

## **Часть I. Экономический подход к жизни**

### **Глава I. “12 принципов экономической теории”**

**Современная экономическая теория (*economics*) изучает, как общество принимает хозяйственные решения и управляет ограниченными ресурсами для поддержания своего существования и улучшения условий жизни людей.**

При этом само общество *больше*, чем отдельный индивид, существование которого всегда ограничено, и *меньше*, чем человечество, которое пока что не принимает решений, касающихся продолжения своего существования и благосостояния составляющих его людей. Вопросы экономического взаимодействия *разных* обществ в рамках человечества также изучаются экономической теорией).

Хозяйственные решения основаны на нескольких принципах, применяемых почти во всех конкретных ситуациях. С них обычно начинается использование и наиболее изощренных аналитических инструментов экономической теории.

Рассматриваемые ниже принципы – это не аксиомы, которые формулируются учеными и, по определению, не требуют доказательств. Экономисты подсмотрели их в жизни и только попытались сформулировать по возможности более точно, чтобы помочь людям понять самих себя, свое хозяйственное поведение.

Эти принципы можно сгруппировать следующим образом: а) как люди принимают хозяйственные решения; б) как они взаимодействуют в экономической жизни; в) как работает экономика в целом.

#### **§ 1. Как люди принимают хозяйственные решения**

##### **Принцип №1: Людям приходится выбирать**

Как и при всяком выборе, при принятии хозяйственных решений людям необходимо для получения одного отказаться от чего-то другого.

##### **Блага, анти-блага**

Обычно *то, что выбирается, представляет собой некоторую полезность для принимающего решение или для того, в чьих интересах он действует, и называется благом.*

В любой современной экономике разнообразие циркулирующих в ней благ чрезвычайно велико. Даже в нашем, не самом развитом хозяйстве 80-х годов классификатор продукции насчитывал около 20 миллионов наименований. В действительности, конечно, никто не имел дело со всеми этими предметами. Большая их часть производилась и потреблялась

на предприятиях, никогда не выходя в сферу личного использования. Тем не менее, на фирмах, как правило, ведется учет потоков и запасов каждого вида благ в отдельности, поскольку в конкретных производственных процессах используются вполне определённые предметы и замена одних другими чревата или снижением качества, или повышением количества затрат. Ведется такой учет и в государственных учреждениях.

Среди благ выделяют *взаимозаменяемые, субституты* (от английского *substitute* – замещать) и *взаимодополняющие, комплементарные* (от английского *complement* – дополнять). К взаимозаменяемым относятся не только многие потребительские блага и производственные ресурсы, но и услуги транспорта (поезд - самолет - автомобиль), сферы досуга (кино - театр - цирк) и т.д. Примерами взаимодополняющих благ являются стол и стул, автомобиль и бензин, ручка и бумага. Блага могут быть и нейтральными по отношению друг к другу. Понимание взаимодополняемости и взаимозаменяемости благ важно для анализа поведения агентов в любой экономике и закономерностей ценообразования в условиях рыночной экономики.

Блага можно разделить (Рис. I-1) на:

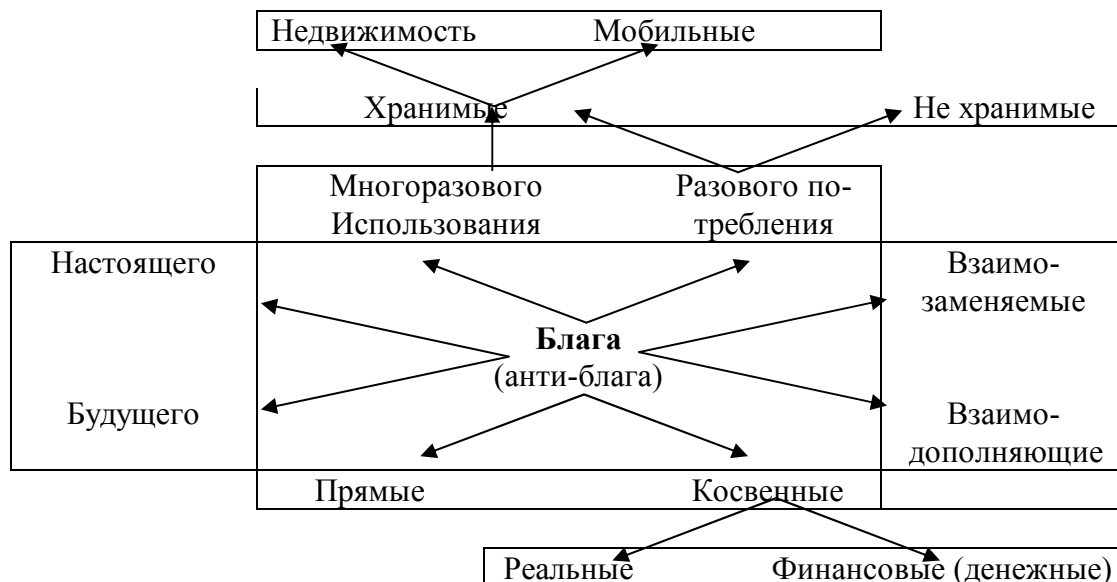
а) одно- или многоразового использования (*non-durables goods* и *durables goods*). О первых предметах обычно говорится, что они потребляются, исчезают, а о вторых – что они используются, постепенно изнашиваются. Для некоторых вещей, например, продуктов питания и бытовой техники, не вызывает сложности отнесения их к первой или ко второй группе благ. Для других, например, одежды, такие сложности могут возникнуть. Кроме того, среди производимых благ длительного пользования обычно в отдельную группу выделяются здания и сооружения(недвижимость), поскольку в отличие от всех других они не обладают свойством мобильности, изменения места нахождения;

б) прямые (потребительские) и косвенные (производственные), которые, в свою очередь, делятся на реальные и финансовые. Для получения недостающих потребительских благ, как правило, нужны косвенные блага – ресурсы;

в) реально существующие в настоящем, и те, которыми можно будет пользоваться только в будущем. Смысл хозяйствования часто заключается в том, чтобы ресурсы, существующие в настоящем, применить для появления благ в будущем.

г) хранимые и нехранимые. Абсолютно не хранимыми благами являются услуги, поскольку они потребляются непосредственно в момент производства. Например, транспортная услуга, состоящая в перемещении чего-либо в пространстве, оказывается полностью потребленной как раз в тот момент, когда это перемещение закончилось. Мало хранимы скоропортящиеся продукты питания, например, свежая рыба, парное мясо. Близкими к абсо-

лютно хранимым являются так называемые благородные металлы, например, золото, серебро. Большая часть реальных, *физических* благ обладает неполной хранимостью во времени, подвержена негативным воздействиям внешней среды. Однако некоторые блага, например вино, только со временем приобретают полезные свойства. Существуют также блага, абсолютно хранимые и даже способные количественно прирастать во времени. К ним относятся деньги и финансовый капитал (ценные бумаги).



**Рис.1-1. Объектные классификации благ в экономической теории**

При отсутствии инфляции и других событий, ведущих к полному или частичному обесценению денег (точнее, денежных знаков), их полезность, ценность во времени не изменяется. До начала перехода к рыночной экономике денежные знаки в России не были собственно деньгами. Это проявлялось, в частности в проводившихся время от времени денежных реформах, приводивших к полному обесценению всех или части денежных знаков, имевших хождение прежде. Например, после денежной реформы 1991 г. в обращении остались только "медные монеты" достоинством 1, 2 и 3 копейки. В ходе так называемой "павловской реформы" начала 1990 г. в течение нескольких дней были полностью обесценены денежные знаки достоинством 50 и 100 рублей. Не все люди, особенно пожилые, смогли выдержать стресса, связанного с необходимостью срочно произвести замену одних денежных знаков на другие. Для сравнения можно отметить, что введение в 90-х гг. новых банкнот достоинством 100 долларов Федеральной резервной системой США не означало какого-либо обесценения денежных знаков того же номинала, выпущенных ранее, даже 30-40 лет назад. Деноминация денежных знаков, проведенная в России в 1998 г., когда прежние денежные знаки в течение года обращались наряду с новыми, представляет собой большой шаг вперед, к цивилизованному отношению государства к собственным обязательствам по гарантии обратимости выпускаемым им в обращение деньгам.

Финансовый капитал по определению обязан приносить добавочные деньги его собственнику через определенные промежутки времени. В соответствии с этим определением в состав финансового капитала включаются, например, все срочные вклады населения в Сберегательном банке России или любом другом банке. Свойство самовозрастания финансового капитала не есть нечто сверхъестественное. Деньги сами по себе не растут. Чтобы расти, они должны "крутиться". При этом полный круг самовозрастания они проходят, когда вкладываются в производство благ, продажа которых приносит доход больший, чем затраты на производство. Если такого круга нет, то самовозрастание представляет собой просто пере-

распределение неких благ во времени в пользу настоящего за счет будущего, то есть процесс, который рано или поздно себя исчерпывает. В России такая картина весьма характерна для переходного периода. Например, довольно часто, особенно в период высокой инфляции, агенты искусственно затягивали платежи, чтобы "прокрутить" деньги и получить на этом дополнительный доход по сути дела за счет тех, кто не получил во время причитающиеся платежи. Правительство также практиковало "заимствование у будущего", выпуская ценные бумаги с высоким процентом для покрытия текущего дефицита государственного бюджета за счет возрастания государственных обязательств в будущем.

Помимо полезного, в хозяйственной жизни встречается и неполезное, вредное, называемое **анти-благами**. Иногда приходится выбирать не среди благ, а среди анти-благ. Есть даже формула: "Из двух зол выбирают меньшее".

Благами (анти-благами) могут быть вещи, их свойства, изменения и перемещения вещей, энергия в различных видах, всевозможная информация. Кроме того, благом могут быть полные или частичные права собственности на другое благо. Например, право продать его, обменять на более полезное благо, передать его в пользование на возмездной основе. Короче говоря, в терминах благ (анти-благ) может рассматриваться все, что человек, принимающий решение, считает важным для себя прямо или косвенно. Обычно это то, что затрагивает *интересы* тех или иных субъектов, влияет на их жизнь.

## Интересы

**Интересы представляют собой, прежде всего, изменения самих субъектов – реально происходящие в настоящем и возможные в будущем.** Среди них в первом приближении можно выделить количественные, качественные и экзистентные изменения – появление и исчезновение (по-английски *existence*).

Количественные и качественные изменения людей в экономике обычно объединяются термином благосостояние (по-английски *welfare, well-being*) и обозначаются буквой *W*. К качественным изменениям, в частности, относятся знания, приобретаемые людьми в процессе получения образования и непосредственно в процессе работы (по-английски это называется – *learning by doing*, см. также вставку I,1.). Количественные изменения богатства в форме финансового капитала по-русски называются процент, а по-английски – *interest, interest rate*.

<b>Вставка I.1.</b>
---------------------

### Пирамида потребностей по Маслоу

Американский социолог российского происхождения Маслоу предложил классификацию потребностей, ставшую общепринятой в социальных науках. Она включает 5 уровней: потребность в материальных благах, в безопасности, в отношениях с другими людьми, в признании со стороны окружающих, в самореализации.. Считается, что потребности эти образуют иерархию. Только после сравнительно полного обеспечения потребностей одного уровня внимание лица, принимающего решение, переключается на потребности следующего уровня. Экономическая теория имеет дело почти исключительно с первым уровнем. При этом часто предполагается, что остальных уровней как бы не существует. Во всяком случае, к экономическим решениям людей они прямо не относятся.

Поэтому представители самых разных направлений экономической теории – и приверженцы марксистской традиции, и сторонники основного течения – часто исходят из предположения, что материальные потребности людей либо просто бесконечно велики, ненасыщаемы, либо их объем всегда превышает имеющиеся ресурсы. Это является, по их мнению, во-первых, причиной сохранения ситуации выбора, вынужденного отказа от удовлетворения части потребностей и, во-вторых, стимулом развития производства, наращивания возможностей извлечения из природы ресурсов и преобразования их в блага для конечного потребления людьми.

В этих взглядах отражается натурфилософия так называемого "общества массового потребления" – западного общества периода широкого развития индустриальных технологий. Существуют и другие натурфилософские системы, в большей мере учитывающие все элементы "пирамиды Маслоу". Ими также можно оперировать в экономике в рамках парадигмы "ограниченность – выбор – отказ".

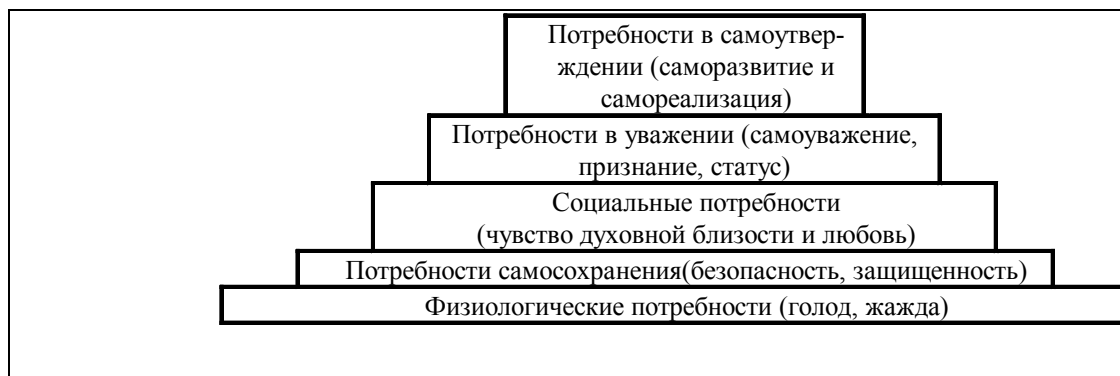


Рисунок 1. Пирамида потребностей по Маслоу

Самыми фундаментальными для любых субъектов являются экзистентные изменения. Только после появления субъектов они приобретают возможность принимать решения, вести хозяйство. Точно так же прекращение их существования, даже если оно является результатом их собственного выбора, означает завершение жизненного цикла, лишение возможности свободно выбирать в будущем.

Отношение общества к экзистентным изменениям обычно резко различается в зависимости от того, о каком субъекте идет речь – физическом лице или юридическом лице. Смерть людей по причинам экономического характера, например, из-за неудачного хозяйствования, потери работы, в цивилизованном обществе считается недопустимым. Чтобы избежать таких изменений или эксцессов со стороны отчаявшихся, на все готовых людей, общество перераспределяет часть дохода от более обеспеченных членов к менее обеспеченным, осуществляет частичное выравнивание уровней благосостояния, иными словами, поддерживает справедливость, как ее понимает и принимает основная масса членов общества.

Достигается это путем взимания налогов (обозначаемых символом  $T$  от английского *tax*) из доходов более обеспеченных граждан и передачи пособий (обозначаемых символом  $V$  от английского *voucher* – поручительство) менее обеспеченным.

При этом обычно определяется величина **прожиточного минимума, обеспечивающего физическое выживание отдельно взятого человека**, и ему выделяются средства на приобретение соответствующих благ. Часто эти средства имеют форму, способствующую их целевому использованию, ибо выбора здесь, по сути дела, нет или не должно быть. Например, это могут быть карточки или продовольственные талоны. Кроме того, устанавливается, что оплата труда по найму не может быть ниже установленного прожиточного минимума.

