

Обществознание: учебное пособие.

М.: Проспект, 2011. Сс. 249 – 378.

Авторская редакция

Раздел III. Экономика

1. Что такое «экономика»

Термин «экономика» широко применяется сегодня во всех развитых языках. Он имеет древнегреческое происхождение и в оригинале состоит из двух частей: *oikos* – дом и *nomos* – закон, правило ведение, т. е. «домоведение», или правила ведения хозяйства. Умение увеличивать богатство древние греки (Аристотель) называли «хрематистикой», а умение торговать недавно (в XIX–XX вв.) некоторые европейские мыслители предлагали назвать тоже по-гречески – «каталлактикой». Но сейчас эти термины почти не используются даже профессиональными экономистами, поскольку их содержание полностью включено в современное понятие «экономика». Точнее, понятий этих в современном русском языке два: экономика как практика (по-английски – *economy*), в этом смысле синонимом экономики является хозяйствование, и экономика как наука, теория (по-английски – *economics*). Первое значение в русском языке появилось давно, когда переселявшиеся в нашу страну европейцы стали обзаводиться своим хозяйством – «экономиями». Второе значение появилось совсем недавно, в 1990-х гг., с появлением на русском языке переводов учебников, в оригинале имеющих название «Economics».

Главное в термине «экономика» заключено в первой его части – *oikos*, дом. Дом – это, в первую очередь, вещь, сделанная людьми и для людей. Но сделана она прежде всего не потому, что людям просто нравится что-нибудь строить, творить в качестве зодчих, дарить людям рукотворную красоту. Дома нужны людям, чтобы жить.

Экономика как хозяйствование – это часть жизни *общества* (социума), затрачиваемая на поддержание материальной стороны жизни в целом за счет контролируемого **людьми** обмена веществ между обществом и природой. Коротко говоря – обеспечивающая подсистема: мы работаем, чтобы жить.

С точки зрения хозяйствования жизнь имеет двойственный характер: в ней обособливается затратная часть – «царство необходимости» (работа, труд), а конечным результатом, помимо продолжения жизни в целом, является существование в ней же «царства свободы» – свободного времени, свободных ресурсов. Эти время и ресурсы расходуются людьми в основном на общение с теми, с кем им интересно общаться «просто так», а не ради достижения каких-то целей. Среди них могут быть и современники, и предки – творцы культуры.

Подробнее о свободном и несвободном (связанном) времени речь пойдет в подпараграфе 3.3: «Временная структура хозяйственной деятельности: прошлое – настоящее – будущее».

Затратно–результатное видение реальности, умение различать затраты и растраты, стремление к эффективности – отличительная черта экономического подхода к реальности и на практике, и в теории. Однако в хозяйствовании в центре внимания находятся субъекты и их *интересы*, а в науке – *объективные ресурсные ограничения*.

Поэтому **современная экономика как наука** не изучает экономику как хозяйствование в целом. Ее основное течение (этот термин в специальной литературе часто используется без перевода: мейнстрим – mainstream) изучает главным образом его часть, связанную с распределением определенных ограниченных ресурсов между различными направлениями их использования.

Обмен веществ между обществом и природой – процесс циклический, как и любой процесс, имеющий биологическую основу. Кроме того, связи между людьми и рукотворными вещами в экономике отличает взаимная зависимость: чтобы была вещь, например, тот же дом, надо, чтобы кто-то, человек или коллектив, ее создал, сотворил, стал причиной ее появления. Но чтобы жизнь общества поддерживалась, продолжалась и развивалась, надо чтобы соответствующие вещи, условия – для рождения и воспитания детей, жизни взрослых – производились и воспроизводились.

Циклическая последовательность экономических связей: «...люди → вещи → люди → вещи...» похожа на многообразные естественные процессы. Но есть одно принципиальное отличие. Применительно к природным процессам и объектам вопрос «что первично (например, курица или яйцо)?» не имеет ответа («первичны» в природе сами циклические процессы). А для нас, людей, очень важно знать – мы ли создаем вещи для себя, являемся причиной их появления, или мир рукотворных вещей устроен так, что на самом деле он первичен по отношению к жизни каждого отдельного человека.

Когда-то давно, в обществах традиционного типа, такой вопрос вряд ли мог возникнуть: конечно, первичны люди, создающие вещи для удовлетворения своих потребностей, а не наоборот (хотя словам «люди гибнут за металл...» уже не одна сотня лет). Сейчас, когда экономические кризисы затрагивают жизненные интересы многих миллионов людей в самых разных странах мира, очевидно другое: жизнь вещей в современной рыночной экономике не только сама подчиняется каким-то объективным законам, но еще и подчиняет им людей, хотя бы они этого или не хотят, причем чаще всего они этого и не понимают.

Экономическая наука способствует пониманию не только законов, которым подчиняются связи людей и вещей в рамках тех или иных хозяйственных

круговоротов, но и логики трансформаций одних циклических процессов (систем) в другие. В этом она похожа на биологию, которая среди прочего изучает происхождение видов, роль спонтанных мутаций генов при порождении индивидов.

2. Система циклов в экономике

Хозяйствование в целом может быть представлено в виде динамической системы, состоящей как минимум из трех взаимосвязанных циклических процессов – демографического, экономического и экологического (рис. 1), обеспечивающих жизнь общества и составляющих ее органичную часть¹. По аналогии с термином «экономический», который в русском языке относится и к практике хозяйствования, и к науке, термины «демографический» и «экологический» здесь применены к реальным циклическим процессам, которые изучаются соответствующими науками.

Поскольку каждое общество характеризуется определенной культурой, на рис. 1 общий фон составляет элемент «Воспроизводство культуры», который и является главным «начальным» и «конечным» пунктом хозяйствования, его «стратегической целью» независимо от конкретных форм. В этом смысле любое хозяйствование культуроцентрично. Исторически наблюдались разные сочетания типов культур – кочевых, оседлых и смешанных – с разными формами хозяйствования, но здесь они рассматриваться не будут.

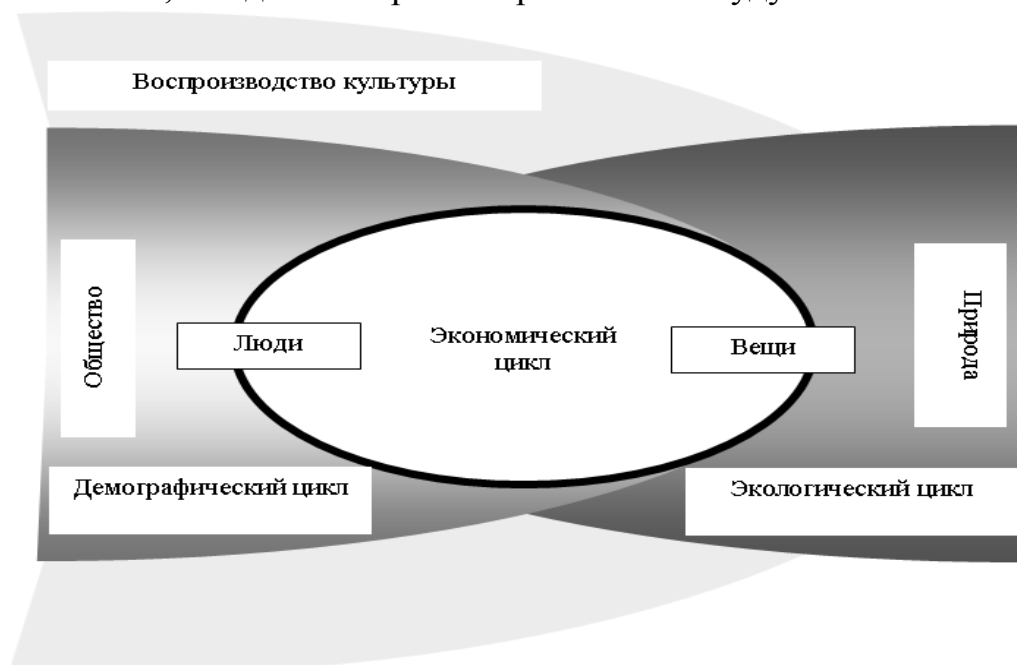


Рис. 1. Взаимодействие циклических процессов в хозяйствовании

¹ Тема циклов, как и многие другие, излагается сжато, но с широким применением рисунков, таблиц. К ним надо возвращаться вновь и вновь по мере продвижения по тексту.

Три циклических процесса – демографический, экономический и экологический – имеют своим содержанием воспроизводство одного из трех факторов хозяйствования – соответственно «труда», «капитала» и «земли».

Но перед тем как начать рассматривать каждый из них в отдельности, полезно ознакомиться с тем, что у них общего – с циклическим характером их воспроизводства. На рис. 2 представлены структуры этих циклов.

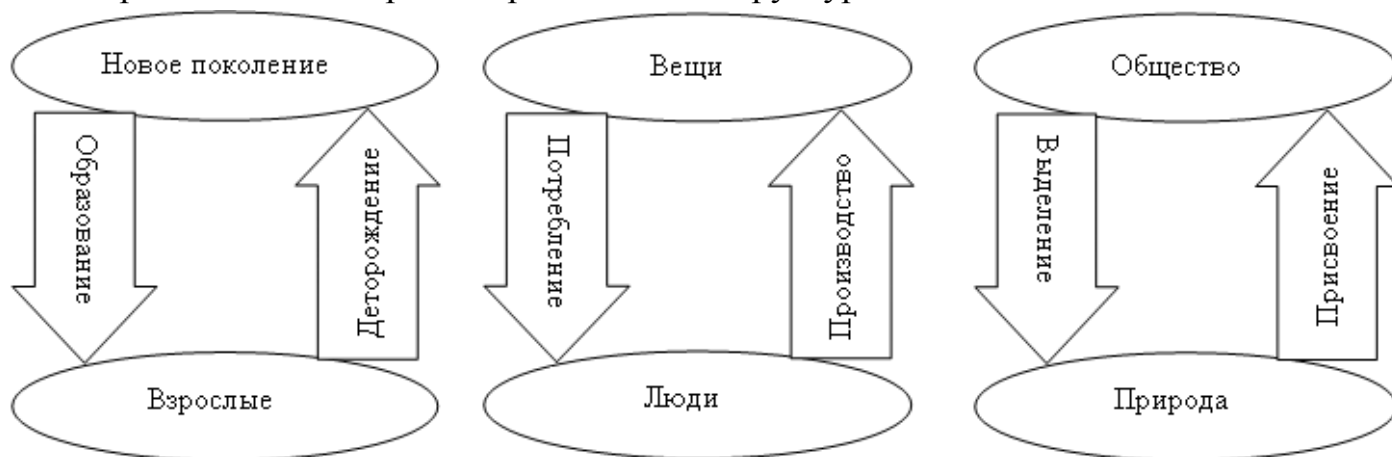


Рис. 2. Структуры трех взаимодействующих циклических процессов хозяйствования

Структуры циклов описаны здесь в самом минимальном виде, отражающем, тем не менее, специфику каждого из них. Далее будут рассмотрены их более полные версии.

Можно заметить высокую степень подобия всех трех циклов. В каждом из них имеются как минимум два разнонаправленных материальных процесса, которые и образуют цикл, а также запасы материальных предметов, которые обновляются за счет входящих и выходящих потоков. *Непосредственные результаты* каждого отдельного процесса затрачиваются в следующем за ним: взрослые рожают детей, которые потом сами становятся взрослыми; люди производят вещи, которые потом потребляют; общество присваивает предметы природы и выделяет в нее отходы своей жизнедеятельности.

Это подобие позволяет создать *графическую модель* (см. рис. 3), на которой удобно в самом общем системном виде описывать универсальные свойства циклических процессов, которые могут выглядеть на первый взгляд не связанными в систему в тех или иных конкретных случаях.

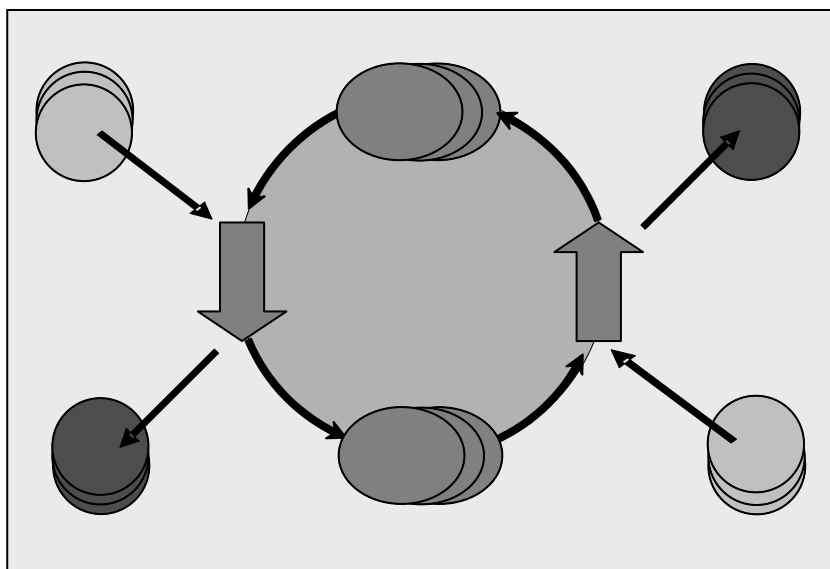


Рис. 3. Модель циклических процессов

Графические фигуры на рис. 3 повторяют по общему рисунку те, которые имеются на рис. 2, и отражают преемственность представленного на них содержания. Основу динамической системы образуют разнонаправленные процессы, которые изображены широкими вертикальными стрелками. Они связаны между собой запасами предметов, воспроизводимых в рамках цикла (три наложенных друг на друга эллипса символизируют *запасы* однотипных предметов). Кроме того, в модель включены внешние предметы, которые могут либо вовлекаться в процессы, образующие цикл, выступать в качестве *внешних затрат* (светлые круги в углах по диагонали «северо-запад – юго-восток»), либо представлять собой его *внешние результаты*, не вовлекаемые в цикл (темные круги в углах по другой диагонали). Дуговые тонкие стрелки обозначают потоки *материальных предметов*, воспроизводимых в рамках цикла, а прямые тонкие стрелы – потоки *внешних предметов*, вовлекаемых в функционирование цикла или выделяемых как его побочный результат, внешний эффект. Фон рис. 3 (светло-серый) символизирует *определенные условия*, необходимые для того, чтобы могли происходить процессы, образующие цикл.

Чтобы понятнее был смысл этой графической модели как инструмента понимания хозяйствования, на рис. 4 она применена к описанию экономического цикла с отражением части его связей с демографическим и экологическим циклами.

Но сейчас мы отвлечемся от этого важного конкретного случая и вернемся к общей модели, представленной на рис. 3. Вдумываясь в ее смысл, можно назвать несколько универсальных свойств циклических процессов:

1. период оборачиваемости;
2. интенсивность отдельных процессов, образующих цикл;
3. вид воспроизводства – простое, расширенное, суженное;

4. потенциальная продолжительность существования циклов;
5. отчужденность между отдельными процессами цикла и циклом в целом.

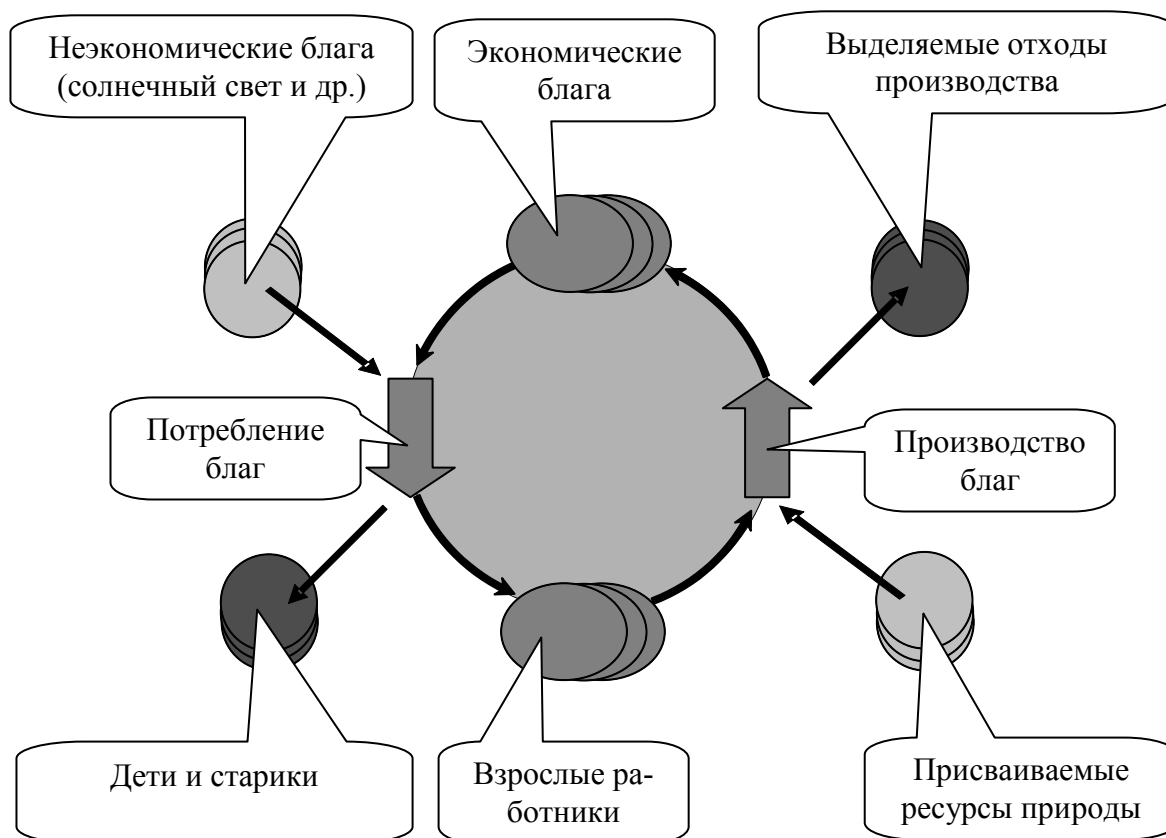


Рис. 4. Основные связи экономического цикла с демографическим и экологическим

Во-первых, общей количественной характеристикой всех таких циклических процессов является *период оборачиваемости*. Для демографического цикла он составляет примерно 20-30 лет (в этом возрасте люди обычно образуют собственные семьи и заводят детей). В экономическом цикле, точнее, в их большом «семействе», есть много очень разных по продолжительности, но самым массовым и важным является годовой период оборота – технологический цикл производства продукции растениеводства («хлеба насущного»). Второй по важности хозяйственный цикл – обновление разнообразного оборудования. В зависимости от особенностей самого оборудования он может занимать 3–5–10 и более лет. В экологическом цикле также есть много разных по продолжительности периодов оборота. Для примера можно привести период естественного возобновления лесов, который составляет десятилетия или даже столетия – в зависимости от породы дерева, применяемого в хозяйствовании.

Умение хозяйствовать начинается с понимания значимости различных периодов оборота во всех трех видах циклов и их взаимной координации.

Во-вторых, важной количественной характеристикой циклических процессов является интенсивность отдельных процессов, образующих цикл.

Например, количество в одном поколении детей, рождающихся и доживающих до взрослого состояния, собранный в определенном году урожай, количество осадков на единицу земной поверхности или полноводность рек, используемых для орошения.

Эти отдельные показатели интенсивности должны быть между собой согласованы. Эта согласованность представляет собой достаточность, от которой происходит известное понятие – достаток. Жить в достатке – это значит иметь в качестве результата каждого хозяйственного процесса столько, сколько надо, чтобы дожить до «следующего раза», следующего осуществления такого же процесса, ведя привычный образ жизни, в котором может быть место и росту, и развитию.

Может показаться, что хозяйственный идеал состоит в том, чтобы в каждом отдельном процессе делать ровно столько, сколько надо для нормального осуществления следующего процесса, то есть «ничего лишнего». Например, собрать ровно столько урожая, сколько надо, чтобы нормально дожить до следующего (известно, что в особо урожайные годы часто его часть так и остается несобранной). Но на самом деле все приходится делать «с запасом» на всякий (непредвиденный) случай. Причем чем больше неопределенностей во внешней среде, тем больше должен быть страховой запас. Искусство хозяйствования во многом состоит из умения создавать такие запасы, которые повышают надежность функционирования и в то же время отвлекают на себя не очень много сил и средств для их пополнения и охраны.

Поэтому реальная достаточность обычно предполагает некоторую *избыточность*.

Эти текущие и страховые запасы и связанные с ними входящие и выходящие потоки отображаются *материальными балансами*. Их применение в хозяйствовании ниже будет рассмотрено подробно, но такие же по смыслу «балансы» существуют везде, где есть циклические процессы, т. е. как минимум во всей живой природе.

В-третьих, принято говорить о простом, расширенном или суженном воспроизводстве в зависимости от того, как интенсивности, о которых только что шла речь, меняются с каждым оборотом цикла. Самоизменение цикла от одного оборота к другому – его важнейшая характеристика. В одном важном частном случае эта характеристика – «самоизменение» величины вклада в банк на срочный депозит. На английском языке она называется *interest rate*, или просто *interest* (по-русски «ссудный процент» или просто «процент»), которое очень точно передает её общий смысл: насколько вырастет за определенное время (обычно за год) величина вклада в банк на срочный депозит.

Как и «экономика», термин «интерес» имеет античное происхождение, но взят из латыни (*interest*), и тоже является составным: слово «*inter*» означает «между», а «*est*» – «есть». Смысл его состоит в фиксации изменений той или иной вещи или процесса во времени.

Эта характеристика – количественное самоизменение интенсивности цикла далее для краткости будет обозначаться аббревиатурой *IER* – Inter Est Rate. В случае *простого* воспроизводства $IER = 1$. Когда в экономической теории рассматриваются разнообразные варианты «равновесия», обычно подразумевается наличие циклического процесса в стационарном состоянии простого воспроизводства. В случае *расширенного* воспроизводства $IER > 1$, в случае *суженного* воспроизводства $0 < IER < 1$.

Впервые эта количественная характеристика воспроизводства появилась в науке при анализе экономических процессов, но она применима и к демографическому, и к экологическому циклам. В основе расширенного воспроизводства в простейшем случае лежит избыточность в каждом процессе, образующем цикл. Этого уже достаточно для последовательного повышения интенсивности циклического процесса в целом даже при отсутствии изменений в технологиях конкретных процессов. Такое повышение общей интенсивности принято называть *экстенсивным* ростом. Чаще всего он встречается в демографическом цикле, поскольку образование традиционно является одной из самых консервативных сфер жизни общества – «цена ошибки» слишком велика, чтобы постоянно совершенствовать его универсальным методом «проб и ошибок».

В экологических циклах явления расширенного или суженного воспроизводства зависят от изменения общих условий жизни и прежде всего – солнечной активности. Помимо ледниковых периодов, имеющих период сотни тысяч лет, существуют и более короткие циклы повышения и понижения интенсивности жизненных процессов на нашей планете.

От экстенсивного роста *интенсивное* развитие отличается изменением (совершенствованием) технологий хотя бы некоторых процессов, образующих цикл.

Обычно в хозяйственной практике встречаются комбинации изменений обоих типов. Если в ней преобладают первые, часто говорят об экстенсивном росте, или просто росте, если вторые – об интенсивном развитии, или просто развитии. Эмпирические наблюдения часто не дают возможности «точно» разделить соотношение экстенсивных и интенсивных факторов экономической динамики. Определение этой пропорции оказывается в определенной мере условным.

Периодические колебания интенсивности также принято называть циклами и в экономике, и за ее пределами. Поэтому надо уметь различать по кон-

тексту, какая именно цикличность имеется в виду. То, что в экономике обычно понимается под *деловым циклом* (business cycle), включает четыре фазы: кризис – депрессия – оживление – подъем. Его основное содержание: *кризис* – обновление активной части производственного потенциала за счет выбраковывания экономически неэффективных, убыточных технологий и высвобождения из них ресурсов, включая трудовые, что выражается в циклическом росте безработицы; *депрессия* – поиск более эффективных сфер применения ресурсов; *оживление* – освоение этих сфер и *подъем* – максимальное развитие экономического потенциала, сопровождающееся снижением безработицы и ростом инфляции, снижением покупательной способности денег, ведущим к очередному кризису.

В-четвертых, универсальной характеристикой циклических процессов является *потенциальная продолжительность их существования*. Она зависит от соотношения запасов внешних потребляемых ресурсов и интенсивностей их применения. Существование цикла сокращает эти запасы, и если они не возобновляются каким-то образом, со временем исчезает и циклический процесс. Поэтому продолжительность предстоящего существования при существующей комбинации технологий и интенсивностях их применения – важный количественный параметр хозяйствования. С его определения начинается принятие решений самого долгосрочного характера.

В-пятых, есть одна универсальная характеристика циклических процессов, которая имеет особенное значение в демографическом воспроизводстве. Это свойство *отчужденности* между существованием каждого отдельного предмета, так или иначе участвующего в процессах, образующих цикл (на рис. 3 они обозначены малыми кружками и эллипсами), и существованием самого цикла как вещи, предмета особого рода, имеющего свои собственные свойства (большой круг, включающий процессы и их результаты, применяемые в самом цикле), начиная с тех четырех универсальных, которые только что были рассмотрены.

Любой из предметов, который может участвовать в процессах, образующих цикл, живет своей жизнью до тех пор, пока ему не случится попасть (или не попасть) в него. Точно так же для существования цикла совсем не обязательно, чтобы в определенное время в определенном месте находились совершенно конкретные (уникальные) предметы, которые должны исчезнуть навсегда, чтобы цикл продолжал существовать. Вполне достаточно того, чтобы «в нужное время в нужном месте» оказались предметы с нужными свойствами и в достаточном количестве. Например, чтобы костер горел, надо время от времени подбрасывать в него что-нибудь, способное гореть (например, ветки).

В мире обычных живых существ эта отчужденность жизней индивидов от жизни их вида не мешает воспроизводству, поскольку он происходит «на авто-

мате», независимо от воли и желаний самих существ. Действуют не они сами, а инстинкты. В демографическом воспроизводстве людей инстинкты уже контролируются, и естественная («механическая») отчужденность жизней взрослых самостоятельных людей от воспроизводства себе подобных («после нас – хоть потоп»²) часто требует специальных, «искусственных» средств воспроизводства поколений. В традиционных обществах очень большую роль в поддержании воспроизводственных связей поколений имели религиозные предписания.

3. Факторы и ресурсы

В хозяйственной практике можно встретить выражения «человеческий фактор», «трудовые ресурсы». Это не совсем одно и то же. Термин «фактор» происходит от латинского *factor* – делающий, производящий (корень *fact* не требует перевода на русский язык, а окончание *or* означает активность, как и в словах реактор, актёр, директор), а термин «ресурс» происходит от французского *ressource* – вспомогательное средство. Коротко говоря, факторы действуют, а ресурсы применяются. В каком именно качестве функционирует то или иное явление, тело, в том числе и сам человек, зависит от конкретной ситуации принятия хозяйственного решения или его исполнения.

В связи с тем, что хозяйствование представляет собой динамическую систему трех взаимосвязанных циклов, полный перечень факторов (ресурсов) поддержания материальной жизни общества – *факторов производства* – включает, во-первых, хозяйственную деятельность самих людей, или «**труд**», во-вторых, окружающую людей природу, или «**землю**», в-третьих, разнообразные средства производства, сделанные руками людей из предметов природы, или «**капитал**». Хотя первичными факторами являются труд и земля, а капитал по отношению к ним вторичен, обычно экономисты перечисляют факторы в другом порядке: «труд», «капитал», «земля». Этот порядок продиктован степенью зависимости фактора от лица, принимающего хозяйственные решения. «Труд» – это в первую очередь деятельность самого этого субъекта, движимая его волей и его интересами. «Земля» – это всё, что нас окружает, существуя в значительной мере независимо от нас. «Капитал» как фактор производства занимает промежуточное положение. Эти факторы имеют следующие буквенные обозначения в экономической литературе: труд – L от английского *labour*; земля – T от французского *terra*; капитал – K от немецкого *Kapital*.

² Это слова маркизы Помпадур (XVIII в.) по смыслу совпадают с часто цитируемыми экономистами словами Дж. М. Кейнса: «В долгосрочном плане все мы покойники» (*In the long run we are all dead*).

Иногда в учебниках в качестве отдельных факторов выделяются также предпринимательские способности и информация. Это не вполне корректно с научной точки зрения. Предпринимательство – это, прежде всего, «умственный» труд по *принятию* хозяйственных решений и организации их исполнения, «физического» труда. Поэтому предпринимательство неотделимо от труда, а информация – от хозяйственных решений. Кроме того, понятие «информация» находится в том же смысловом ряду, что и «материя» и «энергия», которые не принято рассматривать как *факторы* производства, вместо этого говорят о материальных, энергетических и информационных *ресурсах*.

Вторичный по отношению к труду и земле характер капитала как фактора хозяйствования, в том числе производства благ, выражается в его структуре. Часть реального капитала представляет собой продолжение свойств человека как фактора. В нее входят *орудия труда*, начиная с ручных, продолжаясь разнообразными машинами и системами машин и заканчиваясь в настоящее время компьютерами, глобальными информационными системами. Другая часть реального капитала представляет собой преобразованные природные тела и процессы. Из них самыми древними являются домашние растения и животные, затем разнообразные наземные, подземные и надземные сооружения, начиная с домов, давших название «экономика», и заканчивая путями сообщений, спутниками связи.

Главным фактором в хозяйствовании является сам человек, люди, выступающие одновременно и как затрачиваемый ресурс, средство, и как конечный результат хозяйственной деятельности.

В части хозяйствования, связанной с производством материальных благ, научная традиция классификации, идущая от К. Маркса и сохраняющаяся в практике хозяйствования в России, факторы «капитал» и «природа» объединяет в понятие «*средства производства*», которые делятся на «*средства труда*», в качестве которых выступает главным образом капитал, но отчасти и природа, и «*предмет труда*», в качестве которого выступает прежде всего природа, предметы которой и присваиваются в рамках экологического цикла.

3.1. Субъекты (творцы) и объекты (творения) в экономике

Человек – по своей природе творец, самостоятельный (точнее – *самодельствующий*) создатель нового. Этим он отличается от всех других существ. Есть много разных форм проявления творческого, деятельного начала в человеке, в том числе ничего общего не имеющих с созданием и применением вещей, полезных для жизни, или оказанием услуг. Здесь нас будет интересовать только одно из них: *способность принимать хозяйственные решения (что и зачем*

расходовать) на основе расчетов затрат и предполагаемых результатов – и выполнять их.

Эти действия – принятие решения и, чуть в меньшей мере, его выполнение – являются творческими, поскольку не вписываются в рутину причинно-следственных связей, изучаемых традиционными научными методами. Точнее, каждое хозяйственное решение представляет собой начальный пункт цепочки причинно-следственных связей, промежуточными пунктами которой могут быть те или иные вещи, а конечным пунктом – обеспечение тех или иных жизненных интересов, прежде всего – интереса поддержания самой жизни, выживания.

Поскольку решение/исполнение человека является начальным пунктом получения результата, его первопричиной, невозможно задавать вопрос: «почему ты так решил? по какой причине?». Если такой вопрос и задается, то имеется в виду причинность не природная, телесная (от прошлого к будущему), а сознательная целевая (из будущего в прошлое): «зачем? для чего? в чьих интересах?». Человек волен сам решать – что, как и зачем, а также для кого и вместе с кем, ему творить и вообще что-либо делать или просто общаться. В обществе, где признается равенство людей как творцов, никто из других людей ему не указ, если об этом они между собой предварительно не договорятся.

С раннего детства каждый из нас знает слова «хочу» и «надо», а также знает, что между ними часто возникают противоречия. По мере взросления мы начинаем задаваться такими вопросами, как: «а того ли я *хочу*? достойно ли это мое хотение того, чтобы я тратил на его удовлетворение драгоценное время своей жизни? не становлюсь ли я рабом своего хотения вместо того, чтобы быть его хозяином?», а также: «*надо* ли сейчас делать то и так, как это делалось раньше? Что, если обстоятельства уже изменились и надо делать по-другому или другое?».

Можно встретить высказывание: мудрость (в хозяйствовании) состоит в том, чтобы хотеть того, и только того, что на самом деле надо. Но как определить то, что надо, когда вокруг столько неопределенностей, самых разных и часто в очень привлекательных упаковках? На самом деле, своими хозяйственными решениями каждый старается повысить определенность обеспечения в будущем своих собственных интересов (сделать «как лучше»). Но несовершенство взаимной координации решений разных субъектов, как правило, приводит к несовпадению задуманного и сделанного у большинства из них или даже у всех (т. е. получается «как всегда»).

Неопределенность внешних условий – главная причина того, что хозяйственные решения, как и их исполнение, всегда имеют творческий характер или хотя бы содержат в себе элементы творчества.

Например, хлеб производится и потребляется людьми уже не одну тысячу лет. Но каждый раз решения и о том, что, где и когда сеять (а потом обрабатывать посевы, убирать и хранить урожай, производить разнообразные виды муки и почти бесконечное многообразие изделий) – это творчество, находящееся на границе «царств» свободы и необходимости. В хозяйствовании человек свободен не столько в целях (средства существования необходимы), сколько в средствах.

