

## Лекция 2. Базовые экономические понятия

### 2.1. Потребности, ресурсы, выбор

Экономическая наука прежде всего изучает экономические потребности и способы их удовлетворения.

В зависимости от того, являетесь ли вы пессимистом или оптимистом, можно выбрать одно из двух определений экономических потребностей.

С точки зрения пессимиста, под экономическими потребностями (economic needs) обычно понимается недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизнедеятельности и развития личности, фирмы и общества в целом. Оптимисты предпочитают определять экономические потребности как внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности.

Именно экономические потребности выступают как внутренний побудитель активной деятельности человека. Потребности подразделяются на первичные, удовлетворяющие жизненно важные потребности человека (пища, одежда и др.), и вторичные, к которым относятся все остальные потребности (например, потребности досуга: кино, театр, спорт и т.д.). Первичные потребности не могут быть заменены одна другой, вторичные — могут. Деление экономических потребностей на первичные и вторичные исторически условно, соотношение между ними с развитием общества изменяется.

Таблица 2—1

#### Минимальная потребительская “корзина” в России в 1991—1995 гг.\*

Статьи расходов	1991 г., декабрь		1995 г., сентябрь		1995 г./1991 г., в разах
	руб.	%	руб.	%	
Питание	451,5	56,4	788340	59,9	1746
Одежда, обувь	129,7	16,2	104035	7,9	802
Культбывт	49,3	6,2	95800	7,3	1943
Услуги	69,3	8,7	150300	11,4	2169
Налоги	67,6	8,4	119600	9,1	1769
Прочие расходы	32,6	4,1	57900	4,4	1776
<b>Всего</b>	<b>801</b>	<b>100</b>	<b>1315975</b>	<b>100</b>	<b>1643</b>

\* Составлено по данным ВНИИ потребительского рынка и маркетинга.

Рассмотрим потребительскую "корзину" среднего россиянина. Как справедливо писали великие юмористы И. Ильф и Е. Петров, "статистика знает все". Если довериться ей, то за последние четыре года (с 1 декабря 1991 г. по сентябрь 1995 г) эта "корзина" выросла в денежном исчислении в 1643 раза (см. табл. 2—1).

Однако реальные доходы граждан России сократились за это время в 2,2 раза. В структуре минимальной потребительской "корзины" основными статьями являются продукты питания (59,9%), услуги (11,4%) и налоги (9,1%). Наиболее быстрыми темпами росли затраты на услуги и культурно-бытовые расходы, медленнее всего — расходы на одежду и обувь. С ростом богатства общества в семейном бюджете граждан сокращается доля расходов на питание, растёт доля услуг и товаров длительного пользования.

Средства, удовлетворяющие потребности называются благами (goods). Одни из них имеются в почти неограниченных масштабах (например, воздух), другие — в ограниченном размере. Последние называются экономическими благами. Они состоят из вещей и услуг.

Экономические блага делятся на долговременные, предполагающие многоразовое использование (автомобиль, книга, электроприборы, видеофильмы и т.д.), и недолговременные, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, мясо, напитки, спички и т.п.). Среди благ выделяют взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные).

К субститутам относятся не только многие потребительские товары и производственные ресурсы, но и услуги транспорта (поезд — самолет — автомобиль), сферы досуга (кино — театр — цирк) и т. д. Примерами комплементарных товаров являются стол и стул, автомобиль и бензин, ручка и бумага. Экономические блага также могут быть разделены на настоящие и будущие, прямые (потребительские) и косвенные (производственные).

Согласно теории Маркса, стоимость (ценность) экономического блага определяется затратами общественно необходимого труда, т.е. труда, совершаемого при средних общественно-нормальных условиях производства и средней интенсивности труда.

Согласно неоклассическим воззрениям, ценность благ зависит от их редкости, прежде всего от интенсивности потребности и количества благ, способных данную потребность удовлетворить. При этом предполагается, что любая потребность может быть удовлетворена несколькими благами, а любое экономическое благо может использоваться для удовлетворения разных потребностей.

Если  $q_1, q_2, \dots, q_n$  — совокупность определенных количеств каждого из  $n$  благ, а  $p_1, p_2, \dots, p_n$  — их цены, то стоимость совокупного набора благ может быть записана как  $\sum_{i=1}^n p_i q_i$ , где  $i = 1, \dots, n$ .

Для получения недостающих потребительских благ, как правило, нужны косвенные экономические блага — ресурсы.

Экономические ресурсы (или факторы производства) (economic resources) — это элементы, используемые для производства экономических благ. К важнейшим из них в современном обществе относятся земля, труд, капитал (в том числе его организация), предпринимательская способность и информация.

Под предпринимательской способностью обычно понимают особый вид человеческого ресурса, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать все другие факторы производства.

Индивид, как и общество в целом, живет в мире ограниченных возможностей. Ограничены физические и интеллектуальные способности человека, имеющиеся в его распоряжении средства производства, информация и даже время, которым он располагает для удовлетворения своих потребностей. С проблемой ограниченности ресурсов сталкиваются также фирмы и общество в целом.

Наличные ресурсы, которые мы хотим использовать, как правило, ограничены; во всяком случае, их меньше, чем необходимо для удовлетворения наших потребностей при данном уровне общественного развития. Конечно, ограниченность ресурсов относительна.

С развитием общества, как правило, она преодолевается. Однако на каждый данный момент времени ограниченность экономических ресурсов имеет место. Это означает, что одновременное и полное удовлетворение всех потребностей принципиально невозможно.

Следствием ограниченности ресурсов является стремление к наилучшему их использованию. В этой связи перед экономической наукой встает двойная задача — объективная и субъективная, или, выражаясь другими словами, позитивная и нормативная.

Экономическая наука носит как позитивный, так и нормативный характер. Поскольку экономическая наука анализирует поведение участников экономических процессов, постольку она носит позитивный, отражающий объективную реальность характер. Эти участники, подчиняясь ограничениям, которые накладывают природа и общество, обладают свободой действия. Тем не менее конечный результат их деятельности объективен, не зависит от воли и сознания отдельных индивидов. Более того, такой результат далеко не всегда оптимален, что связано как со сложившимися в обществе институтами, так и с иррациональностью отдельных действий хозяйствующих субъектов. Поскольку

экономическая наука носит нормативный характер, то есть стремится найти наилучшие формы организации производства, постольку она создает своего рода идеальную модель человеческой деятельности в сфере экономики.

Такие ресурсы, как земля, труд, капитал, в известной мере взаимозаменяемы, что находит свое выражение в производственной функции.

В наиболее общем виде она выглядит следующим образом:  $Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n)$ , где  $Q$  — объем производства;  $F_1, F_2, \dots, F_n$  — используемые производственные ресурсы.

Множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему **экономического выбора** (economic choice) — выбора наилучшего из альтернативных вариантов их использования, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах. Перед каждым человеком, фирмой и обществом в целом возникают проблемы, что, как и для кого производить, т. е. как определить условия и направления использования ограниченных ресурсов.

Экономическая наука при этом не только пытается зафиксировать то, что есть, но и разрабатывает наилучшие варианты решения возникших проблем. В последнем случае возникает проблема рационального ведения хозяйства (economizing): все общество как бы участвует в игре со строго определенными и заранее всем известными правилами подобно партии в бридж. При этом обычно предполагается, что субъектом хозяйства выступает "homo economicus" — разумный (рациональный) индивид, хорошо обученный, имеющий глубокие общие и профессиональные знания, а также большой практический опыт ("человек-компьютер"). Его целью является достижение максимальных результатов при данных затратах ресурсов или минимизация затрат при достижении намеченной цели. Такая предпосылка довольно нереальна, так как существующая статистика слишком неточна, методы анализа довольно грубы, а информация о реальной деятельности хозяйствующих субъектов весьма ограничена. Тем не менее теория оптимизации служит своеобразным руководством к рациональной деятельности. В экономической теории предполагается, что каждый хозяйствующий субъект стремится к максимизации: потребитель — удовлетворения своих потребностей, фирма — прибыли, профсоюз — доходов его членов, государство — уровня народного благосостояния или, согласно теории общественного выбора, престижа политиков.

В реальной действительности люди всегда сталкиваются с **альтернативными издержками**. Производство одного продукта означает отказ от другого. Рациональный человек должен подсчитать не только будущие затраты, но и издержки неиспользованных производственных возможностей, чтобы сделать оптимальный экономический выбор. Издержки одного блага,

выраженные в другом благе, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), называются альтернативными издержками (opportunity costs), издержками неиспользованных возможностей или вмененными издержками.

Рассмотрим условный пример. Путешествие из Санкт-Петербурга в Москву занимает 8 часов поездом и 3 часа самолетом (с учетом времени поездки в аэропорт). Стоимость проезда поездом 100 рублей, самолетом — 250 рублей. В путешествие отправляются трое: Абрамов, Борисов и Венгеров. Часовая ставка оплаты труда Абрамова — 20 рублей в час, у Борисова — 30, у Венгерова — 50. Каким видом транспорта поедут эти люди? 100 рублей в данном случае — неизбежные затраты: какой бы из имеющихся в наличии транспорт ни выбрать, меньше затратить не удастся. Поэтому дополнительными (предельными) затратами являются  $250 - 100 = 150$  рублей. Неизбежные потери времени составляют 3 часа, дополнительные (предельные) потери равны  $8 - 3 = 5$  часам. Предметом анализа является сопоставление этих 150 рублей и 5 часов времени. Абрамов за эти 5 часов заработает лишь 100, его альтернативные издержки (100) меньше, чем дополнительные затраты на покупку авиабилетов (150). Следовательно, для него рациональнее (выгоднее) поехать поездом. Часовая ставка Борисова — 30. В результате полета самолетом он сэкономит 5 часов, за которые может заработать 150 рублей. Следовательно, экономия времени дает возможность вернуть затраченную на авиабилет сумму. Поэтому ему с точки зрения рационального поведения все равно, ехать ли поездом и потерять 5 часов времени или лететь самолетом и "отработать" перерасход ресурсов. Что же касается Венгерова, то очевидно, что для него, как говорил Б. Франклин, "время — деньги", так как за 5 часов он сможет заработать 250 рублей, что значительно больше дополнительных затрат на авиабилет. Итак, с точки зрения рационального поведения: Абрамов поедет поездом, Венгеров полетит самолетом, а Борисову все равно.

Этот простейший случай дает прекрасный пример принятия экономических решений. Они принимаются, когда дополнительные (предельные) выгоды должны быть не меньше дополнительных (предельных) издержек:

$$MB > MC,$$

где MB (marginal benefit) — предельные выгоды,

MC (marginal cost) — предельные издержки.

**Производственные возможности** (production possibilities capacity) — возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии. Возможный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей.

Поясним это на условном примере. Допустим, что в обществе производятся лишь два блага: зерно и ракеты. Если общество использует свои ресурсы для производства только зерна, то оно производит его 5 млн. т; если же только для производства ракет, то их производится 6 штук. При одновременном производстве обоих благ возможны следующие сочетания (см. рис. 2—1). Из таблицы видно, что всякое увеличение производства ракет (с 0 до 6 штук) снижает производство зерна (с 5 млн. до 0 т), и наоборот. Линия АБВГДЕЖ, которую называют кривой производственных возможностей (production possibility curve), показывает альтернативные варианты при полном использовании ресурсов. Все точки, расположенные внутри фигуры ОАЖ, означают неполное использование ресурсов, например точка К (одновременное производство 2,5 млн. т зерна и трех ракет). И наоборот, любая производственная программа, характеризуемая точками за пределами фигуры ОАЖ, не будет обеспечена наличными ресурсами (например, точка И). Кривая производственных возможностей обычно имеет выпуклую форму (вогнута к началу координат). Это означает, что, изменяя структуру производства, например, в пользу ракет, мы будем в большей мере использовать в производстве ракет сравнительно малоэффективные для этого ресурсы.

