

3. Расцвет общепита. – URL: <http://www.buybrand.ru/market-reviews/3197/>

4. Английское меню в России популярнее, чем детское? – URL: <http://www.restore.ru/?pkey1=0000200044&id=11440>

Получено 10.11.2014

5. Потенциал развития рынка предприятий общественного питания. – URL: http://arbir.ru/articles/a_3742.htm

УДК 338/23

Е. А. Полищук, доктор экономических наук, доцент, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

А. В. Чебан, магистрант, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

ТЕОРИЯ ЭКСТЕРНАЛИЙ И ЕЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

В условиях ужесточающейся конкуренции каждое предприятие в борьбе за прибыль стремится к снижению издержек. При этом типичной становится ситуация, когда стратегия минимизации издержек сопровождается отрицательными последствиями (издержками) для внешних по отношению к предприятию экономических агентов, что порождает конфликт интересов. Определение способа разрешения подобных конфликтов является актуальной теоретической и практической задачей.

Экономическая наука предлагает некоторые решения такого рода проблем в рамках теории экстерналий (внешних эффектов). Вплоть до середины XX в. наиболее известными и популярными способами решения проблемы внешних эффектов были их интернализация (*англ.* internalization of externalities) и установление налогов. Другой способ решения проблемы внешних эффектов заключается в установлении налога на каждую единицу продукции, выпускаемой предприятием, генерирующим отрицательные внешние эффекты. Налог такого типа получил название налога Пигу – по имени предложившего его английского экономиста А. Пигу. Правительство, считало Пигу, в состоянии сократить разрыв между соответствующими частными и общественными издержками, оказывая «особую поддержку» определенным предприятиям или накладывая на них «особые ограничения». Самыми важными формами оказания этой поддержки являются субсидии и, соответственно, налоги [1].

Анализ Пигу стал мейнстримом в решении данной проблемы и был широко использован практически на протяжении всего XX в. Только в начале 1960-х Роналд Коуз показал, что в налогах и субсидиях нет необходимости, если партнеры по сделке, т. е. люди, которые вынуждены нейтрализовать экстерналии, и люди, которые являются причиной их возникновения, могут договориться об условиях взаимодействия. Теория общественного выбора еще больше подорвала доминацию теории экстерналий Пигу.

Для более глубокого понимания проблемы экстерналий необходимо дать определение основным

аналитическим инструментам теории внешних эффектов (экстерналий).

Экстерналии – это побочный к основному результату деятельности агента экономики, оказывающий воздействие на третьих лиц и не учитываемый в издержках данного экономического агента. Внешние эффекты существуют тогда, когда индивидуальные действия одних экономических агентов могут повлиять на благополучие других в лучшую или худшую сторону, данные действия не регулируются законом о правах собственности. Следовательно, можно выделить положительные и отрицательные внешние эффекты.

Внешние расходы, или негативные эффекты, – это ситуация, при которой часть издержек производства товаров и услуг, созданных фирмами или домохозяйствами, отличаются от суммы издержек производителя или покупателя. Внешняя выгода, или положительный эффект, характеризует ситуацию, при которой часть дохода от производства или потребления товара или услуги, полученного фирмой или домохозяйством, отличается от дохода производителя или покупателя. Например: если ваш сосед решил отремонтировать фасад своего дома с целью его продажи по более высокой цене, он также повышает рыночную стоимость других домов в этом районе, тем самым создавая положительный эффект. С другой стороны, может возникнуть ситуация, при которой проживающий рядом сосед не следит за внешним видом своего дома, тем самым он создает негативный эффект в виде снижения рыночной стоимости домов в этом районе [2].

Как положительные, так и отрицательные экстерналии создают проблемы, связанные с эффективностью функционирования рынка, препятствуя максимизации общей полезности общества. Внешние эффекты как часть затрат или выгод не будут учтены в функции спроса и предложения, так как покупатели и продавцы ориентированы на максимизацию прибыли и, следовательно, не принимают во внимание затраты и доходы, которые они не несут. Поэтому часть затрат и доходов не участвуют в формиро-

вании рыночного равновесия, т. е. равновесной цены и равновесного количества товара. Цена на производимые товары и услуги формируется под воздействием расходов производителей и предельной полезности товара для покупателя, а не под воздействием равенства предельных социальных издержек производства и предельной социальной полезности потребления.