На языке гражданского права эта особенность, отличающая людей от всех остальных существ, называется дееспособностью. В России сейчас в полной мере ею обладают все взрослые вменяемые люди. Те, кому уже исполнилось 14 лет, но еще нет 18 лет, тоже могут совершать любые сделки, но только с письменного согласия родителей. Исключение составляют распоряжение своим заработком, стипендией, осуществление авторских прав.

Гражданский кодекс Российской Федерации начинается с признания равенства участников (субъектов) регулируемых им отношений, неприкосновенности собственности (на объекты), свободы в установлении своей волей и в своем интересе своих прав и обязанностей на основе договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, обеспечения судебной защиты нарушенных прав. А сами эти права, равно как и возможность перемещения товаров, услуг и финансовых средств, могут быть ограничены только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, охраны природы и культурных ценностей, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

3.1.1. Интересы и потребности, мотивация экономической деятельности

Интересы

Итак, законодательство в регулировании хозяйствования вводит первым делом понятия *субъектов*, их *свободной воли* в преследовании своих *собственных интересов*, и подчиняющихся им *объектов*, чья жизнь, в том числе перемещение, ограничена для защиты интересов всех остальных субъектов, в том числе государства.

Термин «интерес» применяется в нашей жизни очень широко, далеко не только в сфере хозяйствования. Поэтому первым делом надо уточнить, что же под ним можно и нужно понимать, когда мы занимаемся именно экономикой.

Каждый субъект имеет свой *собственный* объект или даже множество таких объектов – свою собственность. Их изменения в будущем – качественные, количественные, перемещения и появление/исчезновение – и представляют собой сферу интересов субъекта. Любому субъекту и в самом деле интересно

знать, как сложится в будущем судьба его собственности, ведь от этого зависит и его собственное существование.

Однако о гармонии интересов субъекта говорить не приходится. Отчасти интересы взаимно дополняют, но отчасти – взаимно замещают друг друга, конкурируют между собой. Наглядным бытовым примером конкуренции разных интересов является соблюдение правил безопасной жизнедеятельности: едва ли не все их знают, но многие не соблюдают из-за кажущейся или реальной обременительности.

Хорошо известна формула, которую не устают повторять те, кто озабочен дисциплиной пешеходов и водителей: «Сэкономишь минуту – потеряешь жизнь». За ней скрыта конкуренция двух интересов одного субъекта: качества жизни и ее количества. Экономии «минуты» можно рассматривать как попытку повысить качество жизни за счет сокращения потери времени «здесь и сейчас». Но заплатить за это можно сокращением количества (продолжительности) жизни в будущем, даже близком будущем.

Классическим примером конкуренции количества и качества жизни является изменение поведения водителей автомашин после введения в обязательном порядке «ремней безопасности» – средств сохранения жизни в дорожно-транспортных происшествиях (ДТП). Исследование, проведенное в США, показало, что вопреки ожиданиям законодателей, обязавших производителей повысить степень безопасности автомашин для тех, кто в них находится, результатом стало увеличение скорости движения. Травматизм у водителей и пассажиров при этом снизился незначительно, а среди пешеходов даже возрос.

Объяснение простое: люди рассматривают время в пути как затрату, вычет из времени, которое может быть потрачено с какой-либо пользой, из свободного времени, досуга, в конце концов. Если качество жизни измерять долей собственного (т. е. находящегося в собственном распоряжении) времени, а ее количество – безопасностью, в том числе и на дорогах, то видно, что повышение количества жизни люди чаще всего хотя бы частично «меняют» на ее качество.

Этот пример помогает также в чистом, не заслоненном вещами и деньгами виде, увидеть разницу между тем, что экономисты-профессионалы называют эффектом *дохода* и эффектом *замещения*. В экономике эти эффекты обычно демонстрируются на примере изменения поведения человека при изменении рыночной цены одного из покупаемых им благ. Если цена понизилась, то впрямь тот же набор благ можно покупать за меньшую сумму денег – отсюда появляется «эффект дохода». Но человек обычно меняет структуру закупок и начинает покупать больше того, что подешевело – «эффект замещения».

В самом общем виде оба эффекта представляют собой характеристики реакции лиц, принимающих решения, на постоянные изменения внешних условий. Эффект дохода состоит в изменении запасов, а эффект замещения – в изменении технологий. При этом умозрительно (аналитически), а иногда и на практике эффект дохода может быть рассмотрен в двух вариантах: первичный эффект дохода и конечный эффект дохода. Первичный эффект дохода – это такая ситуация, когда внешние обстоятельства уже изменились, а люди продолжают применять прежние технологии, не учитывающие эти изменения.

В случае с ремнями безопасности это гипотетическая ситуация, когда все автомашины уже оборудованы средствами безопасности водителя и пассажиров, а скорость движения осталась прежней. Именно на «первичный эффект дохода» в виде сокращения смертности и травм, по-видимому, рассчитывали американские законодатели, когда принимали соответствующий закон.

Другой пример не денежных эффектов замещения и дохода, имеющий значение в экономике и лежащий в основе одной из глобальных проблем современности, – «демографический переход». Смысл его состоит в том, что большие успехи в профилактике и лечении многих болезней (изменение внешних условий) ведет к росту численности населения при сохранении высокой рождаемости («первичный эффект дохода»), а затем рождаемость сокращается («эффект замещения») и численность населения может даже сокращаться («конечный эффект дохода»). Большой разрыв во времени между причиной (прогрессом здравоохранения) и следствием (уменьшением рождаемости) делает видимыми различия первичного и конечного «эффектов дохода».

Примером конкуренции интересов самосохранения и самоизменения являются так называемые экстремальные виды спорта, которые особенно популярны среди тех, кто еще не начал самостоятельно зарабатывать на собственную жизнь, не обзавелся семьей, не участвует в воспитании детей, помощи престарелым родственникам. Таким людям «качество жизни», понимаемое как разнообразие впечатлений, острота ощущений («адреналин в крови») часто бывает дороже, чем ее «количество»: лучше прожить недолго, но интересно, чем долго, но скучно.

Потребности

В отличие от интересов субъектов (например, выживания, роста, развития: $IER > 1$) потребности в экономике (хозяйствовании) представляют собой совокупность взаимосвязанных процессов (функциональные потребности, например, потребность субъекта в сне) и вещей, которые в них участвуют (предметные потребности, например, в кровати).

Самыми наглядными примерами функциональных потребностей людей, как и других живых существ, являются противоположные, но одинаково важные потребности в движении и покое, постоянно чередующиеся. Удовлетворение каждой функциональной потребности происходит в определенное время и в определенном месте, и в него вовлечены те или иные вещи. Например, для нормального сна нужны и темнота, и тишина, и умеренная температура, и не слишком жесткая постель, и воздух, точнее, содержание в нем кислорода. Эти вещи обычно и попадают в поле зрения экономистов–теоретиков, когда они говорят о благах, создают их классификации.

Если этих предметов не хватает «здесь и теперь», т. е. в момент, когда должна в очередной раз удовлетворяться функциональная потребность субъекта, то наносится ущерб его интересам, вплоть до интереса выживания.

Поэтому *интересы, функциональные потребности и предметные потребности* в хозяйствовании связаны последовательно и неразрывно. Экономическая теория пока ограничивается в основном последним элементом – предметными потребностями, благами. Блага в виде вещей, предметов можно наблюдать, измерять, считать.

На рис. 5 с помощью общей графической модели циклического процесса показана связь интересов («верхнего уровня – бытия») с функциональными и предметными потребностями («нижним уровнем – бытом»).

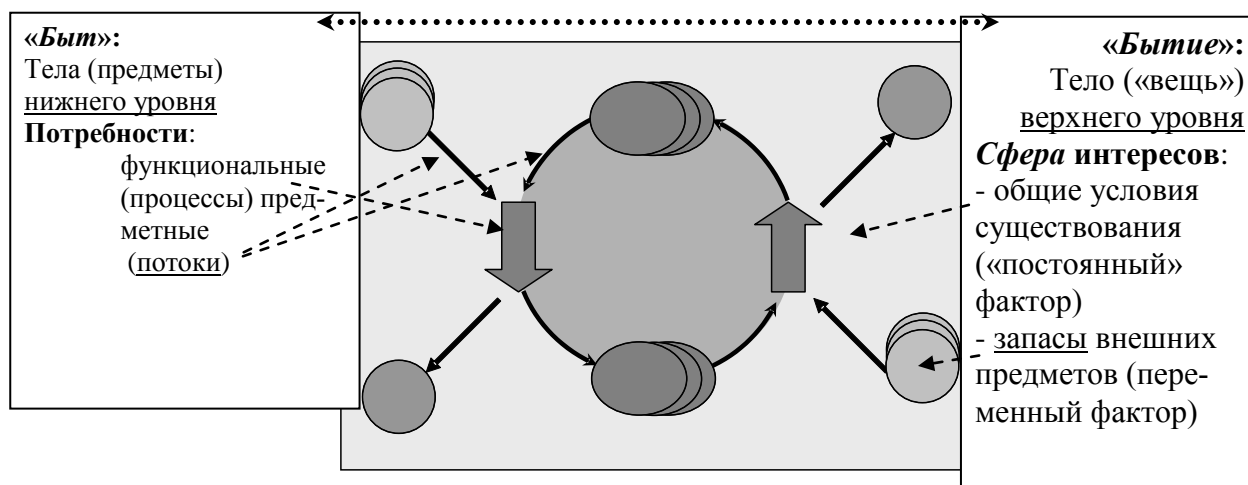


Рис. 5. Интересы верхнего уровня циклического процесса и потребности на нижнем уровне

Представление о функциональных потребностях, лежащих «за» потребностями в благах, которыми занимаются экономисты, дает «пирамида Маслоу» (Maslow). Этот американский психолог классифицировал потребности по пяти последовательным уровням (от низшего к высшему): 1. Физиологические: голод, жажда, половое влечение и т. д.. 2. Экзистенциальные (бытийные): без-

опасность существования, комфорт, постоянство условий жизни. 3. Социальные: связи с другими людьми, общение, привязанность, забота о другом и внимание к себе, совместная деятельность. 4. Престижные: самоуважение, уважение со стороны других, признание, достижение успеха и высокой оценки, служебный рост. 5. Духовные: познание, самовыражение (самореализация)³.

Мотивация экономической деятельности

В самом общем виде мотивация экономической деятельности представлена в выражении: «*чтобы жить, надо работать*». Эта истина может показаться очевидной, но это далеко не так. Во-первых, в жизни каждого человека есть довольно продолжительные периоды, когда он еще не работает – период детства, отрочества, отчасти юношества – или уже не работает, живя (или стараясь свести концы с концами) на пенсию по старости. Во-вторых, в обществе обычно есть люди, которые хотя и способны трудиться, но не работают, ведут паразитический образ жизни.

Проблема мотивации экономической деятельности состоит прежде всего в следующем. Человеку как существу творческому могут быть неинтересны многие повторяющиеся виды работы, хозяйственной деятельности. Например, ежедневное приготовление еды, мытье посуды, уборку жилья (этот ряд можно продолжать долго) трудно назвать творческими занятиями. Это рутинная, повторение одного и того же. Но в своем доме человеку обычно приходится этим заниматься для обеспечения жизни, своей и своих близких.

Это нежелание многих творцов заниматься рутинным трудом является едва ли не важнейшим стимулом научно-технического прогресса, который не обошел и домашнее хозяйство. Сейчас оно вооружено различной бытовой техникой так, как не могли себе представить люди еще 50 лет назад.

Важнейшим частным случаем мотивации экономической деятельности является получение разницы между результатами и затратами, выраженными в *денежной форме*, т. е. между выручкой от реализации товаров или услуг и расходами на их производство (*прибыль*). Этот тип мотивации действует в *предпринимательской деятельности*, т. е. самостоятельной, *осуществляемой на свой риск* деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг (см. п. 1 ст. 2 части первой Гражданского кодекса РФ).

Мотивация эффективности такой деятельности основана на том, что лицо, принимающее хозяйственные решения, отвечает по возникающим на их основе обязательствам своим собственным имуществом. Хорошие решения при-

³ Сам А. Маслоу впоследствии отказался от абсолютизации последовательности этих уровней, особенно перехода к последнему, высшему уровню.

няты – размер своего имущества возрастает (за счет прибыли). Плохие решения – размер имущества уменьшается самим хозяйствующим субъектом или, в случае банкротства, принудительно распродается для покрытия хотя бы части обязательств.

Как видно из этого описания, лица, занятые предпринимательской деятельностью, мотивируются несколько иной системой интересов, чем обычные люди: на первый план в качестве положительного стимула вместо качественного интереса выходит количественный («качеством денег является их количество»), а отрицательного – угроза исчезновения в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта, банкротства.

Однако значимость этого отрицательного стимула не следует преувеличивать. Способность к предпринимательству, т. е. к рискованной деятельности, встречается не так уж часто. Считается, что в любом обществе доля таких людей составляет в среднем около 10 %, но среди молодежи она обычно выше – многим хочется попробовать себя в этом деле. Остальные предпочитают хозяйствовать по возможности без риска: лучше меньше, да лучше (в смысле надежнее), т. е. отдают предпочтение интересу «сохранения достигнутого». Но в мире, полном неопределенностей, обществу нужны и такие субъекты, которых не пугает неопределенность в хозяйственной жизни.

Особенно важно поддерживать таких субъектов в условиях инновационной экономики, когда к вечным природным факторам неопределенности и уже не один век существующим факторам рыночной неопределенности добавляется фактор непрерывного потока инноваций – потенциальных и реальных. Опыт показывает, что далеко не каждое научное открытие достаточно быстро находит практическое применение и далеко не каждое новое изделие выдерживает конкуренцию с другими, появляющимися одновременно с ним. Обычно считается нормальным, когда только одна из примерно десяти новых бизнес-идей дает положительный эффект. Но этот эффект с лихвой перекрывает убытки, понесенные при попытке продвинуть остальные девять проектов. Иначе говоря, банкротство – это совершенно нормальное, естественное явление, от которого не застрахован никто. Оно представляет собой «момент истины», поскольку именно практика – критерий истины в хозяйственной жизни.

Банкротство высвобождает ресурсы из дела, оказавшегося неэффективным с чисто экономической точки зрения, т. е. убыточным, и позволяет использовать их в других бизнес-проектах, часть которых тоже окажется неэффективными, но только часть. Остальное будет способствовать росту и повышению эффективности экономики в целом. Поэтому в обществах с развитой экономикой существует очень детально разработанное законодательство о банкротствах, помогающее людям, имеющим склонность и способность к предприни-

мательской деятельности, совершенствовать ее, в том числе и по мере накопления практического опыта, не нанося при этом большого ущерба жизненным интересам всех остальных субъектов.

Экономическая мотивация российских предпринимателей – в сравнении с их коллегами в других странах – в настоящее время связана в большей степени с эксплуатацией природных ресурсов, чем накопленного производственного потенциала. Это следствие определенных сравнительных преимуществ (и их оборотной стороны – слабостей) России в *международном разделении труда*. Они довольно подробно рассматриваются в курсе экономической географии.

Однако временный характер этих преимуществ, особенно в части, относящейся к полезным ископаемым, запасы которых ограничены и со временем закончатся, требует стратегического смещения центра тяжести на наукоемкие технологии.

3.2. Типы субъектов-предпринимателей (фирм)

Обычно выделяются три основных типа фирм: индивидуальные предприятия, коллективные – товарищества (а также хозяйственные общества и кооперативы) и акционерные общества (корпорации).

В *индивидуальном предприятии* решения принимаются одним человеком (или на семейном совете), который несет ответственность за последствия принятых решений собственным имуществом. Чтобы не подвергать риску отчуждения непроизводственного семейного имущества, индивид может хозяйствовать как юридическое лицо и отвечать по обязательствам только имуществом, записанным за этим лицом. В случае банкротства индивидуального предприятия соответствующие органы проверяют, не было ли злоупотреблений, искусственной перекачки имущества от юридического лица к физическому.

Индивидуальный предприниматель может привлекать к производственному процессу и других людей путем их найма (или подряда на выполнение конкретной работы). Эти люди не несут ответственности за результаты деятельности фирмы, хотя от их работы результаты могут сильно зависеть. Не неся ответственности за возможные убытки, эти люди не могут претендовать и на участие в остаточном доходе, предпринимательской прибыли. Все, что им положено, это полная оплата их рабочего времени (или результатов труда).

Фирмы этого типа численно преобладают в экономике любой страны. Однако в экономически развитых странах доля производимых ими благ сравнительно невелика и концентрируется в основном в сельском хозяйстве и сфере обслуживания населения (розничная торговля и услуги).

В *товариществе* (кооперативе) решения принимаются (непосредственно или их представителями, избранными в руководящие органы) всеми его члена-

ми, несущими солидарную имущественную ответственность за принимаемые решения. Могут привлекаться работники и со стороны на условиях найма. В советское время на этих условиях в колхозах работали учителя, медицинские работники. С момента развертывания кооперативного движения в промышленности в конце 1980-х гг. широко распространилась практика привлечения небольшим предприятием коллективной собственности большого количества наемных работников. Это было неявной формой «эксплуатации наемного труда», в то время прямо запрещавшейся действовавшим законодательством.

Товарищество имеет перед индивидуальным предприятием преимущество в части концентрации собственных ресурсов и вытекающей из этого большей свободой хозяйственного маневра. Однако необходимость согласовывать решения, особенно принципиально важные для дальнейшего существования данной фирмы, сдерживает использование этого преимущества. Фирмы этого типа весьма многочисленны в самых разных экономиках, но нигде они не доминировали, в том числе и России.

В отличие от рассмотренных организационно-правовых форм коммерческих предприятий (фирм) в *акционерном обществе* (корпорации) текущие хозяйственные решения принимаются экономическим агентом, не являющимся собственником компании и несущим лишь очень ограниченную имущественную ответственность перед собственниками-акционерами. Это наемный менеджмент. Стратегические решения принимаются представителями крупных собственников – членами совета директоров.

Сами собственники могут непосредственно принимать только три типа хозяйственных решений: покупать и продавать принадлежащие им акции на рынке в любое время по текущему курсу; раз в год на общем собрании принимать решение о пропорции распределения полученной в течение года прибыли на потребление и сбережение; также на общем собрании нанимать и увольнять команду менеджеров (как совет директоров, так и правление), которые ведут непосредственное управление фирмой, являются реальным хозяйствующим агентом.

3.3. Временная структура хозяйственной деятельности: прошлое – настоящее – будущее

Поскольку в экономике многое связано с хозяйственными решениями – их принятием и выполнением, – постольку при ее описании временной аспект должен постоянно присутствовать в явном или хотя бы неявном, подразумеваемом виде.

В простейшем случае принятие отдельно взятых решений охватывает только два периода – настоящее время, в котором решения принимаются, и бу-

дущее, в котором появляются результаты их выполнения. Но когда это будущее наступает и приходит пора сравнить задуманное и сделанное, оно само становится настоящим, а время принятия решения – прошлым. Поэтому в самом общем виде рассмотрение потока хозяйственных решений предполагает совместное представление трех периодов времени – прошлого, настоящего и будущего.

В каждом из этих периодов можно выделить два типа «хозяйственного использования» времени как ресурса: свободное время и связанное время. *Свободное время* – это время, когда человек может общаться, с кем хочет и делать всё, что хочет, без оглядки на то, как это может отразиться на его будущем, т. е. когда он может проявлять свою творческую природу без каких-либо помех, ограничений, если не считать того, что он должен считаться с интересами всех остальных людей, включая будущие поколения. *Связанное время* – это все остальное время. Оно связано с заботой о будущем, и его приходится хотя бы частично отдавать нетворческим, рутинным видам деятельности, о чем уже упоминалось.

Само это связанное время в свою очередь можно разделить на две части – поддержание жизни в настоящем и обеспечение жизни в будущем.

Поддержание жизни в настоящем представляет собой *потребление вещей* для удовлетворения жизненных потребностей людей в самых разнообразных вещах. Такие вещи называют *прямыми* благами, а все остальные, применяемые в хозяйствовании, – *косвенными* благами. Это потребление можно назвать необходимым потому, что эти потребности не меняются произвольным образом, а вытекают из особенностей физиологических и иных циклических процессов, в которых участвуют люди, домашние животные и растения.

Обеспечение жизни в будущем включает в себя три вида хозяйственной деятельности: то, что человек для этого делает, во-первых, с самим собой; во-вторых, с другими людьми; в-третьих, с вещами. Типичный пример того, что человек делает с самим собой для обеспечения будущего – профессиональное образование, получение (правильнее говорить – освоение своим собственным трудом) определенной профессии, чтобы зарабатывать на жизнь. Общее образование также способствует обеспечению жизни в будущем, не только являясь основой для получения определенных профессий, но и развивая способность самостоятельно действовать в неожиданных, «нештатных» ситуациях.

В инновационных обществах, где преобладает экономика, основанная на знании (knowledge-based economy), доминирующей сферой жизни становится именно образование, причем продолжающееся всю жизнь (Life-long learning, LLL). Образование (точнее, самообразование) – это разновидность натурального хозяйства, существующая всегда. В обществах индустриального типа оно во многом деформировано под потребности машинного производства и само во

многим стало похоже на фабрику: все «по звонку» начинают и заканчивают заниматься одним и тем же делом – коллективным освоением очередных «порций» знаний, умений и навыков, предъявлением индивидуальных результатов на экзамене.

То, что люди целенаправленно делают с другими людьми для их пользы и с их ведома, называется услугами. Типичные примеры – перемещение людей в пространстве и услуги связи (от традиционной почты до Интернета и цифрового телевидения). В современных развитых странах большинство работающих занято оказанием разнообразных услуг. Часть этих услуг (например, парикмахерские) обеспечивает текущее поддержание жизни людей и не имеет прямого отношения к обеспечению жизни в будущем. Другая, быстро растущая часть, связана с оказанием услуг в сфере образования. От ее объемов и качества в значительной мере зависит долгосрочное будущее и отдельных стран, и человечества в целом.

Хозяйственная деятельность, направленная на вещи, включает в себя их производство и перемещение. Часть перемещений, связанная с движением «по горизонтали» (по поверхности Земли, над и под ней), принято относить к транспортным услугам. Перемещения по вертикали, прежде всего добычу полезных ископаемых, принято относить к производству благ в виде вещей, средств существования, которые будут потребляться потом, а не сейчас.

Иначе говоря, любое производство *вещей – хранимых благ* – ориентировано на будущее, пусть и самое близкое, а не на настоящее. В первую очередь оно ориентировано на производство средств непосредственного существования людей – «хлеба насущного» и других необходимых для жизни предметов, во вторую очередь – предметов, которые люди могут и хотят потреблять в свое свободное время, их часто называют предметами роскоши. О таком порядке приоритетов говорят и народная мудрость: «будет хлеб – будут и песни», и всем известные слова: «И кому же в ум пойдет на желудок петь голодный!» из басни И. А. Крылова «Стрекоза и муравей».

В третью, а на самом деле в «нулевую» очередь, т. е. с самым высоким приоритетом в долгосрочной перспективе, обеспечение жизни в будущем представляет собой производство средств производства. К ним относятся и рукотворные орудия труда, и предметы, которые ими обрабатываются. Не будет их – не будет и всего остального: ни необходимых предметов, ни предметов роскоши.

Сказанное выше о структуре времени жизни людей и ее связях с пространством вещей представлено на рис. 6.

Представленные на рис. 6 элементы охватывают не всё время жизни людей и не все, что людьми производится и потребляется. В частности, на нем не

отражены затраты времени на удовлетворение «чисто биологических» функциональных и предметных потребностей – прежде всего время сна, занимающего почти треть реального физического времени жизни. Не отражены также услуги, которые потребляются непосредственно в процессе их потребления, например, услуги водителя транспортного средства, оператора сотовой или иной связи, парикмахера.



Рис. 6. Связи времени людей и пространства вещей в хозяйствовании

Поэтому изображение на рис. 6 представляет собой модель, т. е. упрощенное отражение реальности. В ней отражены свойства хозяйствования, которые необходимо рассматривать совместно для понимания их взаимных связей во времени.

Самая главная экономическая связь – «чтобы жить, надо работать» – уже была отражена, когда описывалась мотивация экономической деятельности. Теперь мы можем с помощью модели ее конкретизировать.

Если жизнь творца понимать, как творчество, творцом он является только тогда, когда работает, творит что-то новое. Здесь нет причинно-следственной связи между работой и жизнью – это одно и то же. Мотивацией творчества является само творчество как процесс. Поэтому назвать эту мотивацию экономической вряд ли возможно. На рис. 6 этот тип работы относится к свободному

времени, которое есть и в прошлом, и в настоящем, и в будущем. Конечно, свободное время может и не все отдаваться творчеству, поскольку само творчество – «вещь» довольно капризная, невозможная без вдохновения, которое может прийти, а может и пройти мимо. (Существуют еще и «муки творчества».) Поэтому свободное время может заполняться и суррогатами творчества (например, отгадыванием разнообразных кроссвордов).

Важным частным случаем творчества является познание человеком самого себя, других людей и окружающего мира, создание и совершенствование средств познания.

В рамках связанного времени формула «чтобы жить, надо работать» распадется на две составные части – работать, чтобы жить сейчас – и работать, чтобы жить потом.

Первая из них – это почти полностью часть «царства необходимости». Строго говоря, элементы творчества присутствуют и в нем. Например, мытье грязной посуды или уборка помещения, особенно генеральная, это *рукотворное* рождение порядка из хаоса – тоже рукотворного, но как правило, неизбежного или непреднамеренного. Поскольку беспорядок всегда разный, каждая уборка требует принятия нестандартных решений. Иначе говоря, рутинное ведение хозяйства, начиная с домашнего, – это хорошая школа не только хозяйствования, но и взаимодействия человека с окружающей его средой, в котором он выступает как сила и преобразующая, и упорядочивающая. Эта школа полезна и для будущих ученых, поскольку стремление к «наведению порядка в мире хаоса» преобладает не только в хозяйствовании, но и в познавательной деятельности людей. Кроме того, для анализа и синтеза – самых массовых умственных операций – прототипом являются, соответственно, разделение целого на части действия (охотничьим или кухонным ножом) и соединение отдельных вещей в новое целое с помощью ремня (веревки, иголки с ниткой) или кастрюли, паяльника.

Еще одно важное свойство необходимого, рутинного потребления вещей состоит в том, что занятие им за пределами борьбы с рукотворным хаосом не требует творческих усилий. Когда руки делают свое дело как бы «на автомате», голова свободна. Занимаясь рутинным делом, человек может думать о чем-то совсем другом, общаться с самим собой или с другими людьми. Умение «запараллеливать» (или «распараллеливать») свою собственную деятельность, естественно формирующееся при рутинном потреблении вещей, оказывается очень важным, полезным и в других, более творческих формах деятельности.

Многократное повторение рутинных функций способствует совершенствованию технологий их выполнения, поэтому мир домашнего хозяйства – это

как бы образец совершенного мира, маленький островок определенности в большом мире, полном непредсказуемости, неопределенности.

Время, уделяемое рутинному потреблению вещей, это определенное время, если размеренный «ход вещей» не прерывают какие-то непредвиденные внешние события (наводнение, засуха, эпидемия гриппа...). В отличие от него время, уделяемое производству вещей, такой определенностью не обладает. Будущее вообще неопределенно, а то, что производится здесь и сейчас, потребляться будет потом, в будущем. Его неопределенность побуждает производить средства существования не ровно столько, сколько это диктуется сложившимися предметными потребностями, а с запасом.

Но чем больше времени в настоящем уделяется производству вещей для будущего, тем меньше остается свободного времени. И наоборот – стремление увеличить объем свободного времени «здесь и сейчас» неизбежно ведет к сокращению объема средств существования «потом».

3.4. Альтернативные издержки

Альтернативные издержки (англ. «opportunity cost») выражают собой функциональную связь: «чтобы увеличить (произвести) одно, надо уменьшить (затратить) другое». Примером таких издержек является упущенная выгода. Это понятие применяется в различных статьях Гражданского кодекса Российской Федерации.

Обычно эта связь затрат и результатов иллюстрируется с помощью модели «кривая производственных возможностей». Ее мы рассмотрим чуть ниже. А пока можно запомнить такую формулу:

Альтернативной издержкой увеличения свободного времени в настоящем является сокращение (средств, возможностей) существования в будущем.

И наоборот:

Альтернативной издержкой увеличения обеспеченности существования в будущем является уменьшение свободного времени в настоящем.

Основное, фундаментальное хозяйственное решение, принимаемое человеком, можно сказать – первый, *базовый стратегический выбор*, – это выбор пропорции распределения времени между производством вещей (для будущего) и свободным временем.

На рис. 7 приведена графическая модель базового стратегического выбора. В ее основу положен фрагмент общей модели связи времени людей и пространства вещей (см. рис. 6), относящийся к одному из периодов (например, к настоящему). Для простоты картины на ней опущена часть времени, уделяемая конечному потреблению вещей. Кроме того, предполагается, что производится только одна вещь. Это кажется сильным преувеличением, но это не так. В тра-

диционных обществах обычно существует одно главное благо, от которого зависит вся жизнь. В России и других странах Европы это хлеб – неслучайно говорят: «хлеб – всему голова». Во многих странах Востока – рис. У скотоводческих племен таким благом могут быть овцы, лошади.

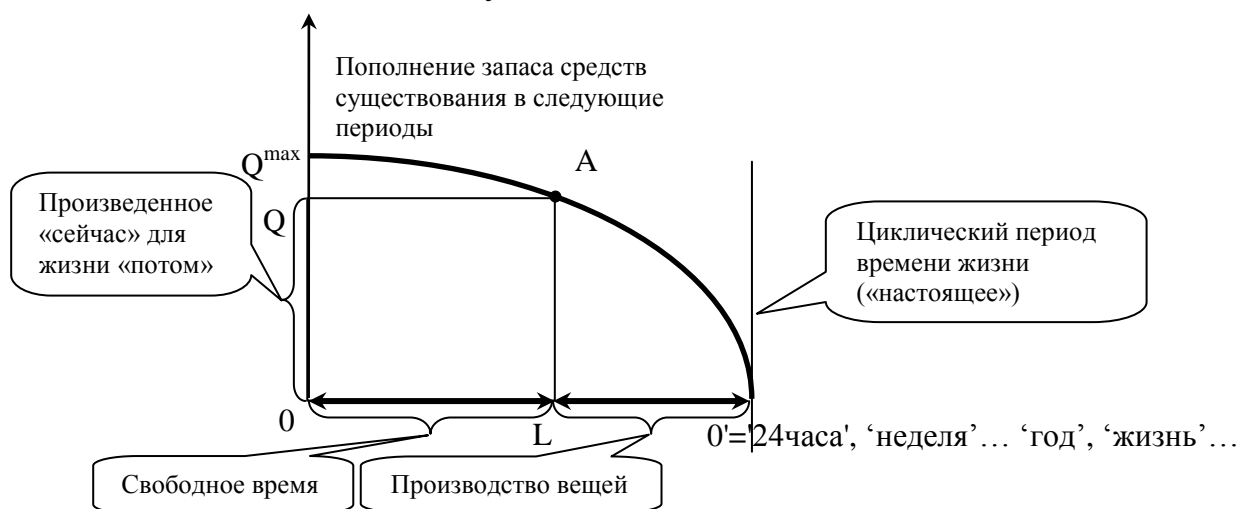


Рис. 7. Модель базового стратегического выбора (в настоящем времени)

Настоящее время представляет собой систему вложенных друг в друга повторяющихся периодов времени. Минимальным при этом будет суточный цикл, следующим – недельный. Месяц не такой точный ориентир – количество дней в нем непостоянно и колеблется от 28 до 31. Поэтому следующий устойчивый период – год. Наконец, самый большой для каждого живущего человека период настоящего времени – это сама его жизнь среди других людей. Она всегда имеет определенное начало и, как правило, неопределенный (точнее, неизвестный самому человеку) конец.

Отрезок OO' на оси абсцисс представляет собой постоянную величину – сумму свободного времени и времени труда по производству благ для будущего (необходимое время можно принять за постоянную величину). В точке O отсутствует свободное время, а в точке O' – рабочее. Движение влево по оси абсцисс из точки O' представляет собой увеличение рабочего времени за счет сокращения свободного. При этом увеличивается количество средств существования в будущем от нуля до Q^{\max} . Причинно-следственная связь между затратами и получаемым результатом изображена кривой линией. Когда затрачивается труд, убывающая эффективность дополнительных затрат имеет естественный характер – усталость, ограниченность сил. Хорошо известно, что стометровку человек способен пробежать гораздо быстрее, чем километр, или даже двести метров.

Точка L на оси абсцисс отражает результат базового стратегического выбора – определение пропорции между временем, уделяемым производству вещей для будущего и свободному времени в настоящем. На оси ординат ей соот-

ветствует точка Q, а отрезки OL и OQ – проекции точки A на кривой, отражающей связь затрат и результатов.

