

Лекции по экономике: профильный уровень

История развития

**ДМИТРИЙ
ВИКТОРОВИЧ
АКИМОВ,**
старший
преподаватель
кафедры
экономической
теории ГУ—ВШЭ
и кафедры
экономики МОО

В современном мире каждый человек ежедневно сталкивается с безграничным многообразием экономических отношений, ежесекундно попадая в зависимость от них. Экономика — это наша жизнь, поэтому вполне оправданно, что, начиная с этой статьи, мы приступаем к изучению экономической науки, которая, как и всякая другая, имеет свою историю развития.

Слово «экономия» (от греч. *oikonomia*) обозначает науку управления хозяйством. В начале своего становления (IV век до н.э.) экономическая наука имела явно выраженный нормативный характер, то есть отвечала на вопрос: «как должно быть?» и отражала взгляды ученых на то, какими в их представлении должны быть экономические отношения в обществе. Соответственно, на тот момент в ней практически отсутствует позитивная составляющая — изучение фактов, объективных аксиом и законов экономической жизни.

Таблица 1

Вопрос	Анализ	
	ПОЗИТИВНЫЙ	НОРМАТИВНЫЙ
На какой вопрос отвечает?	Как есть	Как должно быть
Что является предметом?	Факты, законы, аксиомы	Направления политики, моральные и религиозные нормы

В качестве примера можно привести взгляды одного из самых видных мыслителей того времени — **Аристотеля** (384—322 до н.э.), который подразделял богатство на два вида: натуральное (истинное) и денежное. Искусство приумножать богатство, таким образом, также разделяется на два вида: направленное на увеличение, во-первых, удовлетворения потребностей натуральными благами (собственно и изучаемое наукой «экономия») и, во-вторых, денежных накоплений (для данного вида предлагается самостоятельная наука «хрематистика»). В сферу экономики попадают сельское хозяйство, ремесла и меновая торговля (направленная в конечном итоге на увеличение количества потребляемых благ). В сферу же хрематистики — ростовщичество (пожалуй, самый осуждаемый на тот период времени вид увеличения богатства) и крупная торговля (направленная в конечном итоге на увеличение чисто денежного богатства). Получается, что наука «экономия» по Аристотелю — это наука о должных (истинных) способах управления хозяйством. Причем должных с точки зрения Аристотеля, поскольку, например, на наш современный взгляд, предложение исключить крупную торговлю и банковско-кредитную деятельность из экономической науки выглядит очень странно.

Такое положение в экономической науке сохранялось очень долго: в трудах известного философа Средневековья **Фомы Аквинского** (1225—1274) мы находим практически те же взгляды, разве что с поправкой на эпоху, аргументацию в духе христианства и некоторое оправдание торговли и ссудного процента. Влияние христианства сказалось, в частности, на постановке вопроса о «справедливой цене». Предлагаемое решение носит двойственный характер. С одной стороны, Фома Аквинский утверждает, что «справедливая цена» должна отражать все затраты на производство (что в значительной степени согласуется с современными представлениями), с другой — «справедливая цена» должна позволять продавцу поддерживать уровень жизни, соответствующий его социальному статусу (крестьянин, ремесленник, купец) и таким образом отвечать порядку, заложенному Творцом.

Какие события или интересы какого класса могли привести к качественно новому уровню развития экономической науки, существенно увеличив ее позитивную составляющую? Наверное, один из возможных ответов — усиление влияния, а затем и приход к власти класса буржуазии (Нидерландская буржуазная революция (1566—1609), Английская буржуазная революция (1642—1689), Французская буржуазная революция (1789—1794).

Первым учением нового этапа развития экономической науки можно назвать меркантилизм (*от итал. mercante* — торговец, купец), одному из последователей которого — **Антуану де Монкретьен** (1575—1621) мы обязаны названием этого этапа — «политическая экономия». Общую направленность трудов этого этапа выразил А.С.Пушкин строчками из «Евгения Онегина», характеризующими главного героя: «...то есть любил судить о том, чем государство богатеет и как живет...».

Меркантилисты, например, сосредоточили поиски источников возникновения богатства в сфере международной торговли. Наиболее полно развитие идей меркантилизма можно проследить по работам таких известных ученых, как **Уильям Стаффорд** (1554—1612) и **Томас Мен** (1571—1641). Основной вывод можно сформулировать следующим образом: государство должно всячески стимулировать экспорт своих товаров (а следовательно, приток золота внутрь страны и увеличение ее богатства) и сдерживать импорт иностранных товаров (а следовательно, отток золота из страны).