Таким образом, нормальные рыночные стимулы для покупателя и продавца приводят к максимизации полезности и к росту или снижению рыночной стоимости товара, и это касается общества в целом, а не общественно оптимального уровня производства. Товар, производство которого сопровождается положительным внешним эффектом, будет производиться в недостаточном объеме с точки зрения общества в целом. Товары, производство которых сопровождается отрицательными экстерналиями, будут, с точки зрения общества в целом, в избытке. В приведенном выше примере собственник жилья оплачивает все расходы, связанные с благоустройством дома, и при этом понимает, что он создает преимущества и для других домовладельцев, но при этом не может взыскать с них за это плату и получить выгоду.

Для решения такого рода проблем необходимо заключение соответствующих контрактов, которые часто используются как средство «интернализации» потенциальных внешних эффектов. Так как существование внешнего эффекта подразумевает наличие потенциальных возможностей получения взаимных выгод, пострадавшей стороне можно предложить компенсацию от покупателей или продавцов в обмен на регулирование производства или приобретение товаров в большем объеме. Например: если каждый домовладелец согласится принять на себя юридическую ответственность, связанную с поддержанием чистоты в районе в обмен на то, что все остальные жители гарантируют то же самое, то это приведет к повышению рыночной стоимости всех домов района. Такое соглашение лежит в основе ТСЖ и других организаций. Или другой пример. Все домовладельцы объединяются и договариваются совместно финансировать затраты, связанные с приобретением, перепродажей или ремонтом дома неопрыгнутого хозяина. Такой договор возможен в случае, когда ожидаемый эффект оказывается больше затрат на приобретение или ремонт этого дома. К сожалению, когда внешние эффекты затрагивают большое число третьих лиц, трансакционные издержки, связанные с ведением переговоров, значительно возрастают, что делает это мероприятие нецелесообразным [3].

Когда трансакционные издержки, связанные с проблемой внешних эффектов, значительно возрастают, современное общество, как правило, использует метод правовой защиты частных лиц через суды. Люди, пострадавшие в результате деятельности третьих лиц, могут обратиться в суд с целью получения финансовой компенсации за ущерб или требовать судебного запрета на деятельность предприятия, от которого получен ущерб. Конечно, возбуждение

судебного иска является дорогостоящей процедурой, как для участников, так и для налогоплательщиков. Такие затраты могут оказаться значительно больше трансакционных издержек, вследствие чего возникает необходимость договариваться со всеми сторонами конфликта, не прибегая к судебным разбирательствам.

Законодательство или налоговое регулирование рассматриваются общественностью в качестве средства корректировки рыночного выпуска товаров, особенно это касается товаров, производство которых сопровождается отрицательными внешними эффектами. К примеру, правительство может ввести специальный налог или плату за получение лицензии на производство такого товара или услуги. Размер налога определяется стоимостью нанесенного вреда третьим лицам. Государственное вмешательство должно вынудить продавцов таких товаров и услуг сдвинуть кривую предложения влево, в результате чего равновесное количество товаров уменьшится, цена вырастет, а затраты, возложенные на третьих лиц, снизятся.

Аналогично государство поступает в случае товара или услуги, характеризующегося положительным внешним эффектом. В этом случае государство выплачивает субсидии производителям или потребителям данного товара или услуги с целью расширения производства. Возможен и другой вариант. Государство может стимулировать заключение договора о взаимовыгодных условиях для сторон, что минимизирует затраты на переговоры. Например, власти могут потребовать от горожан, чтобы они ухаживали за газонами, поддерживали в должном состоянии свои дома и т. д. Необходимо отметить, что наличие положительных внешних эффектов у различных предприятий, на наш взгляд, является поводом для признания товара или услуги общественным благом, что должно способствовать финансированию его производства из госбюджета. Либо государство для таких предприятий может выбрать другой способ поощрения, например, в виде налоговых льгот и т. п. Важной проблемой при использовании подхода, основанного на субсидиях и налогах, являются трансакционные затраты, связанные с определением внешних издержек, выгод и того, соответствуют ли налоговые ставки внешним эффектам. В трансакционные издержки включаются затраты, связанные с деятельностью государства по выработке стратегии нормативно-правовой коррекции экстерналий, расходы на сбор информации, принятие политических решений. Государство, если его цель – максимизация благосостояния общества, должно решить проблему снижения общей стоимости сделки, а не фокусироваться на корректировке проблем, связанных с экстерналиями.