В России также рассчитываются показатели прожиточного минимума и законодательно устанавливается минимальная заработная плата, выступающая в качестве базовой ставки для расчетов всех пособий, выплату которых берет на себя государство. Однако эти две величины практически никак между собой не связаны. Например, в конце 90-х гг. официальный минимум заработной платы составлял около 80 рублей в месяц, а прожиточный минимум в Москве превышал его примерно в десять раз. Достаточно отметить, что цена проездного билета на один вид транспорта была выше, чем минимальная заработная плата. Поэтому система перераспределения благ в обществе, обеспечения права на жизнь каждому его члену, в России пока действует неэффективно.

Для предприятий, фирм их исчезновение, то есть банкротство, считается событием крайне полезным для общества, так как оно освобождает связанные на такой фирме ресурсы для более эффективного применения. Кроме того, угроза исчезновения для любой хозяйственной структуры – это негативный стимул (лат. *stimulus* – палка погонщика животных), еще более действенный, чем позитивный – получение прибыли.

По тому, как в обществе применяется процедура банкротства, насколько безболезненно оно оказывается для людей, непосредственно затронутых этой процедурой, можно судить об эффективности хозяйственного устройства этого общества. В современной России закон о банкротстве был принят довольно поздно и пока не начал действовать эффективно.

Такое же большое значение для эффективного функционирования экономики имеет отлаженность процедуры появления фирм. Чем легче это сделать, тем быстрее могут быть реализованы возможности хозяйствования, которыми обладают люди, желающие открыть новое дело. Особенно это важно в сфере малого предпринимательства. В России сейчас практически нет единого общегосударственного подхода в сфере создания предприятий. На местах власти иногда стараются искусственно затруднить этот процесс, руководствуясь прежними, нерыночными представлениями о предпринимательстве.

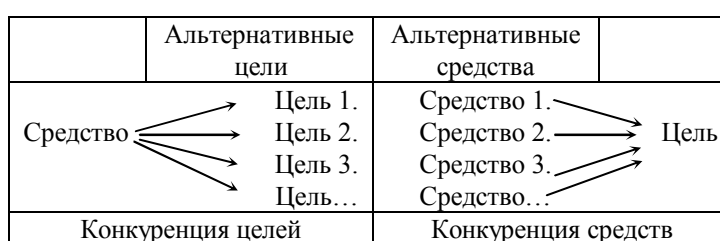
## **Конкуренция**

Если на хозяйственный выбор посмотреть со стороны множества альтернатив, среди которых приходится выбирать, то можно говорить о наличии конкуренции. **Конкуренция**

**представляет собой возможность для чего-либо быть выбранным или отвергнутым из-за предпочтения другого.**

Конкуренция может быть *полной* или *частичной*. При полной конкуренции альтернативы, среди которых приходится выбирать, являются строго взаимоисключающими. При частичной конкуренции хотя бы у некоторых альтернатив есть общие части. Например, выбор между работой и учебой не всегда может быть однозначным.

Если одно средство может быть использовано для достижения разных взаимоисключающих целей, то существует **конкуренция целей** использования блага, выступающего в качестве средства. Если существуют разные средства достижения одной цели, также взаимоисключающие, то существует **конкуренция средств** (Рис. I-3).



**Рис. I-3. Конкуренция целей и конкуренция средств**

Например, если в качестве средства рассматривать семинарскую аудиторию, то в ней невозможно одновременно проводить два занятия по разным предметам. Если в качестве цели выступает передача знаний студентам, то лекционная и семинарская аудитории могут рассматриваться отчасти как дополняющие средства, а отчасти как замещающие, конкурирующие.

Если в качестве средства берется мешок зерна, то его можно использовать для выпечки хлеба, производства спирта, как посевной материал, наконец, для обмена на другое благо или продажи на рынке за деньги. Возможно также комбинирование альтернативных целей: половину мешка – на хлеб, треть – на спирт, одну шестую – на семена и т.д.

Если тот же мешок зерна рассматривать как цель, то альтернативными средствами его получения будут: производство из семенного зерна, обмен на имеющееся благо, просто покупка за деньги.

Обычно, когда экономический агент рассматривается в качестве покупателя (потребителя), то мы имеем дело с конкуренцией целей: одна и та же сумма денег может быть использована для покупки самых разных наборов благ. Когда агент рассматривается в роли продавца (производителя), то мы имеем дело с конкуренцией средств: один и тот же объем блага может быть произведен с использованием разных комбинаций ресурсов.

Если есть выбор – неважно, целей или средств, то есть и смысл (цель) выбора: наилучшее решение. Что это такое – не знает никто, кроме того, кто принимает решение. Он сам себе судья и господин. Обычно считается, что при конкуренции целей выбирается та, которая дает наилучший (максимальный) результат при данных затратах, приносит наибольшую пользу лицу, принимающему решение, либо тому, в чьих интересах он действует. Соответственно, при конкуренции средств выбирается вариант, минимизирующий затраты на достижение поставленной цели, желаемого результата.

## Выбор

На английском языке ситуация (хозяйственного) *выбора* обозначается термином *tradeoff*, который на русский язык чаще всего переводится как "обмен", "торговля", но имеет отношение не только к процессу обмена между разными людьми.

Выбор **одной из возможных целей (средств) означает необходимость выявления разнообразных целей и (средств), выяснение степени их альтернативности, конкурентности**. Если кто-то не способен к такой умственной деятельности, или сознательно ее избегает, принимая на себя роль пассивного исполнителя решений, которые принимают другие люди, то для него нет и проблемы выбора. Он – не хозяйствующий субъект.

В традиционных обществах часто область выбора крайне мала или искусственно сужается по самым разным причинам, в том числе и для сокращения издержек принятия решений и минимизации возможного риска получения ущерба от принятия решений, не укладывающихся в рамки традиции. В переходных обществах, к которым сейчас относится и Россия, уже отсутствуют прежние рамки "области допустимых целей" и еще отсутствуют новые рамки. В результате свобода выбора, которая мыслима лишь в таких рамках, имеет тенденцию вырождаться в произвол, "беспредел".

Если бы такой необходимости не было, то не приходилось бы и выбирать. В этом случае принятие решения не является проблемой, а потому и не становится объектом изучения. В хозяйственной жизни такая ситуация возможна в двух крайних случаях – большой бедности и большого богатства. Как правило, при крайней стесненности в средствах у людей нет или почти нет выбора – "хлеба или зрелищ". Богатые, наоборот, могут практически ни в чем себе не отказывать, а потому и не обременять себя проблемой выбора.

Остальным же людям, а их подавляющее большинство, почти непрерывно приходится принимать хозяйственные решения, затрачивая при этом время на поиск и обработку информации о возможных альтернативах использования имеющихся ресурсов и собственно на принятие решения, выбор.



Принятие решений при нормальной организации общества влечет за собой ответственность за последствия их реализации, в том числе и имущественную ответственность. Не всегда эти последствия только положительны. Поэтому многие люди стараются или избегать таких ситуаций, когда им приходится принимать хозяйственные решения, или хотя бы находить способы уклонения от ответственности за негативные последствия, если они появляются.

Ситуация хозяйственного выбора возникает как на уровне индивидов, так и на уровне групп и общества в целом.

Например, каждый человек вынужден решать задачу наилучшего распределения самого дефицитного для него ресурса – времени. В частности, могут рассматриваться следующие альтернативы: а) уделить как можно больше времени изучению экономической теории, не входящей в число базовых дисциплин по специальности, но вроде бы полезной для повседневной жизни и, возможно, полезной на будущей работе; б) ограничиться минимумом знаний, необходимых для получения искомой отметки, и потратить освободившееся время на более глубокое изучение профильных дисциплин и/или расширение круга знакомств, полезных для будущей карьеры; в) просто подработать случайными заработками для обеспечения текущих нужд.

Экономическая теория не дает ответ на вопрос, что из перечисленного следует предпочесть студенту. Она лишь фиксирует ситуацию выбора и помогает сделать его более осмысленным. Сам же выбор – всегда дело тех, кто принимает решение.

На уровне семьи возможен самый разнообразный выбор. Например, всем ли взрослым членам семьи надо работать (и если работать, то сколько) или кто-то будет "вести хозяйство"? Обзаводиться детьми или жить исключительно "для себя"? Какое образование давать детям? Как спланировать семейный бюджет? Как распределять расходы во времени (брать ли кредит, откладывать "на черный день"...)?

На уровне общества также есть возможность выбора, которая часто выражается метафорой: "пушки или масло". Обычно чем больше ресурсов общество вкладывает в средства защиты от возможных агрессоров (реальных или вымышленных), тем меньше ресурсов остается непосредственно на жизнь. Аналогичная задача возникает и при решении экологических проблем: средства, выделяемые на эти цели непосредственно обществом из государственного бюджета или фирмами под давлением законов, редко дают быструю отдачу. Их непосредственным результатом является уменьшение расходов на другие нужды общества или рост налогов, сокращение прибыли фирм, доходов их работников. В то же время улучшение

экологической обстановки снижает заболеваемость людей, в том числе и работающих на производстве, способствует повышению его эффективности.

### **Эффективность или равенство**

Специфическим выбором на уровне общества является также выбор "эффективность – равенство" (по-английски: *efficiency – equity*).

**Эффективность** означает стремление получить наибольшие результаты от использования (затрат) ограниченных ресурсов. **Равенство** представляет собой справедливое (в пределе – уравнительное) распределение полученных результатов между членами общества. Эти две цели могут находиться в конфликте.

Например, допустим, что проводится политика перераспределения части доходов общества от действующих экономических агентов к таким, которые по тем или иным причинам не участвуют в хозяйственной жизни – детям, старикам, вынужденно безработным. Такая политика способствует умиротворению настроений малоимущих членов общества, экономии средств на поддержание внутренней безопасности и стабильности. Но чем больше доля перераспределяемой части, тем меньше заинтересованность действующих агентов стремиться к получению наибольших результатов, то есть тем ниже эффективность хозяйствования в масштабах всего общества. Иными словами, чем равнее "куски пирога", которые общество хочет передать в пользование своим членам, тем меньше размер самого "пирога". (В свою очередь, чем меньше "пирог", тем больше желание разделить его поровнее, однако тем больше нужда делить его иначе, стимулируя рост эффективности). Это не теоретическое предположение, а эмпирическая закономерность, наблюдавшаяся в разное время и в самых разных странах, в том числе и таких экономически развитых странах, как Швеция и Германия.

Признание того, что людям в процессе хозяйствования приходится делать выбор, само по себе не означает, что все принимаемые решения являются наилучшими. Однако вполне резонно считать, что чем лучше люди осведомлены об имеющихся альтернативах, тем лучший выбор они сделают. Именно поэтому экономическая теория вынуждена исходить из предположения, что люди достаточно разумны, обладают определенной культурой хозяйствования и в рамках имеющихся вариантов выбирают наилучший для себя вариант.

### **Принцип №2: Стоимость блага есть то, что надо за него отдать**

Один из основных принципов культурного, рационального принятия хозяйственных решений состоит в том, что **стоимостью (или издержками, по-английски – cost) блага является другое благо, от которого ради него пришлось отказаться (то есть отдать или не получить)**. Такие издержки называются **альтернативной стоимостью или альтернативными издержками (по-английски – opportunity cost), издержками упущенной выгоды**.

Выражение "Париж стоит мессы (обедни)" отражает как раз ситуацию выбора между сохранением протестантского вероисповедания одним из претендентов на престол во Франции – Генрихом Бурбоном (ставшего королем Генрихом IV), и получением королевской власти после возвращения в лоно католичества.

Объясняется это вроде бы просто. Коль скоро выбор сделан, лучший из отвергнутых вариантов может рассматриваться как своеобразная "цена выбора", цена (или издержки) принятого решения. Но что значит – "лучший вариант", и к тому же среди отвергнутых вариантов? На самом деле каждый вариант, рассматриваемый при принятии решения, имеет свои плюсы и минусы, достоинства и недостатки, которые как-то взвешиваются, оцениваются лицами, принимающими решения. Как именно они это делают, что учитывают и как, никто не знает, кроме них самих.

Например, если у выпускника школы есть всего два варианта, поступать в вуз или идти по призыву на службу в армию, то каждый из них представляет собой издержки выбора. Потенциальными достоинствами обучения в вузе являются продолжение интеллектуального обогащения и перспективы высокого заработка или более интересной работы в будущем. Недостатками являются опасность инфантилизма, продолжение отрыва от реальной жизни, преимущественно индивидуальный характер трудовой активности. Потенциальными достоинствами службы в армии является приобретение навыков ролевого поведения в команде, развитие навыков общения с коллегами и начальством, самообслуживания, формирование несколько более реалистичных представлений индивида о самом себе и об окружающих. Недостатками являются сокращение возможностей интеллектуального обогащения и повышенный риск ухудшения состояния здоровья или даже потери жизни из-за превратностей армейской службы.

Для выпускницы школы, с точки зрения экономической теории, альтернатива выглядит несколько иначе: учиться дальше или сразу идти работать. В первом случае основными альтернативными издержками продолжения образования будет неполученный доход от работы по найму или самостоятельно за время учебы. Основными альтернативными издержками работы будет сокращение возможного прироста доходов в будущем, после того, как было бы получено образование, позволяющее претендовать на относительно более высокий доход и более качественное домашнее образование будущих детей.

Строго говоря, в России пока что подобные альтернативы являются не столь определенными. В наследство от советского периода осталась отрицательная зависимость между образованием и уровнем оплаты труда. Инженер, врач, педагог пока продолжают зарабатывать меньше, чем квалифицированный рабочий или работник торговли, сферы обслуживания. Тем не менее, конкурс во многие вузы в конце 90-х гг. повысился, что отражает ожидание нормализации положения на рынке труда в обозримом будущем со стороны выпускников школ и их родителей.

## Экономические блага

Некоторая неопределенность реальных альтернативных издержек, их привязанность к конкретным ситуациям принятия решения людьми не мешает понятию альтернативных издержек быть одним из самых фундаментальных понятий в экономической теории рационального хозяйственного поведения.

Прежде всего, с ним связано понятие экономического блага. **Благо является экономическим, если его производство и/или потребление требует принятия хозяйственного решения.** Например, атмосферный воздух не является экономическим благом, а воздух в помещении, оснащенном кондиционерами, воздухоочистителями уже является экономическим благом. То же можно сказать при сравнении воды в роднике и в водопроводе. Насколько бы ни была водопроводная вода хуже по качеству, чем родниковая, только она является экономическим благом. Ее наличие в нужное время в нужном месте есть результат многих хозяйственных решений по прокладке водопровода, насосных станций, сооружений по очистке воды, систем канализации. Все это требует затрат труда людей.

Экономическим благом является сейчас также обрабатываемая и используемая под пастбища земля и ее разрабатываемые недра. Отказ от их вовлечения в хозяйственную жизнь ведет к понижению уровня жизни людей или делает ее вообще невозможной. По крайней мере, для нынешнего поколения людей, живущих на Земле.