Таблица производственных возможностей

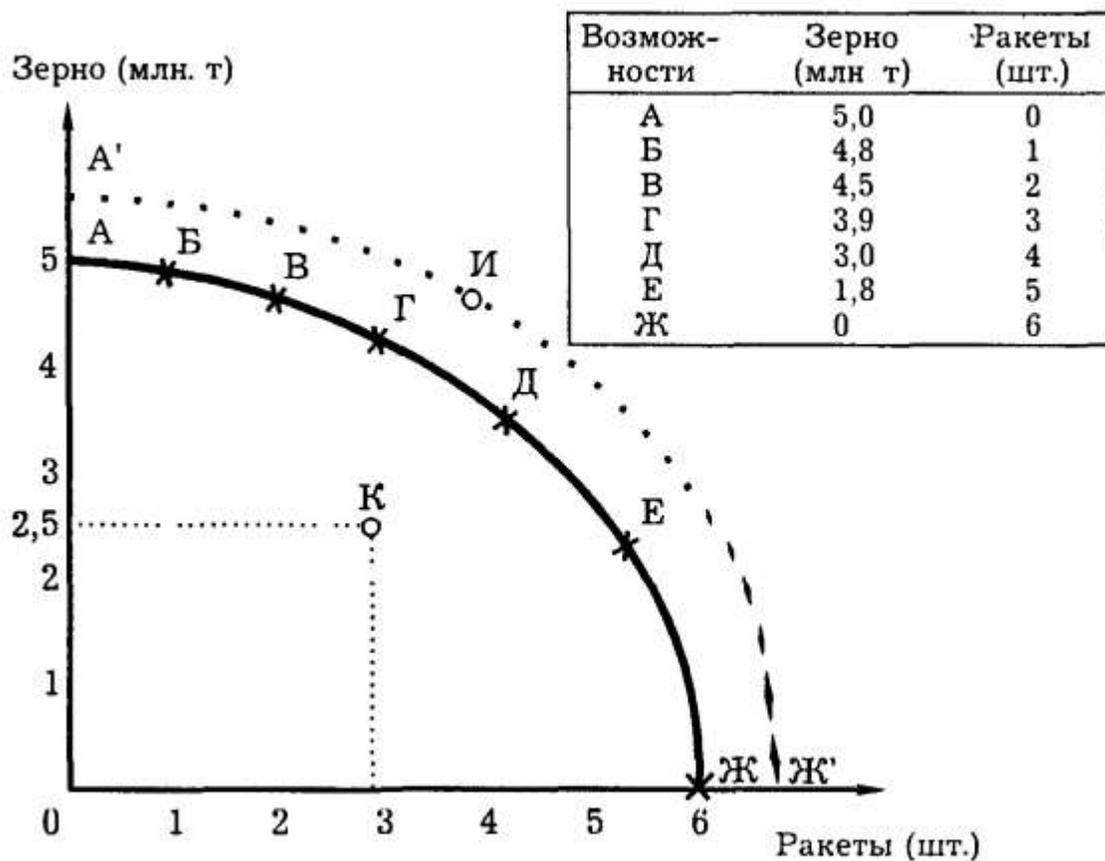
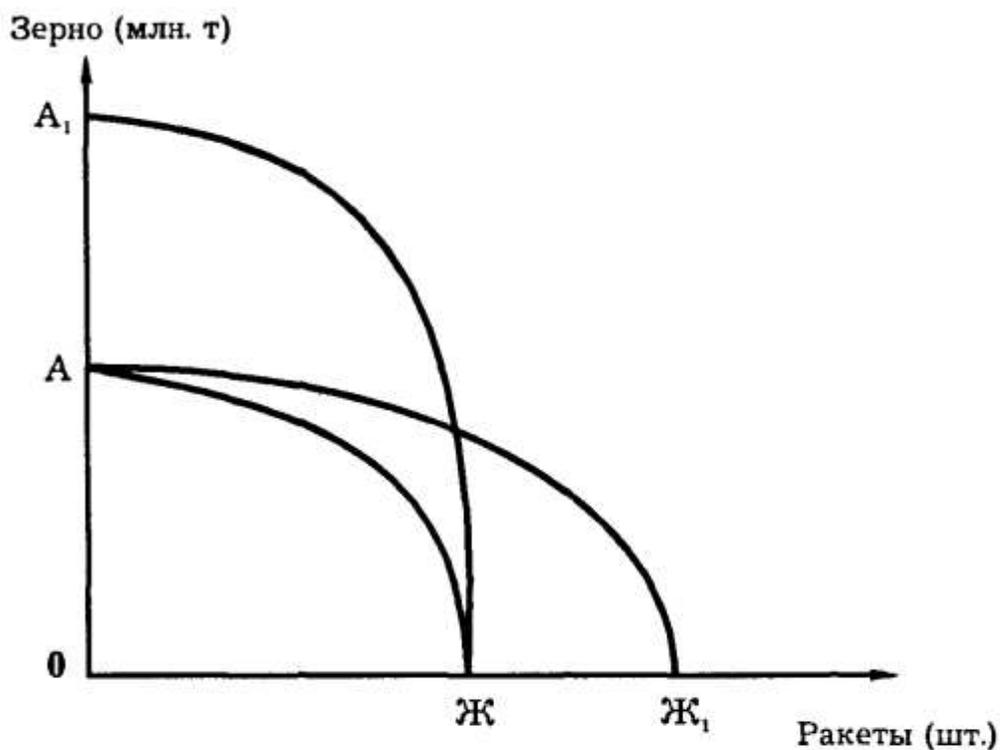


Рис. 2—1. Кривая производственных возможностей

Поэтому каждая дополнительная ракета требует все большего сокращения производства зерна (и наоборот). Производство первой ракеты вызвало сокращение производства зерна на 0,2 млн. т, второй — на 0,3 млн., третьей — на 0,6 млн. т и т.д. Этот пример наглядно иллюстрирует закон убывающей производительности (подробнее см. гл. 5). Кривая производственных возможностей исторична, она отражает достигнутый уровень развития технологии и степень использования имеющихся ресурсов. Если увеличиваются ресурсы или улучшается технология, площадь фигуры ОАЖ растет, кривая АБВГДЕЖ сдвигается вверх и вправо.



**Рис. 2—2.** Сдвиг кривой производственных возможностей при одностороннем расширении одного из видов производства

Если процесс происходит равномерно, то кривая АЖ симметрично смещается до положения А'Ж' (см. рис. 2—1). Если происходит одностороннее увеличение эффективности технологии производства одного из благ, то сдвиг носит асимметричный характер (см. рис. 2—2). При одностороннем расширении производства зерна кривая АЖ смещается до положения А , при увеличении производства ракет — до положения АЖГ Кривая производственных возможностей может быть использована для характеристики структурных сдвигов между промышленностью и сельским хозяйством, общественными и частными благами, текущим и будущим потреблением (потребительскими и инвестиционными товарами и услугами) и т.д.

В условиях ограниченности ресурсов проблема экономического выбора неустранима, однако в различных экономических системах она решается по-разному. В традиционном обществе выбор зависит от традиций и обычаев, в командной экономике — от воли правящей элиты, в рыночном хозяйстве — от рыночной конъюнктуры.

## 2.2. Экономический кругооборот

Экономические блага движутся не сами по себе. Они выступают как средства связи между экономическими агентами.

**Экономические агенты (economic agents)** - субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

Основными экономическими агентами являются индивиды (домохозяйства), фирмы, государство и его подразделения. В свою очередь, среди фирм выделяют прежде всего индивидуальные деловые предприятия, партнерства и корпорации.

Современная экономическая теория исходит из предпосылки о рациональном поведении агентов. Это означает, что целью является максимизация результатов при данных затратах либо минимизация затрат при заданном результате. Индивиды стремятся к максимальному удовлетворению потребностей при данных издержках, государство — к наивысшему росту общественного благосостояния при определенном бюджете. В качестве экономических агентов выступают также, например, профсоюзы, целью которых является повышение зарплаты и улучшение социальных условий жизни их членов, средством — борьба за выгодные условия заключения коллективных договоров.

В современных теориях, развивающих принципы классического либерализма, единственно реальным экономическим агентом признается индивид. Все остальные агенты рассматриваются как производные от него формы: фирмы — как юридические фикции, а государство — как агентство по спецификации и защите прав собственности.