Если представить себе, что базовый выбор сделан до того, как принимаются хозяйственные решения о том, чего и сколько надо производить, то модель, изображенную на рис. 7, можно дополнить другой, имеющей тот же вид, но другие обозначения на осях (см. рис. 8). Теперь это уже не время одного периода жизни людей и средства их существования в другом, а два блага, которые можно произвести в рамках определенного общего времени труда (соответствующего точке L) в рамках стандартного периода времени. Обычно как примеры таких благ берут «пушки» и «масло». Эта модель называется «кривая производственных возможностей» и она есть в каждом современном учебнике, знакомящем с экономикой. На ее примере обычно и объясняется базовое понятие экономики как науки – понятие альтернативных издержек.

В этом случае кривизна кривой объясняется тем, что за разными объемами затрат стоят разные технологии, требующие определенных «порций» затрат, но сами допускающие лишь ограниченное применение. Например, определенное поле можно вспахать несколько раз. Каждая дополнительная вспашка способствует улучшению почвы и повышению урожая. Но каждая последующая вспашка – и соответствующая затрата труда пахаря – добавляет все меньший результат.

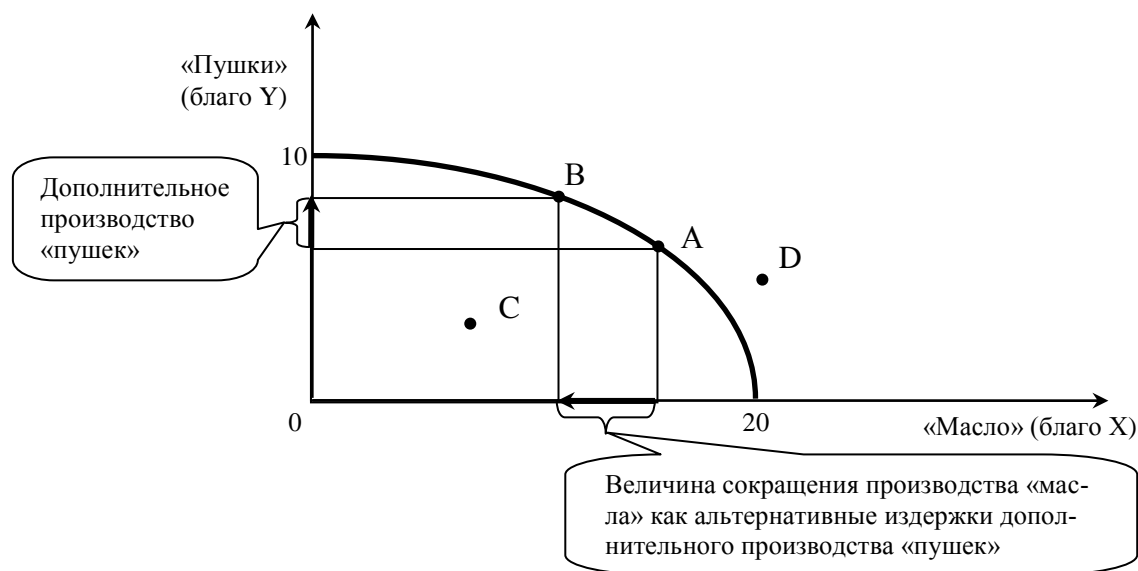


Рис. 8. Иллюстрация понятия альтернативных издержек на паре одновременно производимых благ

В условном числовом примере, представленном на рис. 8, исходный вариант производства (точка A) включает примерно 16 единиц «масла» и шесть единиц «пушек». Если есть желание увеличить на две единицы производство

«пушек», надо сократить на четыре единицы производство «масла». В результате новое хозяйственное решение будет соответствовать точке В.

Точка С внутри кривой производственных возможностей соответствует ситуации, когда хозяйствующий субъект трудится меньше, а отдыхает больше, чем соответствует его базовому стратегическому решению о труде и отдыхе. На рис. 7 это соответствует перемещению решения из точки L вправо. Соответственно, точка D вне кривой производственных возможностей соответствует ситуации, когда хозяйствующий субъект трудится больше, а отдыхает меньше, чем соответствует его базовому стратегическому решению о труде и отдыхе. На рис. 7 это соответствует перемещению решения из точки L влево.

Если на минуту забыть о рис. 7 и ограничить модель «кривая производственных возможностей» только рис. 8, может сложиться впечатление, что понятие альтернативных издержек существует только для вещей-благ и является вполне определенным количественно, причем в «натуральной форме». Это ложное впечатление. Добавляя в эту модель хотя бы еще одно благо, мы превращаем модель из двухмерной в трехмерную. Например, если добавить благо «жилье» и предположить, что исходный вариант включает помимо 16 единиц «масла» и шести единиц «пушек» также 10 единиц «жилья», то совсем не обязательно увеличение производства двух дополнительных «пушек» потребует сокращения четырех единиц «масла». Оно может сократиться и на большую величину, и на меньшую. Оно может даже увеличиться. Все зависит от того, как при этом будет меняться величина производства «жилья».

Может также показаться, что рис. 7 представляет собой только частный случай модели «кривая производственных возможностей», в общем виде (блага X и Y) представленной на рис. 8. Это не так.

На самом деле понятие «альтернативные издержки» в самую первую очередь отражает *связь двух фундаментальных интересов каждого субъекта: количества жизни в будущем и ее качества в настоящем. Вещи – производимые сейчас и потребляемые потом – только опосредующее звено в этой связке.* При определенных, не меняющихся технологиях производства и потребления «хлеба насущного» и стабильных внешних условиях можно даже рассчитать пропорцию «обмена» свободного времени «сейчас» на обеспеченность жизни «потом», или, что то же самое, затрат части времени жизни на результат в виде ее продолжения. Вещи при этом представляют собой «законсервированное время», причем время в них консервируется двояко: со стороны затрат они представляют собой перевод времени труда в его непосредственный вещественный результат, а со стороны реального конечного результата запас потребляемых вещей – это время обеспеченной ими жизни. Именно *будущая жизнь как ко-*

вечная ценность определяет ценность и времени труда, и всех полезных вещей – как результатов труда, так и природных.

Поскольку *выбор* пропорции «свободное время – производство вещей» всегда делается *в условиях неопределенности* (напоминаем, будущее всегда отчасти неопределенно), никакого «определенного», «научного» основания при принятии этого решения быть не может. Субъект сам, на свой страх и риск, свою ответственность решает, сколько ему работать, а сколько – отдыхать от работы, заниматься свободным творчеством. На примере «ремней безопасности» мы уже видели, что люди постоянно делают базовый стратегический выбор между количеством жизни и ее качеством, часто даже не задумываясь об этом.

Помимо того, что *свободное время* представляет собой самостоятельную ценность для человека-творца, оно в определенной мере является и специфической хозяйственной ценностью как *страховой запас*. Например, бывают случаи, когда надо какое-то время поработать сверхурочно. Важным частным случаем свободного времени как запаса в рыночной экономике является временно незанятая рабочая сила («резервная армия труда»), особенно ее часть, относимая к циклической безработице. Она образуется в периоды сокращения экономической активности и без нее невозможен последующий рост этой активности.

Теперь, когда в самом общем виде описана временная модель структуры хозяйственной деятельности, можно посмотреть, как она конкретизируется в реальности. Для этого надо уточнить, что следует понимать под настоящим. Каждый человек имеет этот ограниченный ресурс – настоящее время своей собственной жизни. Но неопределенность количества этого ресурса не позволяет экономической науке вмешиваться со своими советами в принятие человеком решений, как «по-хозяйски», «оптимально», наилучшим образом распорядиться этим ресурсом. В культурах европейского типа вопрос о том, как лучше распорядиться своей жизнью, о ее смысле, который нередко человек, особенно молодой, задает самому себе или другим людям, рассматривается не как научный, а как религиозный в теистических или атеистических вариантах.

3.5. Функциональная структура «мира вещей»

Поскольку речь сейчас пойдет только о вещах, а не об услугах, основными их качествами, имеющими хозяйственное значение, являются хранимость во времени и пространственные характеристики, включая перемещаемость. Здравый смысл подсказывает, что чем хранимее вещь, тем больше возможность отложить ее потребление на будущее, и наоборот. Особенно ценны вещи, которые со временем не только не уменьшаются, но даже возрастают. Таковы все мно-

голетние растения, в том числе дикорастущие, а также скот, особенно домашний. Его поголовье на латыни стало основой современного термина «капитал» (по-итальянски и сейчас *capì* означает поголовье). В течение длительного времени этот термин применялся экономистами исключительно к вещам, хотя бы и одушевленным, но в последнее время часто говорится и о «человеческом капитале», а также о «социальном капитале». Во всех этих случаях человек и его связи с другими людьми (как основная характеристика «социального капитала»), рассматриваются не как *конечная цель* хозяйственной деятельности, а только как ее *средство*, приобретающее повышенную *инструментальную* ценность в инновационной экономике.

3.5.1. Потребление и сбережение

Свойство хранимости вещей делает возможным принятие решения о выборе между их потреблением «в настоящем» и сбережением (для потребления «в будущем»). В отличие от первого, базового стратегического выбора – между свободным временем и временем производства вещей для будущего, – второй, *производный* стратегический выбор – это выбор между *потреблением* и *сбережением* вещей. Выбор этот всегда привязан к настоящему времени, под которым чаще всего понимается хозяйственный или календарный год. В общем виде этот выбор делается по отношению ко всем вещам – и природным, и произведенным человеком.

Строго говоря, в части, относящейся к природным вещам, этот стратегический выбор – потреблять или сберегать – не является производным. Особенно важен он по отношению к невозпроизводимым благам и неисправимым ухудшениям природной среды. Переход к широкому применению «самоубийственных» технологий порождает настоятельную потребность в освоении инновационного типа развития. Подробнее эта тема будет раскрыта ниже.

Хозяйственный выбор между потреблением произведенных вещей в очередном периоде времени и их сбережением на будущее также не является простым и поддающимся «научному определению». Причина та же – неопределенность будущего, которая заставляет страховаться. Рост этой неопределенности способствует сокращению потребления и увеличению сбережения. Это отрицательно сказывается на текущей экономической активности, поскольку люди обычно в таких случаях повышают спрос на более надежные хранимые блага.

Поскольку настоящее время – величина и подвижная, и переменная, производный стратегический выбор между потреблением произведенного «сейчас» и сбережением его «на потом» привязан уже не к жизни людей, а к жизни вещей. На практике это значит, что *временные* особенности технологического цикла воспроизводства вещей становятся определяющими, какое именно

«настоящее время» в жизни людей становится основным в хозяйственной жизни.

Разнообразие вещей в экономике, особенно современной, очень велико – миллионы наименований, но только одна вещь – «хлеб насущный» – задала общепринятое понимание «настоящего времени» в экономике каждого народа и глобальной экономики в целом. Этот период составляет один год: от урожая до урожая. В США и сейчас хозяйственный (финансовый, бюджетный) год начинается в четвертом квартале календарного года. Во многих других странах, в том числе в России, сейчас хозяйственный год законодательно приурочен к календарному.

3.5.2. Материальные балансы

Если представить себе, что мир вещей состоит только из хлеба насущного, то движение благ в рамках технологического цикла можно описать одной балансовой моделью, известной всем, начиная с неграмотного крестьянина. Балансовой эта модель называется потому, что в ней есть две количественные части, которые должны быть уравновешены, сбалансированы. Она представляет собой фрагмент общей циклической модели (рис. 9), графический вид которой выше уже рассматривался (см. рис. 2б, 3 и 4).

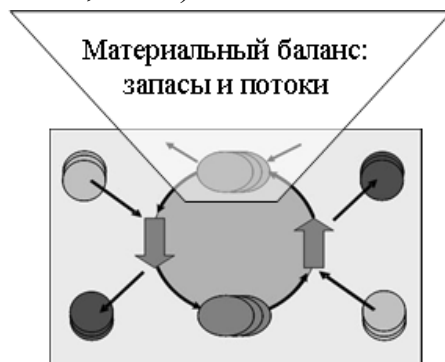


Рис. 9. Графическая модель материального баланса

Модель эта – с условным числовым примером – представлена на табл. 1. Хотя в ней субъектом названа Россия, объектом – зерно, а периодом 2020 год, точно так же выглядит и баланс любого семейного бюджета на месяц (если основной доход – «получка» – имеет такую же периодичность поступления), и государственный бюджет на квартал, год, три года. Во многих странах Европы ведение учета семейных доходов, расходов и запасов является обычной массовой практикой. Для стратегически важных ресурсов, например, для нефти, зерна, балансы разрабатываются для мира в целом.

Верхняя часть любого материального баланса – «качественная» – включает пять обязательных элементов: «чей» баланс (субъект), «чего» баланс (объект), в какой единице измерения это «что» представляется, ориентирован ли

этот баланс на будущее время (экономисты называют это на латыни *ex ante*) или на уже прошедшее (экономисты называют это на латыни *ex post*) и за какой именно отрезок времени он составляется (месяц, год...).

Таблица 1.

Числовая модель материального баланса

Субъект: «Россия»		Объект: зерно	Единица измерения: млн т		
Статус: плановый (прогнозный)		Период времени: «2020» год			
Ресурсы		Расходы			
1	<i>Запас</i> на начало периода	90	1	Производственное потребление (в том числе «на семена» – 10)	20
2	Собственное производство	100	2	Конечное потребление	80
3	Поступления извне (импорт)	10	3	Поставки вовне (экспорт)	20
			4	<i>Запас</i> на конец периода	80
Всего ресурсов (1 + 2 + 3)		200	= Всего расходов (1 + 2 + 3 + 4)		200

Единицы измерения могут быть и натуральные – тонны, кубические метры (в них измеряется газ), и головы (скота), и условно-натуральные – например, «тонна условного топлива» (тут), и денежные (стоимостные) – рубли, юани и так далее.

В нашем условном примере в качестве статуса выбран плановый (прогнозный), т. е. представляющий некоторое видение будущего – ближайшего или отдаленного. На практике некоторые балансы в обязательном порядке рассчитываются и как плановые, и как отчетные. В первую очередь это относится к государственному бюджету страны на очередной год, законы о котором принимаются законодательным органом.

Условные цифры нашего примера имеют значения или *запасов* (на начало и конец периода), или *потоков* (в течение периода). Смысл терминов «запасы» и «потоки» в экономике соответствуют обычным представлениям о них, например по школьным задачам о трубах и бассейнах.

Величины условных цифр показывают, что в «2020» г. запасы на конец периода стали меньше, чем были на его начало. Это значит, что сбережение имеет знак «минус», т. е. происходит не сбережение части произведенного в этом году, а потребление за счет накопленных ранее запасов. Такая ситуация часто встречается в жизни – для того запасы обычно и создаются, сберегаются, чтобы тратить, когда надо. Но если это из отдельных, непредвиденных случаев превращается в систему, рано или поздно запасы заканчиваются, а вместе с ними заканчивается и привычная жизнь.

Поскольку в нашем примере объектом является зерно, бóльшая величина запаса на начало периода, почти равная потоку текущего производства, может

создать обманчивое впечатление очень большого объема ресурсов, которыми субъект может распоряжаться по своему усмотрению. На самом деле этот запас представляет собой недавно собранный урожай, который и будет расходоваться в течение года. Соответственно, урожай «2020» года в основном попадает в запас на конец этого года.

Может возникнуть вопрос – а зачем одновременно и импортировать, и экспортировать одно и то же благо? Ответ состоит в том, что это может происходить, во-первых, не одновременно, и, во-вторых, в разных частях пространства, занимаемого субъектом. Например, если запасы «зерна» из урожая прошлого года уже заканчиваются, а следующего урожая еще нет, возникает потребность купить (или взять займы) необходимое количество извне. Другой случай, типичный как раз для России с ее расстояниями: зерно производится в основном в одной части территории, а потребляться должно и в другой, отдаленной части. Дешевле оказывается продать часть своего урожая одним соседям (в Европе) и купить у других (в Китае), чем возить ее из конца в конец по своей стране.

В расходной позиции «производственное потребление» специально выделена часть, идущая «на семена». Именно она замыкает технологический цикл воспроизводства зерна. Соотношение ожидаемого урожая (результата) и семенного фонда (затрат) (соответственно 100 и 10 млн т) представляет собой показатель технологической эффективности зернового цикла. В нашем примере он равен 10, или, как говорили в старину, «сам-десять». Это довольно высокий показатель. В Европе на протяжении примерно тысячи лет – в период Средневековья – показатель эффективности зернового цикла был «сам-пять», а в России, где природные условия хозяйствования хуже, жизнь людей основывалась в тот же период на урожайности «сам-три», причем с большими колебаниями вокруг этого значения, чем в средневековой Европе.

Помимо этой важнейшей технологической функции – самовоспроизводства – *производственное* потребление включает и другие позиции. Если продолжать разговор именно о зерне, то оно идет на корм скоту, перерабатывается в муку различных типов и назначений, крупы. Строго говоря, зерно как таковое не попадает в *конечное* потребление, за исключением корма для птиц (певчих, говорящих). Можно сказать, что эта часть зерна представляет собой предмет роскоши, как и торты, пирожные, также производимые из зерна.

Иначе говоря, граница между производственным и конечным потреблением каждого отдельного блага может быть отчасти условной. Ее проводит сам хозяйствующий субъект в целях удобства анализа и принятия решений. Если он ведет натуральное хозяйство, то все, что попадает «на стол», он может относить к конечному потреблению, а все остальное потребление – к производственному

в качестве предмета труда или другого средства производства. Например, если из зерна производится мука, зерно выступает в качестве предмета труда, а если оно идет на корм скоту – как одно из средств производства продукта наряду с водой, теплом, освещением и другими факторами.

Пример с зерном сам по себе не позволяет ввести еще один важный функциональный элемент – разделение средств производства на основные и оборотные.

Средства производства называются *основными*, если входящие в их состав вещи применяются более чем в одном технологическом цикле производства продукции (например, металлорежущий станок), и *оборотными*, если они могут быть применены только однократно (например, электроэнергия, приводящая в движение станок).

Если вещь (или энергия) исчезает в процессе ее применения, то само оно оказывается однократным и называется ее *потреблением*. Если вещь не исчезает, а допускает повторное применение, принято говорить о ее *использовании*. Кроме того, как синоним «применения» в хозяйствовании широко применяется термин «*эксплуатация*» (например, «эксплуатация месторождения», «жилищно-эксплуатационная контора (ЖЭК)»). Он имеет латинское происхождение, и его смысл формируется приставкой *ex* – из и корнем *flu* – течение, поток. Смысл этот состоит в том, что нечто целенаправленно извлекается кем-то из течения собственной жизни и вливается в другую жизнь.

Не жесткой является не только граница между средствами производства и предметами потребления, но и граница внутри последних между предметами первой необходимости и предметами роскоши. Точнее, одни и те же предметы в одних исторических и социальных условиях могут быть или тем, или другим. В СССР с начала 1930-х гг. пользовалась популярностью шутка: «автомобиль не роскошь, а средство передвижения», известная по роману Ильфа и Петрова «Золотой теленок». До самого конца прошлого века это выражение не соответствовало действительности, если иметь в виду автомашины в собственности отдельных граждан. Предметы роскоши необходимы людям для того, чтобы оставаться именно людьми.

Функциональная структура средств существования (см. табл. 2) описывает не физические свойства той или иной вещи, а ее жизненную судьбу в мире людей. По внешнему виду часто бывает невозможно отличить вещи, предназначенные для производственного и конечного потребления. Например, сахар, который был использован для производства варенья в фабричных условиях, представляет собой средство производства, а такой же сахар, использованный для производства такого же варенья в домашних условиях и для домашнего же

потребления, а не для продажи, представляет собой предмет конечного потребления.

Таблица 2.

Функциональная структура произведенных средств существования

Потребление (в широком смысле – применение):							Сбережение
Производственное (капитал):			Конечное**:				
Самовоспроизводство – предметы труда*	Производство других благ – средства производства:		Предметы необходимости («для тела»)		Предметы роскоши («для души»)		
		основные (используемые)	оборотные (потребляемые)	используемые	потребляемые	используемые	потребляемые

* В зависимости от природных особенностей самовоспроизводящихся средств существования они могут иметь характер как оборотного капитала (например, семенное зерно) так и основного капитала (например, крупный рогатый скот).

** Здесь не показана функциональная часть средств существования, применяемая коллективно и на уровне государства в целом. В ней тоже есть используемые средства, например общедоступные дороги, общественный транспорт, и потребляемые, например бесплатные школьные завтраки, обеды.

4. Технологическая структура хозяйственной деятельности

В самом начале этой главы уже было сказано, что здесь мы будем изучать только одно проявление творческих способностей человека: *способность принимать хозяйственные решения и выполнять их*. Чтобы это изучение было конкретным, мы постарались немного разобраться в интересах субъектов (их оказалось несколько, причем отчасти конкурирующих), потребностях (функциональных и предметных) и мире вещей (объектов) как возможных средств существования субъектов.

Увязка потребностей и возможностей и представляет собой выработку хозяйственного решения через постановку цели и разработку плана ее достижения с использованием имеющихся средств (ресурсов).

Если средств не хватает, приходится или уточнять цели, жертвуя какими-то потребностями, их удовлетворением. Возможны и другие варианты: поиск дополнительных ресурсов, разработка более эффективных способов преобразования затрат в результаты, кооперация с другими субъектами.

Так или иначе субъект предпринимает (как раз отсюда берет начало «предпринимательство») творческие усилия и находит (или не находит) искомое решение. Если находит, начинается этап реализации решения, в котором тоже могут проявиться элементы творчества как следствие неопределенности, которая может помешать достижению поставленных целей или, наоборот, спо-

собствовать скорейшему приближению к ним. Если решение не находится и помощь со стороны других субъектов или общества в целом не предусмотрена, субъекту приходится не столько принимать свои решения, сколько участвовать в выполнении решений других, более эффективных хозяйствующих агентов, если он вообще продолжает существовать. На табл. 3 и рис. 10 описаны соответственно структура и двухуровневая система функциональных циклов хозяйственной деятельности. Для полноты понимания специфики хозяйственной деятельности их надо рассматривать совместно.

Табл. 3 можно представить как конкретизацию исходной нормы Гражданского кодекса: хозяйственные решения принимаются субъектами своей волей и в своем интересе. В кодексе эти понятия – своя воля и свой интерес – соединены союзом «и», который их уравнивает, предполагая одинаковую значимость, но не взаимозависимость.

В отличие от юристов, которые на первое место ставят субъективное проявление – волю, – экономисты должны начинать с объективного – интересов. И прежде всего – интереса сохранения (сбережения, спасения – англ. saving) и самосохранения людей, физических лиц, который как раз и обеспечивается *средствами существования*.

Таблица 3.

Структура хозяйственной деятельности

Каждый субъект (физическое или юридическое лицо):	Ему для этого надо:
1. Осмысливает свои (жизненные) интересы. 2. Определяет (свои и «своих») объективные потребности во благах. 3. Оценивает возможности удовлетворения потребностей. 4. Планирует использование средств достижения целей (затрат на получение результатов). 5. Принимает (и исполняет!) решения по обеспечению интересов.	1. Уметь видеть себя в мире (своя культура мониторинга внешней и внутренней среды). 2. Уметь чувствовать (себя, других, себя в других, других в себе...) («сердце»). 3. Уметь думать, в том числе сомневаться (пробовать и ошибаться...) («ум»). 4. Владеть культурой хозяйствования (правления, управления и рачительности). (government, management, economy). 5. Иметь силу воли (способность самоопределяться в решениях и их исполнении).

Самоопределение хозяйствующего субъекта (в современной управленческой культуре это называется «занять позицию», «определить миссию») представляет собой то, как сам субъект представляет себе свою роль в жизни общества, место своих интересов в общей совокупности интересов разнообразных групп, сообществ, с которыми он связан.

Такое представление имеет каждый действующий субъект вне зависимости от уровня образованности. Однако само оно зависит от его культуры. Поэтому современное образование все в большей степени становится культуроцентричным, точнее, ориентированным на формирование своей собственной культуры каждым человеком. При этом культурное наследие предков осваивается только его собственной деятельностью, творчеством.

Речь здесь идет не только о культуре определенного народа, нации, но и о развитости культуры хозяйствования каждого конкретного экономического агента, о многообразных «корпоративных культурах», которые отчасти возникают сами по себе, но все чаще сознательно создаются, особенно когда в рамках одной корпорации вместе трудятся представители многих народов, разных национальных культур.

Хозяйственная культура начинается с умения смотреть на окружающее и видеть себя в мире людей и вещей, определяться в море интересов – своих и чужих. Но она продолжается в умении чувствовать, которое необходимо для перехода от интересов к потребностям.

Например, чувство усталости имеет очевидное отношение к интересу самосохранения, но появляющееся «здесь и сейчас» оно представляет собой проявление функциональной потребности, которая может быть удовлетворена тем или иным способом, с использованием конкретных вещей, которые требуются для нормального отдыха.

В более сложных случаях речь идет не только и не столько о физиологических чувствах и биологических потребностях, но и о чисто человеческих – чувстве справедливости, чувстве причастности, чувстве прекрасного, потребности в творчестве.

В самом общем виде можно говорить об умении чувствовать не только себя и других, но и себя в других, а также других в себе. Чувствовать «себя в других» – это значит, уметь видеть себя глазами других и делать из этого выводы для принятия своих хозяйственных решений. Часто благотворительность, спонсорство, меценатство – это затраты экономических агентов на то, чтобы повысить свою репутацию в мире людей, улучшить отношение к себе со стороны окружающих. «Других в себе» – это означает умение делать интересы других своими собственными интересами. В первую очередь это умение распространяется на родных и близких. Однако чем развитее субъект, тем шире круг тех субъектов, по отношению к которым он чувствует свою сопричастность. Сейчас особенно важно умение включить в этот круг тех, кого еще нет, но чьи интересы и связанные с ними предметные потребности затрагивают хозяйственные решения, принимаемые «здесь и сейчас». Речь идет о будущих поколениях людей.

Третий этап – оценка возможностей удовлетворения потребностей – опирается на прошлый опыт хозяйствования. Рутинные потребности обычно требуют рутинных же ресурсов в устойчивых технологических пропорциях. Если хозяйствование происходит в благоприятных условиях и возможности достаточны для удовлетворения потребностей, нет нужды в сотворении новых хозяйственных решений: достаточно повторить ранее оправдавшие себя. В традиционных обществах очень велика доля именно таких, рутинных хозяйственных решений. (Например: «сей в грязь – будешь князь».) Новые решения могут не поощряться или даже пресекаться: «от добра добра не ищут», «лучше синица в руках, чем журавль в небе».

Для успешной реализации третьего этапа требуются хорошая память и здравый смысл – ум, способность понимать, насколько уместны прошлые варианты решений в конкретно сложившейся обстановке. Конечно, без ошибок не обходится ни одно реальное дело, и ум нужен как раз для того, чтобы извлекать уроки из ошибок, а не повторять их постоянно. На самом деле каждая конкретная ситуация по-своему уникальна, поэтому вполне возможны и сомнения в пригодности старого опыта, равно как и в качестве новых, оригинальных решений. Обычно люди стараются страховаться, чтобы ошибки не нанесли неприемлемого ущерба.

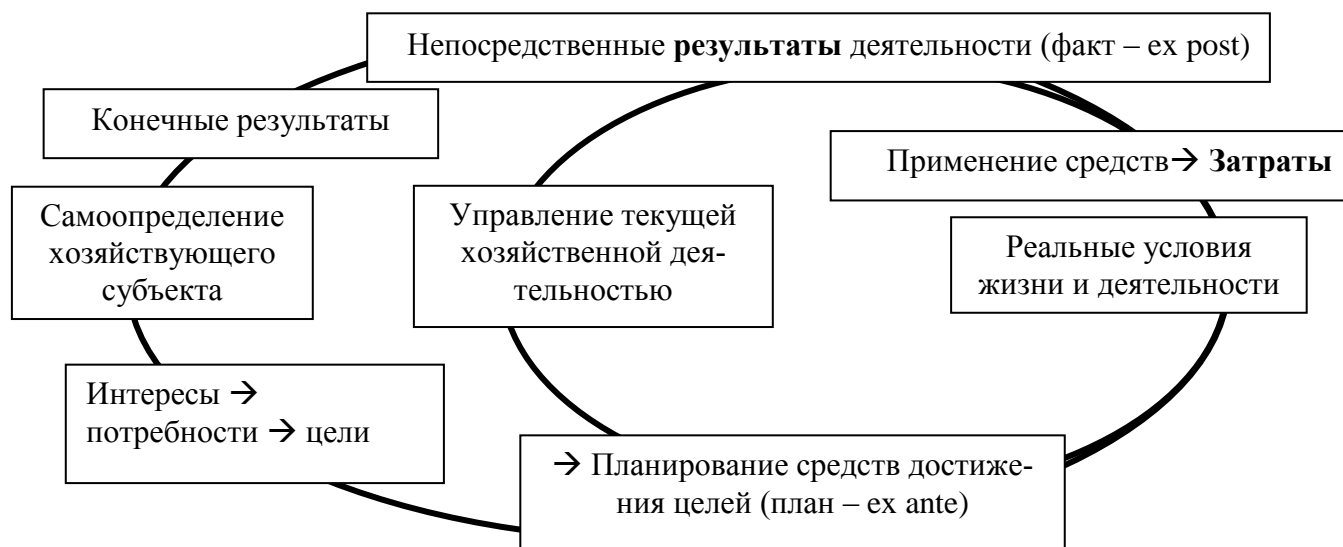


Рис. 10. Система функциональных циклов хозяйственной деятельности

В индустриальных обществах, когда все в большей степени в хозяйствование вовлекаются полезные ископаемые, начиная с каменного угля, возможности сами по себе – без создания новых – скорее убывают во времени, чем возрастают. Надо открывать и разрабатывать новые месторождения, совершен-

ствовать технику добычи и извлечения полезных компонентов, переходить на принципиально новые технологии.

Поэтому в хозяйствовании значительно возрастает роль следующего – четвертого этапа хозяйственной деятельности: планирование использования средств достижения целей, или, говоря языком экономистов, расходования затрат для получения результатов (см. связку «интересы – потребности – цели – средства – реальные условия» на рис. 10). При этом часто приходится выстраивать последовательность от конкретной цели до имеющихся ресурсов, которую обычно называют «дерево целей». Например, даже такое рутинное дело, как планирование празднования дня рождения с близкими людьми – может включать несколько этапов. В частности, цели первого уровня могут включать обсуждение вариантов ответов на вопросы: где проводить (дома – вне дома, в помещении – на природе, в городе – за городом...), кого приглашать, чем кормить, поить и как развлекать гостей. Каждый ответ порождает цели второго уровня. Например, если проводить встречу дома, обычно надо сам дом к этому готовить (как минимум – навести в нем некоторый порядок, на что требуется как минимум время), не говоря уже о покупке и/или приготовлении угощений. В конечном счете требуются разнообразные ресурсы, в том числе обязательно – времени и, возможно, денежных средств для покупки того, чего нет в наличии (не считая резерва «на всякий случай»).

На стадии планирования возможно неоднократное движение «в уме» или «на бумаге» от целей к средствам и обратно, пока план не созреет окончательно. При этом широко применяются разнообразные технологические коэффициенты связей затрат и результатов, которые мы рассмотрим чуть позже. Именно на этом этапе, часто очень трудоемком, длительном, полном разнообразных неопределенностей, субъекту очень нужно владение культурой хозяйствования. Она, как правило, формируется не «по учебникам», а «по жизни», поскольку именно жизнь – лучший учитель как раз «по хозяйственной части». Формула «повторение – мать учения» в полной мере реализуется в постоянно повторяющихся ситуациях принятия хозяйственных решений. Наилучшие – «оптимальные» – пропорции затрат и результатов обычно представляют собой итог многократных повторений, а не следствие хозяйственной гениальности, проявляемой однократно, «здесь и сейчас».

Затем наступает самая ответственная фаза: переход от слов к делу, от принятия решения к его выполнению. Наступает «момент истины» для принятого решения. Прежде всего этот момент истины относится к связке «затраты – результаты»: действительно ли результаты соответствуют затратам? Чаще всего соответствие оказывается неполным. На стадии планирования мы всегда имеем дело с «идеальными», т. е. воображаемыми ресурсами, а реальный результат

дают реальные же затраты. Чем сложнее ситуация, реальный технологический процесс, тем больше вероятность несоответствия результата затратам. Выражение «цыплят по осени считают» отражает как раз неполное соответствие затрат и их результатов.