## Частные и общественные блага

Экономические блага различаются по степени доступности одновременно для разных агентов от чисто частных до чисто общественных благ. **Чисто частное благо** (*pure private good*) - это такое благо, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату. Именно чисто частные блага являются основным объектом изучения экономической теории. Впредь, если иное прямо не оговорено, то под благами мы будем иметь в виду только частные экономические блага. **Чисто общественное благо** (*pure public good*) - это такое благо, потребление которого невозможно ограничить и ничего не стоит, а поэтому потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет. К таким благам относится, в первую очередь, национальная безопасность, обеспечиваемая исполнительной ветвью государственной власти – правительством. Простой бытовой пример такого блага – лампа на лестничной площадке или перед крыльцом дома. Ее светом пользуется не только тот, кто поставил лампу, но и соседи или просто прохожие. На этой почве возможны коллизии, решением которых было бы поручение кому-то одному

производить такое общественное благо для всех на нерыночной основе, просто за общий счет.

В отличие от чисто частного блага чисто общественное благо не может быть разделено на единицы потребления (его нельзя выпускать "мелкими" партиями) и быть продано по частям. Невозможность определения цены на отдельные единицы чисто общественного блага объясняет особенности определения совокупного спроса на чисто общественное благо. Цена в данном случае не является переменной величиной.

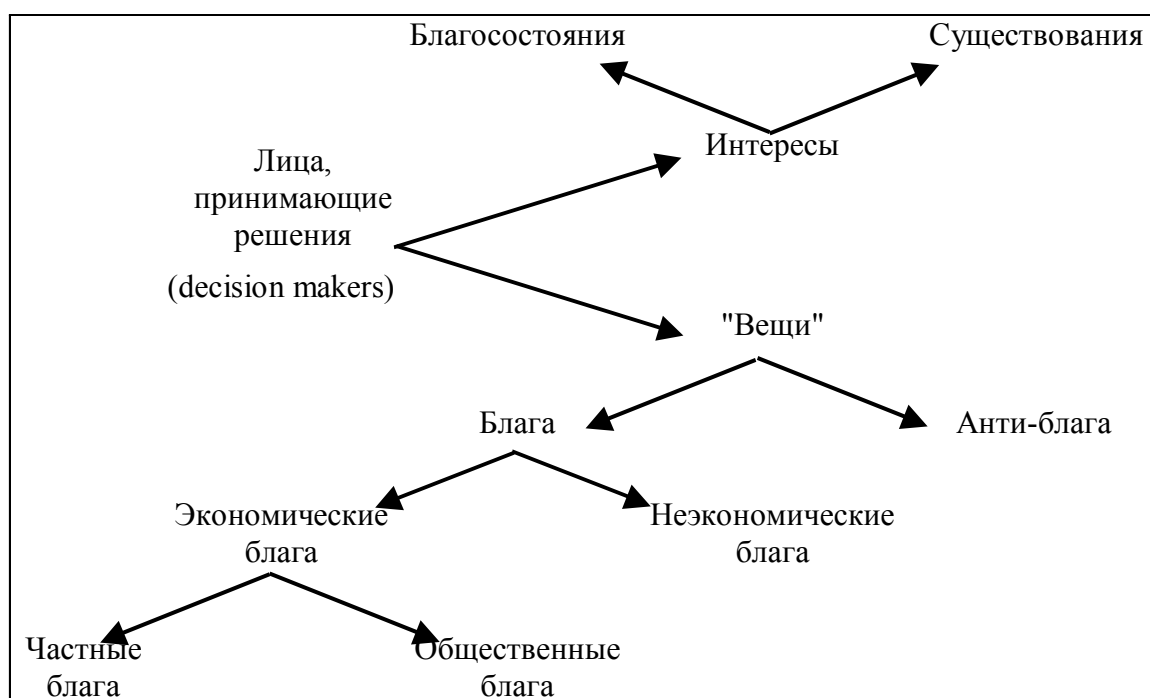


Рис. I-4. Субъектные классификации благ

### Явные и неявные издержки

В составе альтернативных издержек различаются *явные издержки* и *неявные, скрытые издержки*. К **явным издержкам** относятся средства достижения определенной цели, поскольку исчезают либо они сами, либо возможность их использования для достижения других целей. Примерами явных издержек являются уже упоминавшиеся выше мешок зерна, исчезающий при использовании всех перечисленных целей, и семинарская аудитория, использование которой для одного занятия исключает возможность проведения в ней в то же время другого занятия. К **неявным издержкам** относятся цели, от достижения которых пришлось отказаться ради достижения выбранной цели. Их еще называют издержками упущенной выгоды.

### Конечные и промежуточные блага

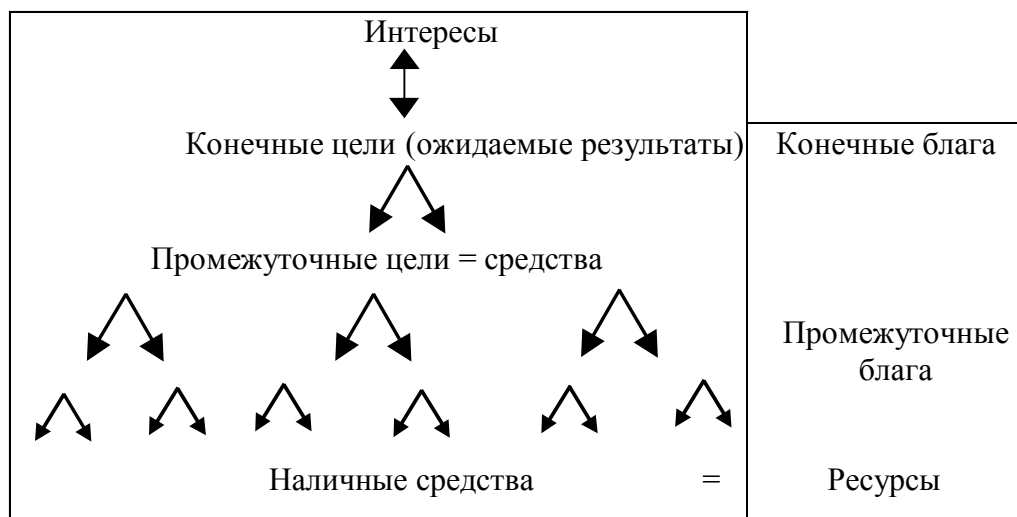
Структура "дерева целей" (Рис. I-5) имеет линейный, иерархический характер. Ее вершину образуют конечные цели, то есть цели, отражающие интересы соответствующих агентов, то есть их собственные интересы и интересы других агентов, а также интересы об-

щества, членами которого они являются. Поскольку в цивилизованном обществе людям не приходится думать об элементарном выживании, они озабочены, прежде всего, повышением благосостояния – своего и своих близких. Иначе говоря, они ищут ответ на вопрос: "как жить лучше?", а не: "как жить, как выжить?". В отличие от людей фирмам приходится, прежде всего, искать ответ на вопрос: "как выжить?"

До начала рыночных реформ в России ни предприятия, ни работающие на них люди не задавались подобными вопросами. Они не имели возможности самостоятельно отстаивать свои интересы как нечто автономное, независимое от интересов страны в целом. В условиях переходного периода многим людям приходится думать, прежде всего, о том, как выжить, а часть руководителей на местах еще продолжает пытаться переложить свои заботы на правительство.

Следующий уровень иерархии целей занимают экономические блага, именуемые **конечными благами** (по-английски – *final goods*), поскольку они не потребляются при производстве других благ. Все, что расположено еще ниже в этой пирамиде в рамках общества в целом, называется промежуточными благами. Иными словами, **блага, производимые людьми в качестве непосредственных целей хозяйственной деятельности и потребляемые в производстве других благ, называются промежуточными благами** (по-английски – *intermediate goods*).

Поток промежуточных благ едва ли не основной по разнообразию и сложности связей в экономической жизни. Если мысленно проследить путь любого предмета от внешней природы до конечного покупателя, то основная часть этого пути будет приходиться на пребывание в потоках промежуточной продукции и тех или иных производственных процессах. Например, "ножки Буша" сначала имеют вид яиц, производимых на специализированных предприятиях. На других предприятиях из них выводят цыплят. На третьих предприятиях цыплят выращивают и/или дорастивают до определенной кондиции, на четвертых разделяют, обрабатывают, транспортируют, хранят... Некоторые из этих предприятий относятся к сельскому хозяйству, другие к промышленности, транспорту и т.д. В каждом из перечисленных процессов используются весьма разнообразные ресурсы: корма, биологические добавки, энергия, оборудование, упаковочные и другие расходные материалы, не говоря уже о труде людей. Практически каждый такой ресурс, в свою очередь, есть результат других технологических процессов. Все вместе они образуют систему технологических связей, во многом замкнутую на себя (чтобы добывать энергию, нужны машины, чтобы производить машины, нужна энергия...). Практикующие экономисты на девять десятых заняты оптимизацией хозяйственных связей внутри этой системы.



**Рис. I-5. "Дерево целей"**

Одна и та же вещь может быть и конечным благом, и промежуточным, в зависимости от того, как она будет использована. Например, килограмм сахара, использованный в домашних условиях, считается конечным благом. Такой же килограмм сахара, использованный на кондитерской фабрике, считается промежуточным благом. Если этот же килограмм сахара был не пущен в производство, а направлен на пополнение запаса сырья, то он тоже считается конечным благом – инвестицией в реальный капитал. Строго говоря, сахар, положенный дома не непосредственно в чай или кофе, а, например, в торт, не следовало бы считать конечным благом. Однако никто не может сколько-нибудь достоверно проследить движение благ внутри хозяйств, будь то домашних или производственных.

Поэтому на практике экономисты к конечным благам (обозначаются символом  $Y$ ), используемым в экономике и называемым валовым внутренним продуктом (ВВП, *Gross Domestic Product - GDP*), относят все блага, не потребляемые одновременно при производстве других благ. К ним относятся блага, приобретаемые конечными потребителями: домашними хозяйствами (обозначаются символом  $C$  от английского *consumption*, хотя отражает только частное потребление) и правительством (обозначаются символом  $G$  от английского *government*), а также блага, добавляемые в реальный капитал фирм (обозначаются символом  $I$  от английского *investment*). Для полноты картины можно добавить разность между благами, вывозимыми и ввозимыми на территорию, контролируруемую соответствующим обществом. Она называется чистым экспортом (обозначаются символом  $NX$  от английского *net export*):

$$Y = C + G + I + NX \quad (I - 1).$$

Наряду с этой основной, развернутой формой записи направлений использования конечных благ применяют и сокращенные – без учета чистого экспорта, который равен нулю для закрытой экономики:

$$Y = C + G + I \quad (\text{I-2}),$$

и без учета правительственных расходов, которыми иногда можно пренебречь для простоты анализа других величин:

$$Y = C + I \quad (\text{I-3}).$$

Более подробный разговор о валовом продукте и его составляющих будет в третьей части учебника.

### Ресурсы (факторы производства)

Основание "дерева целей", которое точнее было бы называть "деревом целей – средств", образуют реальные средства – ресурсы. Их также часто называют факторами производства.

**В масштабах общества в целом** при *долгосрочном анализе* экономисты обычно выделяют три *основные* группы ресурсов. Это – трудовые ресурсы, часто обозначаемые символом **L** (от английского *labour* в честь английских экономистов конца XVIII – начала XIX в., прежде всего А. Смита и Д. Рикардо, создателей классической трудовой теории ценности), реальный капитал, или просто капитал, обозначаемый символом **K** (от немецкого *Kapital* в честь заслуг немецких экономистов XIX в., прежде всего, К. Маркса и Е. Бем-Баверка, многое сделавших для изучения его структуры и динамики) и природные ресурсы, часто называемые просто землей и обозначаемые символом **T** (от заимствованного из латыни французского слова *terra* – земля – в честь заслуг французских экономистов-физиократов XVIII в., в частности, Ф. Кенэ, особое внимание уделявших природным ресурсам и их производительности).

Запас трудовых ресурсов пополняется в рамках демографических процессов, имеющих циклический характер. Основной цикл составляет примерно 20-25 лет – период от рождения человека до его вступления в активную экономическую деятельность и воспроизводства себе подобных. Примерно столько же продолжается активное участие в экономической деятельности. Поэтому как в рамках семей, так и на уровне общества в целом можно говорить о сменяющих друг друга поколениях людей. В последнее время экономическая теория уделяет растущее внимание процессам, происходящим в домашнем хозяйстве, где происходит непосредственное производство трудовых ресурсов. Конечные блага, идущие на частное



потребление, при этом выступают в качестве средств "производства" людей вообще и в том числе как ресурса для экономики.

Запас реального капитала пополняется за счет части конечных благ, идущих не на личное потребление, а инвестируемых в основной или оборотный капитал. **Основной капитал** представляют собой блага, многократно используемые в производстве, а **оборотный капитал** представляют собой блага, потребляемые однократно<sup>1</sup>.

Главными составными частями основного капитала являются активные элементы – оборудование, техника - и пассивные элементы – здания, сооружения. В состав основного капитала входят также технологические знания о производстве благ, не имеющие персонифицированного характера (персонифицированные знания входят в состав "человеческого капитала" – качественной характеристики трудовых ресурсов).

Основной капитал подлежит замене (возмещению) лишь по мере его физического или морального износа (последнее означает обесценение основного капитала по мере удешевления его производительности или с началом выпуска машин и оборудования принципиально нового качества, что делает использование старого основного капитала экономически невыгодным). Каждый год собственник основного капитала списывает определенную часть стоимости его оборудования – амортизацию (depre Nation). Например, если станок стоит 10 000 руб. и служит 10 лет, то при равномерном списании его стоимости ежегодная амортизация будет равна 1000 руб. в год.

В состав оборотного капитала входят, прежде всего, сырье, топливно-энергетические ресурсы, вспомогательные материалы.

Запасы природных ресурсов либо не пополняются вообще – в этом случае соответствующие ресурсы называются невозпроизводимыми, невозобновляемыми, – либо пополняются за счет процессов, спонтанно происходящих непосредственно в природе, без участия людей, – в этом случае ресурсы являются возобновляемыми. В обществах традиционного типа преобладало использование возобновляемых природных ресурсов (плодородная земля, лес). В обществах индустриального типа преобладает потребление невозпроизводимых ресурсов (нефть, руда и другие полезные ископаемые). Поэтому рано или поздно придется переходить к технологиям, более экономно использующим запасы действительно ограниченных природных ресурсов.

Помимо этих трех основных ресурсов на уровне общества часто принимаются во внимание такие факторы, как общая **культура**, различающаяся от общества к обществу,

**наука**, имеющая всеобщий, общечеловеческий характер, но с разным успехом применяемая в разных обществах, социальные факторы, прежде всего, состояние нравственности, правовая культура.

В *краткосрочном периоде* в условиях рыночного хозяйства к перечисленным выше ресурсам обычно добавляются деньги. Их изменение прямо влияет на динамику экономической активности.

Общая классификация экономических ресурсов приведена в таблице I-1.