Традиционная для микроэкономики раздвоенность на теорию поведения индивида и теорию фирмы тем самым преодолевается, а принцип максимизации полезности приобретает универсальное значение. В теории прав собственности фирма рассматривается прежде всего как определенная форма, сеть контрактов, по которым передаются пучки правомочий. Фирма возникает как необходимая реакция на дороговизну рыночной координации, как своеобразный способ минимизации трансакционных издержек.

В теории общественного выбора принципы методологического индивидуализма доводятся до логического завершения: государство рассматривается исключительно как совокупность индивидов, преследующих личные цели. Поэтому государственная политика, по мнению сторонников этой теории, определяется не столько общественными потребностями, сколько бесконечно меняющейся чехардой частных интересов. Абсентеизм избирателей объясняется принципом рационального невежества, принятие решений в интересах меньшинства — лоббизмом, продажность и беспринципность

депутатов — практикой логроллинга, коррупция бюрократии — поиском политической ренты (подробнее см. гл. 14).

Экономические агенты осуществляют связи друг с другом с помощью экономических благ. Движение их образует своеобразный кругооборот. **Экономический кругооборот (circular flow) — это круговое движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов.**

Основными субъектами рыночной экономики являются домохозяйства и фирмы. Домохозяйства предъявляют спрос на потребительские товары и услуги, являясь одновременно поставщиками экономических ресурсов. Фирмы предъявляют спрос на ресурсы, предлагая, в свою очередь, потребительские товары и услуги. Поведение основных экономических агентов может быть выражено кругооборотом спроса и предложения (см. рис. 2—3).



**Рис. 2—3.** Кругооборот спроса и предложения

При всей условности схемы кругооборота она отражает главное в развитой рыночной экономике существует постоянное взаимодействие спроса и предложения: спрос рождает предложение, а предложение развивает спрос.

Кругооборот спроса и предложения может быть конкретизирован с учетом движения ресурсов, потребительских благ и доходов. Спрос

домохозяйств выражается в расходах, осуществляемых на рынках потребительских товаров и услуг. Продажа этих товаров и услуг составляет выручку фирм. Покупка ресурсов, необходимых для этого, означает издержки фирмы. Домохозяйства, поставляя необходимые ресурсы (труд, землю, капитал, предпринимательские способности), получают денежные доходы (зарботную плату, ренту, процент, прибыль). Таким образом, реальный поток экономических благ дополняется встречным денежным потоком доходов и расходов (см. рис. 2—4).



Рис. 2—4. Простая модель кругооборота

Эта модель может быть уточнена включением оборотов внутри секторов. Подчеркивая главное, простая модель кругооборота несколько идеализирует реальную действительность.

Во-первых, она не учитывает накопления как экономических благ, так и денежных ресурсов, а также то, что какие-то ресурсы могут выпадать из процесса оборота. Например, если потребители начинают сберегать часть полученных доходов, влияние совокупного спроса уменьшается. Такие обстоятельства могут в дальнейшем существенно модифицировать элементарную модель кругооборота.

Самым важным из их последствий является развитие кредитной системы. Во-вторых, схема абстрагируется от роли государства. Роль государства в современном мире весьма многообразна, так как оно влияет как на агентов рыночной экономики, так и на рынки продуктов, факторов производства, кредита. Если абстрагироваться от роли кредита, то функции государства в кругообороте можно представить следующим образом (см. рис. 2—5).

Домашние хозяйства и фирмы платят в пользу государства налоги, получая от него, в свою очередь, трансфертные платежи и субсидии. Кроме этого, правительство осуществляет на всех рынках крупные закупки как потребительского, так и производственного характера.

В-третьих, модель кругооборота может быть уточнена путем включения в нее международной торговли. Модель экономического кругооборота имеет важное значение не только для понимания механизма функционирования рыночной экономики, но и для исследования специфики функционирования различных экономических систем. Чтобы подойти к их анализу, кратко остановимся на основных экономических целях, к которым стремятся индивиды, фирмы и общество в целом.

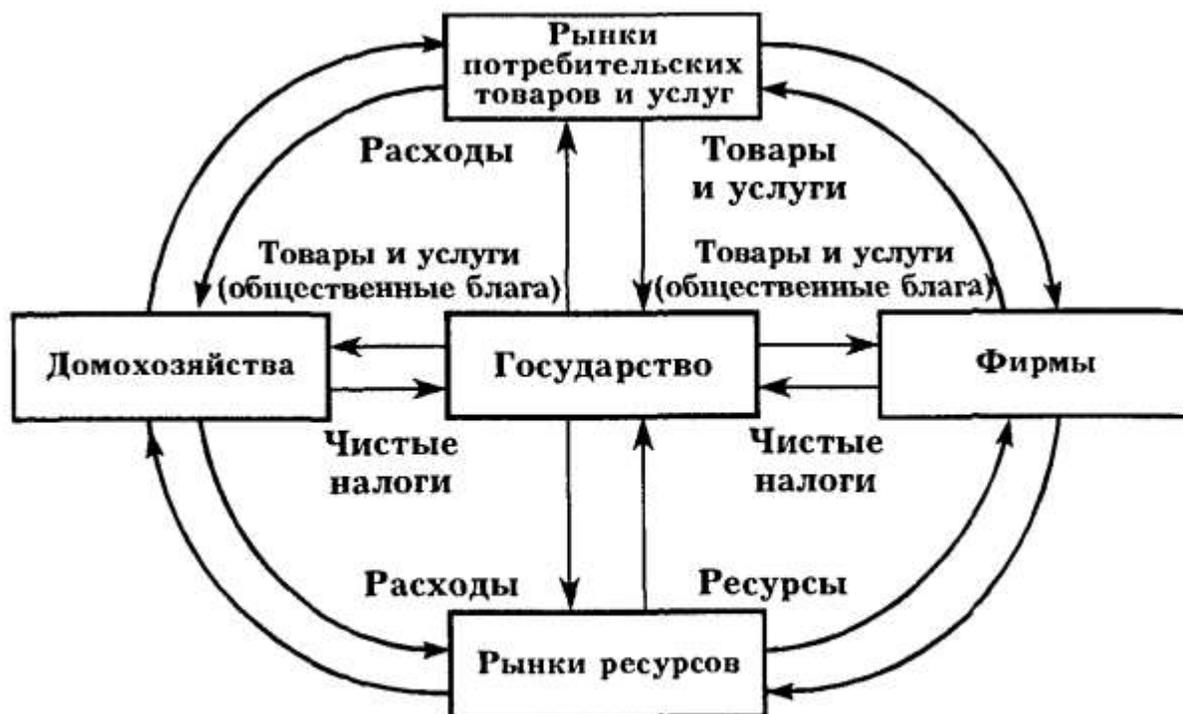


Рис. 2—5. Роль государства в кругообороте

**Из всех моделей кругооборота в тетрадь только эту!!!**

## 2.3. Экономические системы: основные ступени развития

**Экономические системы (economic systems)** — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества, единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Историческая классификация экономических систем должна включать, помимо современных, системы прошлого и будущего. В этой связи заслуживает внимания классификация, предложенная представителями теории постиндустриального общества, которые выделяют доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные экономические системы (см. рис. 2—6).