Контроль государства над трансакционными издержками – главное условие создания правовой системы. Расходы частных компаний и физических лиц по обеспечению контракта, а также по защите прав собственности в значительной степени определяются правовой системой. Если правовая система предпо-

лагают сложные и дорогостоящие процедуры, связанные с ведением переговоров, сделки могут не состояться из-за потенциально высоких затрат, заключающихся в охране и использовании прав собственности. Кроме того, негативные внешние эффекты часто возникают в результате нечеткого определения имущественных прав или их неэффективного использования в том или ином аспекте. Примером такой ситуации является чрезмерное загрязнение воздуха и воды, что связано с отсутствием права собственности на эти ресурсы. Промышленные предприятия почти всегда воздерживаются от создания свалок на частных территориях других собственников, так как опасаются проиграть в массовых исках. Но они не упускают возможность выброса вредных веществ в атмосферу, реки, озера, моря. При этом осуществляется это без издержек и согла-

Получено 21.11.2014

сия людей на такого рода деятельность. Чтобы решить эту проблему, необходимо было бы получить право исключительной имущественной собственности на воздух или реки.

Таким образом, для решения проблемы внешних эффектов в первую очередь необходимо присвоение права исключительной имущественной собственности ко всем видам ресурсов, а также проблема внешних эффектов может быть решена с помощью снижения трансакционных издержек.

Библиографические ссылки

1. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. – М., 1985. – Т. 1. – С. 259.
2. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993. – С. 87.
3. Там же.

УДК 331.224

О. А. Перовщикова, Сарапульский политехнический институт (филиал) ИжГТУ имени М. Т. Калашникова
Д. Г. Загуляев, кандидат экономических наук, Воткинский филиал ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ТРУДА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАБОЧИХ ДЛЯ НАЗНАЧЕНИЯ НАДБАВКИ ЗА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ МАСТЕРСТВО

Выбор оптимальной системы оценки труда рабочих на предприятии способствует повышению эффективности труда. Оценивая работу, мы в той или иной степени оцениваем и рабочее поведение персонала. Оценка рабочего поведения основывается на том положении, что существуют эффективные и неэффективные виды поведения, определяющие успех выполнения той или иной работы (или мешающие достижению установленных показателей). При этом основным показателем эффективности рабочего поведения являются результаты, к которым оно приводит [1, с. 21].

Кроме того, система оценки труда должна помогать рабочим решать проблему неопределенности в отношении их будущих заработков, то есть рабочий должен иметь возможность влиять на уровень своего дохода посредством предоставления работодателю более высокой личной трудовой отдачи, получая взамен справедливое вознаграждение [2, с. 146].

Известно, что полную оценку профессионального мастерства рабочего не может дать учет текущих результатов труда и учет трудового вклада рабочих: это объясняется несоизмеримостью выполнения работ рабочими разных квалификационных групп, осуществляющих производственные функции разной сложности [3, с. 138].

Все вышеперечисленные недостатки мы постарались учесть в предлагаемой нами системе рейтинго-

вой оценки труда рабочих для установления надбавки за профессиональное мастерство. Рейтинговая оценка является не только информационно-аналитическим продуктом, необходимым при принятии решений различной степени сложности, но она же является важнейшим инструментом самоидентификации, самооценки рабочих на предприятии, а также, что не менее важно, рейтинговая оценка становится инструментом по созданию на предприятии оценочных критериев – тех индикаторов, по которым затем определяется эффективность труда рабочих, уровень их профессиональной подготовки, вклад, который внес данный рабочий в работу подразделения (предприятия).

Согласно системе надбавка за профессиональное мастерство рабочих назначается исходя из полученной оценки труда производственного рабочего путем суммарной оценки по разработанным критериям, таким как профессионально-квалификационный уровень, деловые качества рабочего, результаты труда рабочего и сложность выполняемой работы. Именно разработка критериев, на наш взгляд, служит инструментом управления производительностью труда рабочих, так как критерии могут пересматриваться с целью обеспечения их достаточной эффективности с учетом роста профессионального мастерства рабочего.

Надбавка за профессиональное мастерство начисляется рабочим при условии, что они не только