Таблица I-1

### Классификация экономических ресурсов

<p><b>На уровне общества в целом</b></p> <p><u>При долгосрочном анализе</u></p> <p><i>Основные факторы</i></p> <p>Труд</p> <p>Капитал</p> <p>Земля</p> <p><i>Дополнительные факторы</i></p> <p>Культура</p> <p>Наука, технический прогресс</p> <p>Социальные факторы</p> <p><u>При краткосрочном анализе - те же, что и при долгосрочном +</u></p> <p>Деньги и ценные бумаги</p> <p><b>На уровне экономических агентов</b></p> <p><i>Основные факторы</i></p> <p>Труд</p> <p>Капитал (реальный капитал)</p> <p>Земля</p> <p>Деньги (финансовый капитал)</p> <p><i>Дополнительные факторы</i></p> <p>Предпринимательские способности</p> <p>Информация</p>
---

**На уровне непосредственных экономических агентов** деньги и другие финансовые ресурсы всегда принимаются во внимание. Более того, именно к денежной, стоимостной форме обычно приводятся и материальные ресурсы, которыми располагают эти агенты. На этом уровне экономическая теория обычно пристальное внимание уделяет двум ресурсам – труду и реальному капиталу - как наиболее динамичным. Кроме основных видов ресурсов – труда, реального капитала и земли – на этом уровне также дополнительно принимаются во внимание такие ресурсы, как информация и предпринимательские способности. Например, многие рассуждения экономистов-теоретиков опираются на предположение, что все участники экономической жизни располагают всей информацией и способны полностью учесть ее при принятии хозяйственных решений, то есть являются идеальными предпринимателями. Более изощренные исследования учитывают реальные ограничения по информирован-

<sup>1</sup> На практике в оборотный капитал включаются также малоценные и быстро изнашивающиеся

ности отдельных агентов о свойствах благ, поступающих в хозяйственный оборот, и о способности людей принимать абсолютно рациональные решения.

При определении альтернативных издержек выбора, достоинств и недостатков сравниваемых результатов в экономике часто используются деньги, хотя они – только средство, а не цель для многих агентов, поэтому в них нельзя считать "издержки выбора" в общем случае. Тем не менее, во многих случаях все значимые достоинства и недостатки разных вариантов могут быть измерены как раз в деньгах.

Именно такие случаи позволяют естественно ввести в рассмотрение следующий важный принцип экономической теории, связанный с анализом предельных величин и открывающий дверь для применения методов математического анализа функций (прежде всего, использование свойств производных первого и второго порядка).

### **Принцип №3: Рациональные люди думают "на пределе возможностей"**

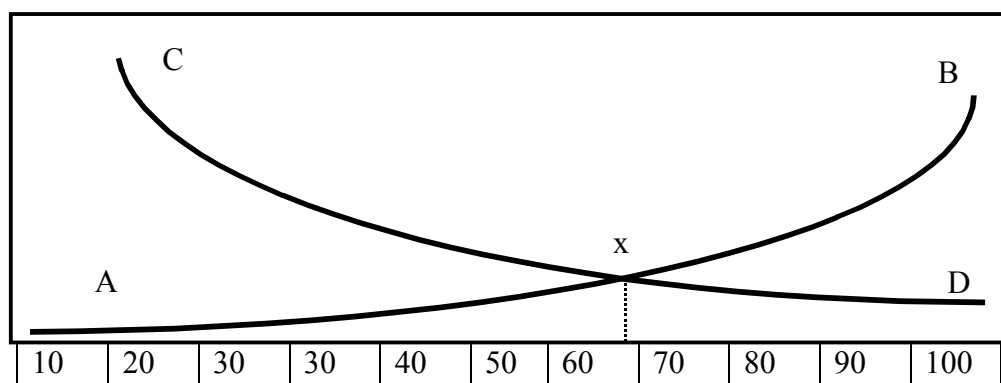
Следующий принцип рационального хозяйственного мышления людей состоит в том, чтобы **принимать решения "на пределе полезности"**. Иными словами, рациональный экономический агент принимает решение о действии тогда и только тогда, когда предельная польза, полезность (по-английски – *marginal benefit*, **MB**) превышает предельные издержки (по-английски – *marginal cost*, **MC**):  $MB \geq MC$ . Смысл этого принципа довольно прост: в хозяйство (точнее, в производство благ) ресурсы вовлекаются до тех пор, пока каждая дополнительно единица приносит больше пользы, чем обходятся издержки ее вовлечения. В пределе для последней используемой единицы ресурса приносимая польза (предельная польза) должна совпадать с издержками (предельными издержками). Графическая иллюстрация связей предельных выгод и затрат приведена на рисунке I.8 в Приложении I.1. к данной главе.

Поскольку этот принцип предполагает соизмеримость пользы и издержек, постольку может показаться, что основная сфера его действия – производство благ на продажу с использованием оплачиваемых внешних ресурсов. Иначе говоря, что он пригоден только для описания развитой рыночной экономики и не применим к другим, менее развитым. Это не так. Одним из универсальных ресурсов и одновременно универсальным благом (в виде досуга) является время жизни людей. Собственно говоря, вся жизнь людей делится во времени на две части – время труда для производства всех остальных благ, кроме досуга, и сам досуг. Полезность последней единицы времени труда, измеряемая полезностью производимых при этом благ, должна совпадать с полезностью последней единицы времени досуга, которой приходится пожертвовать для их получения.

Это обстоятельство принимал во внимание при изучении поведения крестьянских хозяйств еще в царской России один из крупнейших отечественных экономистов Александр Васильевич Чаянов (1888-1937):

"Всякое трудовое хозяйство,-писал он,- имеет естественный предел своей продукции, который определяется соразмерностью напряжения годового труда со степенью удовлетворения потребностей хозяйствующей системы.

Положение это может быть весьма наглядно иллюстрировано следующим графиком. Имеем систему координат, по оси ординат которой отложены суммы ценности (в руб.), вырабатываемые хозяйствующим субъектом в год.



**Рис. I-5. Оптимизация крестьянского хозяйствования (по А.В.Чаянову).**

Кривая АВ указывает степень тягостности приобретения предельного рубля, отложенной на оси абсцисс суммы. Тягостность выработки десятого, двадцатого рубля ничтожна, но чем дальше, тем каждый лишний рубль, вырабатываемый работником, достается ему тяжелее.

Кривая CD изображает собою высоту предельной полезности этих рублей.

Субъективная оценка двадцатого, тридцатого рубля будет непомерно высока, но с каждым следующим увеличением общей суммы годового дохода субъективная ценность предельного рубля будет падать.

Ход изменения этой субъективной оценки и даст кривую CD, которая пересечет кривую АВ в точке X, соответствующей сумме годового дохода в 67 руб.

На этом уровне субъективная оценка рубля, добываемая предельным трудом, равняется субъективной оценке тягостности этого предельного труда. Всякий следующий рубль по своей предельной полезности будет оцениваться ниже, чем тягостность его добывания".<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Чаянов А.В. Очерки по теории трудового хозяйства. Вып. 1. Соотношение производства и потребления. Москва, 1912 г. Цит. По: Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство, М., "Экономика", 1989. с.70.

***Выбор пропорции труда и досуга в рамках обмена одной части жизни на другую – досуга на рабочее время – представляет собой самое важное экономическое решение.*** Оно является принципиально важным практически для любого общества. Исключения возможны только двух типов. В примитивных обществах связь между временем труда и его результатами еще слишком слабая, чтобы ее можно было принимать во внимание при принятии хозяйственных решений. В самых развитых обществах, которые сейчас называют постиндустриальными, такая связь уже слишком слаба по сравнению с другими человеческими факторами, участвующими в производстве.

#### **Принцип №4: Люди заботятся о будущем**

**Поскольку люди принимают решения, руководствуясь своими интересами, они не ограничиваются удовлетворением своих потребностей в настоящем. Они также стараются позаботиться и о будущем, а потому не только потребляют блага, но и сберегают их и стараются приумножить.**

#### **Потребление и сбережение**

Существуют, по крайней мере, две альтернативы немедленного потребления хранимых благ:

- а) простое хранение для последующего использования в будущем. В этом случае его количество не увеличивается;
- б) применение в качестве ресурса для производства тех или иных благ. В этом случае его количество в будущем может увеличиться.

Благом, которое в совершенстве обладает свойствами такого многостороннего использования, являются деньги. На них можно купить потребительские товары и услуги, их можно просто хранить, а также использовать как финансовый капитал. Но не только деньги обладают этими свойствами.

Хорошим примером блага, допускающего многоцелевое использование, является зерно. Оно может быть либо непосредственно потреблено для производства хлеба, будучи превращенным в муку, либо просто сохранено на будущее, либо использовано в качестве посевного материала. В последнем случае после завершения технологического цикла количество зерна должно увеличиться в несколько раз.

Однако даже если бы не было возможности использовать одно и то же благо и для потребления, и для производства, людям все равно приходилось бы задумываться о правильном распределении во времени потребления хранимых благ. Причем, чем выше храни-

мость блага, тем больше свобода в принятии решений о его использовании, тем меньше стимулов потреблять его как можно скорее.

Важнейшей частью хранимых благ является основной капитал – часть реального капитала. Его рациональное формирование и использование на протяжении всего срока службы представляет собой одно из главных занятий хозяйствующих субъектов. Срок этот для различных видов оборудования, зданий и сооружений весьма различается. Поэтому предпринимателям приходится проводить экономические расчеты на 3, 5 и более лет вперед.

Наконец, занимаясь трудом, производством благ, которое всегда требует времени для реализации технологического цикла, люди обменивают часть благосостояния, определяемую досугом, в настоящем, на часть благосостояния, определяемую иными благами в будущем.

Реальный капитал и труд являются ресурсами производства в любом обществе, даже не использующем денег. Поэтому вопросы выбора "настоящее – будущее" можно рассматривать и без привлечения этого блага.

В большинстве стран производство продовольственных благ имеет годовой цикл, который и выступает основной мерой времени в экономике. Например, величина процента, приносимого той или иной формой финансового капитала (*interest rate*), определяется по отношению к годовому периоду. В странах с высокой инфляцией или недавно переживших такой период, как в России, процент часто устанавливается на месяц. В этом случае обычно указывается и его величина в годовом исчислении.

В плановой экономике именно годовой цикл хозяйствования также был основным. На него были ориентированы все механизмы контроля и стимулирования, осуществлявшегося "по вертикали" сверху вниз. Это приводило к тому, что экономический кругозор "низов", непосредственно хозяйствующих единиц, не выходил за рамки одного года. План года надо было выполнить любой ценой, но при этом не получить сильно увеличенное задание на следующий год. Вокруг этого нехитрого интереса строилась хозяйственная политика руководителей предприятий. После начала перехода к рынку эта краткосрочная, недалновидная ориентация хозяйствующих субъектов представляет собой одну из основных проблем. Ее решение требует массового приобщения к нормальной экономической культуре.

### **Сбережения и инвестиции**

Реальный тройственный выбор – "потреблять, сберегать или инвестировать" – в практике учета на уровне общества экономической активности искусственно сводится к двойственному, который имеет две основных разновидности: "потреблять или сберегать" и

"потреблять или инвестировать". Из этих формулировок видно, что в учете особо выделяется только потребление, а сбережения и инвестиции отождествляются или почти отождествляются. Точнее, для закрытой экономики, не имеющей внешних экономических связей, сбережения, обозначаемые символом  $S$  (от английского *saving* – сбережения) совпадают с инвестициями, а для открытой экономики сбережения равны сумме инвестиций и чистого экспорта:

$$Y = C + G + S \text{ или, без участия государства, } Y = C + S \quad (\text{I-4}),$$

$$S = I \text{ или, с учетом внешней торговли, } S = I + NX \quad (\text{I-5}).$$

Уравнения I-1 – I-5 представляют собой систему базовых тождеств, описывающих распределение благ в обществе по направлениям использования.

Тождество сбережений и инвестиций в закрытой экономике обеспечивается прежде всего тем, что все, что не потребляется, а направляется на хранение частными агентами, рассматривается как инвестиции в запас. Они суммируются с "настоящими инвестициями" в основной и оборотный капитал, хотя никакого значения для роста производства благ, повышения деловой активности не имеют. В тоже время правительственные закупки благ, направляемых на пополнение его запасов, государственных резервов, учитываются как потребление.

### Национальные, частные и общественные сбережения

Приведенные выше тождества для сбережений и инвестиций описывают их величины для общества в целом, имеют отношение к общим, или **национальным сбережениям** (*national saving*). Ее составные части – **частные сбережения** (*private saving*) и **общественные сбережения** (*public saving*). Они могут быть получены путем несложных преобразований из формулы  $Y = C + G + S$ :

$$S = Y - C - G \quad \mapsto \quad S = (Y - T - C) + (T - G) \quad \mapsto \quad S = S^{prv} + S^{pbl},$$

$$S^{prv} = Y - T - C, \quad S^{pbl} = T - G.$$

Здесь символом  $T$  обозначены **чистые налоги**, то есть **налоги за вычетом пособий**.

Общественные сбережения – одна из немногих величин в экономике, которая может принимать отрицательное значение:  $S^{pbl} < 0$ . В этом случае имеется дефицит государственного бюджета. Если общественные сбережения положительны –  $S^{pbl} > 0$ , - то имеет место префицит (излишек) государственного бюджета. В России на протяжении всего последнего де-

сятилетия XX в. одной из главных проблем правительства был дефицит государственного бюджета.

Чистые налоги образуют канал, по которому средства перекачиваются из частных сбережений в общественные. Точнее, из частных расходов в правительственные, поскольку рост налогов может сокращать не только частные сбережения ( $S^{пр} = Y - C - T$ ), но и частное потребление ( $C$ ). Тем самым государственные расходы могут вытеснять не только частные сбережения, но и инвестиции. Государственные расходы могут вытеснять и частное потребление. В российской экономике это происходило в период плановой экономики, происходит и сейчас. Например, когда государство в лице Центрального банка России устанавливает высокие процентные ставки по своим ценным бумагам, выпускаемым для покрытия текущего дефицита бюджета, часть людей направляет деньги не на собственное потребление, а на покупку этих ценных бумаг, финансируя тем самым государственные расходы.

### **Принцип №5: Люди учитывают неопределенность**

Будущее не известно никому, оно неопределенно. **Поэтому забота о будущем, то есть о продолжении существования, сохранении и повышении благосостояния всегда связана с необходимостью не только знать текущее состояние дел, но и строить предположения о возможных событиях в будущем, а также считаться с возможностью того, что предположения окажутся неверными.**

Обычно различают *вероятностную определенность* – когда из опыта прошлого можно судить о вероятности наступления того или иного типичного события (например, дождя или холодов, влияющих на эффективность затрат в сельском хозяйстве и туристическом бизнесе) и собственно *неопределенность*.

### **Ожидания**

"Человек предполагает, а Господь располагает" – эта пословица довольно точно отражает суть основной проблемы хозяйственной жизни – стремления человека гарантировать будущее и невозможности полной реализации этого стремления. Принимая решения в настоящем, человеку всегда приходится исходить из своих предположений о будущем, о тех событиях, которые произойдут независимо от его собственных решений. Конечно, при этом он старается опираться на опыт прошлого и понимание настоящего – отрывочных сведениях о планах и намерениях других людей.