Границами, отделяющими экономические системы друг от друга, являются промышленная и научно-техническая революции. Внутри каждой из этих систем возможна более дробная типология, что позволяет наметить пути для синтеза формационного и цивилизационного подходов.

В доиндустриальную эпоху господствовало натуральное сельскохозяйственное производство. Индивид не мог просуществовать, не будучи так или иначе связан с землей, с земледельческим процессом.

Земля представляла собой как бы неорганическое тело трудящегося индивида, существовало природное единство труда с его естественными предпосылками. Человек был включен в биологические циклы природы, был вынужден подстраиваться под них, соизмерять свои действия с биологическим ритмом сельскохозяйственного производства.



**Рис. 2—6.** Историческое развитие экономических систем

**Схему в тетрадь!!!**

Направление деятельности, характер ее организации, масштабы производства были predeterminedены для человека заранее той локальной группой, тем микрокосмом, к которому данный человек принадлежал. Поэтому производство в доиндустриальную эпоху всегда носило ограниченный, более или менее замкнутый, локальный характер.

Место непосредственного производителя и его функция в процессе производства, цель и средства его деятельности, качество и количество выпускаемой продукции определялись не только уровнем развития производительных сил, но и конкретными лицами: либо ассоциацией трудящихся, к которой данный индивид принадлежал (первобытной или крестьянской общиной, ремесленным цехом и т.п.); либо представителями господствующего класса, в личной зависимости от которых непосредственный производитель находился (будь то сборщик ренты-налога азиатского государства, рабовладелец или феодал).

Отсутствие общественного разделения труда, замкнутость, изолированность от внешнего мира, самообеспеченность ресурсами, а также удовлетворение всех (или почти всех) потребностей за счет собственных

ресурсов составляют главные черты натуральной формы хозяйства. Для такого хозяйства преимущественное значение имело качество продуктов, а не их цена, его целью было личное потребление, которое мало изменялось от одной эпохи к другой.

Неизменной структуре потребностей способствовала и традиционность производственных пропорций. Технические изобретения и передовые производственные навыки распространялись крайне медленно, так как в условиях господства натурального хозяйства уровень производительности труда одного хозяйства почти не оказывал влияние на другое.

Непосредственные производители опирались на силу традиции. Не случайно в современных экономических курсах такую экономическую систему называют **традиционной**.

Личная зависимость охватывала не только отношения непосредственного производства. Она распространялась и на отношения распределения, обмена и потребления. Принадлежность к тому или иному коллективу (общине, касте, сословию, классу) предопределяла место человека не только в производстве, но и в обществе, а следовательно, отражалась в его образе жизни, "стандартах" его бытия: масштабах личного богатства, размерах доходов, источниках их пополнения и т.д. и т.п. Распределение, обмен и потребление материальных благ приобретали форму личных отношений, закреплялись традицией, нормами права, морали, а иногда и политическими учреждениями, отражались в социальной психологии, освящались религией.

Совершенствование искусственных, созданных человеком орудий труда, безусловно, способствует преодолению зависимости человека от природы, созданию предпосылок для перехода от естественных производительных сил к общественным. Развитие системы орудий труда, техники позволяет человеку увеличить меру власти над внешней природой. Техника выступает как "вторая природа", как природа, преобразованная человеком.

Промышленная революция означает качественный скачок в развитии производительных сил, замену естественных производительных сил общественными в качестве ведущего и определяющего типа. В процессе перерастания мануфактурного производства в фабричное происходят глубокие изменения в содержании и характере труда. Виртуозное мастерство ремесленников заменяется однообразным механическим трудом.

Индустриальный труд вытесняет аграрный, город теснит деревню. Стремительными темпами растет урбанизация населения. Товарно-денежные отношения приобретают всеобщий характер. Промышленная революция раскрепощает индивида, на смену личной зависимости приходит личная независимость.

Она проявляется в том, что присвоение средств производства и жизненных средств не опосредовано в рыночной экономике принадлежностью человека к какому-нибудь коллективу. Каждый товаропроизводитель хозяйствует на свой страх и риск и сам определяет, что, как и сколько производить, кому, когда и при каких условиях реализовать свою продукцию. Однако эта формальная личная независимость имеет в качестве своей основы всестороннюю вещную зависимость от других товаропроизводителей (и прежде всего — зависимость по линии производства и потребления жизненных благ).

Овеществление отношений между товаропроизводителями выступает как зародыш отчуждения труда. Отчуждение труда характеризует различные аспекты сложившегося при рыночной экономике господства прошлого труда над живым, продукта труда над деятельностью, вещи над человеком.

Экономические кризисы перепроизводства, обострение классовой борьбы между рабочим классом и буржуазией все настойчивее ставят вопрос об исторических судьбах фабрично-заводской системы.

Мелкобуржуазный, консервативный и критически-утопический социализм предлагают свои рецепты решения обнаружившегося социального конфликта. Стремясь преодолеть разрыв между идеальными представлениями о справедливости и прозаической реальностью, они пытаются разрешить коллизии рыночной экономики путем создания умозрительных конструкций. Закономерно, что для большинства из них типичны элементы романтизма и утопизма.

В ходе развития техники происходят изменения ее элементов, структуры и функций. Углубляется разделение труда, развиваются его специализация (предметная и функциональная), кооперация и комбинирование. Тем самым создаются предпосылки для ослабления зависимости не только от внешней природы, но и от ограниченных биологических возможностей самого человека (его физической силы, скорости движений, зрения, слуха и т.д.) Все это предъявляет новые требования к формам организации бизнеса, рациональному использованию всех ресурсов, развитию научной организации труда, производства и управления.

**Фредерик У. Тейлор** (1856—1915) разрабатывает основы научной организации труда, **Генри Форд** (1863—1947) внедряет поточно-массовое производство, **Эльтон Мейо** (1880—1949) создает научные предпосылки для развития системы человеческих отношений.

В ходе научно-технической революции наука превращается в непосредственную производительную силу, всеобщие производительные силы становятся ведущим элементом системы производительных сил. Если после неолитической революции сложилась постприсваивающая производящая экономика, основой которой было сельское хозяйство, а результатом

промышленной революции стало возникновение постаграрной экономики, основу которой составляла первоначально — легкая, а позднее — тяжелая промышленность, то в ходе НТР возникает постиндустриальная экономика.

