоньке”, “Коммерсанте”, Esquire.



Вам понравилось это краткое изложение?
Купить бумажную или электронную книгу
<http://getab.li/16788>

Правам на личное использование этого документа обладают сотрудники компании Tesco.

getAbstract несет полную редакторскую ответственность за любые части настоящего краткого изложения. Права авторов и издателей соблюдены. Все права защищены. Запрещается воспроизводить или передавать в любой форме и любым способом (электронным, способом фотокопирования или любым другим) любую часть настоящего краткого изложения без предварительного письменного разрешения компании getAbstract AG (Швейцария).