Первая целостная модель экономической жизни общества (получившая известность как «экономическая таблица») представлена в учении другой экономической школы нового этапа — физиократов (*от греч. physis* — природа и *kratos* — власть), основоположником которого стал **Франсуа Кенэ** (1694—1774). В своем учении Кенэ предлагает деление общества на три класса: производительный (крестьянство), собственников (землевладельцы, духовенство, король) и бесплодный (предприниматели, наемные рабочие, торговцы), сосредоточив свое внимание на анализе условий равновесия во взаимодействии данных классов. Физиократы, в отличие от меркантилистов, видели источник возникновения богатства в земельных ресурсах, отсюда и название класса, обрабатывающего землю, — «производительный», тогда как промышленность только перерабатывает созданное производительным классом, а торговля перераспределяет, отсюда и название для класса, объединяющего эти слои общества, — «бес-

плодный». Свое развитие данное учение получило в работах французского экономиста **Анна Робера Жака Тюрго** (1727—1787).

Пожалуй, самые известные имена в политической экономии связаны с направлением, получившим название «английская классическая школа». Краеугольным камнем учения, развиваемого в рамках данной школы, являлась трудовая теория стоимости, основы которой были заложены **Адамом Смитом** (1723—1790). Согласно этой теории, меновая стоимость товаров определяется средними затратами труда, необходимыми для их изготовления. Нельзя утверждать, что Смит был последователен в своих трудах, например, в одних случаях он считал труд единственным «ценообразующим» фактором производства, а в других — добавлял к труду капитал и землю (то есть считал, что стоимость товара определяется затратами всех трех факторов). В поиске источника возникновения богатства Смит расширяет взгляды физиократов, утверждая, что источником является любая сфера производства, а не только сельское хозяйство. Большое внимание в работах Смита уделяется также анализу регулирующего воздействия на экономику такого механизма, как свободный рынок.

Завершенный характер трудовая теория стоимости получает в трудах другого известного английского экономиста, последователя Адама Смита, **Давида Рикардо** (1772—1823). Забегая вперед, можно отметить, что в рамках «английской классической школы» был заложен фундамент будущей теории издержек и теории предложения.

Если Давид Рикардо последовательно поддерживал и развивал трудовую теорию стоимости, то его современник, французский экономист **Жан Батист Сэй** (1767—1832) активно пропагандировал взгляд на стоимость товара как на сумму затрат трех факторов. Кроме того, в трудах именно этого ученого впервые просматриваются попытки проанализировать основы ценности товаров не с точки зрения затраченных ресурсов, а с точки зрения заключенной в них полезности для потребителя.

Следующий этап развития экономической науки начинался незаметно и не имел явно выраженной исторической причины. В данном случае причина была скорее методологической — существенное повышение позитивной составляющей за счет все более активного использования математического моделирования экономических процессов.

Одним из первых экономистов, активно начавших применять математическую теорию, был французский ученый **Антуан Огюстен Курно** (1801—1877), который рассматривал спрос как непрерывную и дифференцируемую функцию цены $Q(P)$, а издержки фирм как функции объемов выпуска $C(Q)$ и строил модели поведения единственного производителя (монополии), двух конкурирующих производителей (дуополия) и большого числа конкурирующих производителей (свободная конкуренция). Таким образом, получается математически доказанный и хорошо согласующийся с практикой результат: чем больше конкурентов на рынке, тем ниже цена и больше суммарный объем продаж.

Практически в одно время с Курно свою впоследствии знаменитую работу написал немецкий исследователь **Герман Госсен** (1810—1858). Госсен главной целью изучения считал сферу потребления, и ему принадлежат два принципа, послужившие основанием для теории потребительского выбора и известные как «законы Гос-

сена». В своем исследовании он предлагал математическую модель деятельности рационального потребителя, исходящего из цели максимизации своей полезности.

Хотя труды Курно и Госсена несколько опередили свое время и не были по достоинству оценены современниками, они стали одним из первых свидетельств нового подхода к изучению экономических процессов. В полной мере данный подход сложился к концу XIX века. Среди известных экономических школ того времени, способствовавших этому, можно выделить лозанскую, австрийскую и англо-американскую.

Известность первой связана с именами таких ученых, как **Леон Вальрас** (1834—1910), разработавший модель общего экономического равновесия, и **Вильфредо Парето** (1848—1923), который развил эту модель и предложил критерий оценки оптимальности полученного равновесия. В своих работах Парето активно использовал математический аппарат кривых безразличия, предложенный его современником, английским ученым **Френсисом Эджуортом** (1845—1926).