В экономической жизни все величины, с которыми приходится иметь дело, разделяются на ожидаемые и фактические. Например, к ожидаемым относятся прогнозные, плановые расчеты. В экономической теории для будущего и прошлого часто употребляют латин-



ские выражения: соответственно *ex ante* и *ex post*. Рациональный хозяйствующий агент постоянно сравнивает свои прошлые предположения, ожидания с тем, что случилось на самом деле. Это позволяет ему учиться на собственных ошибках, совершенствовать свои ожидания.

В экономической теории обычно *качество ожиданий* оценивается по шкале, на краях которой находятся с одной стороны *адаптивные* ожидания, а с другой – *рациональные* ожидания. Первое означает, что в будущем агент ожидает в точности те же тенденции, которые были и в прошлом. Второе означает, что агент в полной мере способен учесть следствия всех принимаемых сейчас и в будущем решений, особенно правительственных, и приспособить к ним свои текущие решения.

На самом деле ожидания не так пассивны, как это обычно представляется людям. Строя предположения о будущем и принимая решения в настоящем на основе этих предположений, люди уже формируют его, особенно, если многие думают о будущем одинаково. Например, если большинство людей ожидают роста цен и начинают действовать так, чтобы минимизировать свой собственный ущерб, то в результате таких действий цены действительно начнут расти. Социологи называют этот механизм самосбывающимся прогнозом. Если бы не было таких ценовых ожиданий, то не было бы и роста цен как их следствия. Еще один пример – колебания валютного курса. Если люди ожидают, что курс рубля в ближайшем будущем сильно изменится, то они начинают действовать так, что вероятность такого изменения резко увеличивается. Скажем, ожидая, что рубль "упадет" по отношению к доллару, люди начинают скупать доллары, избавляться от рублей. Это повышает спрос на доллары, ведет к росту его курса и, соответственно, к понижению курса рубля. "Мы были правы" – скажут потом те, кто вовремя "подсуетился". "Вы спровоцировали этот обвал" – ответят им представители правительства, Центрального банка.

Как раз в момент завершения работы над этим учебником – в середине августа 1998г. – ситуация с курсом рубля близка к бифуркационной, то есть чреватой резким изменением в результате малых "возмущений", флуктуаций. Одни, представляющие интересы экспортирующих отраслей, которые выиграют от снижения курса рубля, раскачивают лодку, предвещают девальвацию и обсуждают, упадет курс на 10-15 процентов или на 20-30 процентов. Другие, выступающие за сохранение сложившейся ситуации, пытаются уговорить население, что правительство имеет все возможности для поддержания сложившейся практики управления валютным курсом. Практически в один день – 12 и 13 августа 1998 г. – выступили с публичными заявлениями крупнейший в мире специалист по валютным спекуляциям Дж. Сорос, заявивший о неизбежности снижения курса рубля и предложивший западным

коллегам оказать помощь России в обеспечении плавности этого процесса, и президент России, заявивший, что ни о какой девальвации речи быть не может. Читатель уже знает, чем закончился этот эпизод нашей экономической истории.

В любом случае ожидания – это реальный феномен. "Когда идеи овладевают массами, они становятся материальной силой" – эту мысль К. Маркса давно взяли на вооружение все практикующие политики и экономисты. Сейчас управление ожиданиями – это и тема тонких теоретических изысканий ученых с применением изощренного математического аппарата, и головная боль правительственных структур.

### **Страховые запасы**

Основная форма учета неопределенности первого рода – создание резервов, страховых запасов в размерах, позволяющих в среднем сгладить, элиминировать потенциальные ущербы от неблагоприятных событий. Учет этой неопределенности – дело весьма непростое. Часто его берут на себя специализированные фирмы (страховые агентства). Основа бизнеса в них – получение страховых взносов от желающих уменьшить риски от нежелательных событий и выплата страховых премий при наступлении страховых случаев. В развитых странах именно эти предприятия занимают лидирующее положение по прибыльности работы. В них широкое поле деятельности для специалистов по вероятностным расчетам.

В целом создание страховых запасов, рационализация их величины и структуры – неотъемлемый элемент экономической культуры. В разных обществах и в разные времена этот элемент выглядел по-разному. Например, в Древнем Египте существовали государственные хранилища зерна. Известная ветхозаветная притча о семи тучных и семи тощих козлах, как аллегория семи подряд сначала урожайных, а потом неурожайных лет, отражает централизованный подход к страхованию в азиатских обществах.

В автономных крестьянских хозяйствах, которые могли рассчитывать главным образом на себя, их собственные запасы были важным элементом. Именно в таких хозяйствах родилась пословица – "Запас карман не тянет".

В нормальной фирме в рамках рыночной экономики эта пословица не действует. Здесь запас "тянет", отвлекает ресурсы от активного их использования для производства продукции, извлечения дохода и получения прибыли от ее реализации.

На предприятиях системы планового хозяйства роль страховых запасов часто выполняли "неликвиды" – остатки неиспользованных ресурсов, поступивших в порядке централизованного распределения. Как правило, их реализация самими предприятиями была или невозможна, или затруднительна. После начала рыночных преобразований именно при-

ведение в движение бывших неликвидов стало одной из основных форм активности администрации предприятий. Часто эта активность имела исключительно личный характер – ради собственного обогащения тех, кто этим занимался.

### **Уход от риска**

От неопределенности в строгом смысле застраховаться невозможно. Основной формой борьбы с нею экономических агентов является уход от ситуаций, где неопределенность велика, выше средней по потенциальным сферам деятельности. Именно этот мотив движет западными инвесторами, избегающими вкладывать средства в российскую экономику даже после преодоления высокой инфляции.

Действие этого мотива только усилилось после того, как в конце 1997 г. произошел финансовый кризис в странах Юго-Восточной Азии. После него инвесторы стали избегать вложений на становящихся рынках (*emergent markets*), то есть рынках стран с переходной экономикой и большей части стран бывшего третьего мира. Даже экономика Японии сильно пострадала в результате этого финансового кризиса.

### **"Режим экономии"**

Основной формой учета неопределенности в хозяйственной жизни является стремление экономических агентов оптимизировать или, если точнее, экономизировать принимаемые решения, то есть стремиться к максимальной экономии, минимальным затратам. Тем самым сами собой появляются ресурсы, которые можно пустить в дело при появлении непредвиденных ситуаций. Конечно, это не дает полных гарантий поддержания достигнутого уровня обеспеченности жизни и даже ее сохранения, но шансов при этом больше, чем при выборе иных решений.

Логика здесь довольно проста. Поскольку большая часть затрат в конечном счете сводится к затратам времени на труд, экономия чего бы то ни было означает тем самым и экономию времени труда, то есть максимизацию досуга. Досуг же является главным средством "борьбы с неопределенностью" по двум причинам. Во-первых, и это главное, содержание досуга – это восстановление, поддержание и накопление "человеческого капитала" – общего развития людей, их общения между собой, приобщения к культуре своего общества, мировой культуре. Во-вторых, время досуга – это наиболее мобильный резерв, который может быть приведен в действие практически немедленно. Сверхурочные работы – это простейшая форма мобилизации активности работников в форс-мажорной ситуации. Благодаря им ограниченность труда как ресурса в краткосрочном периоде является мягкой, не жесткой.

Лозунг середины 70-х гг. , провозглашенный с трибуны одного из съездов КПСС, – "Экономика должна быть экономной" – это не тавтология, не выражения типа "масло масляное". Это, прежде всего, констатация того малоприятного факта, что плановая экономика из-за избыточной определенности не содержала в себе внутренних стимулов искать и принимать наиболее экономные решения. Конечным результатом был проигрыш "экономического соревнования двух систем".

### **Принцип №6: Люди отвечают за результаты своих решений**

**Принцип ответственности субъекта за результаты реализации его решений представляется универсальным.** Во всяком случае, из этого исходит юриспруденция как из аксиомы, не требующей особых объяснений. Кажется очевидным, что и в экономике должна быть положительная обратная связь между качеством принимаемых хозяйственных решений и качеством жизни лица, эти решения принимающего: чем лучше решения, тем выше благосостояние. И наоборот – чем решения хуже, тем хуже должно житья тому (хорошо было бы добавить – и только тому), кто принимает плохие решения. Собственные решения и собственность – вещи связанные не только формально лингвистически, но и реально экономически. **Собственные решения по поводу благ отражаются (или должны отражаться) в собственности на блага.** Ответственность за последствия решений есть обратная сторона права собственности на результаты реализации решений. Иными словами, каждый присваивает плоды своих решений, положительные и отрицательные, если таковые имеются.

Тем не менее, в экономике дело обстоит сложнее.

В чисто натуральном индивидуальном хозяйстве принцип полной ответственности субъекта реализуется как бы автоматически, в виде ответственности перед самим собой. Что бы человек ни решил, все последствия реализации решений – и позитивные, и негативные – принадлежат только ему, отражаются, прежде всего, на его имуществе, затем на благосостоянии и, наконец, на судьбе.

В коллективном натуральном хозяйстве ответственность неизбежно является общей, солидарной, если решения принимаются сообща. При недостаточном самоконтроле внутри коллектива это может приводить и к индивидуальной или групповой безответственности. Если решения принимаются иначе, не коллегиально, то появляется возможность расхождения решений и ответственности. Одни люди принимают решения, а отвечать приходится другим.

В рыночной экономике ответственность перед собой, свойственная индивидуальному натуральному хозяйству, переходит в ответственность перед партнерами и принимает в основном форму имущественной ответственности. Если результат сделки, которая представлялась взаимовыгодной в момент заключения, отличается от ожидаемого, то эта разница должна покрываться за счет имеющегося имущества. Например, хозяйствующий субъект взял в долг деньги в расчете на их выгодное вложение в дело, из результатов которого он намеревался покрыть и ссуду, и процент по ней. Деньги были потрачены, но дело не вышло. В этом случае долг придется возвращать из собственного имущества. Для этого оно должно иметься у этого субъекта и быть отчуждаемым.

В плановой экономике оснований для нормальной имущественной ответственности за все хозяйственные решения не может быть. Во-первых, основные решения принимаются "наверху" и низы могут отвечать только за качество реализации решений, но не за качество самих решений. Во-вторых, ни у кого нет имущества в размерах, соизмеримых с ущербами, возможными в крупном производстве. Ответственность устанавливается только персональная (символические вычеты из заработной платы, понижение в должности, самое большее – ломка карьеры, "партбилет на стол") и по вертикали "снизу вверх" – подчиненных перед руководством, и только за соответствие результатов выданным заданиям, соответствие "факта" "плану". Эта асимметричная конструкция требует больших издержек для поддержания ответственности и не всегда гарантирует результат – полностью ответственное поведение. Люди обычно стараются избегать ответственности, особенно если решения принимают не они сами. Часто отсутствие ответственности за принятие решения помогает уклоняться и от ответственности за качество их выполнения. Это способствует размыванию чувства ответственности вообще, деградации хозяйственной культуры.

В переходной экономике уже нет былой персональной ответственности перед начальством и еще нет достаточной имущественной ответственности перед партнерами. Всеобщий обман "по вертикали", унаследованный от планового прошлого, переходит во всеобщий обман "по горизонтали". (Честность партнеров по сделкам, точнее, ее острый дефицит – это первое, с чем встречаются люди, начинающие собственное дело в переходной экономике. Причем не только в России, но и в любой другой стране).

Рыночная экономика достаточно гибка и содержит в себе самой способы воспитания имущественной ответственности. Способы эти не всегда легитимны, с точки зрения официальных нормативных актов, но они есть. В странах с переходной экономикой наибольший опыт решения имущественных споров "по справедливости" имеют криминальные структуры. Они и берут на первых порах значительную часть работы по воспитанию чувства

ответственности у частных предпринимателей. Другую часть работы – по воспитанию чувства ответственности у правительства – берут на себя те, кому нечего терять в результате действий или бездействия властей в центре и на местах. "Рельсовая война", начатая весной 1998 г. шахтерами и другими наемными работниками, это безответственная форма борьбы с безответственностью.

Строго говоря, в настоящее время российским экономическим агентам приходится преодолевать не только инерцию безответственности эпохи планового хозяйства, но и более глубокие и древние национальные привычки хозяйствования. Русское "авось" – это сверхкороткое выражение принципа хозяйственного поведения, отражающего слабую контролируемость крестьянином условий хозяйствования в зоне рискованного земледелия. Стоит ли напрягаться, искать наилучшее решение, если результат все равно в большей степени будет зависеть от действия непрогнозируемых внешних сил. Если что – община поможет, в беде не оставит. Итог – размытое чувство личной ответственности за качество принимаемых решений.

#### **Принцип №7: Люди реагируют на изменение обстоятельств, на стимулы (incentives)**

**Люди меняют свое поведение при изменении издержек или пользы. Иными словами, они реагируют на изменение хозяйственной ситуации.** Это вполне естественно и может даже показаться очевидным: то, что было рациональным при одних условиях, принимавшихся во внимание при принятии хозяйственного решения, перестает быть таковым при изменении условий и требует принятия нового решения. Причем это касается не только таких условий, как цены или доходы, но и всех остальных.

Очень интересный пример практического проявления описываемого принципа – анализ изменения поведения водителей автомашин после законодательного введения дополнительных средств личной безопасности водителей и пассажиров в США. Его осуществил в середине 70-х гг. американский экономист-криминолог Сэм Пелцман (Sam Peltzman). Он пришел к парадоксальному на первый взгляд выводу: повышение мер личной безопасности должно не столько сократить число жертв дорожно-транспортных происшествий, сколько повысить среди них долю молодых людей. Этот теоретический вывод был проверен и подтвержден соответствующей статистикой.

Логика рассуждений такова. Водителям автомашин приходится всегда оптимизировать соотношение "скорость – безопасность". Повышение вероятности выживания в дорожно-транспортном происшествии ведет к росту средней скорости передвижения, следствием чего является увеличение количества происшествий при сокращении смертности в каждом

из них. Поскольку выработка навыков скоростного вождения требует времени, начинающие водители, а это, прежде всего, молодые люди, попадают в менее благоприятную ситуацию, чем при меньшей средней скорости движения автомашин. В свою очередь, повышение доли молодых среди жертв дорожно-транспортных происшествий ведет к сокращению средней продолжительности жизни в стране. Можно сказать, что в результате введения ремней безопасности произошел обмен, замена: скорость жизни людей, ее интенсивность, была несколько увеличена ценой некоторого сокращения продолжительности.

Более массовый пример – изменение ставки налога. Если ставка налога растет, то с одной стороны, это ведет к росту поступлений налога в бюджет, но, с другой стороны – способствует понижению деловой активности и тем самым понижению поступлений в бюджет. Конечный результат при этом оказывается неоднозначным, теоретически не предсказуемым.

Экономический анализ направлен чаще всего как раз на выявление реакций в поведении людей на изменение условий хозяйствования, многообразных и часто противоречивых последствий событий в экономической жизни.