Центр тяжести переносится в непроизводственную сферу. В середине 80-х годов уже свыше 70% населения США было занято в сфере услуг. Если в аграрной экономике ведущим элементом была земля, а в индустриальной — капитал, то в современной лимитирующим фактором становятся информация, накопленные знания.

Новые технологии стали результатом труда уже не "талантливых жестянщиков", а "высоколобых интеллектуалов". Итог их деятельности — революция в сфере телекоммуникаций. Если в XIX— первой половине XX в. главной формой коммуникации были газеты, журналы, книги, к которым затем добавились телефон, телеграф, радио и телевидение, то в настоящее время они все более вытесняются средствами компьютерной связи. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами. Это приводит прежде всего к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил.

В доиндустриальную эпоху города возникали на пересечениях торговых путей, в индустриальную — вблизи источников сырья и энергии; технополисы постиндустриальной эпохи вырастают вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий (Кремниевая долина в США).

В развитых странах происходит сужение собственно материального производства при одновременном стремительном росте "индустрии знаний". Таким образом, предпосылки будущего общества создаются не только и даже не столько в материальном, сколько, по словам К. Маркса, "по ту сторону материального производства".

Научно-техническая революция создает предпосылки для развития отношений свободной индивидуальности. Они знаменуют этап, отрицающий и отношения личной зависимости, и отношения вещной зависимости, выступающий как отрицание отрицания. Отношения личной зависимости существовали в условиях господства естественных производительных сил. Они характеризовали такой этап развития человечества, когда индивид мог развиваться лишь в рамках ограниченного, локального коллектива, от которого он зависел.

Отношения личной независимости, основанной на вещной зависимости, знаменовали такой уровень развития, когда под влиянием общественного разделения труда происходит обособление производителей и они уже не нуждаются в той или иной форме естественно сложившейся или исторически развившейся коллективности, перерастают ее рамки. Однако вместе со становлением всемирных отношений и универсальных потребностей

развивается всесторонний процесс овеществления производственных отношений, происходит отчуждение сущностных сил от работника, превращение их в чуждую, господствующую над ним силу. Отношения свободной индивидуальности знаменуют этап гармоничного единения человека и природы, самоконтроль человечества и его общественных сил, интеллектуальный прогресс мировой цивилизации.

Личность выступает как самоцель общечеловеческого развития. Одновременно личность является главным орудием прогресса. Выбор цели, пути ее достижения, а также организация непосредственного трудового процесса в постиндустриальном обществе становятся не технологической, а гуманитарной задачей. Это обуславливает высокую степень самостоятельности каждого человека, придает труду подлинно свободное творческое содержание. Сейчас очевидно главное, как рыночное хозяйство выработало соответствующий ему тип человека — "homo economicus", так и постиндустриальному обществу будет соответствовать своя форма социальности — свободная индивидуальность.

Таким образом, само развитие экономики создает онтологические предпосылки для формирования постиндустриальной парадигмы как составного элемента мировой цивилизации. В то же время очевидно, что далеко не для всех стран и народов (и для нашей страны в том числе) индустриальная парадигма полностью исчерпала себя. Там, где сохраняется сфера ручного и малоквалифицированного труда, неразвитая рабочая сила и отсталая технология, индустриальные ценности по-прежнему остаются привлекательными.

Рассмотрим теперь подробнее современные экономические системы.

## **2.4. Современные экономические системы**

Использование ресурсов для удовлетворения потребностей подчинено экономическим целям, которые преследуют в своей экономической деятельности индивиды (домохозяйства), фирмы и общество в целом.

Современная экономическая теория исходит из рационального поведения хозяйствующих субъектов при выборе целей их экономической деятельности. В реальной действительности это означает стремление к максимизации результатов при данных затратах.

**Экономической целью потребителя** является максимизация удовлетворения всех его потребностей, т. е. максимизация функции полезности. Максимизация полезности зависит не только от текущего потребления, но и от сбережений, осуществляемых в соответствии с динамикой цен.

**Экономической целью фирмы** выступает максимизация прибыли или минимизация издержек производства. Для этого используются не только цены, но и реклама, дизайн, изменение товарно-материальных запасов и т.д.

**Главными экономическими целями современного общества являются: экономический рост, повышение эффективности производства, полная занятость и социально-экономическая стабильность.** Экономический рост расширяет производственные возможности, является общей предпосылкой повышения народного благосостояния. Однако такая предпосылка достижима лишь при эффективном (оптимальном) использовании всех ресурсов.

Этот рост должен достигаться не за счет деградации окружающей среды, а за счет повышения эффективности использования старых ресурсов и вовлечения в производственный процесс новых. Важнейшим среди них является население. Здесь необходимо, с одной стороны, поддерживать демографический оптимум, а с другой — обеспечивать полную занятость. Актуальной целью общества выступает также поддержание относительной стабильности цен. Их быстрый рост нарушает пропорции производства, ухудшает положение населения.

Эти цели по-разному реализуются в различных экономических системах. В современном мире существуют три основные разновидности экономических систем: рыночная, командная и смешанная. Познакомимся с ними подробнее.

### **Рыночная экономика.**

**Рыночная экономика (*market economy*) характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства.**

В процессе исторического развития человеческого общества создаются предпосылки для укрепления **экономической свободы** — возможности индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

Объективные и субъективные предпосылки для этого возникают после ликвидации всех форм личной зависимости. Важную роль в этом сыграло развитие рыночной экономики. Рыночная экономика гарантирует прежде всего **свободу потребителя**, что выражается в свободе потребительского выбора на рынке товаров и услуг.

Добровольный, без принуждения обмен становится необходимым условием суверенитета потребителя. Каждый самостоятельно распределяет свои ресурсы в соответствии со своими интересами и при желании может самостоятельно организовывать процесс производства товаров и услуг в тех масштабах, которые позволяют его способности и имеющийся капитал. Это означает, что существует **свобода предпринимательства**. Индивид сам определяет, что, как и для кого производить, где, как, кому, сколько и по какой цене реализовывать произведенную продукцию, каким образом и на что тратить полученную выручку. Поэтому экономическая свобода предполагает экономическую ответственность и опирается на нее.

**Личный интерес** выступает главным мотивом и главной движущей силой экономики. Для потребителей этим интересом является максимизация полезности, для производителей — максимизация прибыли.

**Свобода выбора** становится основой конкуренции.

**Совершенная конкуренция (*perfect competition*) предполагает:**

- 1) множество покупателей и продавцов,
- 2) однородность товаров и услуг,
- 3) отсутствие ценовой дискриминации,
- 4) полную мобильность всех ресурсов,
- 5) абсолютную информированность о ценах.

Остановимся на этих признаках подробнее. Когда на рынке функционирует *множество* покупателей и продавцов, доля каждого экономического агента чрезвычайно мала. Он не в состоянии влиять на цены и объем продаваемых товаров и услуг. Цена на покупаемый (или продаваемый) товар для него складывается объективно, не зависит от его воли и желания. Он выступает как "ценополучатель".