С австрийской школой в первую очередь связаны такие имена, как **Карл Менгер** (1840—1921), **Фридрих Визер** (1851—1926) и **Ойген Бем-Баверк** (1851—1919). В отличие от классической школы, ценность благ в рамках данного направления определяется не количеством затраченного труда (или других ресурсов), а способностью блага служить удовлетворению потребностей потребителя. Причем рассматривается ценность не абстрактной единицы блага и не всего объема потребленного блага, а именно последней потребленной единицы. Это можно считать ярким примером такого подхода в экономической науке конца XIX века, который получил название «маржиналистская революция». В рамках австрийской школы основы потребительского выбора были достаточно детально и многосторонне разобраны теоретически, однако математический аппарат данной теории предложил английский экономист **Уильям Стенли Джевонс** (1835—1882), работавший над этими проблемами независимо. Он считал активное использование математических методов исследования необходимым условием превращения политической экономии в точную науку и предложил для этой точной экономической науки «новое» название — «Economics», которое закрепилось и существует по сегодняшний день (на русский язык данное название обычно переводится как «экономическая теория»).

В рамках англо-американской школы произошел синтез идей классической и австрийской школ. Ценность благ с точки зрения потребителя (и, следовательно, цена спроса) трактуется в духе австрийской школы как зависящая от маржинальной полезности. Стоимость же благ с точки зрения производителей (и, следовательно, цена предложения) трактуется в духе классической школы как зависящая от затрат ресурсов. Известная всем модель «маршалианского креста» американского ученого **Альфреда Маршалла** (1842—1924) как раз и рассматривает процесс установления рыночного равновесия в точке равенства цены спроса цене предложения. Маршалл как бы поддерживает мысль Джевонса о необходимости смены названия экономической науки, также употребляя термин «Economics» для характеристики современного математически точного и позитивного этапа ее развития.

Таблица 2

Общая последовательность развития экономической науки

ЭТАП	ВРЕМЕННОЙ ИНТЕРВАЛ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА
I	IV ВЕК ДО Н.Э. — XVI ВЕК Н.Э.	ЭКОНОМИЯ
II	XVI — XIX ВЕКА	ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ
III	XIX ВЕК — НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Итак, нам предстоит изучение науки «Economics», или «экономическая теория». С самого начала хотелось бы подчеркнуть некоторую неоднозначность термина «экономика». Его можно понимать и как «экономическая теория», и как «народное хозяйство», поэтому, начиная изучать точную науку, хотелось бы сразу договориться о точной терминологии: если необходимо обозначить экономическую науку, то следует употреблять термин «экономическая теория», если же предстоит охарактеризовать все многообразие реальных экономических связей и отношений, то лучше прибегнуть к термину «народное хозяйство».

Экономическая теория — это наука, изучающая отношения, складывающиеся в сферах производства, распределения, обмена и потребления экономических благ в условиях рационального использования ограниченных ресурсов.

В рамках экономической теории выделяют два раздела, отличающиеся масштабом рассматриваемых явлений и экономических взаимосвязей, — микроэкономика и макроэкономика

Микроэкономика — раздел экономической теории, изучающий либо поведение отдельных экономических агентов, либо рынок конкретного товара, либо взаимодействие нескольких рынков конкретных товаров.

Основные проблемы, изучаемые микроэкономикой:

- установление равновесной рыночной цены на товар;
- максимизация полезности;
- максимизация прибыли;
- минимизация издержек.

Макроэкономика — раздел экономической теории, изучающий поведение агрегированных экономических агентов на агрегированных экономических рынках.

Основные проблемы, изучаемые макроэкономикой:

- уровень инфляции;
- уровень безработицы;
- состояние платежного баланса;
- состояние государственного бюджета;
- регулирование государственного долга;
- темп экономического роста.

В определении и микро-, и макроэкономики используется термин «экономические агенты», то есть различные участники рыночных отношений, среди которых выделяют четыре группы.

Экономические агенты:

1. Домохозяйства (как правило, отдельный человек или семья). Цель — максимизация полезности. Выступают в роли основных покупателей на рынке товаров и услуг и продавцами на рынке ресурсов.

2. Фирмы. Цель — максимизация прибыли. Выступают в роли продавцов на рынке товаров и услуг и покупателями на рынке ресурсов.