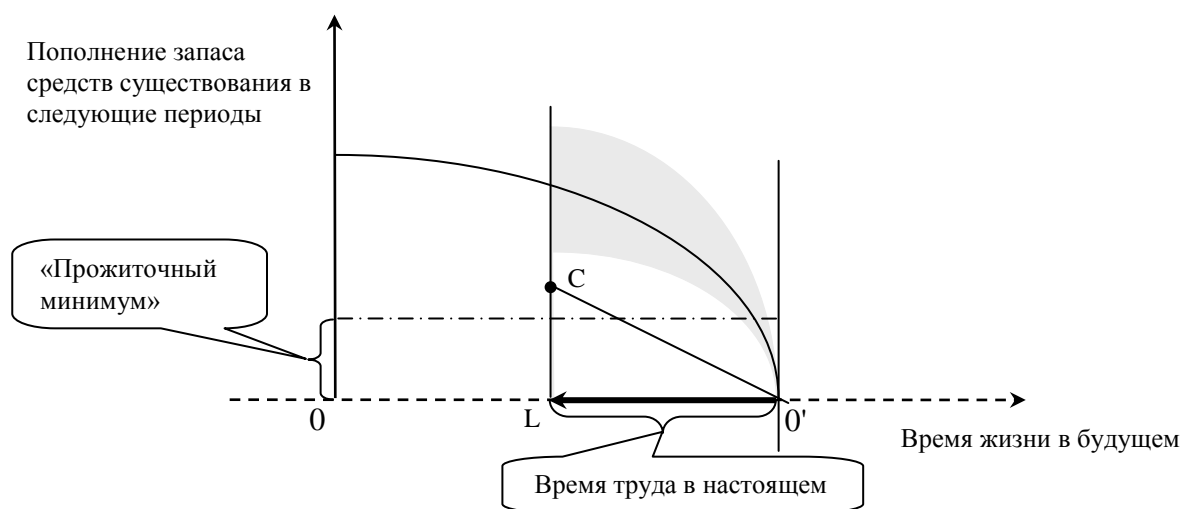


Рис. 11. Зависимость результата труда от внешних условий

На рис. 11 изогнутый «клюв» иллюстрирует ожидаемый «по весне», т. е. до начала расходования затрат труда, ожидаемый по прошлому опыту разброс результатов. Если фактический результат выходит за границы ожидаемого (например, точка С на рис. 11), можно говорить об ошибке при принятии или выполнении решения: соотношение затрат и результатов (отрезков $O'L$ и LC на рис. 11) оказалось ниже ожидаемого, допустимого. Если он оказался ниже штрихпунктирной линии, соответствующей «прожиточному минимуму» и запас от прошлого отсутствует или слишком мал, субъект без посторонней помощи не выживет. Такая ситуация сейчас складывается во многих регионах тропической Африки южнее пустыни Сахара. Наконец, если затраты и результаты находятся во взаимном соответствии, можно сказать, что хозяйство ведется рачительно.

Исполнение решения замыкает цикл хозяйствования: последняя (пятая) позиция табл. 3 переходит в первую, мониторинг исполнения решения – это одновременно мониторинг внутренней и внешней среды. При этом на рис. 10 можно отметить два контура обратной связи.

Один из них – малый – представляет собой сравнение непосредственного результата деятельности с ее определенной целью. В хозяйствовании это обычно выглядит как дробь «факт/план»: фактическое значение того или иного показателя соотносится с запланированным. Это соотношение может рассчитываться и для затрат, но наибольший интерес представляет сравнение полученного результата с планировавшимся, целевым. Обычно в большом хозяйстве

это соотношение рассчитывается несколько раз и при этом в числителе дроби ставится не фактическое значение целевого результата, а ожидаемое на основе очередного пройденного этапа выполнения принятого решения. Это позволяет внести коррективы и повысить качество достижения цели. Этот контур обратной связи можно соотнести со стрелкой, символизирующей процесс производства благ на рис. 2б и 4.

Другой – большой – контур обратной связи представляет собой сравнение получаемого результата с интересами лица, принимавшего решение: насколько он соответствует его собственной позиции, интересам. Это самый трудный и важный элемент хозяйственной культуры: проверка результата на соответствие интересам. Он не поддается определенным формализациям в отличие от целей, средств, затрат, наблюдаемых результатов. Дело еще и в том, что в процессе выполнения хозяйственного решения может измениться не только внешняя среда, хотя уже это может вести к уточнению целей, но и его приоритет среди своих собственных интересов.

Уровни и показатели хозяйственной эффективности представлены в табл. 4.

Таблица 4.

Уровни и показатели эффективности хозяйственной деятельности

Уровни	Стратегический (правление – government)	Тактический (управление – management)	Технологическо-экономический (производственные процессы, технологии)
Показатели	Конечный результат: соблюдены ли интересы?	Соотношение целевых и фактических результатов («план vs факт»): выполнен ли план?	Соотношение затрат и результатов («результаты vs затраты»): нет ли избыточных затрат, т. е. растрат?

На практике очень часто ограничиваются самым простым, даже примитивным, сравнением затрат и результатов, видя в такой «экономической эффективности» смысл хозяйственной эффективности вообще. Например, сравнивая затраты и результаты в массовых городских и малокомплектных сельских школах, делается вывод о крайне низкой (или даже о недопустимо низкой) эффективности таких сельских школ. Нередко органы образования «всеми правдами и неправдами» стараются «повысить эффективность» подведомственной им инфраструктуры. Но населенный пункт без школы – это место без будущего. Логичное продолжение этой тенденции – упадок районных центров, затем областных. Долгосрочные интересы общества, начиная с интереса самосохранения, при этом оказываются под угрозой. Этой угрозы можно избежать, применяя иные образовательные технологии, основанные на заинтересованности в образовании самих детей и их родителей и применении современных техниче-

ских средств передачи соответствующей информации, методических рекомендаций по работе с ней и контроля получающихся результатов.

Поэтому главное, что надо понять и запомнить: хозяйственная эффективность представляет собой «матрешку», которая хороша только тогда, когда одна «фигура» полностью укладывается в другую, и только все вместе они обеспечивают нормальное функционирование экономики (рис. 12).

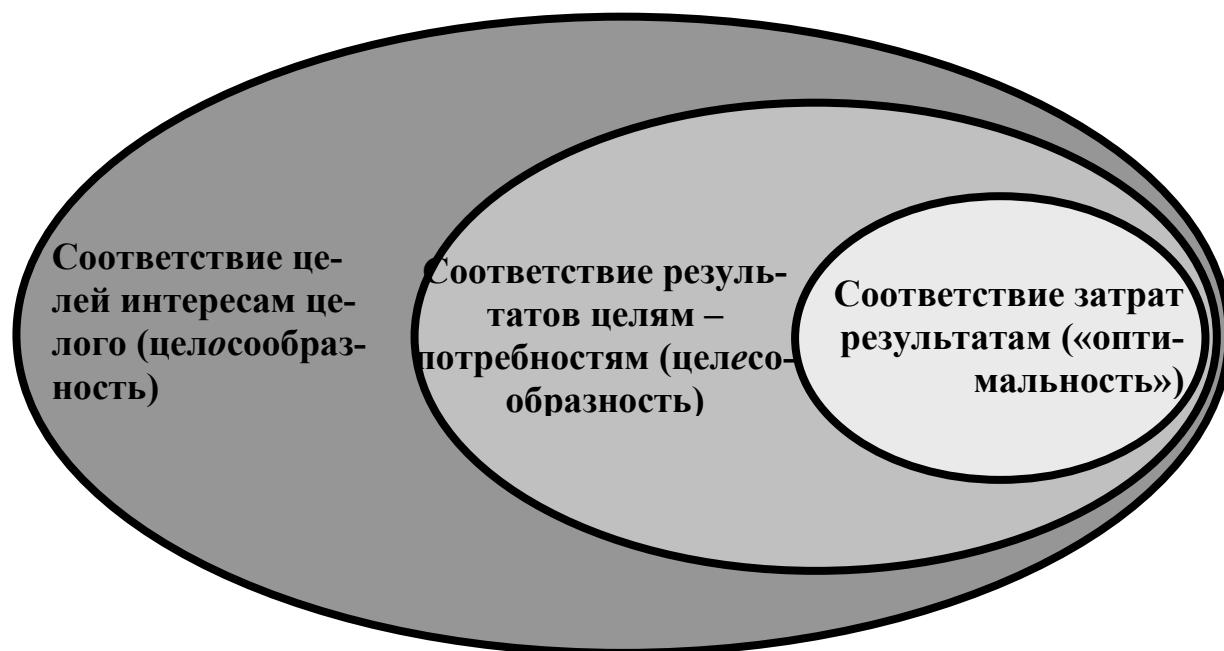


Рис. 12. «Матрешка» уровней хозяйственной эффективности

При этом «экономичность» всегда присутствует в хозяйствовании как минимум на двух разных уровнях: а) отдельных технологических процессов производства и/или потребления вещей; б) совокупности всех технологических процессов, обеспечивающих функционирование и развитие общества (экономика как таковая, в том числе рыночная экономика или «плановое хозяйство» в масштабах общества).

Для полноты представления рассматриваемой здесь хозяйственной культуры как части культуры общества в целом в табл. §§ 5 отдельные уровни хозяйственной эффективности соотнесены с родственными им по субъект-объектному принципу классификации сферами культуры европейского типа. При этом к сфере религии относятся не только теистические мировоззрения, но и в равной мере атеистические, в том числе и религия человекобожества, в соответствии с которой каждый человек сам себе полный хозяин и судья, решающий, что есть добро, а что – зло.

Таблица 5.

Связи видов хозяйственной эффективности и сфер культуры

Уровень	Стратегический	Тактический	Экономический
Тип связей	Субъект–субъектная (S – S)	Субъект–объектная (S – O)	Объект–объектная (O – O)
Сфера культуры (европейского типа)	Религия (внутренний мир личности – « спасение души »)	Философия (взаимодействие «духа и материи»)	Наука (материальный внешний мир – « законы сохранения »)

Из курса всемирной истории известно, что сильной стороной культур европейского типа было как раз четкое разделение и во многом противопоставление субъектного и объектного начала в жизни общества. Истоки этого противопоставления можно найти на первых страницах Ветхого Завета, где человеку предписывается владычество над всеми животными, но классикой стало античное общество, в котором все орудия труда разделялись на молчащие, мычащие и говорящие.

Это субъект-объектное разделение и противоречивое взаимодействие в мире людей перешло и на мир идей. Древняя Греция больше всего прославилась своими философами, особенно Сократом, его учеником Платоном и учеником последнего – Аристотелем. Потомки пиратов, воины, умеющие разделять, а не соединять, они особенно преуспели в анализе, различении, классификации. Учеником самого Аристотеля стал полководец Александр Македонский, разрубивший мечом «гордиев узел», а лидерство в европейском Средиземноморье перешло от философов Греции к воинам Рима, что закончилось гибелью западной части античного общества. Затем, в Средние века, доминирование перешло к теологии, религиозным философам, которые восприняли и переработали античное философское наследие и, пытаясь «доказать» бытие Бога, заложили основы техники доказательного научного мышления, которое стало господствовать в Новое время. Однако переходы от одной доминанты к другой происходили в острой конфликтной форме. Религиозные мыслители Средних веков предавали анафеме своих учителей – греческих философов⁴, многие ученые Нового времени столь же эмоционально сводили счеты со «средневековой схоластикой». Однако и наука, сама по себе чуждая познанию добра и зла, принесла с собой не только новые блага, но и новые угрозы жизни, отчасти уже реализовавшиеся (например, Хиросима и Нагасаки, Чернобыль).

⁴ «Предпочитающим глупую внешних философов так называемую мудрость, и следующим за их наставниками... – анафема ... Проходящим эллинские учения и обучающимся им не ради только обучения, но и следующим их суетным мнениям и верующим в них как в истинные... – анафема» (Акты Константинопольского собора 1076 года, цит. по Лосев А. Ф. Очерки античного символизма и мифологии. М., Мысль, 1993. С. 862–864).

Таким образом, жизнь показала, что ни одна из этих сфер европейской культуры не может претендовать на «первенство», доминирование, «старшинство». Реальный опыт хозяйствования, в частности, «матрешка эффективности», показывает, что только вместе они образуют нормально функционирующее целое, в котором есть и движущая сторона (философы образно называют это «ктой-ность»), и определяющая («чтой-ность»), которые не всегда совпадают.

В рамках культуры европейского типа цикл хозяйственной деятельности начинается с того, что субъект определяется в системе интересов, общаясь с другими и обязательно с самим собой. Поскольку интерес – это всегда сравнение состояний в разные моменты времени, лицо, принимающее решение, обязательно раздваивается на себя хозяйствующего и себя – присваивающего результаты хозяйствования, причем присваивать результаты будет не только он. В конце концов на «тот свет» человек не может взять с собой ничего. Все (в том числе и долги) остается людям, так или иначе наследуется ими. Реально существующий мир, в котором принимаются и исполняются решения – это мир настоящего. Будущее, как и прошлое, находится «по ту сторону» настоящего. В хозяйствовании субъект всегда смотрит на настоящее из «потустороннего» будущего, опираясь на опыт другого «потустороннего» – прошлого.

Умение увидеть себя и других в будущем – это очень важное умение. Но поскольку будущее неопределенно, это умение не может быть совершенным. Это также надо понимать, чтобы не впасть в ошибку «всезнания», «всеведения».

Однако неопределенно не только будущее, но и настоящее, а также отчасти прошлое: многого из того, что было, мы не знаем и никогда не узнаем. Наука Нового времени была ориентирована на поиск определенностей. Только в начале XX в. физика подошла к рубежу, границе познания определенности места и скорости перемещения: постоянной Планка, изучаемой сейчас в средней школе. С этой величиной, базовой для квантовой физики, связано соотношение неопределенностей при наблюдении явлений в микромире.

Экономика как наука пока не подошла к познавательному барьеру, аналогичному тому, который был преодолен физиками сто лет назад. В хозяйствовании есть свое соотношение неопределенностей: внешней среды и внутреннего мира субъекта. Чем выше уровень его культуры, чем богаче внутренний мир, его собственное пространство принятия решений, тем успешнее он может хозяйствовать. Но практика хозяйствования не может ждать рекомендаций науки. Решения должны постоянно приниматься и исполняться (must go on), поэтому неопределенности учитываются старыми проверенными способами: созданием запасов, дублированием процессов, повышением технологической дисциплины.

Нижняя половинка рис. 10 – от самоопределяющегося субъекта до реальных условий деятельности – тоже отражает свойство цикличности, поскольку начиная с себя, своих интересов, целей, относящихся к будущему, субъект приходит к себе же в настоящем как одному из реальных средств, причем именно тому, с которого и начинается реальное действие причинно-следственных связей от затрат к результатам. На рис. 13 представлена как раз эта нижняя часть рис. 10, но повернутая на 180 градусов, чтобы сохранить неизменным направление движения в оставшейся части рис. 10, которая трансформируется в связку «люди → производимые вещи → люди» на рис. 14).

Темы «кто, что и как?» присутствуют в хозяйственной деятельности как на стадии принятия решений, *ex ante*, так и на стадии их реализации, *ex post*. Но при формировании хозяйственного решения в экономической деятельности доминирует «кто-ность»: первостепенное значение имеют интересы субъектов.

Можно заметить, что в каждом из трех секторов на рис. 13 есть свои, особые виды неопределенности. Наиболее важные из них относятся к самому хозяйствующему субъекту, творцу. Призыв философа Сократа: «Человек – познай сам себя» не может быть реализован «полностью и окончательно».

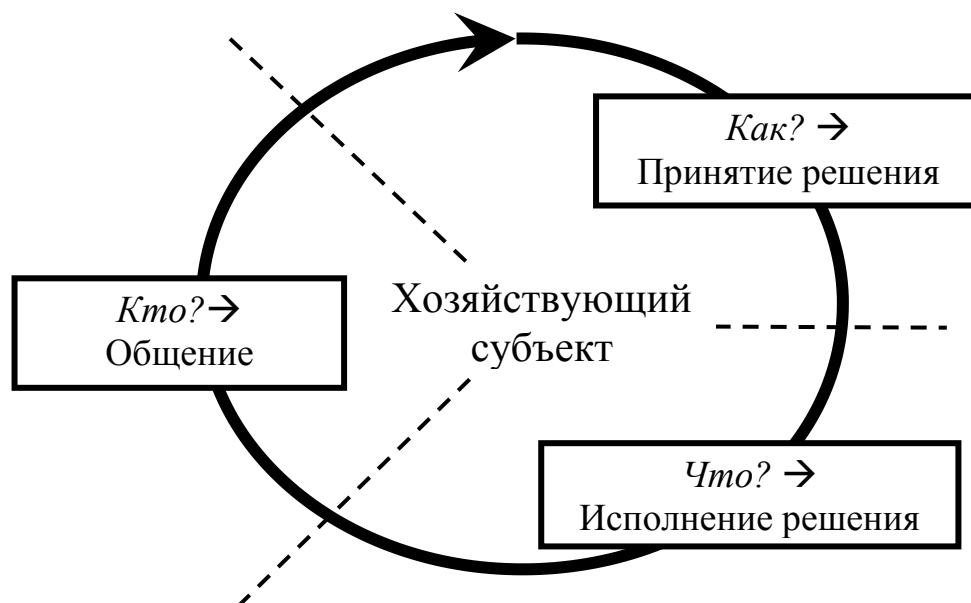


Рис. 13. Триада вопросов «Кто? – Как? – Что?» в хозяйствовании

Начиная движение слева «против часовой стрелки» на рис. 10 (и следовательно «по часовой стрелке» на рис. 13), мы из зоны вопроса «Кто?» переходим в зону вопроса «Как?». Здесь основным источником неопределенности являются сами люди, точнее, невозможность полностью скоординировать свои планы на будущее. Каждый своей волей и в своем интересе вступает (или не вступает) в договорные отношения только с частью своих современников. Помимо трудностей согласования интересов договаривающихся сторон есть суверенные

планы и действия других экономических агентов. Понятие «коммерческая тайна» отражает необходимость каждого хозяйствующего субъекта, преследующего свои интересы, часть информации оставлять сугубо приватной, не подлежащей передаче на сторону. Право на эту тайну, как и на другие, охраняется законом.

В зоне вопроса «Что?» некоторые виды неопределенности уже осваиваются наукой. Формула анархистов XIX в. «Анархия – мать порядка» в XX в. переместилась из мира субъектов в мир объектов, где обрела вид «порядок – из хаоса». Простейшим примером такого порядка, спонтанно появляющегося из хаоса, являются морские волны. Но для нас сейчас эта зона интересна тем, что именно через нее субъект, принимающий решение, возвращается к себе – теперь уже как начальному пункту причинно–следственных связей по исполнению принятого решения.

4.1. Двойной цикл хозяйствования: целеполагание – целедостижение

Теперь, когда с помощью рис. 10 более детально рассмотрена начальная, нижняя часть табл. 3, т. е. стадия формирования хозяйственного решения, можно сам этот рисунок в целом трансформировать в другой, включающий два связанных «полуциклических» процесса, каждая часть которого начинается и заканчивается человеком, субъектом, а на «промежуточных» стадиях имеет дело с вещами (см. рис. 14). Движение от человека (общества) как конечной цели хозяйствования обязательно включает переход к *потребности в вещах* как средствах обеспечения жизни и от них к самим людям как средству, необходимому для их производства. Это движение «от целей к средствам» в европейской культурной традиции принято называть *телеологическим* подходом, а последующее движение от затрат (прежде всего, труда как причины и появления вещей, и продолжения жизни) к результатам – *каузальным*. (По-гречески telos – цель, результат, завершение. На латыни causa – причина. По традиции то, что ближе к «миру идей», в европейской традиции принято обозначать терминами греческого происхождения, а то, что ближе к «миру вещей» – латинскими).

Рис. 14 показывает ту же зависимость жизни людей в будущем от их хозяйствования в настоящем, которая представлена на рис. 6 и 7, а также на табл. 3. Но теперь на первом плане оказываются реальные целевые и причинные связи мира людей и мира вещей. В наиболее полном виде функциональный цикл, представленный на рис. 14, соответствует практике *натурального хозяйствования*, когда субъект (семья, община, государство) сам себя эксплуатирует, производит все вещи, необходимые для обеспечения своего существования.

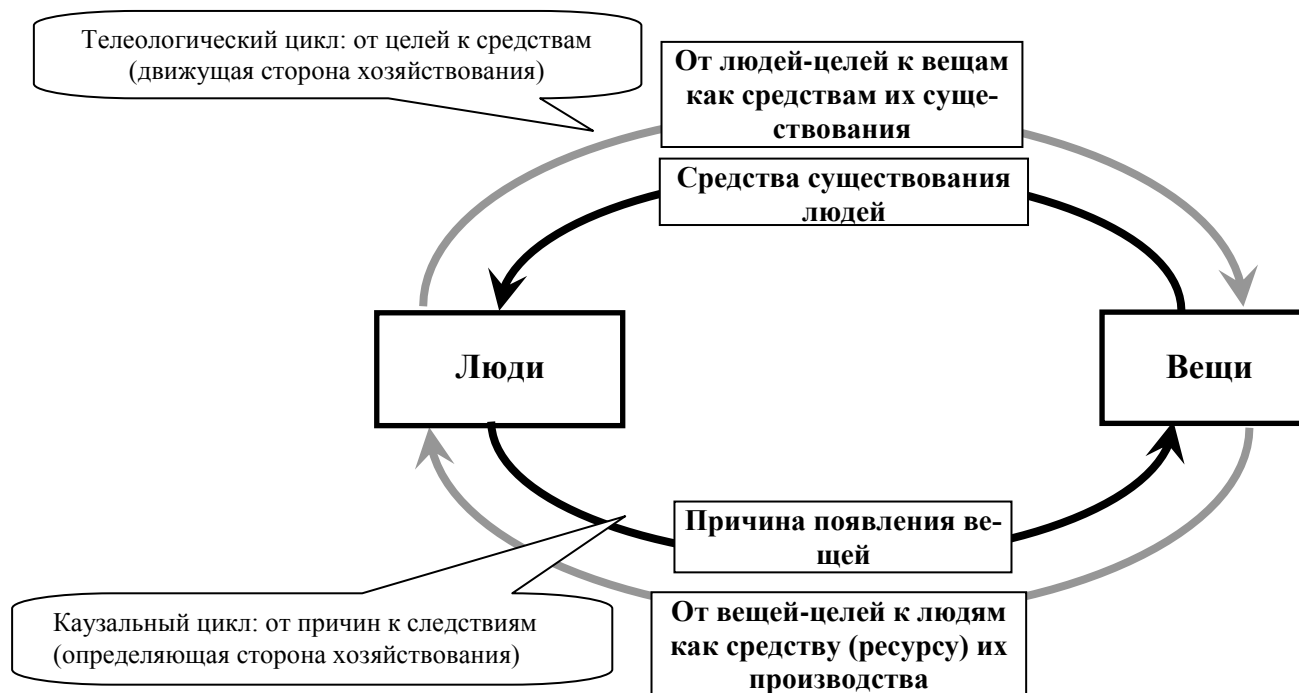


Рис. 14. Модель встречных потоков целевых и причинных связей

Как известно из курса истории, такой тип хозяйствования доминировал на протяжении многих веков и тысячелетий во всех странах. Многие его черты остаются и в современных обществах. Если ограничиваться примером России, то приусадебные (или дачные) участки и сейчас для многих семей представляют собой место, где производится самое необходимое для выживания. В целом домашнее хозяйство представляет собой как бы малую форму натурального хозяйства, поскольку многие виды рутинного труда, связанного с потреблением вещей, делаются своими руками. Революция в техническом обеспечении домашнего труда, о которой уже говорилось выше, не избавила от самого труда, который далеко не всегда стоит доверять чужим рукам.

Еще один пример «натурального хозяйства» в современном мире – производство государством *общественных благ*, начиная с безопасности. Такие блага нереализуемы на рынке, поскольку невозможно *ни ограничить доступ* к ним, *ни взимать плату*, поэтому ими безвозмездно пользуются все жители. Если говорить точнее, государство производит блага за счет налогоплательщиков.

Принятие любого решения, в том числе хозяйственного, предшествует его выполнению. Поэтому телеологический цикл – от целей к средствам – является *движущей* стороной (силой) хозяйствования. Но результат представляет собой следствие взаимодействия определенных вещей в конкретных условиях. Поэтому каузальный цикл представляет собой сторону хозяйствования, *определяющую* будущее, реальное продолжение жизни людей.

Если рассматривать эти стороны с точки зрения соотношения творческих и рутинных элементов, можно заметить, что творчество в большей мере присутствует в первой из них – производстве и принятии решений, а рутина – во второй, в исполнении решений. Человеку как существу творческому свойственно избегать скучной рутины, искать и находить себе замену в исполнении рутинных действий. Это его свойство лежит в основе *замещения живого труда овеществленным*: различными устройствами, начиная от первобытных каменных скребков вплоть до современных персональных компьютеров и их программного обеспечения.

Однако полностью исключить себя из исполнения ранее принятых решений человек не может, поскольку жизнь полна неопределенностей. Решения принимались в одно время и при одних ожиданиях относительно будущего, а исполняются в других. Решения всегда содержат в себе ошибки в ожиданиях будущего, которые должны выявляться и исправляться «на ходу». Мудрость хозяйствования на практике состоит не в точности исполнения ранее принятых решений (см. среднюю часть «матрешки эффективности» на рис. 12), а в получении конечных результатов, соответствующих определенным интересам субъектов.

Получается довольно интересная ситуация, уже встречавшаяся нам на примере с решением об обязательных ремнях безопасности в автомашинах: решения принимаются для одних целей («как лучше») и с одними ожиданиями, а конечные результаты оказываются другими. Та же самая *неопределенность* будущего, которая заставляет в настоящем искать не просто решения, а самые лучшие, «оптимальные» решения (например, минимизировать затраты на получение определенного результата), не позволяет иметь *определенный* «критерий оптимальности» принимаемых решений, требует осуществлять на стадии исполнения решений не только их окончательную «проверку на оптимальность», но и при необходимости менять сами решения.

Получается так, что творчество в реальном хозяйствовании происходит непрерывно – и при принятии решений, и при их исполнении. Более того, в рамках традиционного хозяйствования в рамках крестьянской семьи или мастерской ремесленника нет четкого разделения во времени телеологического и каузального циклов, описанных на рис. 14: решения принимаются как раз тогда, когда их надо исполнять, и потом могут непрерывно меняться «под диктовку меняющихся обстоятельств». В результате у хозяйствующих субъектов появляется стойкое убеждение: кто реально делал вещь «своим трудом и потом», тому она и должна принадлежать «по праву». Это убеждение соответствует «правде жизни» только до тех пор, пока одно и то же лицо и принимает решения, и исполняет их.

Но такое единство воли в хозяйствовании наблюдается далеко не всегда. Как известно из школьного курса истории, в «речных цивилизациях» древности стратегические хозяйственные решения принимались на уровне государств: где и какие плотины и каналы строить, как хранить и распределять с их помощью воду для полей. Исполнение этих решений ложилось на плечи десятков или даже сотен тысяч людей. Несколько позже появилось классическое античное рабство с четким разделением «умственного труда» по принятию хозяйственных решений и «физического труда» по их исполнению. В Новое время эта же линия была продолжена в принципе разделения властей с четким обособлением законодательной и исполнительной ветвей власти как на уровне государства в целом, так и на других уровнях управления. Аналогичные принципы применяются и в хозяйственной практике, когда ресурсы – особенно такой, как «труд» (точнее, «способность к труду», «рабочая сила»), – принадлежат одним субъектам, а пользуются ими другие.

Юридическая норма, соответствующая и обычному здравому смыслу, состоит в единстве права на принятие решения и ответственности за результат его исполнения, реализации независимо от того, кто был исполнителем. Но если решения приходится конкретизировать, уточнять, изменять в процессе их исполнения, то часть и прав, и обязанностей «делегировается» исполнителям, которые тем самым становятся соучастниками принятия решений. В сложных хозяйственных ситуациях зачастую уже трудно бывает провести границу между теми, кто принимает решения, и теми, кто их исполняет. Более того, жизнь полна примерами «переворачивания» ситуации: исполнительная власть («слуга», «раб») становится выше законодательной власти («хозяина», «господина»). В СССР последнего периода его существования центральные плановые органы попадали во все большую зависимость от той информации, которую предоставляли им будущие исполнители «плановых заданий», которые тем самым получали возможность использовать «верхи» в своих интересах, местных или отраслевых.

При этом все больше росла роль тех отраслей и регионов, которые в минимальной степени нуждались в координации своих хозяйственных решений со смежниками. Это в первую очередь добывающие отрасли и соответствующие регионы. В 1970–1980-е гг. происходило ускоренное формирование экономики, в которой стала доминировать добыча углеводородов для продажи за границу (см. рис. 15).

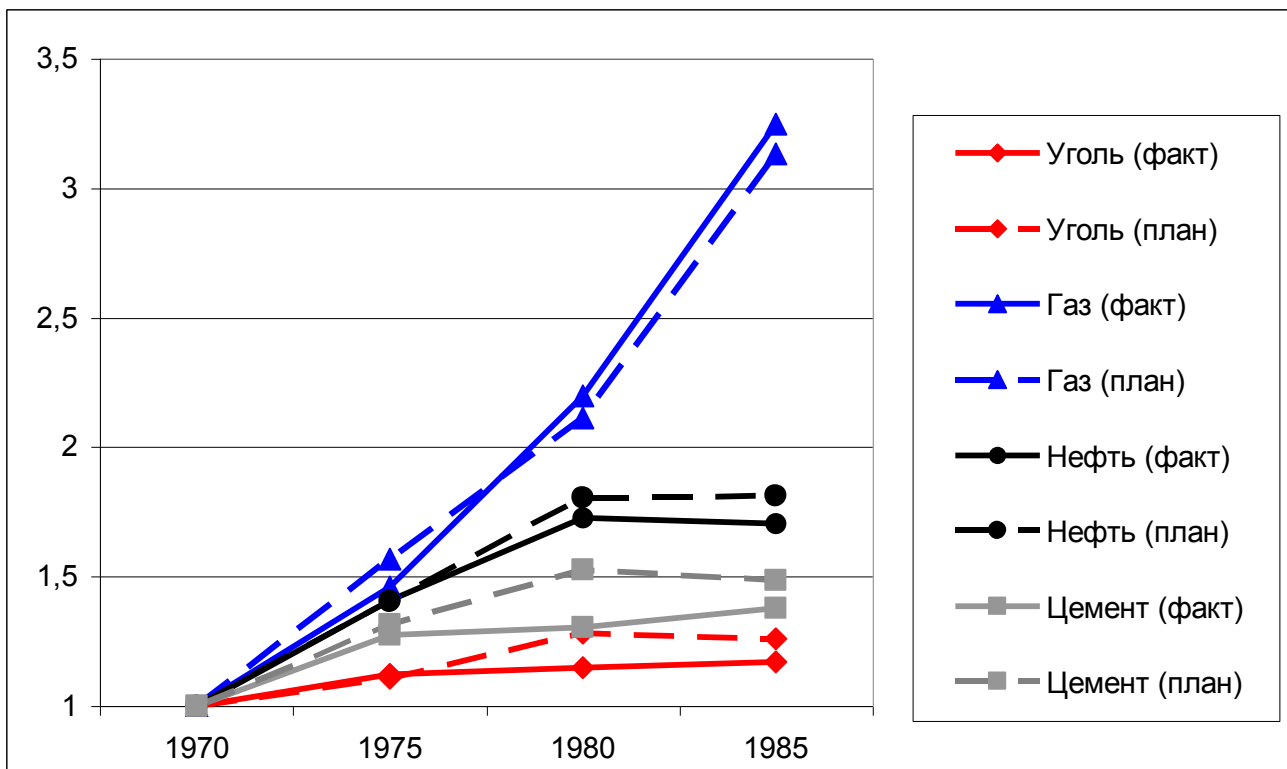


Рис. 15. Динамика натуральных показателей производства в СССР периода «застоя»

Чем выше и разнообразнее неопределенности, с которыми приходится иметь дело и в принятии решений, и при их исполнении, тем в большей степени «хозяином жизни» – своей и часто других – становится тот, кто в конечном счете исполняет свои собственные решения.

На страхе, что исполнитель выйдет из-под контроля, даже если речь идет не о людях, а о машинах, основаны многие произведения искусства, в частности фильм «Терминатор». В современной хозяйственной практике развитых стран широко применяются разные формы вовлечения наемных работников в распределение прибыли («участие в прибылях»). Де-юре наемные работники не имеют доли в прибыли: она получается как результат вычета из полученного дохода оплаты использования ресурсов. Но в современном сложном производстве все больше «зон ответственности» непосредственных исполнителей, «нештатных ситуаций», для которых нет «рутинных» решений. Особенно велика доля таких ситуаций у наемных менеджеров высшего уровня в акционерных обществах. Обычно для повышения персональной заинтересованности в конечном результате их включают в число акционеров, например, продавая им акции по льготной цене.

4.2. Обмен: две основных формы

Модель принятия и исполнения хозяйственных решений, представленная на рис. 14, как две капли воды похожа на модель циркулярных потоков благ и де-

нег в рыночной экономике, имеющуюся в любом учебнике по экономике (см. рис. 16).