Единственно, что определяет он сам, — это количество покупаемой (или продаваемой) по данной цене продукции. Для упрощения мы *исходим из однородности товаров и услуг*. Это означает, что отсутствуют какие-либо различия у товаров одного качества. Мы абстрагируемся от торговых марок, торговых знаков, рекламы, которая может сделать два одинаковых (по потребительским свойствам) товара разнокачественными для потребителя. Предпосылка об однородности тесно связана с предпосылкой об отсутствии ценовой дискриминации. Мы предполагаем, что *никто не подвергается ценовой дискриминации*: продукт одинакового качества продается по одной и той же цене всем покупателям, то есть не существует ситуации, когда одинаковый продукт продается одним покупателям по одной цене, а другим — по другой. Тем самым отсутствуют какие-либо основы для возникновения монопольной власти на рынке.

*Полная мобильность ресурсов* означает, что не существует каких-либо барьеров для входа в любую отрасль производства (на любой рынок) или выхода из нее. Отсутствуют экономические, юридические или политические запреты для перелива капитала, труда и других ресурсов из отрасли в отрасль. Предприниматели, уходя из отрасли или входя в нее, руководствуются исключительно экономическими критериями, и прежде всего прибыльностью (или убыточностью) производства. Перелив ресурсов характеризует чрезвычайную гибкость рыночной системы. Изменение вкусов, технологий и т.п. приводит к изменению относительных цен, а они выступают как важный индикатор, показывающий, куда следует направить ресурсы. Ценовой механизм, с одной стороны, фиксирует сложившуюся в данном обществе

ситуацию, отражает результаты свободного волеизъявления покупателей и продавцов, а с другой — подает сигналы для нового перераспределения ресурсов: где производство может осуществляться с высокой прибылью, со средней, а где уже ведется в убыток.

"В организации экономической деятельности, — пишут Роуз и Милтон Фридмен, — 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 распределение доходов". Безусловно, все эти функции тесно связаны между собой, переплетаются, поддерживают друг друга. Наконец, очень важной предпосылкой является *предпосылка об абсолютной информированности о ценах*. Дело в том, что отсутствие необходимой информации может стать препятствием для продажи равнокачественных товаров по одинаковым ценам, служить основой для ценовой дискриминации или стать препятствием для перелива капитала. Это тем более важно сейчас, в условиях становления постиндустриального общества. Таковы идеальные условия, отрицающие существование монополий, вмешательство государства, инфляцию и т.д.

В реальной действительности существуют обстоятельства, значительно отклоняющиеся от идеальных и превращающие совершенную конкуренцию в несовершенную. Это означает, что экономическая свобода существует как потенция, как возможность, превращение которой в действительность модифицируется многими обстоятельствами и в конечном счете уровнем экономического развития.

Основу рыночной экономики составляет частная собственность. Она является гарантией соблюдения добровольно заключенных контрактов и невмешательства третьих лиц. Экономическая свобода — фундамент и составная часть свобод гражданского общества. Она выступает прежде всего как необходимое средство достижения политической свободы; в свою очередь, политическая свобода есть гарант экономической свободы.

В свободном обществе индивид может отстаивать и активно пропагандировать любые, в том числе радикальные, изменения в социальной структуре, конечно при условии, что его агитация не выливается в применение насильственных действий по отношению к другим гражданам. Для пропаганды новых идей необходимо лишь позаботиться о том, чтобы их публикация имела коммерческий успех.

**Классическая рыночная экономика исходит из ограниченной роли государственного вмешательства в экономику. Правительство необходимо**

лишь как орган, определяющий правила рыночной игры и следящий за выполнением этих правил.

В противоположность рыночной командная экономика (*command economy*) описывается, как система, в которой доминирует общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования.

Я думаю, что для российского читателя нет необходимости подробно останавливаться на характеристике командной системы. Подчеркнем лишь основные моменты.

Переход к социализму в СССР на практике вылился в полное огосударствление экономики. В период форсированной индустриализации и сплошной коллективизации происходит формирование административно-командной системы. Свертывание товарно-денежных отношений привело к созданию такой своеобразной системы, которую А. А. Богданов удачно назвал "объединенным натуральным хозяйством".

Новоявленная авторитарная власть находит опору в жестком централизме и мелочном администрировании. С течением времени плановое хозяйство становится чрезвычайно громоздким и неповоротливым. В начале 80-х годов число плановых показателей оценивалось в огромную величину — 2,7—3,6 млрд., в том числе в центре утверждалось порядка 2,7—3,5 млн.<sup>2</sup>

Характерной чертой командной экономики является монополизм производства, который в конечном итоге тормозит научно-технический прогресс. Государственное регулирование цен, монополизм производства, торможение технического прогресса закономерно рождает экономику дефицита. Парадокс заключается в том, что дефицит возникает в условиях всеобщей занятости и почти полной загрузки производственных мощностей. Гиперцентрализм закономерно способствует разбуханию бюрократического аппарата.

Основой его роста была монополизация роли в иерархическом разделении труда. Административно-командная система — это своеобразная, идеологизированная форма бюрократизма. Для нее характерно сращивание законодательной и исполнительной, военной и гражданской, административной и судебной власти, слияние партийного и государственного аппарата.

В условиях командной экономики господствует редиистрибутивный принцип распределения продукции. Причастность к власти означает и причастность к распределению. Вертикальная, зависящая от центра, форма распределения продукта воплощается в номенклатурных уровнях распределения, торговля соединяется с распределением, становится не формой обмена, а формой редиистрибуции (спецмагазины, спецбуфеты, спецстоловые и

т.д) Поэтому главной формой социальной борьбы становится не борьба за собственность на факторы производства, а борьба за доступ к ключевым рычагам распределения, за контроль над каналами распределения.

Доход в обществе зависит прежде всего от статуса, чина и должности. В этих условиях прокламируемое всеобщее равенство все более и более превращается в фикцию.

**Под смешанной экономикой (*mixed economy*) подразумевается тип общества, синтезирующий элементы первых двух систем, то есть механизм рынка дополняется активной деятельностью государства.**

		Собственность	
		Частная	Общественная
Механизм регулирования	Рыночный	Частный капитализм	Социалистическая рыночная экономика
	Плановый	Капиталистическая плановая экономика	Социалистическая плановая экономика

**Рис. 2—7.** Типология индустриальных экономических систем с точки зрения форм собственности и механизма координации

Поскольку одним из важнейших признаков классификации экономических систем являются форма собственности (частная, общественная) и способ координации экономической деятельности (рыночный, плановый), то простейшая типология индустриальных систем выглядит следующим образом (см. рис. 2—7). В качестве классического примера частного капитализма приводят Англию XIX в и послевоенный Гонконг; капиталистической "плановой" экономики — фашистскую Германию, социалистической "рыночной" экономики — Югославию; социалистической плановой экономики — СССР.