При этом очень важно различие "разовых" и "постоянных" событий (по-английски – *temporary events* и *permanent events*). Как правило, события разового характера не имеют долгосрочного влияния. К ним люди приспосабливаются за счет изменения запасов и не пытаются полностью соблюдать "режим экономии". События, которые, как ожидается, имеют постоянный характер, вносят изменения в текущее поведение.

Например, человек на курорте стремится скорее получить максимум удовольствия, чем сэкономить, где только можно. Тот же человек в повседневной жизни может быть сверх-рациональным, беречь каждый рубль. Уже приводившиеся в качестве примера сверхурочные работы – это тоже события разового характера. В зависимости от ситуации люди могут поработать сверхурочно даже без дополнительной оплаты. Однако те же люди могут категорически отказаться переходить на удлиненный рабочий день.

## § 2 Как люди взаимодействуют в экономической жизни

До сих пор мы рассматривали, как люди принимают *индивидуальные хозяйственные решения*. На самом деле многие решения принимаются сообща. Типичным примером такого *совместного хозяйственного решения* является обычная сделка обмена благами, то есть договор купли-продажи и/или аренды. При этом хозяйственное решение принимается совместно как минимум двумя экономическими агентами, каждый из которых добровольно уступает на время или навсегда права собственности или распоряжения одними благами в обмен на получение подобных прав от партнера. Есть и другие виды хозяйственных неиндивиду-

альных решений, которые являются результатом взаимодействия людей. Прежде всего, к ним относятся хозяйственные коллективные решения. Например, решения, принимаемые сообща членами кооператива, собранием акционеров, плановым органом фирмы, правительством страны или надгосударственным образованием, каковым сейчас являются, например, Комиссии Европейского сообщества.

Всего можно назвать три основных принципа хозяйственного взаимодействия.

### **Принцип №8. Обмен (благами) может помочь каждому повысить свое благосостояние.**

Можно назвать несколько направлений, по которым обмен способствует повышению благосостояния. Прежде всего, расширяется сфера выбора целей хозяйствования потому, что люди вступают в общение, знакомство, партнерство. При этом более высокий уровень благосостояния одних агентов выступает как целевой ориентир для других.

В средние века потребление восточной знати выступало целевым ориентиром для высших слоев в Европе, на которые, в свою очередь, ориентировались более низкие слои общества. Упрощение доступа к восточным предметам потребления было одной из хозяйственных мотиваций крестовых походов в зените средневековья и последующих великих географических открытий, которыми оно закончилось. В новое время законодателями целевых ориентиров массового потребления стали Европа и США. Осознание народами стран Восточной Европы и Советского Союза невозможности приближения к этим целевым ориентирам в рамках плановой системы хозяйствования стало одной из причин ее развала и начала перехода к рыночной системе.

Следует, однако, иметь в виду, что современный целевой ориентир массового потребления по экологическим причинам не может остаться таковым в XXI веке. Не исключено, что переход к экологически допустимым стандартам потребления потребует развития новых методов взаимодействия людей.

Кроме того, при обмене расширяется не только область целей хозяйствования, но и область доступных средств. К альтернативам, имеющимся непосредственно у каждого индивида или отдельно взятой семьи, добавляются варианты, связанные с возможностью получения благ или ресурсов извне. Понятно, что даром их никто не даёт, но обменяться можно, причем взаимовыгодно. При этом каждый отдает блага, менее полезные для достижения своих целей, в обмен на более полезные блага.

Условием обмена является различие наборов целей и средств их достижения у разных индивидов, семей, предприятий. Причем, чем больше различия, тем более выгодным для обеих сторон может быть обмен. Особенно выгоден в этом смысле международный обмен.



Изначально, на заре человеческой истории, торговля была международной, так как выгода была намного больше, чем все издержки по перемещению грузов и их охране. Известно, что уже в XVIв., когда планировалась кругосветная экспедиция Магеллана в составе 5 кораблей, было подсчитано, что затраты на нее оправдались бы даже в том случае, если бы вернулся только один корабль. Так это и произошло на самом деле. В эпоху великих географических открытий европейцы выменивали столь ценные для себя пряности у жителей тропиков на сущие безделушки – бусы, зеркала. Возможно, что туземцы при этом считали плохими коммерсантами европейцев.

Начало перехода к рынку в России ознаменовалось появлением многомиллионной армии "челноков", занятых как раз международной мелкооптовой торговлей, несмотря на высокие транспортные и иные издержки такой деятельности.

Кроме того, новое качество приобретает конкуренция. Конкуренция различных целей (и/или средств), основа принятия любого решения, дополняется конкуренцией людей, точнее, экономических агентов, которыми могут быть не только люди, но и организации.

### **Прямая и косвенная конкуренция**

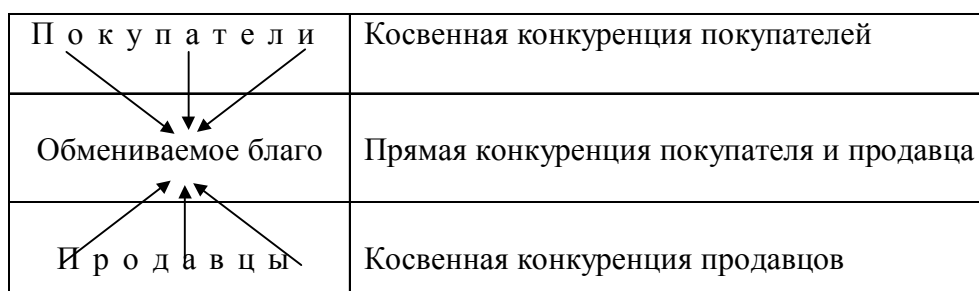
Когда альтернативные цели сравниваются между собой одним и тем же человеком, он начинает осознавать границы реализации имеющихся желаний, неизбежность жертв. Но это как бы скрытое знание и невидимые жертвы. Иное дело, когда вместе с альтернативой из выбора может выпасть и потенциальный партнер. Происходит это тогда, когда в процессе взаимодействия – переговоров об условиях сделки – агентам не удастся договориться о взаимоприемлемых условиях ее заключения. Независимо от результатов переговоров об обмене благами само участие в них позволяет каждому агенту получать объективную оценку собственных притязаний со стороны других таких же агентов.

Причем наряду с прямой оценкой притязаний каждого агента со стороны непосредственных его партнеров существует и косвенная оценка. Косвенной оценкой являются притязания агентов, готовых включиться в переговоры. Например, для продавца яблок на рынке покупатели яблок дают прямую оценку его ценовых притязаний, а другие продавцы яблок – косвенную оценку. Если у других продавцов цена ниже, чем у него, то в условиях честной конкуренции он вынужден или принимать их цену, или уходить с рынка. Если у других продавцов цена выше, то проблемы с продажей своего товара появятся уже у них.

Если других продавцов нет, то нет и косвенной конкуренции. Но тогда остается прямая конкуренция, при которой потенциальные покупатели стоят перед выбором: покупать благо или сделать его самим (на английском языке эта ситуация называется *to do or to buy*).

То же самое можно сказать и о конкуренции покупателей. Она тоже может быть прямой и косвенной.

Соотношение прямой и косвенной конкуренции при обмене отдельных видов благ (см.Рис. I-6) обычно рассматривается как показатель развитости рыночной инфраструктуры. В нормальной рыночной экономике преобладает косвенная конкуренция. В переходных условиях велика роль прямой конкуренции. Это объясняется двумя группами факторов.



**Рис. I-6. Виды конкуренции на рынке**

Во-первых, от прежней плановой экономики в наследство достается высоко специализированное производство массовых благ на крупных предприятиях. Например, основная масса легковых автомобилей в России производилась на заводе в Тольятти, большегрузных автомашин – в Набережных Челнах. Поэтому слаба или совсем отсутствует конкуренция отечественных производителей. С открытием экономики появляется сильная косвенная конкуренция со стороны зарубежных производителей, а также потребителей. Например, добывающие отрасли российской экономики в меньшей мере оказались затронуты спадом потому, что на их продукцию нашелся спрос на мировом рынке. Причем по ценам, слишком высоким для отечественных потребителей. Это, в свою очередь, усугубило спад в обрабатывающих отраслях промышленности, особенно в легкой промышленности, предприятия которой не смогли конкурировать на равных с турецкими и китайскими производителями товаров широкого потребления.

Во-вторых, большинство промышленных предприятий в условиях отсутствия рынка сформировались как полунатуральные хозяйства. Наряду с основным производством, по которому до них доводились плановые задания, существовали разнообразные заготовительные и вспомогательные цеха и производства – инструментальные, транспортные, строительные и так далее вплоть до подсобных сельских хозяйств и объектов социально-жилищной инфраструктуры. Заводские умельцы могли (и сейчас могут) сделать почти все, что надо, сами, не очень завися от малонадежных партнеров. Это технологическое наследство во многом

способствует выживанию предприятий в переходный период. Плата за эту живучесть – относительно низкая эффективность производства "на коленке".

Главный результат конкуренции между людьми, предприятиями – постепенная специализация каждого из производителей на том, что у него получается относительно лучше, чем у других производителей и потому может продаваться по более низкой цене, чем предлагают конкуренты. Однако, чем выше специализация, тем больше зависимость от рыночной конъюнктуры, меньше возможностей хозяйственного маневра. Например, ухудшение состояния российской экономики, особенно государственного бюджета, в 1998 году в значительной мере вызвано снижением мировых цен на нефть, а вместе с ней и на другие энергоносители. Они дают основные доходы от экспорта, очень сильно влияют на формирование доходов государственного бюджета.

Наконец, обмен представляет собой условие перехода в новое качество культуры хозяйствования, прежде всего – культуры принятия решений. Философы утверждают, что только общаясь с себе подобными, человек и себя начинает осознавать человеком. Только смотрясь в Павла, как в зеркало, Петр себя начинает воспринимать как человека, причем только в той мере, в какой их взаимодействие соответствует их собственной природе. Применительно к хозяйственной жизни это означает: только вступая в отношения обмена с другими агентами, человек начинает осознанно, самокритично подходить к собственному хозяйствованию. При некотором напряжении абстрактного мышления можно прийти к выводу, что каждый экономический агент вступает в отношение обменного (точнее, арендного) типа даже сам с собой. Хозяйствует, проявляет активность он сейчас, а присваивать её результаты он (и не только он, но и члены его семьи, наследники...) может только по прошествии определенного времени.

Конечно, согласование цены сделки – весьма специфический вид общения. В современном обществе оно часто имеет очень формальный характер. Но так было не всегда. В прошлом, когда выход на рынок не был повседневной рутинной, он имел и самостоятельную ценность как средство повышения разнообразия межличностных контактов. Отчасти это сохранилось и на современном розничном рынке, где часто встречаются непосредственные производители благ и их потребители.

### **Принцип №9. Рынок обычно представляет собой хороший способ координации экономической активности**

Домашние хозяйства и фирмы, которые вступают в отношения на рынке, действуют так, как будто ими руководит "невидимая рука", направляющая к эффективному размеще-

нию ресурсов. Альтернативой является экономическая активность, организуемая центральным плановым органом страны.

Для многих людей до сих пор остается загадкой, как это так получается, что в рыночной экономике никто сверху не командует, а ресурсы между различными видами производства распределяются лучше, чем при плановом хозяйстве, - особенно в части, относящейся к производству благ для людей.

Адам Смит, который впервые употребил метафору "невидимая рука" при описании действия рыночного механизма, имел в виду руку Бога. В наше время предпочитают говорить о самоорганизации, спонтанных процессах, аналоги которым имеются в живой и неживой природе<sup>3</sup>.

Строго говоря, не существует убедительных научных доказательств преимущества рыночной экономики перед плановым хозяйством. Исторически исходным является натуральное хозяйство в масштабах отдельно взятых общин. Из них выросло плановое хозяйство государств великих речных цивилизаций древности. Описание деталей этого хозяйствования очень напоминает то, что делалось в нашей стране совсем недавно. Аналогичные приемы можно встретить в деятельности современных крупных корпораций, далеко превосходящих по масштабам деятельности не только государства древнего Востока, но и современные государства, практиковавшие плановое ведение хозяйства в масштабах всей страны.

"Как и все древнеегипетское население, работники царского некрополя были разбиты на возрастные классы и профессиональные категории. Каждая группа должностных лиц получала наряд на выполнение определенной работы в соответствии с общим планом. Существовали декадные и месячные нормы. Десятидневные нормы устанавливались, в частности, для горшечников, дровосеков, прачечников и т.д.; месячные – для садовников, рыбаков и др. Важную роль в организации труда непосредственных производителей материальных благ играли государственные чиновники – писцы царского некрополя. Они направляли на работу людей, устанавливали нормы труда, проверяли их выполнение, выдавали зерновой паек и другие продукты питания<sup>4</sup>".

Например, важнейшими инструментами управления в транснациональной американской фирме ИБМ (IBM) – мировом лидере по производству компьютеров - являются задания по объему продаж. "Эти задания разбиваются по странам, затем по регионам и, наконец, доводятся до каждого торгового работника. На каждом этапе начальники, подстраховываясь, завышают квоты [т.е. задания] на несколько процентов по сравнению с поступившими

---

<sup>3</sup> См., например: Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. М.: "Прогресс", 1990.

свыше. Поэтому даже если подчиненные не выполняют задания, руководитель сможет отчитаться о выполнении"<sup>5</sup>.

"План по валу", то есть по производству "валовой продукции", представлявшей собой стоимостное выражение производства продукции в натуральном выражении, был основным показателем в управлении экономикой в социалистических странах. В них так же, как в ИБМ, разрешалось доводить до нижестоящих подразделений повышенные плановые задания.

Строго говоря, если бы отсутствовали издержки согласования и принятия плановых решений, то плановое хозяйство в масштабах страны или даже мира могло бы быть таким же эффективным, как идеальная рыночная экономика, в которой отсутствуют издержки принятия решений об обмене. На самом деле любые решения, как плановые, так и рыночные, связаны с издержками, поэтому на практике граница между "планом" и "рынком" определяется эмпирически. В масштабах мировой экономики пока что позиции "рынка" являются столь же прочными, как и позиции "плана" во времена фараонов.

Основными внешними ориентирами, которыми руководствуются люди при принятии хозяйственных решений, имея в виду возможность равноправного обмена благами, являются цены этих благ. При принятии индивидуального решения о производстве цены являются носителями информации о ценности для общества благ, которые хозяйство может производить, а также об издержках, которые хозяйство должно понести, привлекая ресурсы извне. При реализации произведенного блага цена является средством децентрализованного перераспределения благ, а вместе с ними и ресурсов для дальнейшего производства. Опыт показывает, что цены, формируемые стихийно, наилучшим образом выполняют функции источника хозяйственной информации, стимулятора эффективности и средства перераспределения благ.

"В организации экономической деятельности,- пишут Роза и Милтон Фридман, - цены выполняют следующие три функции: во-первых, они передают информацию; во-вторых, служат стимулом к применению наиболее экономичных методов производства, что ведет к наиболее эффективному использованию имеющихся ресурсов; в-третьих, они определяют, кто получает какую долю произведенного продукта, - другими словами, устанавливают рас-

---

<sup>4</sup> Нуреев Р.М. Экономическая мысль древнего Египта. В кн.: Всемирная история экономической мысли. Т. 1. М.: "Мысль", 1987. Гл. 1. С.