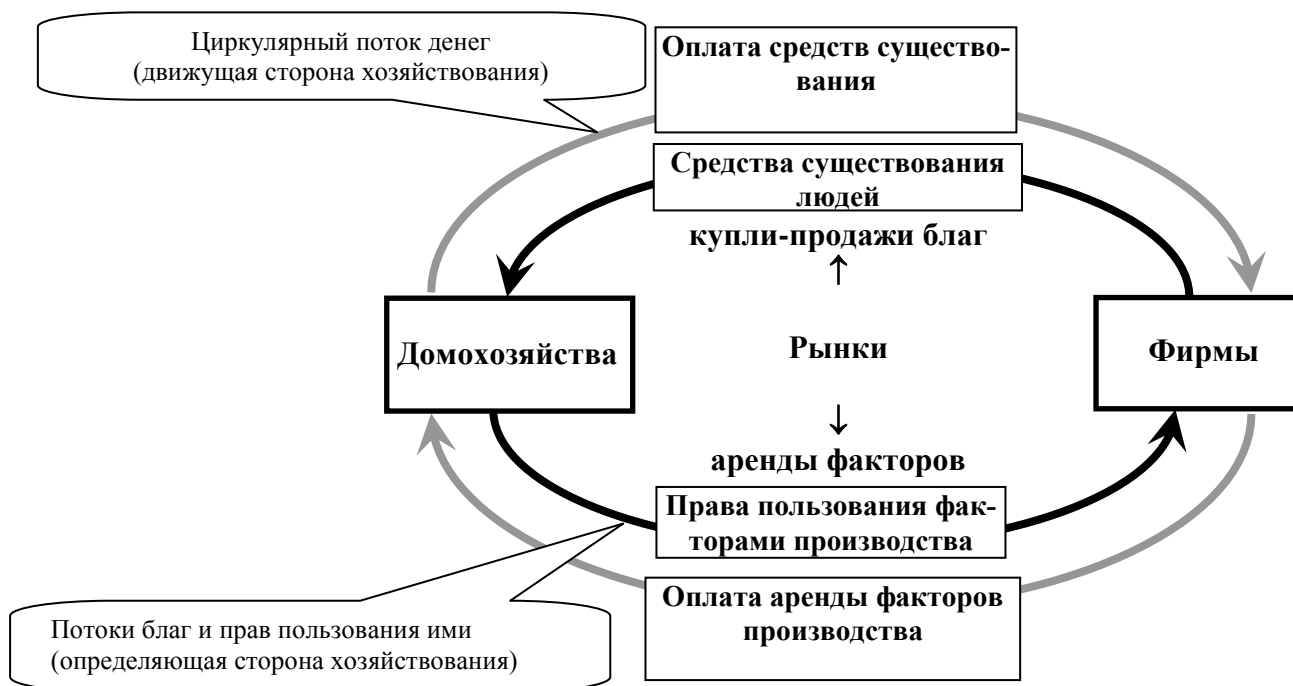


Рис. 16. Базовая модель циркулярных потоков в рыночной экономике

Некоторые элементы на рис. 14 и 16 близки или полностью совпадают. Домохозяйства – это место, где применяются (потребляются и используются) вещи и «производятся» люди, а фирмы – это место, где производятся вещи и используются (эксплуатируются) люди. Поток средств существования (верхняя черная стрелка) означает одно и то же в обоих случаях. Нижняя черная стрелка обозначает перемещение прав пользования факторами производства от их собственников, которыми здесь считаются домохозяйства, к хозяйствующим субъектам – фирмам. В отличие от средств существования права пользования называются *институциональными* благами.

Юридически значимая разница между ними, которую экономисты-теоретики и сейчас часто игнорируют, состоит в том, что обмен благами чаще всего имеет вид *купли-продажи*, а отношения обмена по поводу факторов производства обычно имеют вид *найма (аренды)* и арендной платы (рис. 17).

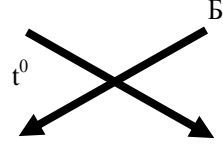
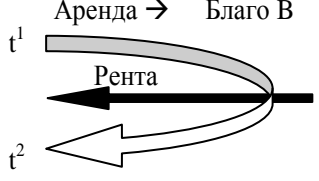
Тип сделки	Купля-продажа		Аренда (+ рента)	
Агенты сделки →	Субъект 1	Субъект 2	Субъект 1	Субъект 2
Права собственности: ↓ до сделки	Благо А	Благо В	Благо А	Благо В
во время сделки				
после сделки	Благо В	Благо А	Блага А,В	Благо С
Пропорции обмена	$xA = yB$		$xA_{(t^1-t^2)} = yB\Delta t$	

Рис. 17. Формальные различия сделок купли-продажи и аренды

Описанные на рис. §§17 виды сделок применяются как в чистом виде, так и в разнообразных комбинациях. Например, поставка блага с предоплатой означает, что сначала покупатель оплачивает будущую покупку и тем самым становится кредитором продавца, арендует ему денежные средства на время до ее фактического получения.

Рыночные сделки в равной мере обслуживаются куплей-продажей и арендой, однако только купля-продажа вписывается в рынок органично. Связано это с тем, что стихийные изменения цен – основная форма регулирующего воздействия рынка на поведение экономических агентов – как правило, оперативнее учитываются в рамках купли-продажи. Основным исключением из этого правила являются сложные средства производства, создание которых (например, прокатного стана, супертанкера) часто требует много времени.

В отношениях аренды пропорция обмена фиксируется в один момент, при одной рыночной конъюнктуре, а действует в течение всего срока действия сделки. В зависимости от изменения конъюнктуры по сравнению с ожидавшейся в убытке может оказаться любая из сторон сделки арендного типа. В современной практике этот недостаток договоров аренды агенты стараются уменьшить введением «плавающих» пунктов, но неопределенность будущего они снять не могут, контракты остаются «неполными», недоопределенными.

Из истории мировой экономики известно, что в арендных отношениях по поводу земли ее арендаторы стремились увеличить срок сделки как можно больше, чтобы успеть получить отдачу от вложений в повышение ее плодородия. При этом наблюдалось сокращение таких вложений по мере приближения конца срока сделки. Со своей стороны собственники земли стремились укоротить срок сделки.

Похожее было и в русской общине. По мере усиления роли семейных крестьянских хозяйств и деградации общинных отношений продолжительность периодов между переделами земли увеличивалась, земля фактически закрепля-

лась за отдельными семьями. В России повторялся путь Западной Европы – появлялась семейная собственность на землю как ступень, предваряющая частную собственность на нее. 1917 год прервал этот процесс. Переход к рыночной экономике заставил к нему вернуться.

Хотя рыночная экономика ассоциируется прежде всего с отношениями купли-продажи, развитая рыночная экономика базируется на арендных отношениях – на рынках наемного труда и финансового капитала. Отношения арендного типа появились гораздо раньше, чем рыночная экономика. Из курса отечественной истории (и литературы) известны такие понятия, как барщина и оброк («Ярем он барщины старинной оброком легким заменил». Кстати, А. С. Пушкин был довольно образованным для своего времени экономистом, и это не Евгений Онегин, а он сам читал Адама Смита). В специальной литературе они называются соответственно *отработочной* и *продуктовой* рентой. Эти виды арендно–рентных отношений между собственниками земли – помещиками и пользователями – крестьянами сами по себе не требовали рыночной экономики. Только широкое развитие отношений купли-продажи результатов труда постепенно привело к доминированию рынка как способа *надсубъектной* («невидимая рука», по А. Смиуту) координации хозяйственных решений.

Обмен – это всегда совместное хозяйственное действие как минимум двух экономических агентов, каждый из которых действует своей волей и в своем интересе. Интерес этот всегда имеет количественную форму, поскольку стороны договариваются именно о количествах благ, передаваемых на время или навсегда из одних рук в другие. Но за этой формой может быть другое, более важное содержание. Оно связано с интересом выживания.

Модель базового стратегического выбора (см. рис. 7) показывает значимость принятия решения о том, сколько времени надо уделять сейчас для обеспечения жизни потом. Но где гарантия, что этого времени окажется достаточно? Что результат труда не окажется в точке С на рис. 11, т. е. будет намного ниже предполагавшегося по совершенно непредвиденным причинам? Где гарантия, что накопленные ранее запасы позволят компенсировать недостаточное текущее производство?

Все эти вопросы подводят к одному ответу, который уже приводился выше: интерес выживания в условиях неопределенности естественно дополняется количественным интересом: «лучше больше, чем меньше». Даже если запас не пригодится и со временем потеряет ценность, это не столь важно, если он уже выполнил свою роль страхования интереса выживания.

Производство «с запасом» вообще очень распространенное явление в мире живой природы. При этом, чем проще устроены организмы того или иного биологического вида, тем больше обычно «норматив плодовитости», сочетаю-

щийся с низкой доживаемостью до рождения потомства. Низкий «экономический эффект» такого перепроизводства запасов не является проблемой, если обеспечивается «стратегическая эффективность» – продолжение существования вида.

Обмен двух агентов, ведущих натуральное хозяйство, – каждый свое – представляет для каждого из них интерес прежде всего как средство повышения надежности выживания при «прочих равных» (т. е. при сложившихся пропорциях распределения времени жизни на свободное время, время потребления вещей и время производства средств существования в будущем). Для того чтобы у субъектов возник взаимовыгодный интерес обмена, достаточно, чтобы они различались по применяемым технологиям производства благ, чем бы это различие ни вызывалось. Например, на ровной поверхности относительно проще выращивать растения, чем на холмистой. Поэтому отгонное скотоводство широко практикуется в горах, а растениеводство – в долинах.

Если вернуться к модели «кривая производственных возможностей», представленной на рис. 8, то можно сказать, что на интервале АВ у агента соблюдается пропорция замещения (альтернативные издержки) «2 : 1» для благ «масло – пушки». Если у другого агента альтернативные издержки составляют «4 : 1», у каждого из них появляется интерес к обмену по какой-то промежуточной пропорции, например «3 : 1». Общее правило такого обмена очень простое и очевидное: *каждый продает то, что у него относительно дешевле (т. е. меньше альтернативные издержки) и покупает то, что относительно дороже*. В нашем условном примере у первого агента «пушки» в два раза дешевле, чем у второго. Их он и будет продавать второму в обмен на «масло» в том количестве и по той реальной относительной цене (пропорции), которая устраивает обе стороны. При этом отношения самоэксплуатации, типичные для натурального хозяйства, трансформируются в отношения взаимной эксплуатации.

Впервые принцип *сравнительных преимуществ* (который мы только что и рассмотрели на условном примере) был сформулирован английским экономистом Д. Рикардо примерно 200 лет назад для международной торговли, но он имеет универсальный характер для сделок купли-продажи. Его естественным следствием является постепенная специализация экономических агентов на производстве тех благ, по которым у них имеется сравнительное преимущество. Для России в рамках международного разделения труда это в течение многих веков воспроизводимые дары природы с минимальной обработкой человеком (лес, пенька, пушнина, позже зерно), а сейчас – в основном невозпроизводимые блага (углеводороды, металлы).

С появлением обмена у всех благ, находящихся в собственности экономических агентов, появилась дополнительная ценность – меновая («на что эту

вещь можно поменять?»). Но сама эта меновая ценность имеет инструментальный характер: то, что получается взамен, в дальнейшем прямо или косвенно применяется как средство существования. Пропорции обмена отчасти ограничены особенностями технологий (в нашем условном примере они задают рамки «не ниже «2 : 1» и не выше «4 : 1»), но в основном зависят от соотношения переговорных сил сторон: кому нужнее обмен, тот больше склонен идти на уступки в цене. Важнейшей коммерческой тайной – охраняемой в том числе законом (Гражданский кодекс РФ), обычно как раз и бывает то, до какого рубежа субъект готов уступать, хотя уступать на самом деле каждый хочет как можно меньше. Коммерческой тайной часто являются также условия конкретной сделки.

Натуральный обмен (например «пушки – масло»), если он реально встречается в жизни, называется бартер (юридически он оформляется как договор мены). Возможны довольно развитые цепочки бартерных обменов. В России в 1990-е гг. такая практика была широко распространена. Но обычно рано или поздно практика обмена сама формирует товары, на которые возлагаются функции денег, т. е. посредников («эквивалентов») в отношениях купли-продажи и как средства платежа.

Это происходит стихийно и не зависит от того, является экономика рыночной или представляет собой «плановое хозяйство» в масштабах государства. Например, во Вьетнаме в 1970-х гг., в период завершения войны с США и преодоления ее последствий, применялась карточная система распределения практически всех средств существования людей. Принцип карточной системы – «всем все поровну». Поскольку потребности у людей на самом деле разные, они стали обмениваться карточками и в результате появился рынок карточек, на котором роль денег как универсального средства обмена стали выполнять карточки на рис – самое массовое и жизненно необходимое благо.

4.3. Деньги: функции, свойства, виды

В современных учебниках экономики обычно называются три функции денег: средство обмена, единица счета ценности и средство ее сбережения. Мы уже видели на примере рынка карточек, что рынки сами порождают деньги как средства обмена в отношениях купли-продажи и средство платежа, а в целом – как *средство обращения*. Эта функция – быть средством обращения (обмена) – их первая и самая распространенная функция. Но она возможна только потому, что сами деньги – блага хранимые, причем очень хорошо хранимые, особенно в эпоху металлических денег. Поэтому деньги – это еще и средство сохранения, сбережения, накопления ценности (стоимости). От этого свойства происходит еще одно название денег – валюта (ср. ценность: по-французски – *valeur*, по-

итальянски – *valori*, по-английски – *value*, по-немецки – *Wert*). Ценовая информация, которая производится рынками, также обычно отражается в денежной форме. Поэтому еще одна важная функция денег – быть мерой ценности всех остальных благ.

Деньги, которые рождаются самим рынком, это товары, которые отличаются от многих других компактностью, высокой хранимостью и делимостью. Особенно удобны с точки зрения этих свойств такие металлы, как серебро и золото. Но их количество, как и любых других благ, в разное время выполнявших функции денег (в частности, пушнины, скота), ограничено, поэтому со временем практика хозяйствования породила разнообразные заменители натуральных денег, например в виде векселей, банкнот, казначейских билетов, записи на счетах (обычно в банке). Вексель выдается обычным хозяйствующим агентом, банкнота – банком, а казначейский билет – государством. Все они представляют собой письменные обязательства предоставить при их предъявлении эмитенту (т. е. тому, кто выпустил соответствующую бумагу) «настоящую» ценность. Раньше этой ценностью были деньги в виде драгоценных металлов, сейчас – главным образом деньги других государств, иностранная валюта. Непосредственно золото и другие ценности, составляющие достояние государства, в настоящее время не используются как средство обеспечения «бумажных» денег.

Деньги как средство обращения используются как в наличном виде (бумажные деньги, монеты), так и в безналичном. Сейчас практически все безналичные расчеты осуществляются в электронном формате, поэтому можно встретить выражение «электронные деньги». Перевод денег из безналичного вида в наличный широко практикуется через банкоматы.

Государства, выпускающие валюту, следят за тем, чтобы ее было достаточно для того, чтобы деньги успешно выполняли свои функции. Оно наказывает фальшивомонетчиков, выпускающих поддельные деньги, а также пытается ограничить теневую экономическую деятельность: уклонение от налогов, производство и оборот запрещенных вещей (оружие, наркотики) и услуг (например, игорный бизнес).

Если у государства не хватает собираемых налогов для осуществления текущих расходов и выполнения социальных обязательств, оно или выпускает дополнительное количество денег, или продает на финансовом рынке обязательства, по которым в будущем выплачивает процент. Первая из этих мер – дополнительная эмиссия, превышающая спрос на деньги – всегда приводит к *инфляции*, т. е. обесценению денег в явной или неявной форме. *Явная* форма инфляции – повышение уровня цен. Она является типичной при нормальном функционировании рынков. *Неявная* форма инфляции – сокращение возможно-

стей покупать товары, часто именуемая «дефицит». Она является типичной при отсутствии нормальных рыночных механизмов формирования цен.

Нетрудно заметить, что циркуляция денег в модели рыночной экономики, представленной на рис. 16, в точности совпадает с циклом целевых связей в модели натурального хозяйства, представленной на рис. 14. Это неслучайно. Все вещи, в том числе участвующие в обмене в качестве денег, это только средства существования людей, общества в целом. Их ценность производна от вклада в обеспечение будущего, а не от затрат труда в прошлом или настоящем.

Например, наемный работник, получающий деньги в обмен на право использовать часть его времени жизни по усмотрению нанимателя, интересуется не столько «покрытием произведенных затрат», реальных или мнимых, сколько тем, какое количество (и качество) жизни они обеспечивают в будущем при их обмене на натуральные блага. Поэтому *минимальный размер оплаты труда* (МРОТ) устанавливается не на рынке, а как административная норма, регулируемая законом (в России ее определяет Государственная дума в расчете на месяц, в США она устанавливается как минимальная почасовая ставка).

В отличие от домохозяйств, для которых деньги представляют собой универсальное *средство* обеспечения жизни, для фирм сами деньги, точнее, прибыль, выраженная в деньгах, и есть основная *цель* их деятельности (см., например, ГК РФ, ст. 50, п. 1). С появлением рыночной экономики роль и место экономики в жизни людей начали меняться: теперь в хозяйствовании присутствуют уже не только «вещи для людей», но и «люди для вещей».

Если обозначить символом D денежные затраты фирм, символом D' – получаемые денежные результаты, а символом ΔD прибыль, то самая короткая запись для связи затрат и результатов хозяйствования любой фирмы имеет вид:

$$D \rightarrow D' = D + \Delta D.$$

За этой короткой записью скрыта самая разнообразная реальная деятельность, детально раскрываемая в бизнес-планах, где расписывается что, когда и по каким ценам купить или арендовать, что, когда и как сделать, когда и по каким предполагаемым ценам продать. Поэтому немного более подробная запись затрат и результатов деятельности фирмы выглядит так⁵:

$$D \rightarrow T_K^L \dots P \dots T' \rightarrow D'.$$

Если у фирмы (предпринимателя) есть хорошая бизнес-идея, ей (ему) совсем не обязательно начинать дело на собственные деньги, которых может и не быть. Деньги (D) можно получить в банке или выпустив собственные долговые обязательства. Затем предприниматель идет на рынки факторов, где нанимает

⁵ Первым эту формулу использовал К. Маркс в «Капитале». См., например, на первой же странице второго тома: «Первая стадия: Капиталист появляется на товарном рынке и рынке труда как покупатель...».

необходимых работников, арендует или покупает оборудование, помещения, расходуемые материалы (средства производства, капитал): $D \rightarrow T_K^L$.

Затем начинается реализация бизнес-идеи, то есть процесс производства конкретного блага T' за счет применения арендованных и купленных факторов/ресурсов: $T_K^L \dots P \dots T'$.

Наконец, завершающий этап – реализация произведенного товара на рынке благ, получение денежной выручки, которая должна не только покрыть все сделанные затраты, но и принести прибыль: $T' \rightarrow D'$. Ее можно частично или полностью превратить в капитал, капитализировать (т. е. пустить на расширение или совершенствование производства или вложить в банки). Тогда следующий технологический цикл будет иметь более высокие количественные характеристики: $IER > 1$.

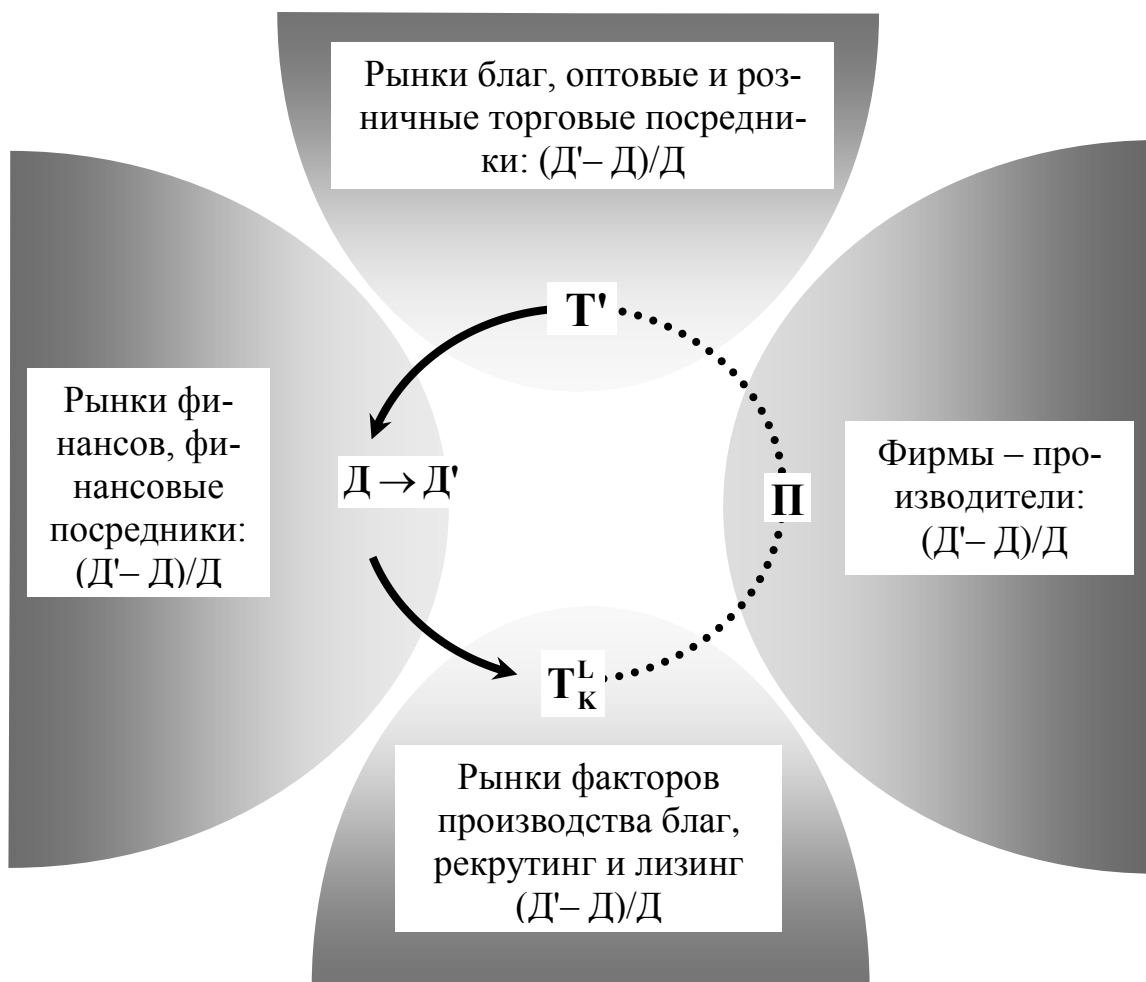


Рис. 18. Цикл движения денег в процессе их «самовозрастания» и интересы фирм

Описанная выше последовательность этапов «самовозрастания» капитала в графической форме представлена на рис. 18. На ней также к фирмам-

производителям добавлены основные фирмы-посредники, обслуживающие предпринимательскую деятельность в разных секторах рыночной экономики.

Основным финансовым посредником в этом цикле является организация, способная выдать «длинный кредит», т. е. кредит со сроком возврата, позволяющим реализовать полный технологический цикл реализации бизнес-идеи. Типичным посредником такого типа являются инвестиционные банки, работающие как с ресурсом со средствами пенсионных фондов.

На рынке факторов производства сейчас активно действуют разнообразные *рекрутинговые* и *лизинговые* посредники, работающие соответственно на рынках труда и капитала.

Даже в России уходят в прошлое времена, когда основным посредником на рынке труда была местная биржа труда («бюро по трудоустройству»). Предприниматели часто предпочитают привлекать не местную рабочую силу: высококлассных специалистов – из стран Европы, включая Россию, малоквалифицированных – из стран Азии и Латинской Америки, стран СНГ, с Балкан. Рекрутинговые компании специализируются на поиске и, если это отдельно оговаривается, дополнительной подготовке кадров по запросу конкретной фирмы, реализующей свою бизнес-идею.

Лизинговые компании специализируются на закупке (часто в кредит) оборудования и передаче его в аренду непосредственно фирмам-производителям, чья выгода в данном случае состоит в том, что нет необходимости ей самой брать «длинный кредит». В России этот вид посредничества пользуется особой популярностью как раз из-за больших трудностей с получением кредитов на сроки, превышающие несколько месяцев.

Самый старый, даже древний вид посредничества – торговый. Он появился задолго до появления рыночной экономики как системы. Великий шелковый путь соединял Китай с Европой еще тогда, когда везде преобладало натуральное хозяйство. Известные из курса всемирной истории Ост-Индские компании Голландии и Англии были не только торговыми посредниками. По сути дела, с обслуживания их нужд в транспортных средствах началось развитие капитализма сначала в Нидерландах (куда из Италии перебрались банкиры после потери Средиземным морем стратегического хозяйственного значения), а затем и в Великобритании.

В современной России, осуществляющей переход от полунатурального хозяйствования в масштабах одной седьмой поверхности суши Земли к рыночной экономике, также ускоренно развивается именно этот сектор экономики – товаропроводящие сети, системы. Сейчас он обслуживает главным образом экспортно-импортные товарные потоки («туда» – преимущественно нефть и газ по трубопроводам, «обратно» – все, что нужно для жизни, в основном назем-

ным автотранспортом). В будущем, когда отечественные фирмы-производители в полной мере научатся использовать свои сравнительные конкурентные преимущества, они также воспользуются этой инфраструктурой, включающей *оптовые звенья*, т. е. закупки и продажи крупных партий товаров, и развитые *розничные сети*, т. е. продажу отдельных единиц товара конечным покупателям-потребителям.

У всех фирм – и производящих новые ценности (средства существования людей, общества), и оказывающих посреднические услуги – интерес один, точнее одинаковый: прибыль. Поэтому показатели экономической эффективности и эффективности стратегической у каждой из них совпадают и выражаются отношением конечного результата (прибыли) к затратам (авансированному капиталу).

Каждая фирма стремится максимально увеличить свою эффективность, но для всех существует общая нижняя граница эффективности их предпринимательской деятельности. Этой границей является ссудный процент (*interest rate*) по безрисковому хранению денег на депозите в банке. Тем самым рынок финансов стал своего рода камертоном, отправным и конечным пунктом всей системы координации хозяйственных решений в развитой рыночной экономике.

Базовый стратегический выбор хозяйствующих субъектов – между свободным временем и временем производства благ для будущего – в рыночной экономике далеко не всегда делается в таком явном виде, как это представлено на самой простой модели (см. рис. 7). Поскольку многие, если не большинство, работают по найму, этот выбор зависит как минимум еще от одного агента – нанимателя–работодателя.

Обычно в рыночной экономике существуют стандартные *временные* рамки занятости, действующие для большинства работающих по найму. Как правило, они привязаны к недельному циклу, который включает как минимум один день, полностью свободный от такой работы. Например, в России сейчас, как и в СССР на последнем этапе его существования, нормой является пятидневная рабочая неделя общей продолжительностью 41 час: примерно по 8 часов в день (обеденный перерыв 45 минут и сокращенный на 15 минут рабочий день в пятницу). В других странах можно увидеть несколько другие величины. Общая тенденция тем не менее состоит в том, что доля свободного времени в недельном и годовом циклах постепенно увеличивается.

В условиях принудительной фиксации времени труда наемный работник свой личный базовый стратегический выбор – свободное или связанное время – смещает на пропорцию между свободным временем и временем, затрачиваемым на рутинное потребление вещей в своем домашнем хозяйстве.

Но главным местом нахождения того, во что трансформируется этот стратегический выбор, становится рынок финансов. Здесь субъекты осуществляют выбор пропорции между ликвидностью (обмениваемостью на другие ценности) и доходностью размещения временно свободных денежных (финансовых) средств.

Самая ликвидная форма – наличные в кармане или на кредитной карточке при доступности банкоматов или широком применении в розничной торговой сети устройств по работе с такими карточками. Самая доходная форма – вещь довольно неопределенная, поскольку между доходностью и надежностью ценных бумаг существует обратная связь: чем выше предполагаемая доходность финансового актива, тем он обычно рискованнее. Поэтому в простейшем случае стратегический финансовый выбор выглядит как определение пропорции между хранением определенной суммы денег в наличной форме и всех остальных – на срочном депозите.

В рамках рыночной экономики все представленные выше стратегические выборы – базовый, производный и финансовый – могут быть представлены как элементы одной системы (см. например, рис. 19).

Денежная форма как затрат, так и результатов позволяет значительно расширить круг показателей экономической эффективности, дополнив технологические соотношения затрат и их непосредственных результатов в натуральной форме стоимостными (или ценностными).

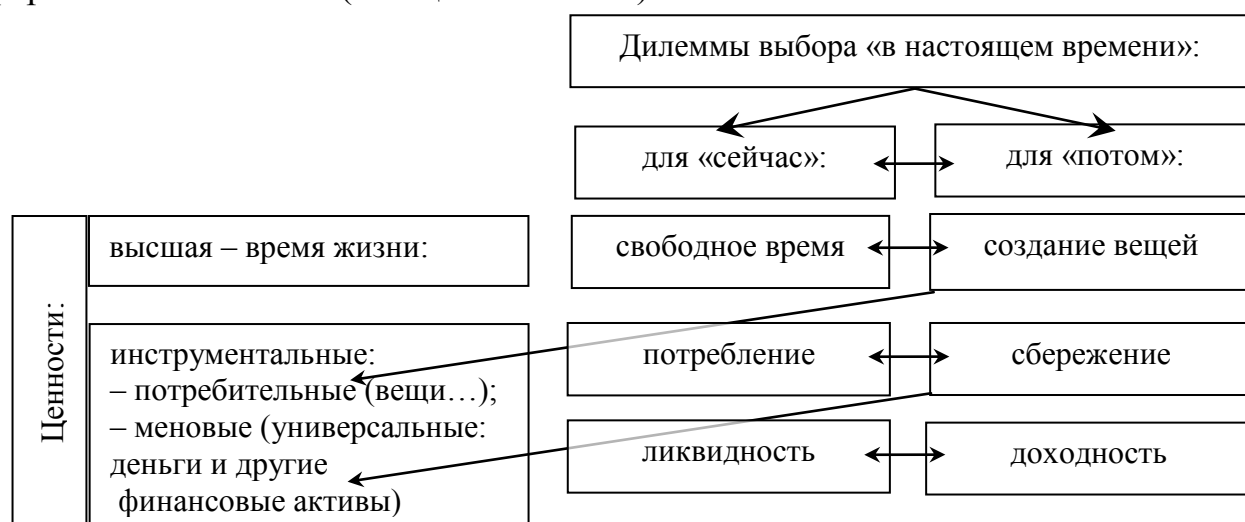


Рис. 19. Стратегические выборы хозяйствующего субъекта в мире ценностей

5. Основные типы показателей экономической эффективности

В предыдущем параграфе экономическая эффективность уже была представлена как один из уровней хозяйственной эффективности (см. табл. 4), рассматриваемой в самом общем виде, в равной мере отражающем и автономное нату-

ральное хозяйствование, и хозяйствование в условиях рынка. Здесь внимание будет сосредоточено на тех показателях эффективности, которые применяются в рамках предпринимательской деятельности.

5.1. Относительные, абсолютные и синтетические показатели эффективности

Функциональную структуру «мира вещей» в хозяйствовании уместно завершить кратким обзором основных показателей экономической эффективности отдельных технологических процессов (см. рис. 2б, 4, 7, 20 и табл. 6), образующих цикл, и цикла в целом.

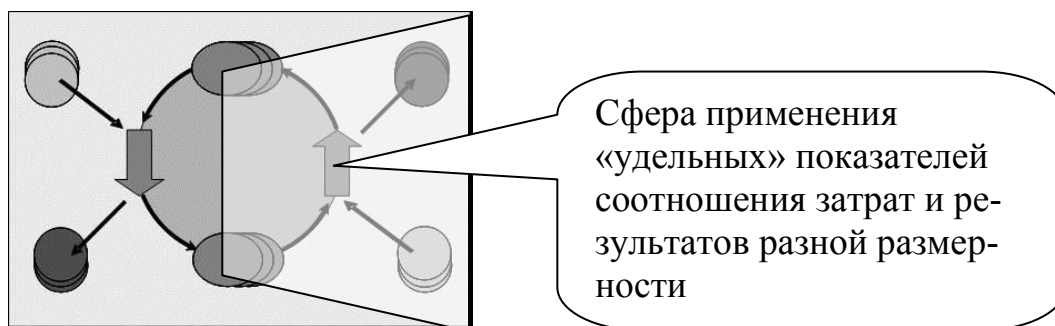


Рис. 20. Применение локальных относительных показателей эффективности

Таблица 6.

Основные типы показателей экономической эффективности затрат

Относительные («удельные»)		Абсолютные	Синтетические
обратный показатель	прямой показатель		
$\frac{\text{Затраты}}{\text{Результаты}}$	$\frac{\text{Результаты}}{\text{Затраты}}$	Результаты – Затраты	Результаты – Затраты
			Затраты... Внутренняя норма доходности (IRR)
Примеры:			
трудоемкость, энергоемкость, капиталоемкость...	производительность труда... зерно: «сам–пять»...	рентабельность: к издержкам, к активам...; досуг/работа	

На рис. 20 видно, что обычно результатов каждого технологического процесса бывает несколько, равно как и видов затрат. Но в практике хозяйствования, особенно рыночного типа, в центре внимания оказывается один резуль-

тат. Остальные при этом рассматриваются отдельно как побочные или *внешние*, эффекты (их еще называют *экстерналии* от лат. *exter* – внешний, наружный) или вообще не рассматриваются. А в табл. 6 приведены некоторые основные типы показателей экономической эффективности затрат.