Создание многомерной реальной типологии современных экономических систем дело довольно сложное. Обычно в качестве основы берется степень развития государственной собственности и доля государственных расходов в валовом национальном продукте.

Доля государственных расходов в валовом национальном продукте в большинстве развитых стран в XX в. имела тенденцию к росту (см. табл 2—2).

В ФРГ с 1972 по 1990 г. она выросла с 24,2 до 29,4%, в Великобритании — с 32,0 до 34,8%, во Франции — с 32,3 до 43%, в Швеции — с 27,7 до 42,3%.

Таблица 2—2

**Расходы центрального правительства  
в развитых странах в 1972 и 1990 гг. (в % к ВВП)**

	1972	1990
Великобритания	32,0	34,8
ФРГ	24,2	29,4
Греция	27,5	50,9 <sup>*</sup>
Канада	20,2	23,4
Финляндия	24,3	31,1
Франция	32,3	43,0
Швеция	27,7	42,3

\* 1986

Источник: The World Bank. World Development Report 1992 N.Y.: Oxford University Press, 1992. Table II

Размеры государственного сектора ведущих стран мира в 1992 г. показаны в табл 2—3. Общие государственные расходы составляют ныне, значительную часть валового внутреннего продукта: от 32,2% в США до 60% в Швеции. Структура этих расходов представлена в таблице. Основными статьями расходов являются расходы на оборону, образование и здравоохранение. Работники государственного сектора составляли заметную часть занятых: от 5,9% в Японии до 32,2% в Швеции.

**Государственный сектор некоторых стран  
Организации экономического сотрудничества и развития в 1992 г.**

	Общие государственные доходы в текущих ценах (в % к ВВП)	Общие государственные расходы в текущих ценах (в % к ВВП)	Государственные расходы на конечное потребление (в % от ВВП)							Чистые государственные сбережения (в % к ВВП)	Работники государственного сектора (в % к общей занятости)
			Всего	Оборона	Общественный порядок и безопасность	Образование	Здравоохранение	Социальное обеспечение и благосостояние	Жилищно-коммунальное хозяйство		
Австралия	33,7 <sup>a</sup>	36,6 <sup>a</sup>	18,6 <sup>a</sup>	2,2 <sup>a</sup>	1,3 <sup>a</sup>	4,1 <sup>a</sup>	3,2 <sup>a</sup>	1,0 <sup>a</sup>	0,3 <sup>a</sup>	-2,9 <sup>a</sup>	17,5
Австрия	47,2 <sup>a</sup>	45,7 <sup>a</sup>	17,8 <sup>b</sup>	1,0 <sup>b</sup>	0,8 <sup>a</sup>	4,0 <sup>b</sup>	4,6 <sup>b</sup>	3,2 <sup>b</sup>	0,0 <sup>b</sup>	1,5 <sup>a</sup>	21,0
Бельгия	50,2	55,2	16,8 <sup>c</sup>	2,6 <sup>c</sup>	1,6 <sup>c</sup>	6,2 <sup>c</sup>	0,5 <sup>c</sup>	1,0 <sup>c</sup>	0,2 <sup>c</sup>	-5,0	19,0 <sup>a</sup>
Канада	43,1 <sup>a</sup>	47,9 <sup>a</sup>								-4,9 <sup>a</sup>	20,3 <sup>a</sup>
Франция	46,1	48,5	18,0 <sup>d</sup>	2,9 <sup>d</sup>	0,8 <sup>d</sup>	4,6 <sup>d</sup>	3,0 <sup>d</sup>	1,4 <sup>d</sup>	-1,1 <sup>d</sup>	-2,4	23,3
Германия	45,3	44,4	18,3 <sup>b</sup>	2,2 <sup>b</sup>	1,5 <sup>b</sup>	3,5 <sup>b</sup>	5,6 <sup>b</sup>	2,2 <sup>b</sup>	0,3 <sup>b</sup>	0,9	14,7
Италия	43,3	51,3	17,5 <sup>a</sup>	1,9 <sup>a</sup>	1,7 <sup>a</sup>	4,8 <sup>a</sup>	3,6 <sup>a</sup>	0,8 <sup>a</sup>	0,5 <sup>a</sup>	-7,9	15,7
Япония	34,4 <sup>a</sup>	25,4 <sup>a</sup>	9,2 <sup>a</sup>	0,9 <sup>a</sup>		3,1 <sup>a</sup>	0,4 <sup>a</sup>	0,6 <sup>a</sup>	0,6 <sup>a</sup>	9,0 <sup>a</sup>	5,9 <sup>a</sup>
Нидерланды	54,1	55,3	15,3 <sup>d</sup>	2,7 <sup>d</sup>		4,6 <sup>d</sup>		0,7 <sup>d</sup>		-1,1	12,9
Швеция	60,0 <sup>a</sup>	59,8 <sup>a</sup>	27,0 <sup>b</sup>	2,6 <sup>b</sup>	1,4 <sup>b</sup>	5,2 <sup>b</sup>	6,5 <sup>b</sup>	5,2 <sup>b</sup>	0,5 <sup>b</sup>	0,2	32,2 <sup>a</sup>
Великобритания	38,8 <sup>a</sup>	39,7 <sup>a</sup>	21,3 <sup>c</sup>	4,3 <sup>c</sup>	2,0 <sup>c</sup>	3,9 <sup>a</sup>	5,1 <sup>a</sup>	1,7 <sup>a</sup>	0,6 <sup>a</sup>	-0,9 <sup>a</sup>	19,9 <sup>a</sup>
США	32,2 <sup>a</sup>	36,4 <sup>a</sup>	18,1 <sup>a</sup>							-4,2 <sup>a</sup>	14,9 <sup>a</sup>

Примечания:

— нет данных.

<sup>1</sup> Производители государственных услуг, за исключением Австралии, Австрии, Канады и Франции, которые представлены государственными служащими.

a 1991 c 1986 e 1988

b 1990 d 1989

f, включая социальное страхование.

Источник: OECD in Figures. Statistics in the Member Countries. Paris. June/July 1994. P. 40-41.

По степени участия государства в экономике с известной долей условности можно было бы расположить все страны на оси, одним концом которой является рыночная экономика, а другим — командная. Большинство стран разместилось бы между этими полюсами. Их обычно и относят к смешанной экономике. На рис. 2—8 приведены некоторые из государств. В таких странах, как Россия, Швеция, Нидерланды, государство играет большую роль, чем в Англии, Японии и США. Как это сложилось и почему — об этом мы узнаем в последующих главах.



Рис. 2—8. Ось “командная—смешанная—рыночная экономика”