<sup>5</sup> Мерсер Д. ИБМ: управление в самой преуспевающей корпорации мира. М.: "Прогресс", 1991. С.183. "ИБМ расходует очень много средств на планирование, идет на крупные затраты для того, чтобы строить прогнозы развития на десять лет вперед. Ей очень нужна стабильность, чтобы воспользоваться плодами своей дальновидности" (Там же. С. 445).

пределение доходов<sup>6</sup>". Безусловно, все эти функции тесно связаны между собой, переплетаются, поддерживают друг друга.

Конечно, общество в лице государства может пытаться воздействовать на цены и даже прямо их устанавливать, руководствуясь намерениями, которые считает благими. Однако, результатом такого вмешательства часто оказывается понижение экономической эффективности хозяйствования в масштабах страны, потеря части общественного благосостояния. Тем не менее, и рынок не всегда действует эффективно.

### **Принцип №10: Правительство может иногда улучшить результаты действия рынка**

В случаях, когда рынок действует недостаточно успешно, правительство может улучшить общие результаты хозяйствования путем проведения определенной политики. **Под термином "правительство" (по-английски – *government*) в экономической литературе обычно понимается любой орган государственной власти в центре или на местах, который вправе принимать хозяйственные решения.** Как правило, к ним относятся органы исполнительной власти, но могут относиться и законодательные. Это происходит тогда, когда ими принимаются решения о ставках налогов, объемах государственных расходов на те или иные цели. В зависимости от целей анализа Центральный банк может рассматриваться или как правительство, или как самостоятельный государственный институт.

Можно указать, по крайней мере, два направления, по которым возможно вмешательство правительства для улучшения результатов в рамках связки "эффективность – справедливость": повышение эффективности и повышение справедливости. В части повышения справедливости, понимаемой как большее равенство, рынок абсолютно бессилен. Здесь без вмешательства правительства не обойтись. Многие органы государственной власти, например, социального обеспечения, как раз осуществляют некоторое выравнивание "пирога". Но рынок не всегда хорошо работает и в части обеспечения эффективности.

**Ситуация, когда "невидимая рука" рынка не обеспечивает эффективного размещения ресурсов, называется "провалом рынка" (по-английски – *market failure*).** Подробный разговор о таких ситуациях впереди. Здесь достаточно привести примеры, связанные с внешними эффектами, иначе называемыми экстерналиями (по-английски – *externality*), общественными благами (*public good*) и с рыночной властью агентов (по-английски – *market power*).

---

<sup>6</sup> Фридман и Хайек о свободе. Пер. с англ. Вашингтон CATO Institute, 1985. С. 36.

**Внешний эффект** представляет собой влияние действий одного субъекта на благосостояние другого, непосредственно с ним не связанного. Типичным примером такого эффекта является загрязнение среды обитания, которое практически нигде до недавнего времени не принималось во внимание при принятии хозяйственных решений. Например, шум взлетающих и садящихся самолетов может вести к ухудшению здоровья людей, живущих рядом с аэропортом. Кислотные дожди – результат выброса в атмосферу отходов производства – приводят к понижению плодородия почвы и также отрицательно влияют на здоровье людей.

Такие последствия чаще всего требуют вмешательства правительства, решения которого могут вести к сокращению негативных последствий обычной хозяйственной активности, рыночной или нерыночной. Например, запрет на использование или ограничение применения определенных видов топлива, устройств (см. также приложение I.2.).

**Общественные блага** в силу специфики их потребления, как правило, более эффективно может производить нечастная организация под управлением правительства.

**Рыночной властью** называется способность агента или малой группы влиять на уровень рыночных цен. Как правило, это возникает в ситуации прямой конкуренции, когда на одной из сторон – продавца или покупателя – стоит только один агент. Например, если в населенном пункте имеется единственное предприятие, то оно выступает монополистом на рынке труда и может диктовать уровень заработной платы в довольно большом диапазоне. В частности, оно может понизить ее по сравнению с платой за такой же труд в других местностях, пользуясь тем, что местные люди вряд ли смогут постоянно выезжать туда на заработки. Скорее они предпочтут заниматься домашним хозяйством, что может быть менее эффективным с точки зрения общих результатов производства в обществе.

В таких случаях вмешательство правительства в регулирование уровня цены блага могло бы способствовать более эффективному его использованию.

### § 3. Как работает экономика в целом

Начав с решений, принимаемых индивидами, включив затем хозяйственные совместные решения, мы подошли к решениям, принимаемым правительством и влияющим на ход всей экономической жизни в стране. Но на нее влияют далеко не только решения правительства, как бы сильно оно ни было. Фактически на ход экономической жизни в стране влияют все хозяйственные решения, в том числе и решения отдельных лиц. Поэтому теперь мы рассмотрим три принципа, относящихся к работе экономики в целом и не связанные непосредственно с принятием решений.

**Принцип №11: Уровень жизни в стране зависит от ее способности производить блага**

Не только данные статистики, но и житейские наблюдения, включая данные средств массовой информации, показывают, что по уровню жизни страны различаются очень сильно. Особенно сильно различаются стандарты жизни в странах Европы, с одной стороны, и в странах Африки и Азии, с другой. В недавнем прошлом в качестве одной из главных причин такого различия назывались эксплуатация метрополиями колоний в прошлом и неравноправный (неэквивалентный) обмен в настоящем.

Возможно, в таком объяснении есть доля истины. Однако оно концентрирует внимание на распределении "пирога", а не его величине. Между тем, главное объяснение дифференциации в уровне жизни разных стран – различия между ними в **производительности**, которая представляет собой **количество благ – товаров и услуг, производимых в единицу рабочего времени**. Существует интересная зависимость: чем выше производительность, тем более мелкая единица времени используется для ее оценки. Например, в Соединенных Штатах Америки производительность, а также базовая ставка заработной платы, определяются по отношению к часу труда. В Советском Союзе основной единицей был человеко-день. В современной России практически отсутствует систематический учет времени труда. Многие предприятия практикуют неполный рабочий день, принудительные отпуска.

Простая и почти очевидная связь цели и средства – уровня жизни в стране с ее производительностью – позволяет естественно перевести вечный вопрос: "как повысить уровень жизни?" в прикладной вопрос: "как добиться повышения производительности труда?". Все остальные вопросы, которые могут казаться очень важными и действительно таковыми являются, по сути дела имеют подчиненное значение по отношению к этому вопросу. Например, дефицит государственного бюджета – головная боль многих правительств России 90-х гг. Если бы производительность была хотя бы на 10-15 процентов выше, такой проблемы не было бы. Конечно, производительность сама зависит от многих факторов, в том числе и от состояния государственных финансов. Однако попытки их оздоровить за счет роста заимствований на финансовом рынке – в России это выражается, например, в эмиссии государственных краткосрочных обязательств (ГКО) – уводят деньги от потенциальных инвесторов и тем самым препятствуют повышению производительности.



## **Принцип №12 В краткосрочном периоде обществу приходится выбирать между инфляцией и спадом производства**

Инфляция представляет собой процесс обесценения денег. **Он может происходить в открытой форме – повышения уровня цен, по которым можно купить товары – или в закрытой – невозможности купить товары по действующим ценам. Для рыночной экономики характерна открытая инфляция, а для плановой – закрытая, подавленная инфляция.**

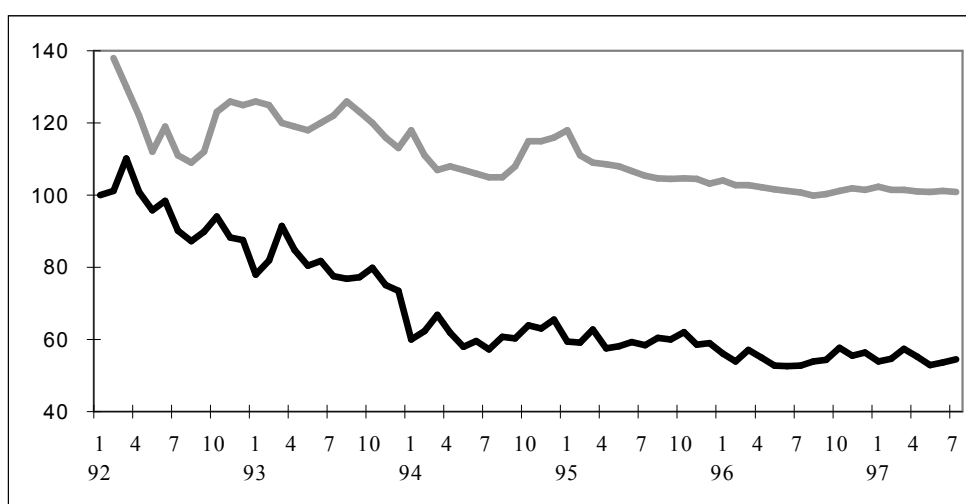
Начало перехода к рыночной экономике в нашей стране всем памятно многократным (в тысячу и более раз) повышению уровня цен. В этот период правительство "отпустило" цены в надежде на то, что это поможет рассосать "денежный навес" – избыток денежных средств у населения и предприятий, накопившийся в период длительного господства "планового хозяйства" и связанной с ним подавленной инфляции. Предполагалось, что отпуск цен приведет к быстрому повышению цен в 3-4 раза и на этом процесс роста цен закончится благодаря жестким "бюджетным ограничениям" деятельности предприятий – невозможности получить деньги иначе, чем в качестве оплаты за проданную ими продукцию. Тем самым вместе с плановым хозяйством закончилась бы инфляция в скрытой форме и не началась инфляция в открытой форме.

В жизни получилось иначе. Предприятия-производители продолжали поставлять продукцию предприятиям-потребителям, даже если те не платили денег. Расчет был на то, что, в конце концов, государство поможет. Так и случилось. Центральный банк (Центробанк, ЦБ) стал выдавать льготные кредиты крупным должникам, то есть возникла ситуация: "правительство печатает деньги". Эти дополнительные деньги поступали в экономику, где производство сокращалось из-за разрыва сложившихся ранее хозяйственных связей российских предприятий с партнерами из других республик бывшего СССР, стран "восточной Европы". В результате цены начали расти. Вместе с ценами росли и неплатежи. Это, в свою очередь, приводило к увеличению льготных кредитов неплательщикам. Возникла спираль: неплатежи – инфляция. Потребовалось довольно много времени и даже кадровых изменений в руководстве Центрального банка для того, чтобы справиться с высокой инфляцией.

Неплатежи пока остаются одной из больших проблем нашей экономической жизни. Причем из сферы отношений между предприятиями они распространились на отношения государства с предприятиями – оплата государственных заказов, государственными служащими – выплата заработной платы и населением – выплата пенсий и пособий. Однако об-

щество уже осознало, что простое "печатание денег" правительством эту проблему не решит. Все закончится очередным всплеском инфляции.

Обратной стороной успехов в борьбе с высокой инфляцией в нашей стране стало закрепление низкого уровня экономической активности. Это видно на приводимом графике. Связь здесь довольно простая. Сдерживая предложение денег, правительство (в лице Центробанка) усиливает нехватку денег у предприятий, что ведет к сокращению их спроса при неизменных ценах, то есть в краткосрочном периоде. Сдерживание спроса при большом недоиспользовании мощностей в условиях спада препятствует выходу из него. При этом правительство уверено в том, что в долгосрочной перспективе именно борьба с инфляцией создает благоприятные условия для роста производства.



**Рис. I-6. Динамика индекса потребительских цен (инфляции) (верхняя кривая) и промышленного производства в России 90-х годов (нижняя кривая)**

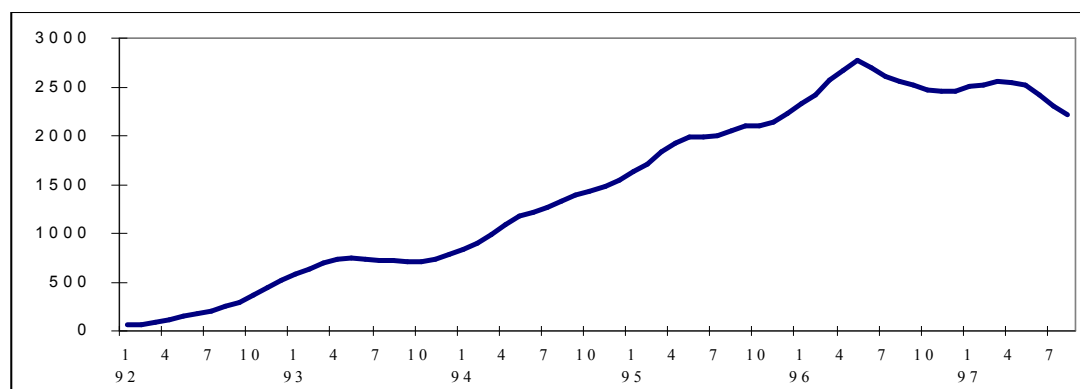
В странах с развитой рыночной экономикой динамика производства продукции обычно совпадает с динамикой занятости. Ни один частный предприниматель не заинтересован в том, чтобы сохранять на неизменном уровне численность наемного персонала в условиях сокращения производства и, следовательно, уменьшения доходов. Его рациональная линия поведения по отношению к персоналу состоит в этот период в том, чтобы сохранить только ядро коллектива, обладающее специфическими навыками, которые вырабатываются годами совместного использования оборудования. Все остальные увольняются довольно оперативно.

Потому в странах с развитой экономикой сокращение инфляции в краткосрочном периоде ведет не только к сокращению производства, но и к росту безработицы. Наоборот, попытки правительства сократить безработицу путем стимулирования деловой активности

неизбежно ведут в краткосрочной перспективе к росту инфляции. **Краткосрочный выбор** (*tradeoff*) **между инфляцией и безработицей называется кривой Филлипса** в честь экономиста, впервые исследовавшего эту зависимость.

В нашей стране нет непосредственной связи между уровнем экономической активности и регистрируемой безработицей. Это видно, в частности, при сравнении графиков, на которых приведены данные о динамике промышленного производства и количестве безработных. До середины 1996 г. безработица росла довольно постоянно в абсолютных величинах, испытывая лишь явные сезонные колебания. Пик безработицы приходится на середину 1996 г. Однако, это не значит, что после этого положение стало улучшаться. Изменилась методика учета безработных: из их общего числа стали вычитать количество направленных на общественные работы.

Несмотря на всего лишь краткосрочный характер связи инфляции и деловой активности, она имеет большое значение для правительства, точнее, для политиков. Если по соображениям политической конъюнктуры, например, в связи с предстоящими выборами или важными переговорами с крупными иностранными кредиторами возникает потребность изменить в желательном направлении динамику того или иного показателя – инфляции или деловой активности, – то это вполне возможно.



**Рис. I-7. Количество зарегистрированных безработных в России 90-х годов (тыс. человек)**

Для удобства запоминания и дальнейшего использования рассмотренные выше принципы сведены в таблицу.