Самыми массовыми являются относительные показатели эффективности двух видов: «результативности затрат» и «затратоемкости результата», т. е. прямые и обратные. Вторые широко используются при проведении расчетов «от потребностей».

Противоположный по направлению ход расчетов «от возможностей» предполагает использование обратных величин. При всей кажущейся простоте этого арифметического «переворачивания» опыт показывает, что нередко в хозяйствовании нарушается принцип пропорциональности затрат: расчет «от возможностей» ведется «по главным ресурсам» без должного учета «мелочей». В результате экономическая эффективность оказывается ниже ожидаемой или результат не достигается совсем.

При расчете относительных показателей экономической эффективности величины затрат и результатов конкретных технологических процессов всегда берутся в разных единицах измерения. Иначе не может быть – затрачиваются одни вещи, в результате получаются другие. Важнейшим относительным показателем для общества в целом является показатель производства вещей на одного работника или на одного потребителя («на душу населения», в англоязычных изданиях употребляется латинское выражение *per capita* – «на голову»).

Важным частным случаем относительных показателей эффективности являются показатели технологической эффективности циклов самовоспроизводства. Выше уже отмечалась значимость показателя «сам–пять» для жизни средневековой Европы. Такие относительные показатели представляют собой как бы мост между отдельными технологическими процессами хозяйствования, которые описываются «системой норм затрат потребляемых ресурсов и нормативов использования основных средств» и их совокупностью в экономике или даже обществе в целом.

Наряду с *относительными* показателями экономической эффективности широко применяются и *абсолютные*, в виде разности результатов и затрат. Обязательным условием корректности таких расчетов является одинаковость единиц измерения для затрат и результатов. Для предпринимательской деятельности такой единицей являются *деньги*, а показатель абсолютной эффективности имеет название *прибыль*. Строго говоря, деньги – не единственная единица измерения, в которой может рассчитываться абсолютная эффективность. Этот показатель можно рассчитывать и для различных натуральных единиц измерения, например зерна, скота, энергии.

Синтетический показатель эффективности представляет собой комбинацию относительного и абсолютного показателей. В прикладных расчетах он применяется только для денежной формы и в специальной литературе на русском языке с советских времен называется *рентабельностью* (было бы логичнее называть его прибыльностью (англ. – profitability), но в СССР термин «прибыль» долгое время был под запретом). В зависимости от того, какие при этом учитываются затраты – потребленных ресурсов или использованных – рентабельность бывает или к издержкам производства («к себестоимости»), или к капиталу («к активам»). Рассчитывают этот показатель и как долю прибыли в выручке. Сама прибыль тоже может при этом рассчитываться в нескольких вариантах, основными из которых являются *балансовая* прибыль и *экономическая* прибыль (рис. 21).

5.2. Стоимостные показатели результатов

Аналогом этих синтетических показателей эффективности предпринимателей (в «фирмах») являются пропорции «досуг/работа» и доля свободного времени в его общем балансе у людей (в «домохозяйствах»). Статистическими органами они не рассчитываются, но ничто не мешает каждому субъекту оценить степень эффективности своего хозяйствования по этому конечному результату.

Выручка (реализованная ценность = цены благ × количества благ):	
Доход (валовой), добавленная стоимость/ценность:	+ оплата потребления ресурсов
Прибыль балансовая: (бухгалтерская)	+ оплата использования ресурсов
Прибыль экономическая	+ вменённые издержки

Рис. 21. Стоимостные (ценностные) показатели результатов

В обычном, разговорном русском языке прилагательные «ценный» и «стоящий» являются синонимами. Однако в русском профессиональном языке экономистов в прошлом веке произошла деформация, связанная с идеологическим конфликтом между версией марксизма, господствовавшей в СССР и других странах, и основным течением экономической теории. В нашей стране

«ценность», как и «прибыль», оказалась чуть ли не враждебным, «буржуазным» понятием⁶.

Результатом этой деформации стала довольно значительная путаница. Дело в том, что в русском языке «стоимость» имеет не только «ценностный», т. е. результатный смысл, но и затратный: «результат стоит (или не стоит) затрат». Например: «овчинка выделки не стоит». Словосочетание «потребительная ценность вещи» вполне понятно, а «потребительная стоимость» – это уже профессиональный термин, требующий пояснения для неспециалистов.

Поэтому в первой строке рис. 21 говорится о выручке как ценности продукции, реализованной на рынке, а в следующей строке ценность заменяется стоимостью как ее синонимом. *Добавленная стоимость* – разность выручки и оплаты потребления ресурсов – это один из важнейших экономических показателей в современной России, поскольку именно его величина облагается отдельным налогом (*налог на добавленную стоимость* – НДС), составляющим более одной четвертой части всех налогов федерального бюджета. Суммирование добавленной стоимости представляет собой один из методов расчета основного обобщающего показателя экономической активности страны – *валового внутреннего продукта* (ВВП, обычно обозначается символом Y).

В обобщенном виде этот метод расчета ВВП отражен на рис. 16 верхней черной стрелкой, выходящей из сектора «Фирмы». Встречная серая стрелка связана с другим методом расчета ВВП – по расходам конечных потребителей. Кроме указанного на рис. 16 сектора «Домохозяйства», приобретающего предметы частного потребления – C , в состав конечных потребителей включается сектор «Государство» (*государственные закупки* товаров – G), инвестиционные расходы всех отечественных секторов – I и сектор, условно называемый «Остальной мир» (здесь учитывается разность между экспортом и импортом благ, называемая чистым экспортом, или сальдо экспорта-импорта – X). Равенство встречных потоков, обозначенных на рис. 16, является одним из главных в экономической статистике и основанной на ней макроэкономической теории:

$$Y = C + G + I + X.$$

Третий метод расчета ВВП основан на суммировании доходов собственников факторов производства товаров (факторных доходов) и обобщенно отражен нижней серой стрелкой на рис. 16.

⁶ В предисловии к переводу «Капитала» К. Маркса в 1909 г. (пер. В. Базарова и Н. Степанова, общ. ред. А. Богданова: М.: Московское книгоиздательство. 1909. Т. 1. С. VI, XI) отмечалось, что ни ценность, ни стоимость, даже сложенные вместе, не выражают всех оттенков слова *Wert* и выбор в пользу варианта «стоимость» объяснялся тем, что вариант «ценность» влечет за собой целую теорию, в корне враждебную учению Маркса, – теорию предельной полезности, где термин *Wert* является таким же ключевым, как и в экономической теории Маркса.

Синонимом добавленной стоимости в специальной литературе является *доход* (он же – *валовой доход*). В разговорной речи доход часто смешивают или с выручкой, или с прибылью. Доход меньше выручки на величину оплаты потребленных ресурсов, и больше прибыли (точнее, балансовой, или бухгалтерской, прибыли) на величину оплаты использованных ресурсов. Разница между потребляемыми и используемыми ресурсами зафиксирована в табл. 2. Типичными примерами потребляемых ресурсов являются сырье, материалы, комплектующие изделия, оплата тепла, электроэнергии. Типичными примерами используемых ресурсов являются аренда помещения, оборудования, оплата наемного труда.

Особым видом «оплаты используемого ресурса» является начисление амортизации собственных основных средств. Например, если станок стоит 1 млн руб. и срок его службы составляет 10 лет, то при неизменных ценах ежегодно надо откладывать по 100 тыс. руб., чтобы через 10 лет иметь возможность купить новый станок и заменить им старый, изношенный.

Разность дохода и амортизации основных средств называется *чистым доходом*. В этом случае общий доход принято называть *валовым*.

Строго говоря, расчет амортизации собственного оборудования представляет собой типичный пример учета альтернативных издержек, которые в данном случае называются также *вменёнными издержками* (т. е. издержками, не связанными с передачей денег другим субъектам). Другой типичный случай вменённых издержек – это оплата труда по принятию хозяйственных решений, которые осуществляет сам предприниматель. У него есть выбор – хозяйствовать самому «на свой страх и риск» или работать по найму управляющим в какой-либо другой фирме, получая без всякого риска оплату в размере, устанавливаемом рынком труда. Работая «на себя», он упускает возможность получать доход «со стороны». Степень определенности таких затрат зависит от развитости рынка, на котором формируются цены на такие ресурсы.

Экономисты–теоретики обычно предполагают, что все рынки развиты полностью, и поэтому предпочитают работать с показателем прибыли, очищенным и от вменённых издержек. Эту прибыль называют *экономической*.

У показателя прибыли есть один недостаток, связанный с особенностью единицы измерения и фактором времени. Если выручка рассчитана за определенный период, например, за год, то вычитать из нее можно оплату ресурсов, которая производится в этот же период, а не за предыдущий. Такое вычитание имеет хозяйственный смысл только тогда, когда весь технологический цикл производства и реализации продукции полностью помещается в этот период.

Например, если наложить систему стоимостных показателей, представленных на рис. 21, на стандартную модель балансовых расчетов на примере

зерна (см. табл. 1), то можно заметить, что выручка совпадает с позицией «собственное производство» в ресурсной части баланса и приходится на конец периода, а оплата расходов – с позицией «производственное потребление» в его расходной части и приходится на начало периода. При отсутствии всех остальных потоков и запаса на начало периода балансовая прибыль за период совпадает с позицией «запас на конец периода». Затраты и результаты формально попадают в один период времени, хотя на самом деле относятся к разным его частям. Если годовой период разложить хотя бы на квартальные составляющие, разнесенность затрат и результатов производства зерна стала бы очевидна: сеют весной, урожаем собирают осенью.

Таким образом, расчет прибыли опирается на предположение, редко формулируемое явно, что технология трансформации денежных затрат в денежные результаты – $D \rightarrow T_K^L \dots P \dots T' \rightarrow D'$ – в точности совпадает с годовым циклом воспроизводства зерна. Это предположение далеко от реальностей промышленного производства. Например, автомобили производятся круглый год, а сталь для них выплавляется непрерывно круглые сутки. Поэтому часть непосредственного коммерческого результата – выручки за определенный период времени – всегда является следствием затрат, осуществленных и оплаченных в предыдущие периоды, а часть текущих расходов по оплате применяемых ресурсов – это средства получения результатов в будущем.

Разновременность затрат и результатов в наиболее полном виде учитывается в показателе экономической эффективности, который на языке экономистов называется Internal Rate of Return – IRR («внутренняя норма отдачи»), а на русском языке в настоящее время – *внутренняя ставка доходности* – ВСД. Его формула, точнее, алгоритм расчета компьютером, сейчас имеется во всех табличных редакторах в разделе «Финансовые функции». Результат вычислений показывает, при каком коэффициенте приведения величин каждого года к предыдущему – это и есть ВСД – получается равенство затрат и результатов, приведенных к моменту начала реализации бизнес-идеи (бизнес-плана). Если внутренняя ставка доходности выше, чем ссудный процент, есть смысл заниматься ее реализацией, даже взяв в банке кредит, если нет – лучше положить свои деньги в банк на депозит.

В справочной части табличного редактора Microsoft Excel приведен такой числовой пример (см. табл. 7).

Таблица 7.

Пример расчета внутренней ставки доходности

	А	В
1	Данные	Описание
2	– 70000	Начальная стоимость бизнеса
3	12000	Чистый доход за первый год
4	15000	Чистый доход за второй год
5	18000	Чистый доход за третий год
6	21000	Чистый доход за четвертый год
7	26000	Чистый доход за пятый год

Результат за весь период реализации бизнес-идеи (пять лет) составляет 9%. В этом расчете неявно предполагается, что «начальную стоимость бизнеса» составляют покупка оборудования, которое прослужит ровно пять лет, после чего будет списано или продано, и другие расходы, понесенные до получения первых результатов, а чистый доход на самом деле совпадает с валовым доходом, так как представляет собой разность текущих поступлений от реализации и оплаты расходов (включая оплату своего труда как менеджера). При этом чистый доход последнего года включает выручку от продажи использованного оборудования или его составных частей (например, металла, пластика). Амортизация в таком расчете отдельно учитываться не должна.

Расчет внутренней ставки доходности – дело очень трудоемкое, если осуществлять его вручную: надо методом проб и ошибок проверять – какое значение сводит к нулю разницу между явными расходами и доходами. Однако сейчас он является общепринятым и осуществляется на компьютерах двумя–тремя нажатиями на клавиатуру. Тем не менее в российской хозяйственной практике все еще широко применяется другой показатель экономической эффективности, унаследованный из СССР 1960–1980-х гг., – «срок окупаемости капитальных вложений»: чем раньше «окупятся прибыли» единовременные вложения в основные средства, тем лучше. Общий подход в расчетах внутренней ставки доходности и срока окупаемости одинаковый: равенство затрат и результатов, но в расчете внутренней ставки доходности точнее учитывается фактор времени и его результат может сравниваться с альтернативными издержками – хранением денег на депозите с получением ссудного процента, устанавливаемом в годовом исчислении.

Таким образом, ставка доходности безрискового хранения денег (ссудного процента) – «цена года хранения ценности (стоимости) в денежной форме» – оказывается на практике главным параметром, на основе которого принимаются стратегические хозяйственные решения в развитой рыночной экономике.

Этот параметр имеет много общего с пропорцией между сокращением свободного времени «сейчас» и продолжением жизни «потом», лежащей в основе базового стратегического выбора. Формальная сторона общего между ними состоит в том, что оба они в явном виде имеют дело со временем и связывают между собой разные его интервалы, являясь как бы «безразмерными», «долевыми». Содержательная сторона общего отражена на рис. 19, где представлена «иерархия ценностей» в хозяйствовании, включающая в качестве крайних позиций как раз время жизни людей в качестве высшей ценности и деньги (финансовые активы) в качестве универсальной инструментальной ценности как средства сохранения и увеличения «стоимости».

6. Основные свойства рыночной экономики

6.1. Общение «свой – чужой»

В начале главы уже отмечалось, что Гражданский кодекс РФ начинается с признания своей воли и своего интереса у каждого из участников регулируемых им договорных отношений. Иначе говоря, есть свои воля и интерес, и есть чужие. Каждый договор равноправных субъектов – это результат общения в формате «свой – чужой». Отсюда и главное юридическое свойство процессов обмена – *отчуждение* прав на те или иные объекты собственности, осуществляемое добровольно и взаимовыгодно.

Иначе говоря, отчуждение – главное отличие рыночной экономики от натурального хозяйствования независимо от его масштабов. В натуральном хозяйстве участвуют только «свои»: члены одной семьи, одного коллектива, одного государства, действующие как одно целое, ощущающие свою причастность к нему.

Строго говоря, точно такое же единство воли есть и в рыночной экономике – в каждом отдельном хозяйстве, совместной деятельности людей. Но только в домохозяйствах все при этом остаются «своими», а на фирмах «свои» в рамках конкретных технологических процессов остаются «чужими» за их пределами. Таково свойство работы по найму: наемник не радеет о чужом, хотя и отдает ему большую часть своей жизни.

Базовый стратегический выбор – пропорции распределения времени между производством вещей (для будущего) и свободным временем – только в рамках натурального хозяйства осуществляется непосредственно экономическим агентом – семьей, общиной, «своими». В рыночной экономике он всегда опосредован общением с «чужими». Это происходит и на рынках факторов, особенно на рынке труда, когда продолжительность рабочего времени становится предметом договоренности разных субъектов, а не свободным выбором

каждого из них в отдельности, и на рынках средств существования, когда потребление каждого отдельного средства зависит не только от величины получаемого дохода, но и от соотношения цен, формирующихся на рынке. Обычно на рынке дешевле те товары, которые «при прочих равных» требуют больше времени на их потребление и тем самым отрицательно сказываются на величине свободного времени (например, очищенные овощи в магазине стоят в несколько раз дороже, чем неочищенные и немывые – на рынке).

Рыночная экономика требует сочетания у каждого агента двух разных свойств, умений: осуществлять совместную деятельность «со своими» и общаться «с чужими». Недавно, в 2002 г., Нобелевскую премию по экономике получил Даниель Канеман, который исследовал психологические особенности принятия хозяйственных решений, в том числе и эту.

Современные психологи отмечают, что у каждого человека существуют два типа процессов познания и принятия решений, которые сами они нейтрально называют «система 1» и «система 2» (см. табл. 8).

Таблица 8.

Две системы принятия решений⁷

АВТОМАТИЧЕСКОЕ ВОСПРИЯТИЕ	ИНТУИЦИЯ: СИСТЕМА 1	РАЗМЫШЛЕНИЕ: СИСТЕМА 2
Операции в рамках Системы 1 протекают быстро, автоматически, без усилий, они ассоциативны, зачастую эмоционально окрашены и управляются привычками, поэтому их сложно контролировать и модифицировать		Операции в Системе 2 происходят медленнее, последовательно, с интеллектуальными усилиями и намеренным контролем, они относительно гибки и потенциально подвержены влиянию правил

В значительной мере эти две системы можно соотнести с *общением*, особенно с «чужими», когда надо как можно быстрее оценить степень полезности или опасности дальнейших контактов (это «по части» Системы 1), и с *деятельностью*, требующей времени, поэтапного выполнения конкретных действий, постоянного отслеживания промежуточных и ожидаемых конечных результатов.

Можно также соотнести эти две системы с двумя типами хозяйствования – кочевым и оседлым, известными из курсов истории. Кочевник должен принимать экономические решения быстро, но не обязательно точно, так как всегда есть возможность «взять ноги в руки» и поменять место жизни. Оседлому жителю надо семь раз «отмерить», прежде чем «сеять», поскольку то, как он будет жить потом, в гораздо большей степени, чем у кочевника, зависит от того, какие решения он примет сейчас.

⁷ Д. Канеман. Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики: Нобелевская лекция // Психологический журнал, 2006. Т. 27. №2. С. 7, 22–24.

Также из курсов истории известно, что обмен между оседлыми народами, особенно на дальние расстояния, осуществлялся кочевыми племенами, которые тем самым специализировались на операциях рыночного типа (в том числе на работоторговле) в рамках разделения труда в масштабах человеческого рода в целом. Во многих странах с развитой рыночной экономикой и сейчас сохранились «этнические специализации» на разных посреднических операциях. Это придает отношениям рыночных агентов, которые характеризуются одновременно и конкуренцией, и кооперацией, «национальный колорит». Хотя кооперироваться проще со «своими», а конкурировать с «чужими», в современной рыночной экономике наибольший эффект договорных отношений достигается тогда, когда удастся учесть все интересы каждого субъекта.

6.1.1. Пространственные классификации рынков

Рынок – это всегда обмен между агентами, занимающими каждый свою часть пространства. Обладание каждым субъектом *собственной частью* пространства – необходимое условие *частной собственности* в мире вещей (в мире идей права частной собственности реализуются с трудом). Поэтому рынки следует классифицировать прежде всего по пространственному признаку. Обычно различают местные, региональные (внутри страны), национальные, международные (в том числе региональные в масштабах нескольких стран) и глобальные рынки, охватывающие весь мир.

В традиционных обществах местные рынки появились тысячи лет назад. На них обменивались взаимодополняющими результатами своего труда ремесленники и крестьяне, живущие по соседству. Конкуренции между продавцами или покупателями фактически не было, цены могли не меняться подолгу, товары, особенно у крестьян, чаще всего были малотранспортабельными. Наряду с местными рынками, где общались «низы», в течение многих веков существовала и международная торговля, тоже основанная на взаимном дополнении сторон в соответствии с принципом сравнительных преимуществ, рассмотренным выше.

Международная торговля обслуживала интересы «верхов», знати традиционных обществ. Одним из важных признаков принадлежности к избранным тогда была одежда и другие предметы потребления, заметно отличавшиеся от того, что было доступно всем или было для всех остальных только редким предметом роскоши. Спрос на предметы престижного потребления, производившиеся тогда на Востоке в основном для собственной знати, и был двигателем международной торговли, в том числе по Великому шелковому пути.

Именно этот интерес самоутверждения «верхов» в странах Запада во многом был движущей силой и крестовых походов, освободивших перемеще-

ние товаров по Средиземному морю от «чужих», и Великих географических открытий, положивших конец Средневековью и началу становления национальных рынков.

Главную роль в их появлении сыграли государства. Средневековый город замыкал на себя все местные (розничные) рынки и был главным посредником в международной (оптовой) торговле. Только его граждане могли торговать и с окрестными крестьянами, и с иностранными купцами с соблюдением интересов города как единого целого. Интересы самоутверждения земельной аристократии при этом особо не учитывались. Резко возросшие возможности расширения трансконтинентальной торговли технологически обеспечивались морскими судами нового типа. Их производство и обслуживание требовали концентрации в одном месте ресурсов, производимых в самых разных местах: корабельный лес (сосна, дуб), парусина (лен, хлопок), сукно (овечья шерсть), канаты (пенька, конопля, луб), солонина, вяленая рыба, и многое другое, требовавшее и разнообразных природных ресурсов, и приложения к ним рук в широких масштабах.

Таким образом, национальные рынки результатов труда, а также рабочей силы, появились не столько стихийно «снизу», из местных рынков, сколько преднамеренно «сверху», в результате борьбы централизованных государств, заинтересованных в развитии возможностей международной торговли. Но они же старались не допустить бесконтрольной деятельности иностранных купцов («чужих») – сама эта торговля становилась средством, а не самоцелью. Регламентация торговых операций перешла с уровня городов на уровень государств, на котором и остается до сих пор, дополняясь международными соглашениями. В частности, главным принципом Всемирной торговой организации (ВТО) является приравнивание по правам иностранных экономических агентов к отечественным.

Главное, что было сделано национальными государствами для становления рыночной экономики – это радикальное изменение традиционных границ между «своими» и «чужими». Если раньше «своими» были сородичи, земляки, сограждане, не говоря уже о членах своей семьи, теперь по-настоящему «своим» для каждого человека оставались только его собственные руки, причем право на их применение в рамках отношений найма могло свободно отчуждаться в пользу другого субъекта – работодателя. Все остальное становилось объектом частной собственности, т. е. могло быть «своим», но могло и становиться «чужим», если соблюдались законные требования, установленные центральной властью.

Появилось также семейное право, регулирующее имущественные отношения между супругами, родителями и детьми. Создание семьи в этих странах

часто стало оформляться как брачный договор с правами и обязанностями сторон, как на период брака, так и на период после его прекращения.

Язык, на котором писались законы, в том числе и регулирующие отношения купли-продажи, стал языком письменных договоров, гарантированных государством, а «чужие» между собой субъекты стали для него «своими» гражданами. Язык – одна из основ культуры, поэтому единство языка общения в рамках отношений купли-продажи стало основой формирования единой национальной культуры в рамках «национальных государств» Европы в Новое время. В некоторых странах, особенно во Франции, центральное правительство принимало специальные усилия по унификации языка, и других проявлений культуры для создания благоприятных условий функционирования рынков в масштабах всей страны.

Однако ни унификации права, ни унификации культуры в рамках государства в целом было еще недостаточно для формирования развитой рыночной экономики. Только появление в этом обществе сложных машин сделало неизбежным превращение экономики в рыночную, а общество в целом – как бы придатком к такой экономике.

В период Средневековья промышленное производство на экспорт организовывали состоятельные граждане – каждый в своем городе. После появления национальных рынков функция организатора производства перешла к купцам-оптовикам. Они часто имели дело с надомниками в городе или селе, которых вооружали простыми орудиями труда и сырьем и указывали, чего и сколько надо производить, или самостоятельно создавали мануфактуры (от латин. manus – рука и factura – изготовление, производство).

В мануфактуре был впервые применен принцип управления хозяйством, ставший универсальным для развитой рыночной экономики: «человек под функцию». Наличие рынка труда позволяло организатору технологических процессов нанимать тех работников и в таком количестве, в каком это требовалось в рамках конкретной технологии. Любого можно при этом заменить другим таким же, как неисправную деталь машины. Точнее, мануфактура и стала первой механической машиной, состоящей из множества взаимодействующих деталей, часть из которых представляла собой живых людей. Их замещение неодушевленными предметами стало вопросом технического творчества и экономической целесообразности.

Именно мануфактуры, точнее, те из них, в которых практиковалось функциональное разделение ручного труда, стали местом зарождения машин как заменителей рук человека. Как известно из курса истории, первой машиной стала механическая прялка, изобретенная в последней трети XVIII в. в Англии.

В свою очередь появление сложных машин отделило промышленность от торговли, превратило ее в самостоятельную отрасль хозяйствования, основанную на свободном рынке труда в масштабах страны, а Англию – в первую мастерскую мира. Затем, в XX в. эта роль в значительной мере перешла к бывшей колонии Великобритании – Соединенным Штатам Америки, а в начале XXI в. – к Китаю. Отличительной особенностью Китая, как и многих других стран Востока, является отсутствие в них развитого рынка труда. В условиях низкой пространственной мобильности населения, часто затрудняемой административными методами во избежание перенаселенности городов, организаторы производства вынуждены руководствоваться нерыночным принципом «функция под человека». Поэтому такие экономики принято называть не рыночными, а рыночно-ориентированными.

Рыночно-ориентированные экономики остаются конкурентоспособными на мировых рынках до тех пор, пока уровень жизни в них остается более низким, чем в других, более развитых странах с рыночной экономикой.

Рынок труда в масштабах страны не только дал толчок к промышленной революции в странах Западной Европы. Он же остается одним из важных конкурентных преимуществ США, сложившихся как страна иммигрантов, в которой и сейчас живет много миллионов людей, легких на подъем. Это стало вызовом, на который развитые страны Европы были вынуждены ответить объединением своих экономик, созданием Евросоюза. Создание единого рынка труда – одна из главных целей этого интеграционного процесса и одновременно самая труднодостижимая. Только после завершения создания единого валютного пространства зоны «евро» страны Европы перешли к активному формированию единого пространства высшего образования, которое создает общеевропейский рынок высококвалифицированного труда. Мобильность студентов и преподавателей – главная объявленная цель Болонского процесса. Начало его было положено в итальянском городе Болонья, где около 800 лет назад католической церковью был создан первый европейский университет. В 1999 г. 29 министров образования различных государств подписали там декларацию «О создании Европейского пространства высшего образования». В 2003 г. Болонскую декларацию подписала и Россия.

Единый рынок труда позволяет не только довольно быстро реализовывать бизнес-идеи, собирая нужных людей в нужном месте. В этом у рыночной экономики нет особых преимуществ перед плановым хозяйством в масштабах государства, если у него имеется запас ресурсов (это показал мобилизационный опыт СССР и других стран). Главное ее преимущество – оперативное высвобождение ресурсов из процессов, потерявших экономическую эффективность.

Инновационная экономика как раз и требует не только быстрого освоения нового, эффективных технологических решений, но и высвобождения ресурсов из действующих технологических процессов, которые надо прекращать. Но любая технология – это часть культуры, ее исчезновение – это утрата части культурного наследия предков, сокращение разнообразия, которое и является питательной средой для созидания нового.

Эффективным в конечном счете окажется такое хозяйствование, которое позволит и сохранять культурное богатство предков, и творить современникам, и как минимум сохранять шансы для жизни потомкам.

6.1.2. Функциональные разновидности рынков

С точки зрения роли вещей в жизни людей различаются рынки прямых – *потребительских* – благ (например, хлеб) и рынки *косвенных* благ (например, мука), к которым относятся все остальные, так или иначе применяемые для производства прямых благ. Учитывая важность рынков потребительских благ для поддержания жизни людей, современные государства очень активно участвуют в регламентации их качества, допустимых технологий производства, а иногда и устанавливают ограничения в сфере ценообразования на них. В рамках ВТО и сейчас самые трудные проблемы, не нашедшие решения, связаны с международной конкуренцией на рынках потребительских благ. Единого глобального рынка потребительских благ пока нет, но некоторые популярные напитки уже несколько десятилетий производятся по единым технологиям во всем мире. Глобальным стал недавно и рынок средств мобильной связи, который довольно быстро интегрируется с рынком персональных компьютеров в рамках глобальных информационных сетей.

В самое последнее время появились и рынки потребительских антиблаг. Их наиболее известный пример – выброс вредных веществ в атмосферу. Правовой основой регулирования отношений в этой сфере до 2012 г. является Киотский протокол, в соответствии с которым страны получают квоты (т. е. предельно допустимые величины) на выбросы, и те, кто эту квоту не выбирают, могут продавать ее неиспользованные части тем, кто не укладывается в свою квоту.

С точки зрения жизни вещей как *экономических* благ, т. е. благ, чье появление требует затрат со стороны человека, различаются рынки *промежуточных* благ – использованных в течение года на производство других благ, *конечных* благ и рынки факторов их производства.

Главным глобальным рынком промежуточных благ сейчас является рынок нефти. К нему приближается по значимости рынок газа. Современная ситуация с трубопроводными технологиями транспортировки промежуточных благ

во многом повторяет ту, которая была в международной торговле потребительскими благами до великих географических открытий конца Средневековья.

Среди факторов производства наиболее вовлеченным в сферу рыночной экономики является капитал и в виде реальных благ – средств производства, и в виде финансовых активов. При этом глобальный масштаб рынка существует только среди реальных благ. Финансовые рынки пока не достигли той же степени глобализации, поскольку финансовая система Китайской Народной Республики не была интегрирована в эти рынки. Это позволило КНР минимизировать последствия для страны мировых экономических кризисов 2000-х гг. и в значительной мере компенсировать снижение зарубежного спроса на продукцию расширением внутреннего спроса.

Наиболее сложные процессы в мировой экономике происходят на рынках труда разных отраслей и различной квалификации.

Глобальным этот рынок становится только в секторе услуг высшего управления. Его обслуживают несколько десятков бизнес-школ в разных странах мира. В них обучаются по программам MBA (от англ. Master of Business Administration – мастер делового администрирования) люди, уже имеющие высшее образование и проявившие способности к управленческой деятельности из самых разных стран мира на сугубо рыночной основе. Сектор научных работников и разработчиков новых технологий в развитых странах интегрирован с высшими учебными заведениями, в значительной мере опирающимися на поддержку государства, иногда дополняемой усилиями союза государств, как в случае с Евросоюзом.

Несмотря на эту поддержку, в настоящее время в самых сложных и наукоемких секторах рыночной экономики лидирующие позиции занимают США. В этой стране пока что существуют самые лучшие условия для научного и технического творчества не только и не столько по оплате труда, сколько по материальному обеспечению творческой деятельности и общения. Здесь рыночная стихия способствует собиранию во временные трудовые коллективы выпускников самых лучших учебных заведений всего мира. «Утечкой мозгов» в США обеспокоены многие страны, в том числе и объединенной Европы.

В секторах, связанных с оказанием образовательных и медицинских услуг населению, а также услуг государственного управления (правовых, охранительных, социального обеспечения), рынки труда остаются национальными: общность языка работников и потребителей их услуг является необходимым условием успешной работы. Массовый характер перечисленных видов услуг создает устойчивый рынок труда «для своих» граждан, а также условия для функционирования национальных систем образования, в том числе высшего, без угроз со стороны других образовательных систем, но и без стимулов повы-

шения эффективности, которые порождает рыночная конкуренция. Остается в основном конкуренция между отдельными образовательными заведениями.

В секторах, связанных с производством материальных благ, остается потребность в массовом труде сравнительно низкой квалификации. Часто не требуется даже начального профессионального образования. На таких видах работ во всем мире, где есть рынки труда, существует конкуренция между «своими» и «чужими» гражданами. При этом конкурентное преимущество «чужих» состоит обычно в том, что сами они «воспроизводятся» в других странах, где приняты более низкие «стандарты уровня жизни». Иначе говоря, семьи (или иные родственные сообщества, кланы), в которых они росли сами, а также часто их собственные семьи, дети, находятся в странах со слабо развитой экономикой и низкой стоимостью жизни, включая относительно низкий уровень образования и по продолжительности лет обучения, и по его содержанию. Перемещение средств на их существование из одной страны в другую сейчас не требует физического перемещения людей. Получается так, что «свои» не выдерживают ценовой конкуренции на рынке труда с «чужими» на тех рабочих местах, где не требуется высокий уровень образования.

Есть и особые случаи. Например, в Финляндии, не имеющей особых конкурентных преимуществ перед другими европейскими странами по природным условиям (лучше, чем у соседних стран, положение только с лесом) и уступающая им по транспортной привлекательности, сделана сознательная ставка на экспорт квалифицированной рабочей силы. Иначе говоря, эта страна, бывшая до 1917 г. частью Российской империи, сделала ставку на высокое качество образования. В результате международные исследования показывают, что финские старшеклассники справляются с заданиями лучше всех.

6.2. Производство ценовой информации

В отношениях обмена всегда присутствует конкуренция сторон: каждый хочет продать подороже свой товар и купить подешевле чужой, даже когда и покупатель один, и продавец один. К этой неустранимой *прямой* конкуренции в условиях рынка добавляется *косвенная* конкуренция на каждой из сторон или хотя бы на одной из них. Именно с появлением национального уровня торговли начинает формироваться рынок как таковой: появляется конкуренция между покупателями и между продавцами как его главная отличительная черта.