**Основные принципы экономической теории****Таблица I-2**

1) Как люди принимают хозяйственные решения	№1: Людям приходится выбирать №2: Стоимость блага есть то, что надо отдать, чтобы его получить №3: Рациональные люди думают "на пределе" №4: Люди заботятся о будущем №5: Люди учитывают неопределенность №6: Люди отвечают за результаты своих решений №7: Люди реагируют на изменение обстоятельств
2) Как люди взаимодействуют в экономической жизни	№8: Обмен (благами) может помочь каждому повысить свое благосостояние. №9: Рынок обычно представляет собой хороший способ координации экономической активности. №10: Правительство может иногда улучшить результаты действия рынка
3) Как работает экономика в целом	№11: Уровень жизни в стране зависит от ее способности производить блага №12: В краткосрочном периоде обществу приходится выбирать между инфляцией и спадом производства

Таковы основные принципы экономической теории. В следующих главах они будут развиты и дополнены многими специфическими деталями, относящимися к поведению отдельных людей, фирм, правительств, а также описывающих закономерности функционирования различных рынков, экономик. Деталей будет много, но базовых идей – всего несколько. Почти все они уже описаны в этой главе.

**Ключевые понятия***Выбор и интересы**Блага**Ограниченность ресурсов**Равенство**Предельные изменения**Провалы рынка**Рыночная власть**Конкуренция**Частные блага**Общественные блага**Эффективность**Альтернативная стоимость (альтернативные издержки)**Внешние эффекты**Явные издержки**Скрытые издержки***Вопросы и задачи**

1. Попробуйте описать альтернативы выбора, с которыми сталкиваются:
  - а) изобретатель, когда хочет получить выгоду из своего изобретения;
  - б) глава администрации района, когда хочет благоустроить райцентр;
  - в) деловой человек, когда он хочет обеспечить безопасность своего дела;
  - г) студент, когда хочет получить высокую оценку на экзамене.
2. Почему в результате обмена выигрывают обе стороны?

3. Учитывают ли люди в повседневной жизни принцип альтернативных издержек? Приведите собственные примеры.
4. Каковы альтернативные издержки забастовки шахтеров
  - для общества в целом?
  - для забастовщиков, если профсоюз а) поддерживает их материально на уровне 100% заработка? б) 50% заработка? в) не поддерживает вовсе? Обсудите ситуацию с точки зрения рационального экономического выбора.
5. Что важнее сейчас в нашей стране – повышение эффективности производства или большая справедливость распределения его результатов?
6. Чем экономика интересна для политиков в России?
7. Велика ли предельная полезность глотка воздуха?
8. Что полезнее для жителей страны – ее обеспеченность природными ресурсами или их собственная способность хозяйствовать?
9. Какие из нижеперечисленных случаев можно расценить как расширение, а какие – как сужение возможностей выбора:
  - а) молодого человека, чьи религиозные взгляды не позволяют ему проходить службу в армии, направили для прохождения службы санитаром в госпиталь;
  - б) сотрудникам учреждения, бросившим курить, администрация повысила заработную плату на 5%;
  - в) сотрудникам учреждения объявили, что кандидатуры тех из них, кто курит в рабочее время, будут внесены в списки сокращаемых в первую очередь;
  - г) студентам, активно участвующим в работе научного студенческого общества, будут выплачены премии в размере месячной стипендии;
  - д) студенты, не участвующие в работе научного студенческого общества, не могут претендовать на получение рекомендации для обучения в университетах других стран;
  - е) в начале века женщинам в США запрещалось курить в обществе под угрозой штрафа?

#### **Дополнительная литература**

Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М., Наука, 1993.

Джордж Акерлоф (США), Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS, 1994, Вып. 5

А. Генкин, Система экономических интересов и социальная гармония // "Вопросы экономики", 1993, №6

С. Ю. Витте, Национальная экономия и Фридрих Лист // "Вопросы экономики", 1992, №2, 3

Х. В. де Йонг, Европейский капитализм: между свободной и социальной справедливостью // "Вопросы экономики", 1994, №5

- Н. Д. Кондратьев, План и предвидение (к вопросу о методах составления перспективных планов развития народного хозяйства и сельского хозяйства в частности) // "Вопросы экономики", 1992, №3
- Карл Полянй (Венгрия), Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // THESIS, Весна 1993, т. 1, Вып. 2
- Герберт А. Саймон (США), Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS, Осень 1993, т. 1, Вып. 3
- Кеннет Дж. Эрроу (США), Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS, Весна 1993, т. 1, Вып. 2
- Кеннет Эрроу (США), Восприятие риска в психологии и экономической науке // THESIS, 1994, Вып. 5

### Приложение I.1. Графическая иллюстрация "предельного анализа"

В экономике, как правило, мы имеем дело с положительными величинами. Поэтому для их графического отображения нет необходимости использовать полные оси координат. Часто бывает достаточно полуосей. Это обстоятельство используется в учебной и научной литературе для более наглядной демонстрации связей нескольких – вплоть до четырех – экономических величин.

На рисунке I.8. изображены три полуоси:  $X$ ,  $Y$  и  $Z$ . На полуоси  $X$  отображаются количества ресурса, используемого в производстве (блага). На полуоси  $Z$ , являющейся здесь зеркальным отражением полуоси  $X$ , отображаются его результаты. На полуоси  $Y$  отображаются в денежной форме как затраты на приобретение ресурса, так и доходы, получаемые от продажи результата.

В рамках данной иллюстрации действуют несколько предположений, которые выглядят довольно естественными, хотя и не всегда соответствующими действительности. Во-первых, предполагаются неизменными цены единицы ресурса и производимой продукции. Эти связи выражаются лучами в нижнем и верхнем квадрантах. Цене ресурса соответствует тангенс угла наклона луча в нижнем квадранте, цене результата – тангенс угла наклона луча в верхнем квадранте. Во-вторых, предполагается такая связь затрат и результатов, при которой каждая дополнительная единица вовлекаемых ресурсов ведет к уменьшающемуся приросту производимого блага. Эта связь изображена выпуклой вверх кривой в верхнем квадранте. Точки  $X_1$  и  $X_4$  отображают ситуацию, при которой затраты на ресурс полностью покрываются доходом от продажи производимого продукта. Никакой выгоды для себя производитель при этом не имеет: точки  $Y_1$  и  $Y_3$  отражают ситуацию равенства общих издержек и дохода. Использование ресурса в объеме, меньшем, чем  $X_1$  и большем, чем  $X_3$ , приводит к убыткам. Понятно, что рациональный (его называют также оптимальным) объем привлечения ресурса находится внутри этого интервала.

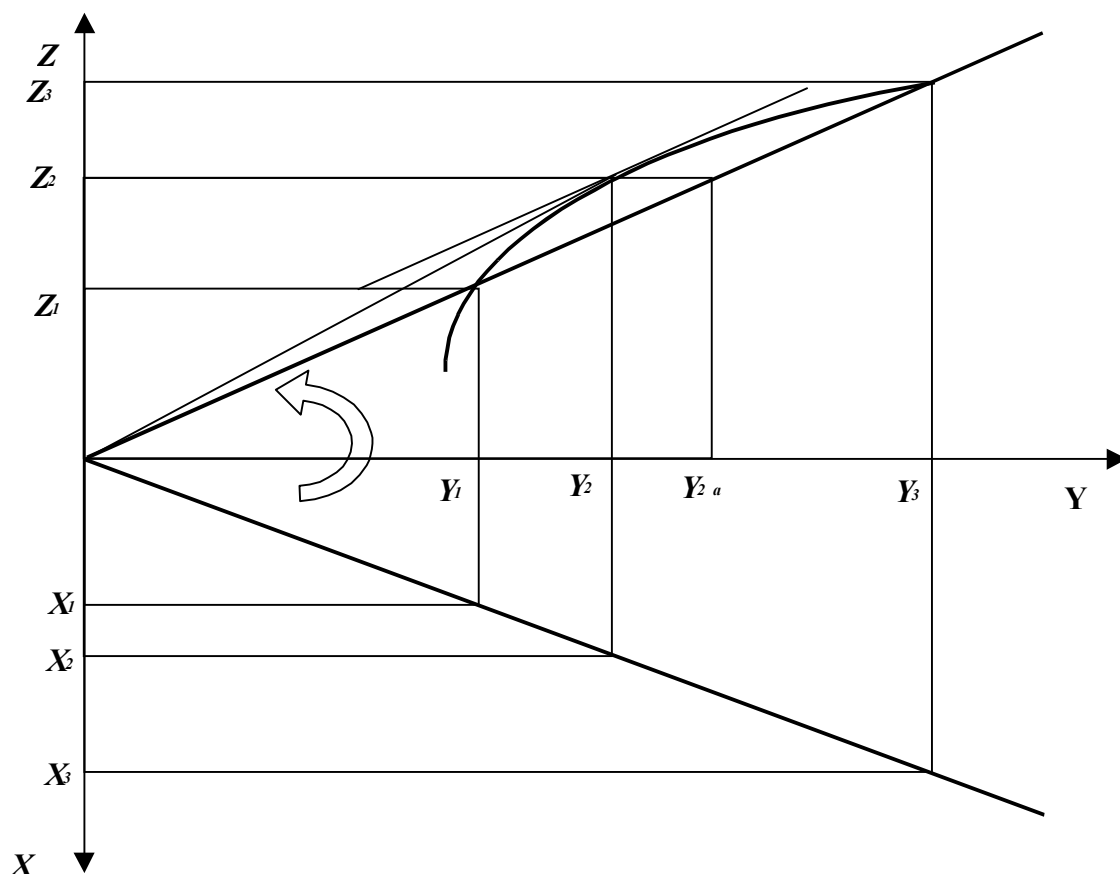


Рис. I-7. Предельный анализ

Рациональным объемом вовлечения ресурса является такой, при котором денежные издержки предельного объема ресурса совпадают с доходом от продажи предельного производимого блага. На рисунке это точка  $X_2$ , которой соответствуют издержки в точке  $Y_2$ , результат в точке  $Z_2$  и доход в точке  $Y_{2a}$ . В точке с координатами  $(Y_2, Z_2)$  касательная параллельна лучу, отражающему цену блага, поскольку при этом разность общего дохода и общих издержек максимальна. На графике также видно, что в приведенном примере средние издержки на производство единицы производимого блага ниже предельных издержек.

Тангенс угла наклона касательной в верхнем квадранте при этом показывает соотношение предельных величин затрат на оплату ресурса и количества производимого блага.

На практике редко встречаются непрерывные зависимости между затратами и результатами. Поэтому равенство предельных затрат и предельного дохода – это скорее теоретически возможный результат, чем практически наблюдаемая ситуация в хозяйственной жизни. В общем случае действует принцип, сформулированный в основном тексте: предельная польза при рациональном хозяйствовании больше предельных издержек.

### Приложение I.2. Внешние эффекты и проблемы защиты окружающей среды

Внешние эффекты, экстерналии (*externalities*) – это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Они называются "внешними", так как касаются не только участвующих в данной операции экономических агентов, но и третьих лиц. Возникают они в результате производства и потребления благ.

Внешние эффекты делятся на отрицательные и положительные. Отрицательные эффекты связаны с издержками, положительные - с выгодами для третьих лиц. Таким образом, внешние эффекты показывают разность между социальными издержками (выгодами) и частными издержками (выгодами).

Отрицательный внешний эффект (*negative externality*) возникает в случае, если деятельность одного экономического агента вызывает издержки других. Покажем это на примере. Целлюлозно-бумажный комбинат осуществляет сброс недостаточно хорошо очищенной воды в реку. Допустим, что сброс сточной воды пропорционален объему производства. Это означает, что по мере роста производства растет и объем загрязнения окружающей среды. Поскольку целлюлозно-бумажный комбинат не осуществляет полной очистки воды, его предельные частные издержки оказываются ниже предельных общест-

венных издержек, так как не включают расходы на создание дополнительной системы очистных сооружений.

Между тем предельные социальные издержки равны сумме предельных частных издержек плюс предельные внешние издержки. Таким образом, при наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, т. е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами.

Положительный внешний эффект (*positive externality*) возникает в случае, если деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим.

Развитие образования дает прекрасный пример достижения положительного внешнего эффекта. В обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование. Однако каждый из нас, принимая решение о получении образования, вряд ли задумывается о тех выгодах, которые получает общество в целом. Принимая решение, рациональный потребитель соотносит затраты, связанные с получением хорошего образования, и те выгоды, которые могут быть в результате этого получены. Не удивительно, что инвестиции в человеческий капитал могут быть ниже оптимальных для общества.

Между тем предельные социальные выгоды больше предельных частных выгод на величину предельных внешних выгод. Таким образом, при наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, т. е. имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

Для того чтобы сократить перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами и восполнить недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами, необходимо преобразовать внешние эффекты во внутренние издержки. Трансформация внешних эффектов во внутренние (*internalization of an externality*) может быть достигнута путем приближения предельных частных издержек (и, соответственно, выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам). А.С. Пигу в качестве решения данной проблемы предложил использовать корректирующие налоги и субсидии.

Эффективная политика в области контроля загрязнения окружающей среды – это такая политика, которая позволяет сбалансировать предельные общественные выгоды контроля с предельными общественными издержками, необходимыми для его проведения в жизнь. Дело в том, что по мере снижения процента загрязняющих окружающую среду выбросов предельные социальные затраты резко возрастают, поэтому каждый дополнительный процент снижения обходится все дороже и дороже.

Существуют три основных пути сокращения вредных выбросов в окружающую среду: 1) установление норм или стандартов по вредным выбросам; 2) введение платы за выбросы; 3) продажа временных разрешений на выбросы.

Стандарты по вредным выбросам (*emissions standards*) – это – установленные законом пределы концентрации вредных веществ в промышленных отходах.

Такие стандарты приняты во многих странах. В США, например, за их выполнением следит Управление по охране окружающей среды. Превышение установленных правительственными органами стандартов влечет крупный штраф или уголовное наказание.

Практика установления стандартов имеет, однако, свои очевидные недостатки. Прежде всего, они разрешают в определенных пределах бесплатно сбрасывать вредные вещества. При установлении единых для страны норм не учитываются разная степень остроты экологических проблем в разных регионах, а также существенные различия предельных частных издержек отдельных фирм. Поэтому затраты, связанные с достижением единого уровня загрязнения, могут приводить к значительным потерям отдельных фирм и общества в целом, так как игнорируются существующие в частном секторе сравнительные преимущества. И, наконец, что особенно важно, стандарты не стимулируют производителей к снижению существующего уровня загрязнения.

Большой гибкостью обладает плата за выбросы. Плата за выбросы – это плата, взимаемая с фирмы за каждую единицу загрязняющих окружающую среду выбросов. Такая система способствует сокращению общего объема вредных выбросов, о чем наглядно свидетельствует опыт применения ее в ФРГ. Однако полной уверенности в том, что стандарты загрязнения не будут нарушены, при такой системе нет.

В последнее время получают все более широкое применение новые методы борьбы с загрязнением окружающей среды. Среди них такая своеобразная форма, как продажа прав на загрязнение природной среды. Государство определяет объем вредных выбросов, допустимый в данной области, и продает его в форме лицензий с аукциона.

Таким образом, продажа прав на загрязнение является гибким средством в борьбе за улучшение экологической ситуации в стране.