Косвенная конкуренция создает главное, что отличает рынок: цены как объективные, не зависящие от воли отдельных экономических агентов показатели, на которые каждый ориентирует свои решения – как индивидуальные, так и коллективные.

Хотя в рамках прямой конкуренции каждый продавец старается поднять цену как можно выше, наличие рядом других независимых продавцов того же товара не позволяет ему это делать, так как при этом он может остаться со своим непроданным товаром. Точно так же покупатель не может слишком занижать цену, если найдутся другие покупатели, готовые купить этот же товар по более высокой цене.

6.2.1. Закон спроса и закон предложения

Итак, рынок производит цены как управляющую информацию для автономных хозяйствующих субъектов. Это его самое главное свойство. Благодаря ему рыночная экономика оказывается саморегулируемой.

В основе этого саморегулирования лежат два закона: закон спроса и закон предложения. Закон *спроса* состоит в том, что снижение цены на благо ведет к росту спроса на него, а закон *предложения* – в том, что снижение цены на благо ведет к понижению предложения.

Если при определенной цене спрос превышает предложение, возникает дефицит: кто-то остается без товара, который он хотел бы купить по этой или даже более высокой цене. В таком случае начинается косвенная конкуренция покупателей, которая ведет к повышению цены.

Если при определенной цене спрос меньше, чем предложение, то возникает перепроизводство: кто-то остается с непроданным товаром, который он хотел бы продать по этой или даже более низкой цене. В таком случае начинается косвенная конкуренция продавцов, которая ведет к понижению цены.

Как следствие косвенных конкуренций среди покупателей и продавцов формируется такая цена, при которой величина спроса равна величине предложения. Она также называется равновесной ценой, а соответствующая ей величина товара – равновесным количеством.

Граница косвенной конкуренции покупателей на графиках называется кривой спроса. Она обычно изображается в декартовых координатах линией с отрицательным углом наклона и обозначается буквой **D** (от англ. demand – спрос). Граница косвенной конкуренции производителей называется кривой предложения. Она обычно изображается линией с положительным углом наклона и обозначается буквой **S** (от англ. supply – спрос).

Если кривые спроса и предложения пересекаются, они делят площадь первого квадранта на четыре части: верхняя и нижняя образуют зоны, где косвенно конкурируют только продавцы или покупатели (см. рис. 22: в экономической науке принято по оси абсцисс (горизонтальной) всегда откладывать количественные экономические показатели, связанные с благами, а по оси ординат (вертикальной) – качественные, т. е. ценовые, поэтому здесь аргумент и его

функция как бы поменялись местами по сравнению с общепринятым в математике). В правой зоне конкуренции нет, поскольку в нее невозможно попасть, если действуют только рыночные факторы принятия хозяйственных решений. В левой зоне представлены все виды прямой и косвенной конкуренции покупателей и продавцов. Ее площадь экономисты-профессионалы называют *общественным излишком* (или излишком общества – англ. public surplus).

Называется он так потому, что верхнюю часть этой зоны составляет экономия покупателей, которая образуется за счет того, что для многих из них равновесная рыночная цена оказалась ниже той, которую они были готовы заплатить. Площадь этой зоны называется *излишком потребителя*.

Нижнюю часть этой зоны составляет экономия продавцов, которая образуется за счет того, что для многих из них равновесная рыночная цена оказалась выше того минимального значения, при котором они были готовы продать. Площадь этой зоны называется *излишком производителя*. Она образует тот объем прибыли, из которого выплачиваются все налоги, которыми государство облагает производителей.

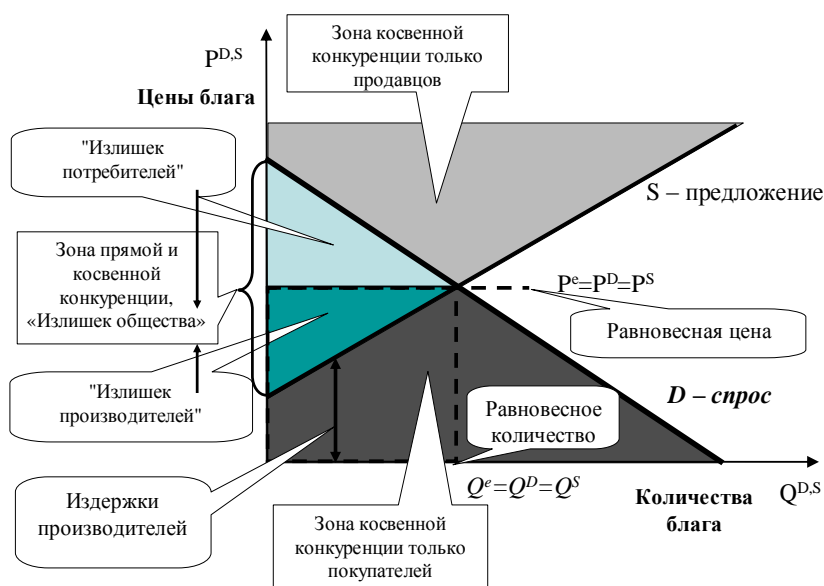


Рис. 22. Классическая графическая модель равновесия спроса и предложения

6.2.2. Денежные расчеты экономической эффективности

Поскольку все применяемые средства существования, прямые и косвенные, делятся на два типа – потребляемые и используемые, – постольку в расчетах эффективности всегда комбинируются, или должны комбинироваться, два метода: *от потребностей* и *от возможностей*.

В первом случае используются удельные нормы расхода, привязанные к единице продукции. Математическая связь между затратами и результатами здесь выражена прямо пропорциональной зависимостью (рис. 23а).

Во втором случае используются нормативы использования возможностей, привязанные к единице времени. Они могут также называться пропускной способностью, *производственной мощностью* и другими аналогичными показателями. Например, для помещений, в которых располагается учебное заведение, рассчитывается показатель предельно допустимой численности обучающихся. Чисто бытовой пример такого же ограничения – размер кастрюли, в которой собираются варить украинский борщ.

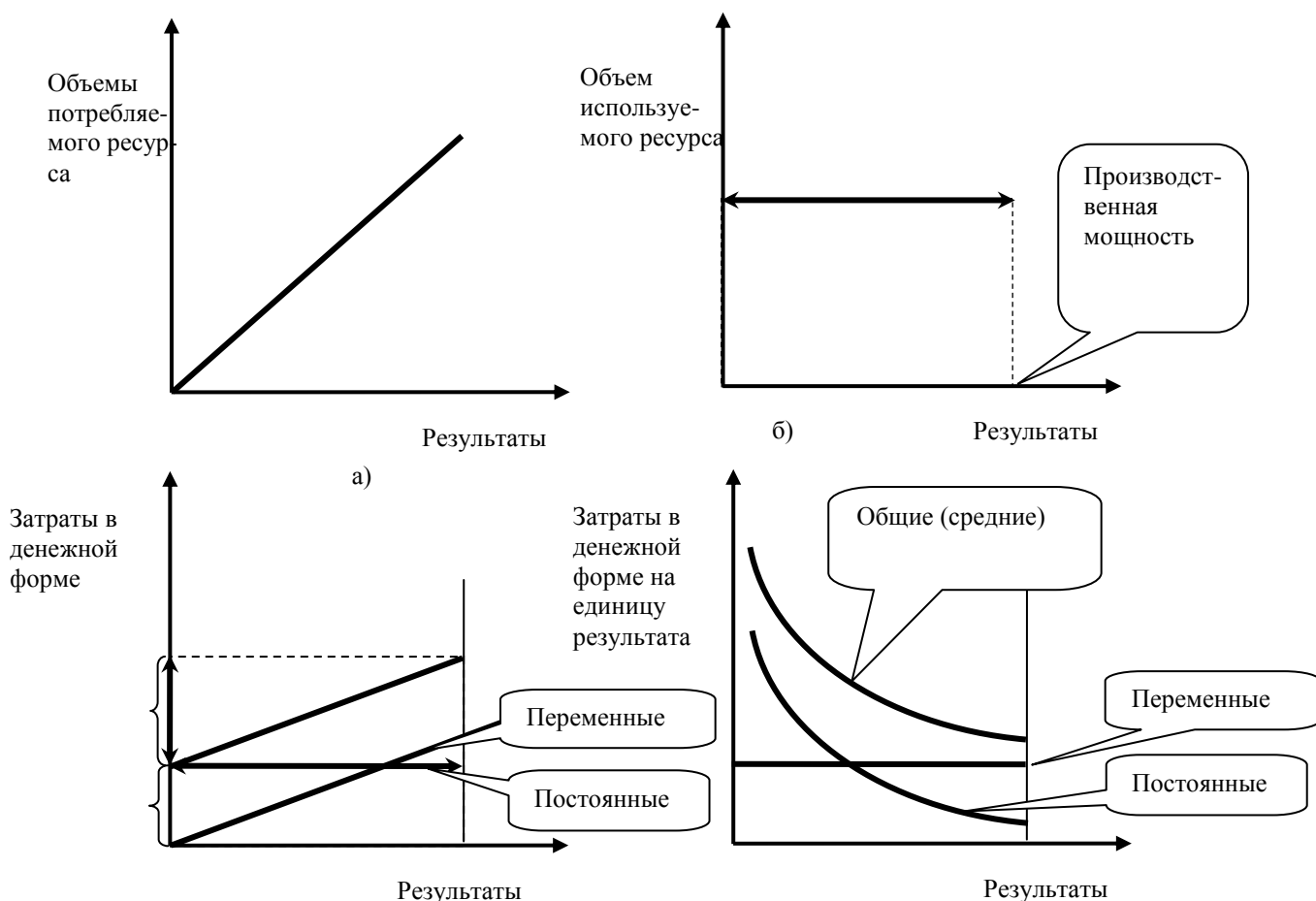


Рис. 23. Связи натуральных (а и б) и денежных (в и г) затрат и результатов в натуральном выражении

Математическая связь между затратами и результатами выражена отрезком горизонтальной прямой, начинающегося от нуля и заканчивающегося в точке предельно допустимого значения (рис. 23б).

Если все применяемые ресурсы продаются и покупаются на рынках, то производимые рынком цены можно использовать для суммирования всех затрат (рис. 23в). При этом расходы на потребляемые ресурсы принято называть *переменными* затратами, поскольку их величина зависит от количества произ-

водимого результата, а расходы на используемые ресурсы принято называть *постоянными*, поскольку они не зависят от объема производства в пределах имеющейся производственной мощности. Переменные расходы определяются простым перемножением количеств ресурсов на цены их купли-продажи, а постоянные расходы определяются или как арендная плата за время пользования ресурсом, если это чужая собственность, или как амортизация своей собственности. Наряду с общими затратами на весь объем результата и на его основе рассчитывается такой важный показатель экономической эффективности, как затраты на единицу результата (рис. 23г). Если переменные затраты не меняются, они оказываются постоянными в расчете на единицу результата. Соответственно постоянные затраты в расчете на единицу результата оказываются величиной, обратно пропорциональной общему объему (т. е. описываются гиперболой).

Расчеты в нерыночных секторах

Расчеты экономической эффективности в нерыночных секторах, т. е. в домашних хозяйствах и в государственных организациях, направлены только на экономию затрат при получении требуемого результата. Как правило, технологии производства результата могут сильно различаться по затратам. При этом чаще всего технологии, в которых используется более дорогое оборудование, позволяют экономить на расходных материалах. Например, лазерные принтеры заметно дороже, чем струйные, но зато потребляемый при печати на них порошок гораздо дешевле, чем чернила. Что же выгоднее применять? Ответ на это вопрос зависит от того, какой результат требуется получить. Если небольшой – разумнее экономить на постоянных расходах, если большой – на переменных (рис. 24). Если требуемый результат – величина переменная, но важная, лучше ориентироваться на большие ее значения.

Расчеты в рыночном секторе

В рыночном секторе не только затраты, но и результат рассчитывается в денежной форме. Поэтому имеется возможность сравнивать их между собой как в целом, так и на единицу результата. Если цена единицы продукции не покрывает даже переменных издержек, нет никакого смысла заниматься реализацией соответствующего бизнес-проекта. Если же она выше переменных издержек, следует определить «точку безубыточности». Это такой объем производства, при котором выручка от продажи результата покрывает все затраты – и переменные, и постоянные (рис. 25).

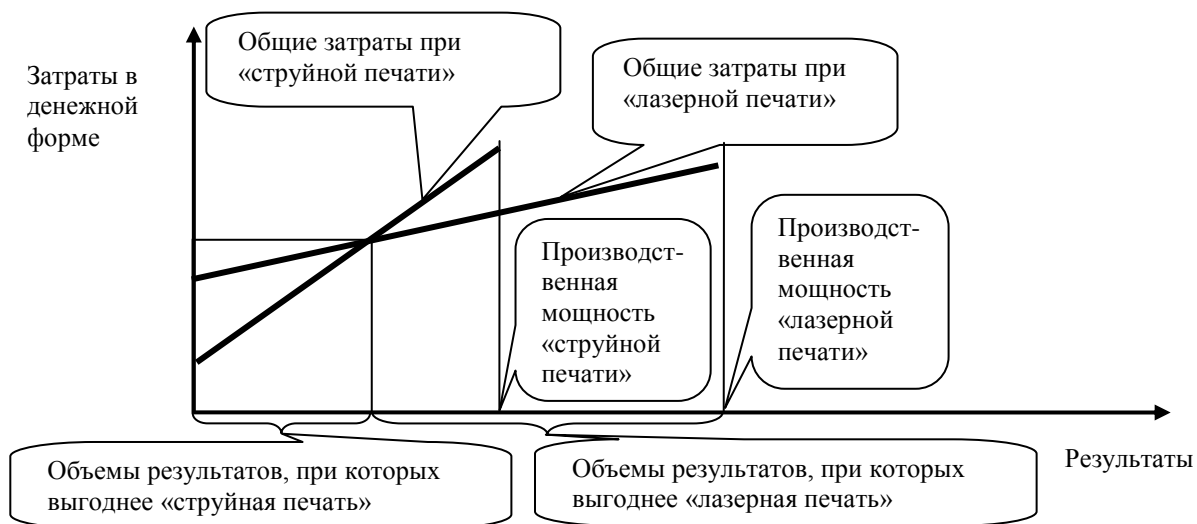


Рис. 24. Условный пример сравнения экономической эффективности затрат в денежной форме в нерыночных секторах

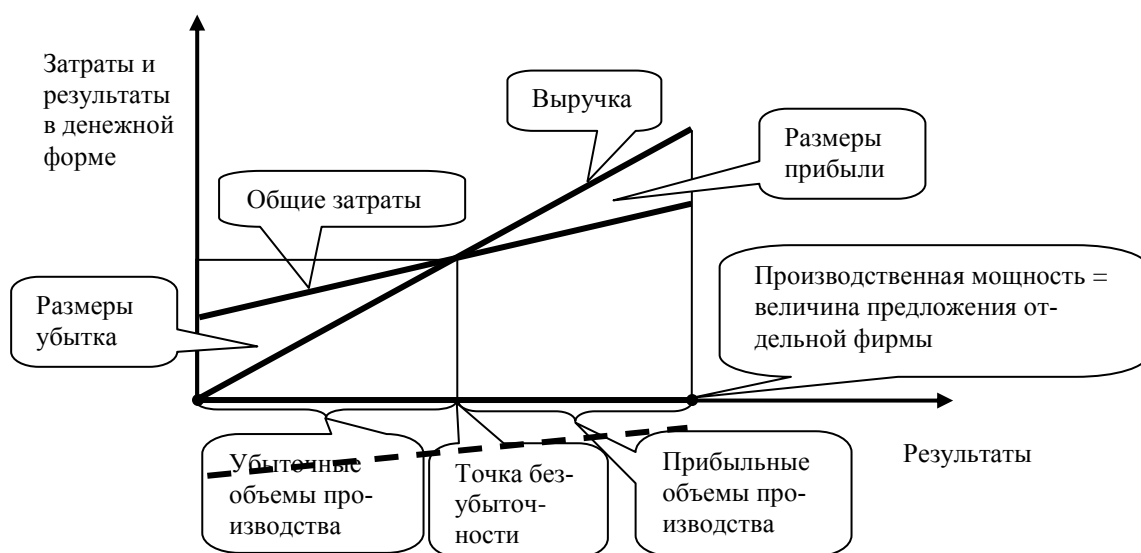


Рис. 25. Определение «точки безубыточности» применения технологии в рыночной экономике

Переменные издержки *производства последней, дополнительной единицы продукции*. в экономической теории принято называть *предельными издержками*. Их обычно обозначают буквами MC (от англ. marginal cost – предельные издержки). На графике, изображенном на рис. 25, показано, что если цена ниже предельных издержек (штриховая линия), то фирма не начинает работать и не выносит на рынок свою продукцию. Если же цена выше предельных издержек, фирма старается вынести на рынок все, что может произвести. Если цена продолжает повышаться, то, возможно, и у другой фирмы, которая применяет ме-

нее эффективную технологию в части, касающейся переменных издержек, появится возможность также предложить свою продукцию.

На этом простом сравнении текущей рыночной цены и переменных издержек каждой отдельной фирмы основан закон предложения: чем выше цена, тем больше предложение.

Поскольку рыночная цена должна быть выше переменных издержек, на рынке для любых ситуаций выполняется неравенство:

$$P > MC \text{ (цена больше предельных издержек).}$$

Поскольку с увеличением объема производства доля постоянных затрат в издержках производства на единицу продукции сокращается, на практике ими можно пренебречь, если рассматривается не отдельная фирма, а совокупность всех фирм-производителей. Поэтому главное правило, которому «подчиняется» рыночная цена, выглядит так:

$$MR = P = MC.$$

Это значит, что *предельный доход*, т. е. доход от продажи последней единицы продукции, равный рыночной цене, равен *предельным издержкам*. О том же говорит обычный здравый смысл: затраты имеет смысл увеличивать только до тех пор, пока результаты их превышают или как минимум равны им.

Закон спроса представляет собой проявление житейской мудрости, отраженной в пословице «рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше». В рыночной экономике лучше – значит относительно дешевле при прочих равных условиях. Поэтому если цена на какой-то товар понизилась, тогда как на все остальные не изменилась, привлекательность этого товара растет. Это выражается в увеличении спроса. Наоборот, если цена при прочих равных повысилась, привлекательность товара снижается, спрос на него уменьшается.

6.2.3. Рыночная власть. Совершенная конкуренция и монополия.

Рыночная власть (англ. market power) – это возможность экономического агента своими решениями влиять на рыночную цену. Линия выручки на рис. 30 изображает ситуацию, когда все, что фирма производит, она продает по одной и той же – рыночной – цене. Это значит, что от ее решений цена не зависит, потому что ее доля на рынке невелика. Такая ситуация называется *совершенной конкуренцией*: никто – в данном случае среди продавцов – не имеет рыночной власти. Полной противоположностью является ситуация, когда товар производится только одной фирмой. Эта ситуация называется *монополией* (от греч. моно – один и poleo – продаю). Цена в данном случае зависит от решения фирмы, поэтому последняя обладает рыночной властью. Однако эта власть не беспредельна. Ее ограничивает прямая конкуренция с потребителями вне зависимости от того, много их или мало. Если фирма–монополия решит продавать по

какой-то определенной цене, то она сможет продать лишь столько товаров, сколько будут готовы купить покупатели. Если эта фирма решит продать определенное количество товаров, цена установится тоже сама на определенном уровне, выше которой никто не будет платить, если нет ценовой дискриминации, то есть возможности продавать разным потребителям одно и то же благо по разным ценам.

Однако в условиях монополии рыночное равновесие достигается не там, где выполняется равенство $MR = P = MC$, а при таком объеме производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам $MR = MC$. Как видим, разница небольшая: исчезла только средняя часть – цена, а общий принцип равенства предельной выручки предельным затратам остался. Но дело в том, что когда изменяются одновременно и цена, и количество, исчезает равенство предельной выручки и цены. Каждая следующая единица продается по меньшей цене, а потому предельный доход оказывается наполовину меньше (по известной из геометрии формулы для расчета площади треугольника). Точка пересечения линии предельной выручки и предельных затрат и является такой, которая для монополии будет самой подходящей. Но эта точка находится левее точки равновесия при совершенной конкуренции на стороне продавцов (рис. 26).

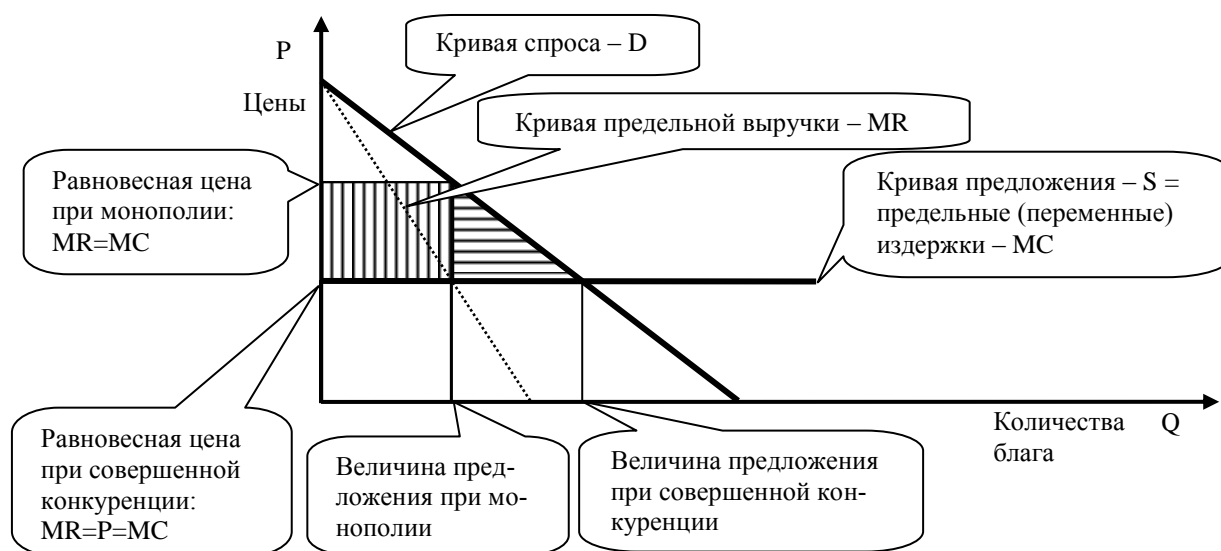


Рис. 26. Отличия монополии от совершенной конкуренции среди продавцов

Сравнение изображения на рис. 26 с классической ситуацией (рис. 22) показывает, что при монополии часть излишка потребителей переходит в руки производителя (прямоугольник, залитый вертикальными полосами), а часть его совершенно теряется, поскольку объем производства оказывается меньшим, чем при совершенной конкуренции (треугольник, залитый горизонтальными

полосами). Тем самым монополия наносит определенный ущерб не только интересам покупателей, но и обществу в целом. Поэтому в развитых экономиках принимаются меры по ограничению возможностей образования монополий, в частности принимается и соблюдается антимонопольное законодательство.

7. Государство и управление экономикой

Государство как социально-экономический институт имеет две стороны – субъектную и объектную. *Субъектная*, она же целевая, сторона связана с людьми, гражданами государства, а *объектная* – ресурсная – с территорией, на которую распространяется его суверенитет. Развитие рыночной экономики в глобальном масштабе ведет не только к разрыву этих сторон – все чаще в поисках работы граждане уезжают за границу, а в стране трудятся мигранты, – но и к сдвигу внимания самого государства с интересов граждан на повышение конкурентоспособности соответствующих территорий.

7.1. Демография и экономика

Если сравнить модели циркулярных потоков, представленные на рис. 16 и 18, можно заметить их значительное сходство: рынки факторов производства благ и самих благ, а также фирмы на них совпадают и расположены одинаково. Различие состоит в том, что на месте домохозяйств оказался рынок (точнее, множество разнообразных рынков) финансов и действующие на них экономические агенты – финансовые посредники.

Может сложиться впечатление, что последовательность моделей, представленных на рис. 14, 16 и 18, описывает эволюцию (логику трансформации) циклического процесса, свойственного традиционному натуральному хозяйству (где главной целью и одновременно основным средством является человек, люди), в цикличность развитой рыночной экономики, в которой главной целью и одновременно основным средством являются деньги. Это во многом правильное впечатление. Эмпирическим подтверждением его обоснованности является тот факт, что между развитием рыночных отношений и естественным воспроизводством населения наблюдается устойчивая отрицательная связь.

Вначале бросим взгляд на основные показатели, которыми занимается демография (табл. 9).

Таблица 9.

Основные демографические показатели⁸

н. п/п	Показатели	Весь мир	Более развитые регионы	Менее развитые регионы	Наименее развитые страны
	Демографические				
1	Смертность младенческая (чел. на 1000 живорождений)	49	7	54	87
2	Ожидаемая продолжительность жизни (лет): мужчины	65	73	64	54
3	женщины	70	80	67	56
4	Общий коэффициент рождаемости (детей на 1 женщину в 2008 г.)	2,54	1,6	2,73	4,6
5	Средний показатель роста численности населения (в % год в 2005-2010 гг.)	1,2	0,3	1,4	2,4
	Социальный				
6	Доля городского населения (в % в 2008 г.)	50	75	44	28
	Экономический				
7	Валовой национальный доход* на душу населения (в долл. США по паритету покупательной способности в 2006 г.)	9209	-	-	1076

* ВНД отражает общий объем товаров и услуг для конечного потребления, произведенных независимо от их реализации на внутреннем или внешнем рынках.

В большинстве экономически развитых стран в следующем поколении людей сейчас появляется меньше, чем в предыдущем (см., например, табл. 9). Естественная убыль населения, иногда даже с превышением, замещается «механическим» перемещением из других, менее развитых стран, часто с совсем другими культурными традициями.

Например, в странах, отнесенных в статистике ЮНЕСКО к более развитым регионам, общий коэффициент рождаемости – 1,6 – свидетельствует о естественной убыли населения; тем не менее наблюдается рост общей численности населения, хотя и сравнительно небольшой – 0,3% в год.

Сокращение рождаемости состоит из нескольких компонентов, по-разному связанных с развитием рыночной экономики. Исторически *первый* из

⁸ См. www.unfpa.org/swp/2008/presskit/docs/ru-swop08-report.pdf

них связан с массовым *переходом от сельского к городскому образу жизни* (см. показатель 6 в табл. 9). Первые мануфактуры возникали в странах Западной Европы во множестве малых городов, имевших возможность привлекать трудовые ресурсы, которые традиционно воспроизводились в сельской местности «с запасом» и часто находились в пределах пешеходной доступности к ближайшим городам, где жили и работали ремесленники, обслуживающие нужды окрестных крестьян. Но ежедневное время на пешее перемещение – это упущенная денежная выгода хозяина мануфактуры. Поэтому очень скоро города стали расти. Как следствие массовой работы по найму вне дома даже суточное время стало все более четко делиться на три части, обозначенные на рис. 6, причем стали делиться и места их проведения.

Время «производства вещей» – время работы по найму – это время, проводимое «на работе», на предприятии. Время «рутинного потребления вещей» – это время ведения домашнего хозяйства в тесных городских условиях.

Как следствие, «свободное время» – самое важное для того, чтобы чувствовать себя хозяином своей жизни – люди часто стараются проводить вне дома если не каждый день, то хотя бы в конце недели и, как правило, в период ежегодного отпуска. В еще большей мере это относится к свободному времени после выхода на пенсию. Туристический бизнес во многих странах с посещением местных культурных достопримечательностей – это во многом бизнес по обслуживанию именно этой возрастной категории жителей развитых стран. В наиболее развитой в рыночном отношении стране – США – есть «города пенсионеров». Они же – пенсионеры – составляют значительную часть посетителей игорных заведений в Лас-Вегасе (штат Невада).

В городских условиях каждый ребенок – это не только и не столько уменьшение объема потребления всех остальных членов «при неизменном доходе», сколько в первую очередь уменьшение дохода: несколько первых лет жизни ребенка родители (мама и гораздо реже – папа) основное время тратят на него, а не на работу вне дома. Чем выше доход, который на время сидения дома с ребенком выпадает из бюджета семьи, тем выше *альтернативные издержки* его появления на свет для горожан-родителей в развитом индустриальном обществе с массовым рынком труда.

Так экономисты объясняют эмпирически значимую зависимость между ростом среднедушевых доходов в обществе и понижением рождаемости.

Но это не единственное объяснение. Точнее, наряду с чисто экономическим фактором роста альтернативных издержек каждого отдельного ребенка на снижение рождаемости действует *фактор роста* экономичности воспроизводства людей вследствие *понижения смертности* во всех возрастах, особенно в младенческом (см. строку 1 в табл. 9), и детской. На первых порах значитель-

ный рост городского населения в Европе вел к ускоренному ухудшению санитарных условий жизни и резкому росту различных инфекционных заболеваний. Органические отходы рутинного потребления вещей, которые в селе возвращаются в хозяйственный оборот, например, в виде удобрений или биотоплива, в городах становятся трудноразрешимой экологической проблемой. Кроме того, неизбежная скученность людей на работе, в местах коллективного отдыха и на транспорте – значимые факторы риска эпидемий, которые несколько веков подряд приводили к массовой смертности.

Ответом общества на этот «вызов» стало значительное повышение медико-санитарных стандартов жизни, которые привели к значительному сокращению смертности, особенно младенческой, в итоге ставшей значительно ниже, чем в традиционных обществах. Это и стало причиной значительного сокращения расходов на демографическое воспроизводство: чем больше рожденных младенцев доживает до взрослого возраста, тем меньше чисто экономические потери от расходов на остальных детей. Поэтому закономерным следствием сокращения смертности должно было стать сокращение рождаемости.

Эта пара явлений, связанных экономической причинно-следственной связью – «снижение смертности – снижение рождаемости» – получила название «*демографический переход*». Впервые этот переход был зафиксирован как раз в странах, первыми начавшими переход к рыночной экономике. Затем он стал наблюдаться и в других странах по мере повышения в них качества медицинских услуг, улучшения санитарных условий.

Особенностью состоявшихся ранее демографических переходов является значительный, измеряемый несколькими поколениями, разрыв во времени между причиной и следствием. Традиция, часто освященная авторитетом религии, обычно запрещает планирование семьи, сознательное ограничение рождаемости. Это было оправдано интересом выживания обществ в ранее сложившихся условиях, когда далеко не все родившиеся успевали дожить до того возраста, в котором сами заводили семьи, рожали детей. Следование этой традиции вело к росту населения, которое – при неизменных или медленно меняющихся технологиях производства и потребления средств существования – рано или поздно, но неизбежно вело к понижению среднедушевых доходов, а вместе с ним к разнообразным социальным конфликтам, вплоть до войн (например, за «жизненное пространство»), ухудшению питания, здоровья, вторичному повышению смертности, а также массовым миграциям.

В странах, первыми переживших демографический переход, параллельно с ним в тесной взаимной связи происходили не только становление рыночной экономики и массовый переход к индустриальным технологиям производства вещей, но и глубокое преобразование культурных стереотипов, включая рели-

гиозные, в части «планирования детей». Раньше появление детей рассматривалось в основном как спонтанное естественное (или сверхъестественное) явление среди многих других похожих на него. После того как стихия в виде рынка была введена внутрь хозяйствования, как бы в порядке компенсации (или чего-то вроде «закона сохранения неопределенности») появились и возможность, и потребность значительно усилить контроль человека или самоконтроль общества над этим чудом природы.

Страны, которые только сравнительно недавно, в XX в. начали входить в первую стадию демографического перехода без массовой урбанизации, вследствие импорта санитарных и медицинских технологий, попали в своеобразную ловушку. Импорт технологий «рутинного потребления вещей», способствующих значительному повышению продолжительности жизни, происходит сравнительно легко, а импорт технологий «производства вещей» часто оказывается невозможен. В середине XX в. в СССР проводилась политика «ускоренной индустриализации отсталых окраин». Для ее реализации приходилось в республики Средней Азии ввозить не только оборудование и специалистов, но и рабочих. После развала Советского Союза значительная часть таких производств прекратило существование. Во многом аналогичные явления наблюдаются в странах, бывших в течение нескольких веков колониями ряда европейских стран.

Данные на рис. 27 (источник тот же, что и для табл. 9) показывают, что как раз на период взрослой жизни тех, кто войдет в нее после 2010 г., придется наиболее драматичная часть истории человечества. Примерно за сорок лет количество наиболее обездоленных, а потому готовых на все, людей увеличится примерно вдвое, с 0,8 до 1,7 млрд. человек и, в отличие от настоящего времени, их будет больше, чем жителей более развитых регионов (1,2 млрд чел. и в 2008 и в 2050 гг.). В России, по имеющимся расчетам, население сократится примерно на одну треть – с 145 млн чел. на момент переписи 2002 г. до 90 – 110 млн чел. в 2050 г. (величина для 2050 г. может быть больше или меньше в основном за счет миграции из-за рубежа).

Итак, растущие альтернативные издержки рождения и воспитания детей и демографический переход представляют собой два важных фактора сокращения рождаемости, связанных со становлением рыночной экономики. К ним в последние десятилетия добавился *третий фактор* – массовое *пенсионное обеспечение* в большинстве развитых стран.

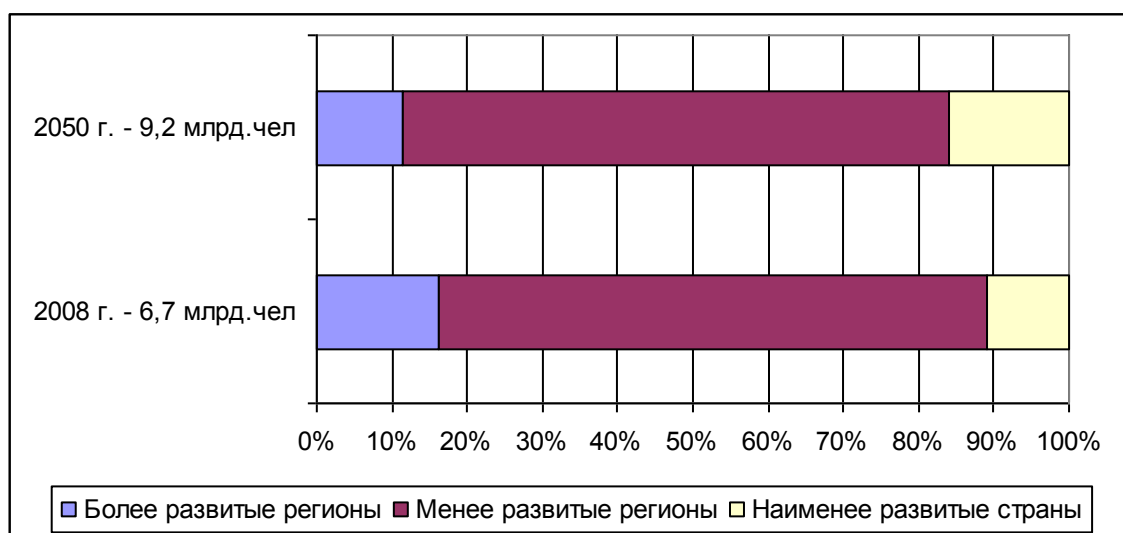


Рис. 27. Население мира в 2008 и 2050 гг.⁹

В традиционных обществах в условиях натурального хозяйствования взрослые видят в детях непосредственное обеспечение своей собственной старости: «не будет детей – некому будет кружку воды подать». В индустриальном обществе с появлением пенсионных систем у работников, участвующих в их формировании и последующем использовании, возникает иллюзия независимости обеспечения собственной старости от наличия или отсутствия людей в следующем поколении: чем больше отложено средств сейчас, тем обеспеченнее будущее потом. Лучше работаешь (только в «производстве вещей») – больше зарабатываешь – больше сберегаешь – больше пенсия.

Но повышенное внимание к времени, расходуемому на «производство вещей для будущего», а также на личное персональное потребление, вступает в конфликт с расходом времени на воспитание детей, способствует сокращению рождаемости, причем в размерах больших, чем это обусловлено понижением смертности в рамках демографического перехода. Получается парадоксальная ситуация: люди стараются побольше заработать денег «на пенсию», но пытаются-то придется не деньгами, а тем, что будет реально произведено потомками. Не будет потомков – не будет и товарного покрытия накопленных денежных средств. Но дело даже не только в средствах существования. Можно надеяться, что технический прогресс позволит меньшими трудовыми усилиями обеспечивать ими всех нуждающихся. Однако старость – это еще и болезни, потребность в самой разнообразной помощи, которую может оказать человеку только другой человек, а не техническое устройство, причем человек, способный с пониманием и сочувствием относиться к запросам и чудачествам немощного пенсионера.

⁹ См. www.unfpa.org/swp/2008/presskit/docs/ru-swop08-report.pdf

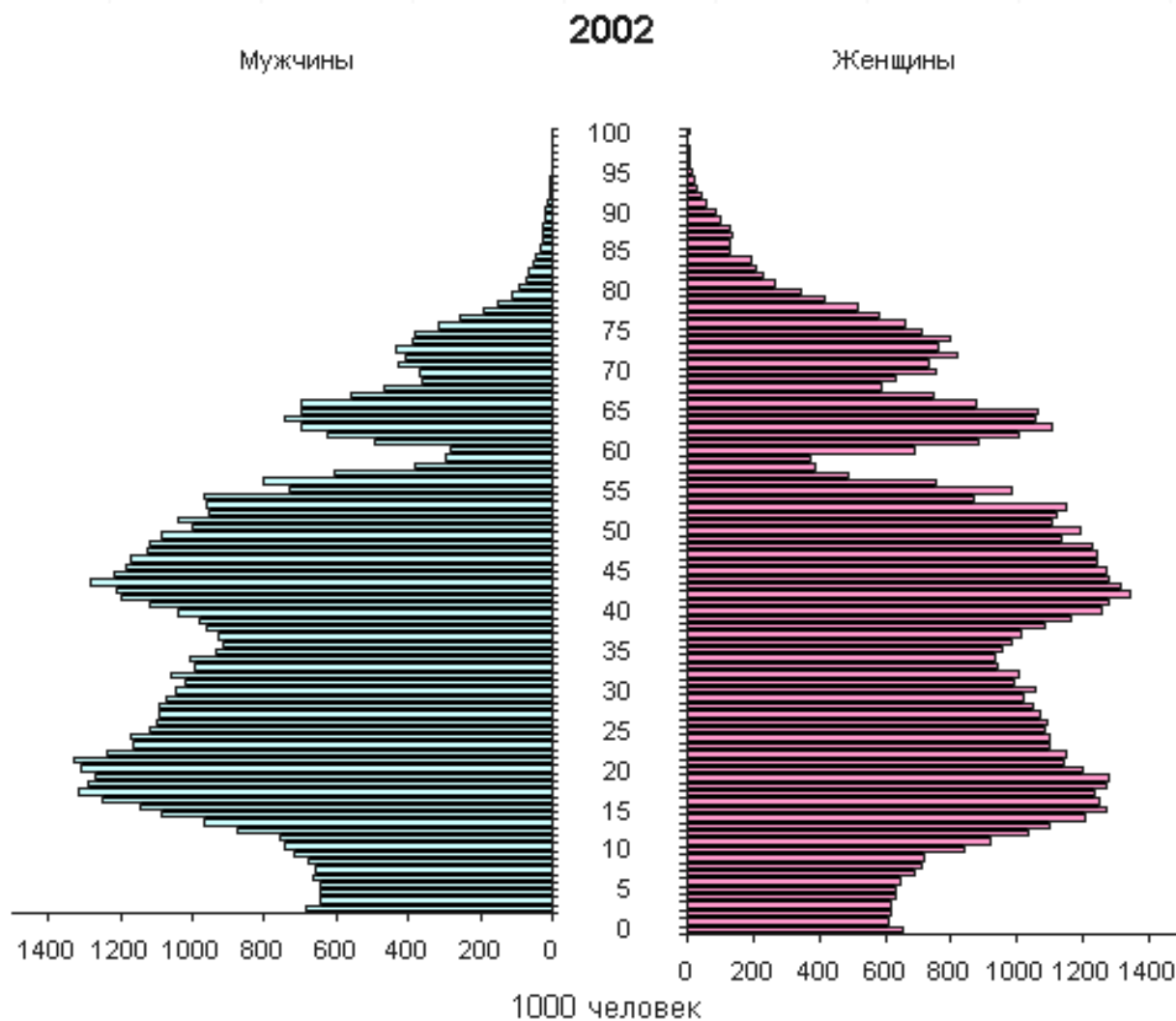


Рис. 28. Демографическая пирамида России в 2002 г.

В России к этой общей тенденции «нехватки молодых» добавляется демографическое эхо войны 1941–1945 гг. Это эхо, хорошо видимое на рис. 28, приводит к тому, что периодически возрастает нагрузка на трудоспособные поколения, когда увеличивающееся количество пенсионеров сопровождается сокращением работающих.

Выше мы рассмотрели три направления, по которым эволюция хозяйственных циклических процессов ведет к замещению людей деньгами в качестве главной цели и основного средства. Однако в ситуациях, когда надо делать сознательный выбор: «люди или деньги», ответственные политики делают однозначный выбор в пользу людей, а не ссылаются на «объективные законы рыночной экономики». Во время мирового кризиса конца 2000-х гг. часто употребляется выражение: «Too big to fail» («слишком большой, чтобы обанкротиться»). Опыт банкротства одного из крупнейших американских инвестиционных банков Lemon Brather's показал, что интерес повышения эффективности этого сектора экономики путем исчезновения «провалившегося субъекта» при-

ходит в слишком острый конфликт с интересом поддержания стабильности в обществе в целом.

Как уже отмечалось выше в этом разделе, современная рыночная экономика появилась не только в результате естественного экономического развития, но и в результате целенаправленных действий европейских национальных государств – сначала протестантских, а затем, по их примеру, и католических – по созданию правовых и культурных основ ее функционирования. Современное общество, основанное на рыночной экономике в части производства и использования основной массы частных благ, также предполагает активное участие государства в хозяйственной жизни страны.

Современное государство в рамках экономического взгляда на общество – это экономический агент, принимающий решения о производстве общественных благ, общественно значимых частных благ и о перераспределении части частных благ в обществе, осуществляемом обычно в денежной форме.

Основными *общественными благами*, производимыми государством, являются внешняя и внутренняя *безопасность* всего общества и каждой отдельной личности, *защита основных прав и свобод* членов общества, экономических агентов.

Основными *частными благами*, имеющими большую *общественную значимость*, являются *услуги в сферах образования, здравоохранения*, социальной защиты, определенные объемы которых предоставляются гражданам на безвозмездной основе.

В отличие от других агентов правительство может и не иметь отчуждаемого имущества. Основным источником средств для выполнения обязательств перед членами общества являются налоги, собираемые с них же. Собранные в виде налогов средства используются государством для производства благ, а также для безвозмездной передачи их нуждающимся.

Такая *безвозмездная передача ресурсов (средств)* называется *трансфертом* (по-английски – transfer, в некоторых случаях употребляется также термин voucher). Как правило, в развитой рыночной экономике получателями трансфертов от правительства являются домохозяйства. Их выживание для общества важнее, чем соблюдение принципа «рассчитывай только на свои собственные силы, возможности». Объясняется это тем, что домохозяйства с точки зрения общества не только и не столько экономические, сколько основные демографические агенты. «Производство людей» – процесс длительный и не всегда выгодный с точки зрения текущей хозяйственной конъюнктуры. В отличие от домохозяйств фирмы не должны надеяться на то, что государство поможет им рассчитаться за неправильные решения, но в некоторых случаях такую помощь

приходится оказывать в виде субсидий на условиях софинансирования (рис. 29).

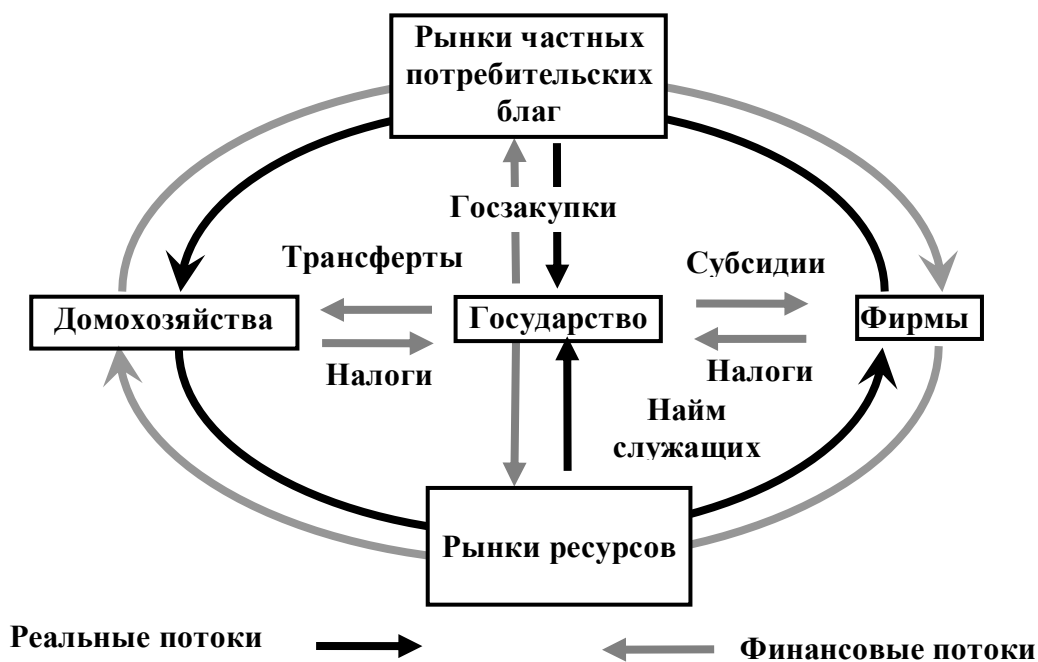


Рис. 29. Модель кругооборота с учетом роли государства

7.2. Государственное управление экономикой

Поведение государства в сфере экономики предполагает продуманное сочетание нескольких видов политик: фискальной, монетарной, торговой, валютной, демографической, экологической, занятости, миграционной и др. Первая из них – *фискальная* – включает меры, связанные с формированием доходов государства в виде налогов и расходов государственного бюджета. Повышение государственных расходов может способствовать в краткосрочном периоде увеличению деловой активности, сокращению безработицы, если при этом не увеличивается налоговое бремя на хозяйствующих агентов. Эта мера бывает очень полезна, когда экономика переживает кризис. Но такая односторонняя мера фискальной политики требует дополняющей ее меры *монетарной* политики в виде дополнительной *эмиссии* денег. Эта эмиссия ведет к инфляции. Инфляция в свою очередь обесценивает все денежные потоки, в том числе и налоги в будущем.

Внешняя *торговая* политика относится к регулированию экспорта и импорта. Ее средства могут быть количественными или качественными. Количественные меры – *квоты* – направлены на ограничение экспорта какого-либо товара, если требуется защищать его отечественных потребителей, или ограничение импорта, если требуется защищать его отечественных производителей. Качественные меры могут иметь как ценовой характер – *пошлины*, так и неценовой, например, санитарные и экологические требования.

7.3. Традиции и инновации

Необходимые для поддержания жизни вещества – белки, жиры, углеводы, микроэлементы – человек получает извне, из природы, замыкая «пищевую пирамиду», изучаемую в школе в рамках биологии. Любая местность при неизменных технологиях использования воспроизводимых ресурсов может обеспечить питанием только определенное количество людей. Поэтому если в той или иной местности количество людей устойчиво растет от одного поколения к другому, значит, технологии меняются в лучшую сторону, совершенствуются.

Если предположить, что средствами существования (в частности, питания) люди в этой местности обеспечиваются на неизменном уровне, можно задать вопрос: каков должен быть ежегодный темп совершенствования технологий для того, чтобы каждая женщина в среднем рождала трех детей, доживающих до взрослого состояния и обзаводящихся своим потомством. Если считать, что дети рождаются раз в десять лет (в интервале возраста матери от 20 до 40 лет), это значит, что каждые 40 лет население увеличивается в полтора раза. Нетрудно посчитать, что для поддержания на неизменном уровне обеспеченности средствами существования надо, чтобы технологии совершенствовались в среднем на 1% в год.

Можно немного изменить модель и рассматривать не увеличение численности населения, а повышение «уровня жизни», измеряемое обеспеченностью средствами существования. Тогда, если в начальный момент все имеющиеся технологические возможности использовались полностью и с предельной эффективностью, повышение уровня жизни может быть достигнуто только в той мере, в какой удастся менять технологии на более совершенные.

Наконец, если в той же исходной модели среди ресурсов появляются невозпроизводимые, то даже для поддержания неизменного уровня обеспеченности средствами существования неизменного количества людей требуется постоянное совершенствование технологий, позволяющих все лучше использовать сокращающийся запас, а в перспективе – обходиться и без этого ресурса.

Общим для всех этих вариантов являются инновации как непрерывный поток, который так или иначе обеспечивает «самовозрастание стоимости». Этот поток должен «вытекать» из свободного времени и «втекать» в обе части связанного времени. Но именно с потоком, особенно с его непрерывностью, на практике в хозяйствовании раньше были большие проблемы. Отчасти они сохранились и сейчас.

Традиционные общества потому так и называются, что хозяйствование в них, как и вся остальная жизнь, осуществляется в соответствии с раз и навсегда установленными правилами. Выше уже вспоминалась мудрость «от добра – добра не ищут». В ней под добром по сути дела подразумевается проверенная

опытом многих поколений практика успешного выживания в условиях неопределенности, пусть и с минимальным «запасом прочности». Экспериментирование «на себе» чревато исчезновением не только «экспериментатора», но и всего сообщества в результате голодной смерти. На рис. 9 это соответствует попаданию результата хозяйствования в зону ниже штрихпунктирной линии. Отказ от инноваций или даже их запрет – это вполне рациональная хозяйственная стратегия обеспечения интереса выживания в тех условиях, в которых жили и живут сейчас традиционные общества.

Отсутствие инноваций как средства решения проблем обеспечения средствами существования растущего населения периодически приводило каждое традиционное общество к ситуации нехватки продуктов питания, которая решалась только уменьшением «количества жизни» на соответствующей территории. Частным случаем такого уменьшения были периодические крупномасштабные военные походы на большие расстояния и переселения народов, хорошо известные из школьных курсов всемирной истории и истории России.

Другие хорошо известные «решения» этой проблемы – эпидемии смертельных болезней (например, «черная смерть – чума»), жестоко подавляемые властью восстания с многочисленными жертвами с обеих сторон, кровопролитные войны между соседними странами за расширение своего собственного «жизненного пространства» («Lebensraum») за счет других. Из курса истории известно в частности о многовековом «натиске на восток» («Drang nach Osten»), одним из важных элементов которого была Великая отечественная война 1941–1945 гг. Ее демографическое эхо (рис. 33) еще долго предстоит учитывать в хозяйственных решениях в нашей стране, в том числе при планировании расходов на образование в разных классах общей средней школы.

Запрет на инновации как средство поддержания «статус кво» в традиционном обществе естественно дополнялся отрицательным отношением со стороны религий к ростовщичеству, взиманию ссудного процента. Этот запрет сохраняется до сих пор, например в исламе. В странах Западной Европы он поддерживался усилиями церкви в эпоху Средневековья, продолжавшуюся около тысячи лет без существенных изменений в хозяйствовании.

Можно сказать, что в традиционных обществах существовала внутренне противоречивая форма реализации интересов человека. Интерес человека как творца – интерес самоизменения, самовыражения – существовал как бы независимо от его же интереса как живого существа – интереса самосохранения, выживания как раз ради обеспечения интереса выживания как первичного. Творить можно было в тех сферах духа, которые не затрагивали биологические потребности тела. Даже принятие решений – главный элемент творчества в хозяйствовании – жестко регламентировалось традициями. Базовое стратегическое

решение – об обмене части свободного времени, «пространства» творчества, на труд по обеспечению будущего – только «сдвигало» границу («делу – время, потехе – час»), а не «ломала» ее. Но тенденция роста численности как биологического средства обеспечения выживания сокращала долю свободного времени, а неизбежный рост нищеты угнетал творческие порывы.

Единственным «окном возможностей» было долгое время продолжавшееся соперничество средств нападения и обороны. Инновации в этой части технологий, как правило, имели короткий срок «проверки на эффективность», и именно их появление и дальнейшее распространение на протяжении многих веков было основным «ручейком», по которому результаты свободного творчества попадали в хозяйствование. Со временем этот ручеек стал потоком, затопившим – через «звездные войны» президента США Р. Рейгана – самого мощного в прошлом веке представителя традиционного общества – СССР. Хотя в 1930-х–1950-х гг. в материальной жизни России произошли очень большие перемены («от сохи до атомной бомбы»), руководители страны в этот период – родом из крестьян или крестьянских детей – в большинстве своем способны были успешно хозяйствовать только в годовом масштабе: от урожая до урожая. Сейчас роль основного экономического конкурента США на мировом уровне перешла к КНР, стране с тысячелетними традициями стратегического хозяйственного мышления.

В Европе переход от Средневековья к Новому времени, т. е. к формированию развитых рыночных экономик, сопровождался пересмотром отрицательного отношения к ссудному проценту. Тем самым был открыт поток инноваций непосредственно в хозяйственную сферу, минуя военную. Обязательность положительного значения ссудного процента как критерия минимальной допустимой эффективности во всех сферах предпринимательской деятельности (см. рис. 18), создавала автономный непрерывный «запрос на инновации». Только они в конечном счете обеспечивали «интерес самовозрастания», причем вне зависимости от того, нужны ли инновации для обеспечения нужд растущего населения, повышения его уровня жизни, компенсации ухудшающихся внешних условий существования.

Таким образом, на вопросы: «что же лежит в технологической основе «ссудного процента» в современной, рыночной экономике? что в конечном счете определяет его величину?» ответ может быть такой: в его основе лежит процесс повышения эффективности технологий производства средств существования людей, а его величина в конечном счете определяется эффективностью самого процесса обновления технологий – от появления новых идей до массового применения наиболее удачных версий. Одним из важных проявлений экономических кризисов, которые периодически испытывает рыночная

экономика, является снижение ставки ссудного процента как показатель истощенности обновления капитала на сложившейся системе технологий, основных идей, лежащих в их основе. Обычным результатом кризиса является банкротство фирм с наименее эффективными технологиями и затем ускоренное вложение освобождающихся ресурсов в наиболее эффективные. Практика показывает, что в развитых странах Европы и особенно в США как раз в период мирового кризиса 2000-х гг. было значительно увеличено финансирование самых передовых научных и технических отраслей.

Получается, что на смену традиционным (аграрным) обществам, в хозяйствовании которых доминировал интерес выживания, подавлявший интерес самоизменения, творчества, развитие рыночной экономики привело к эксплуатации способностей человека к творчеству (ее также часто называют «креативность» от лат. creator – творец, создатель) в качестве главного средства обеспечения количественного интереса одного из секторов экономики – фирм, предпринимателей.

Это сочетание тоже довольно противоречиво и может быть губительно. Оно во многом напоминает отношения между золотой рыбкой и старухой в известной сказке А. С. Пушкина. «Стоимость определенно должна самовозрастать: постоянно и неограниченно» – такова природа предпринимательства в рыночной экономике, отраженная количественно в ссудном проценте как «прожиточном минимуме» любой бизнес-идеи. Но творческий дух – субстанция по природе неопределенная. Он может исчезнуть в любой момент. Формула В. В. Маяковского «поэзия вся – езда в незнаемое» справедлива не только для поэзии. Попытка «оседлать» творческую природу человека, поставить ее «на службу капиталу» закономерна для рыночной экономики. Но для того, чтобы не остаться в конце концов у разбитого корыта, бизнесу придется подчинить свой количественный интерес качественному интересу общества.

В экономически развитых странах движение в этом направлении уже началось. В 1990-х гг. появились словосочетания «экономика, основанная на знаниях» (knowledge-based economy), образование в течение всей жизни (сокращенно LLL: Life-Long Learning), – не только как научные термины, но и как принципы организации хозяйственной жизни этих стран. В них ведущей отраслью экономики постепенно становится образование.

В те же годы появился доклад комиссии ЮНЕСКО «Образование – сокровище»¹⁰, в котором были сформулированы четыре принципа, на основе которых постепенно перестраивается образование во всем мире, в том числе и в России. Первый из них – умение быть собой (learning to be), логично дополняющий его второй – умение жить вместе (learning to live together), третий

¹⁰ Learning: The Treasure Within, ЮНЕСКО – 1996, <http://www.ifap.ru>

– умение познавать (learning to know) и, наконец, четвертый – умение работать (learning to do).

Успешная реализация всех этих принципов предполагает высокий уровень доверия в обществе. Прежде всего это относится к предпринимательскому сектору, который должен научиться доверять творческой природе человека, научиться финансировать не только те затраты, которые должны дать определенные экономически эффективные результаты, но и те, от которых в принципе невозможно ждать каких-либо определенных результатов. Таковы вложения в инфраструктуру образования. Некоторые мультимиллиардеры, в том числе и в России, делают это и сейчас, но большая часть таких вложений делается государством.

Особенностью образования как одной из отраслей социальной сферы экономики является то, что образование как процесс самоизменения людей не является рыночным по своей природе. Образование – это не вещь, которую можно сделать, а потом продать, и не услуга, которую может оказать один человек другому. Образование – это то, что делает человек вольно или невольно сам с собой и для себя, общаясь при этом с другими. Можно сказать, что образование – это натуральное хозяйство, в котором участвуют представители самых разных поколений, в том числе уже несуществующих, но оставивших свой – чаще всего безымянный – след в культуре. Его обеспечивают самые разнообразные услуги, которые могут иметь рыночный характер, в том числе в преподавании нового материала обучающимся и оценивании того, как они поработали.

7.4. Рыночная экономика и интересы будущих поколений

Одна из проблем «стыковки» образования как нерыночной сферы хозяйствования с рыночной экономикой состоит в очень разных «скоростях» циклических процессов. Жизненный цикл человека сейчас состоит из трех хозяйственно разных фаз. Первая – до начала самостоятельной работы по производству благ для будущего – занимает 20–25 лет. Вторая – участие в таком производстве – составляет 30–40 лет. Третья фаза завершает жизненный цикл. Если первую фазу и осваиваемое на ней образование рассматривать только как подготовительную ко второй, то экономический цикл «затраты – результаты» в части образования составляет 50–60 лет, в то время как в экономике, в том числе рыночной, основным является годовой цикл. Удвоение обеспеченности средствами существования всего за один жизненный цикл человека – 70–80 лет – в расчете на один год соответствует всего одному проценту роста, т. е. находится в пределах статистической погрешности отчетных данных. Бизнесу неинтересны проекты с такими периодами и процентами.

Кроме того, практика рыночной экономики, сконцентрированная на отношениях купли-продажи (см. рис. 17), пока слабо ориентирована на отражение тех, кто еще не существует, хотя их интересы затрагиваются каждым нашим решением по использованию невозобновляемых ресурсов или непоправимым ущербом для природы. Вот один конкретный пример¹¹.

В начале 1970-х гг. в США общественная организация «Сьерра клуб» подала иск на компанию «Уолт Дисней продакшн» с целью запретить ей строительство горнолыжного курорта в горах Сьерра-Невада в национальном парке «Секвойя», экосистема которого от этого неизбежно пострадает. Организация представила иск от имени живущего поколения и будущих пользователей этого общественного блага, включая еще не рожденные поколения, права которых будут нарушены этим строительством. Иск прошел все инстанции, вплоть до Верховного суда и везде получил отказ на основании того, что «Сьерра клуб» не может представлять интересы других, тем более нерожденных поколений.

Такое решение, поддержанное всей американской системой правосудия, свидетельствует о том, что она ориентирована на защиту интересов только тех субъектов, которые могут сами их предъявить. Это и есть интересы тех, кто вступает в отношения купли-продажи. В отличие от них отношения аренды могут включать интересы тех субъектов, которые не могут сами их представлять. Например когда земля арендуется на 50 или 100 лет, а тем более передается в бессрочное пользование, обе стороны – и арендатор, и арендодатель – представляют свои собственные интересы не только как физические лица, но и как представители более крупных сообществ, включающих представителей многих поколений, в том числе еще не родившихся.

Если правовая система не позволяет частным лицам защищать интересы других людей, поколений, то эта функция могла бы выполняться государством. Если и оно с этим не справляется в должной мере, остается еще одна форма такой защиты – нравственная, совесть лиц, принимающих решения. Иначе говоря, совесть тоже значима в экономике. Плакат «Совесть – лучший контролер» появился во всех средствах наземного общественного транспорта в СССР, когда из-за нехватки рабочих рук в городах отказались от кондукторов и перешли на систему самообслуживания пассажиров: каждый сам опускал деньги в кассу (5 коп. в автобусе, 4 коп. в троллейбусе и 3 коп. в трамвае) и отрывал себе билет. Хотя были контролеры, которые штрафовали «зайцев», но большинство пассажиров покупали билеты не из опасения быть оштрафованными, а из уважения к самим себе. Можно сказать, что это самоуважение каждого позволяло экономить на оплате труда кондукторов обществу в целом. Аналогичные прак-

¹¹ См. Сэндлер Т. Экономические концепции для общественных наук / пер. с англ. М., 2006. С. 232.

тики самообслуживания пассажиров сейчас широко применяются в разных странах.

Экономические отношения с будущими поколениями – это самая злободневная сейчас проблема практики хозяйствования и в мире в целом, и в России. При современном соотношении численности населения и уже разведанных запасов природных ископаемых в мире в целом Россия выступает как мировая кладовая, а ее нынешнее поколение – как кладовщик. Его положение противоречиво. С одной стороны, нынешние поколения соседей и на Западе, и на Востоке очень заинтересованы в получении доступа к запасам и хотели бы – каждый в отдельности – получить преимущественное право распоряжения ими. С другой стороны – интересы будущих поколений, причем не только в России, но и на всей планете, требуют максимально бережного, рационального применения невозобновляемых ресурсов их предками, т. е. ныне живущими поколениями.

Положение представителя будущих поколений всего человечества перед лицом множества конкурирующих на рыночной основе претендентов на ограниченные ресурсы – это новая реальность, с которой Россия не сталкивалась на протяжении своей многовековой истории. Эту миссию предстоит взять на себя тем ее гражданам, кто вступает в сознательную жизнь в первые десятилетия XXI в.

Литература

1. *Бах Р.* Чайка по имени Джонатан Ливингстон / пер. с англ. <http://lib.aldebaran.ru>
2. *Архангельский Г.А.* Организация времени. 2-е изд. СПб, 2008.
3. *Самуэльсон П, Нордхауз В,* Экономика. 18-е изд. / пер. с англ. М., 2009.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит смысл понятия «альтернативные издержки»?
2. Почему валовой внутренний доход рассчитывается тремя методами?
3. Как в экономической динамике сочетаются экстенсивные и интенсивные изменения?
4. Как экономическая мотивация различных хозяйствующих субъектов связана с их интересами?
5. В чем состоит эффективность хозяйствования?
6. Почему в определении экономической успешности недостаточно сравнивать затраты и результаты?
7. Каковы основные организационные формы предпринимательской деятельности и в чем их основные различия в части ответственности за получаемые результаты?
8. Чем различаются факторы и ресурсы в экономике?
9. Почему капитал можно назвать вторичным фактором производства?
10. Является ли предпринимательство отдельным фактором производства?

11. Является ли информация фактором производства?
12. Что производится только в рыночной экономике и не может производиться в натуральном хозяйстве?
13. Чем сделки купли-продажи материальных отличаются от сделок на рынках институциональных благ?
14. Почему законы спроса и предложения могут действовать только совместно?
15. Почему монопольные цены всегда выше цен на рынке совершенной конкуренции?
16. Почему свойство сохранения ценности необходимо деньгам для выполнения их функции средства обращения?
17. Что должно быть больше с точки зрения обеспеченности жизни людей средствами существования – минимальный размер оплаты труда или прожиточный минимум?
18. Почему подростки могут совершать сделки только с письменного разрешения родителей?

Оглавление

1. Что такое «экономика»	1
2. Система циклов в экономике	3
3. Факторы и ресурсы	10
3.1. Субъекты (творцы) и объекты (творения) в экономике	11
3.1.1. Интересы и потребности, мотивация экономической деятельности ... 13	
Интересы.....	13
Потребности	15
Мотивация экономической деятельности	17
3.2. Типы субъектов-предпринимателей (фирм)	19
3.3. Временная структура хозяйственной деятельности: прошлое – настоящее – будущее	20
3.4. Альтернативные издержки	25
3.5. Функциональная структура «мира вещей»	29
3.5.1. Потребление и сбережение.....	30
3.5.2. Материальные балансы.....	31
4. Технологическая структура хозяйственной деятельности	35
4.1. Двойной цикл хозяйствования: целеполагание – целедостижение	46
4.2. Обмен: две основных формы	50
4.3. Деньги: функции, свойства, виды.....	55
5. Основные типы показателей экономической эффективности	61
5.1. Относительные, абсолютные и синтетические показатели эффективности	62
5.2. Стоимостные показатели результатов.....	64
6. Основные свойства рыночной экономики	69
6.1. Общине «свой – чужой»	69
6.1.1. Пространственные классификации рынков.....	71
6.1.2. Функциональные разновидности рынков	75
6.2. Производство ценовой информации	77
6.2.1. Закон спроса и закон предложения	78
6.2.2. Денежные расчеты экономической эффективности	79
Расчеты в нерыночных секторах	81
Расчеты в рыночном секторе	81

6.2.3. Рыночная власть. Совершенная конкуренция и монополия.....	83
7. Государство и управление экономикой.....	85
7.1. Демография и экономика.....	85
7.2. Государственное управление экономикой.....	93
7.3. Традиции и инновации.....	94
7.4. Рыночная экономика и интересы будущих поколений	98