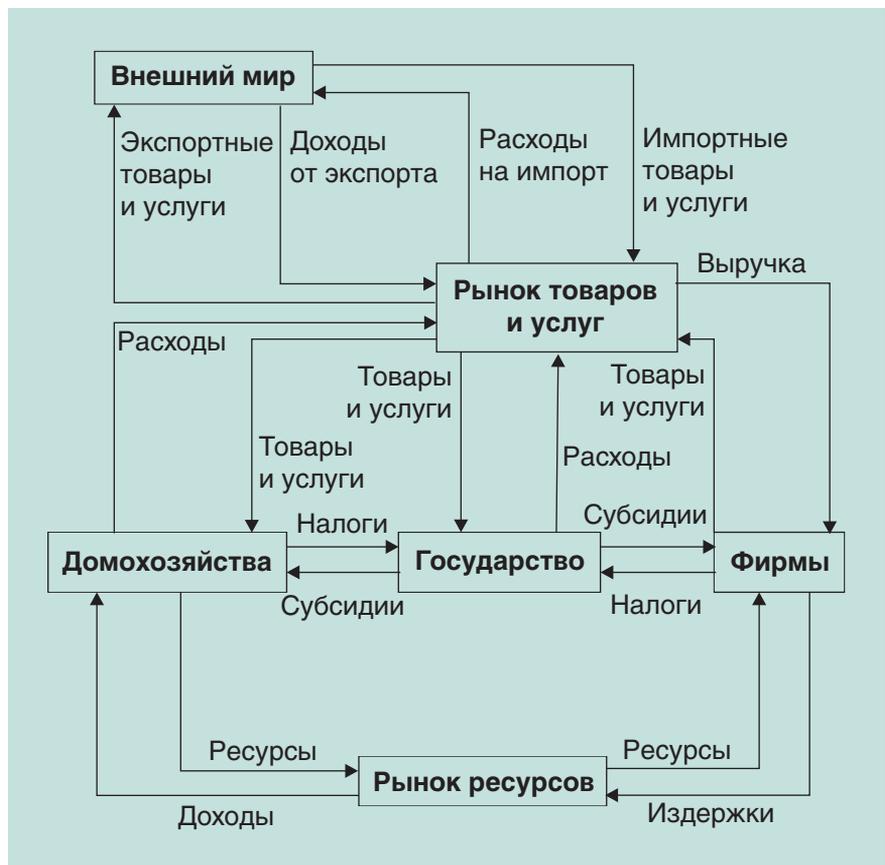
3. Государство. Цель — проведение в жизнь приоритетов государственной политики. Выступает в роли покупателя на рынке товаров и услуг, получателя налоговых платежей и плательщика трансфертов (субсидий, пособий).

4. Внешний мир (иностраннный сектор). Цель — получение выгод от международной торговли.

Основы взаимодействия экономических агентов на уровне как макро-, так и микроэкономики показаны на рис. 1.

Экономический кругооборот — это круговое движение реальных экономических благ и ресурсов, сопровождаемое встречными потоками денежных расходов и доходов.

Рис. 1
Экономический кругооборот



Как уже отмечалось, на современном этапе развития экономической науки ее основным методом является математическое моделирование. Что же такое «модель»?

Модель — это упрощенное представление окружающей действительности.

Любая модель обычно состоит из трех компонент: набора предпосылок, набора переменных и набора функциональных зависимостей, связывающих переменные друг с другом. Насколько упрощенным представлением будет являться модель, зависит от набора предпосылок. Насколько наглядно представимой будет модель и какова бу-

дет форма ее представления, определяется наборами переменных и функциональных зависимостей.

Рассмотрим это на примере простейшей физической модели. Допустим, необходимо промоделировать, за какое время учащийся доходит от школы до дома. Простейший вид предполагаемой зависимости:

$$t = S / v,$$

где t — искомое время; S — расстояние от школы до дома; v — скорость движения.

Какие необходимо ввести предпосылки, чтобы данная модель давала точный результат? Наверное, их можно сформулировать следующим образом:

- неизменность S (в большинстве случаев это можно считать очевидным);
- неизменность v (имеется в виду скорость именно движения, то есть без учета задержек в пути);
- отсутствие задержек в пути (постоять в очереди за мороженым, поговорить с другом и т.д.).

Каков при этом набор переменных? Их три — S , v , t .

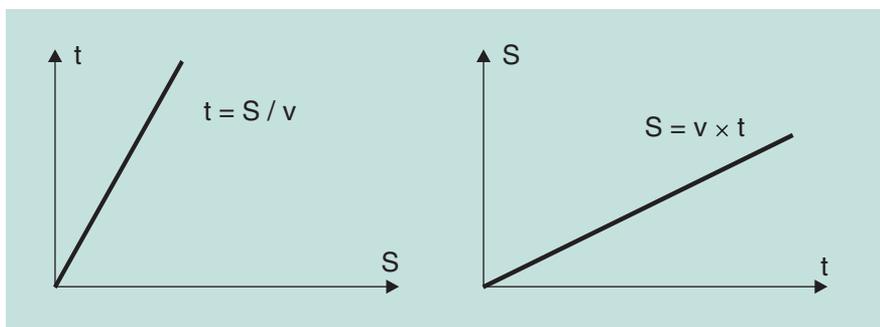
Переменные, входящие в состав любой модели, можно разделить на два типа:

- экзогенные — переменные, значения которых задаются вне модели, то есть внутри модели они являются независимыми переменными;
- эндогенные — переменные, значения которых вычисляются в рамках модели, то есть внутри модели они являются зависимыми переменными.

Из рассмотренных переменных: S и v — экзогенные, а t — эндогенная.

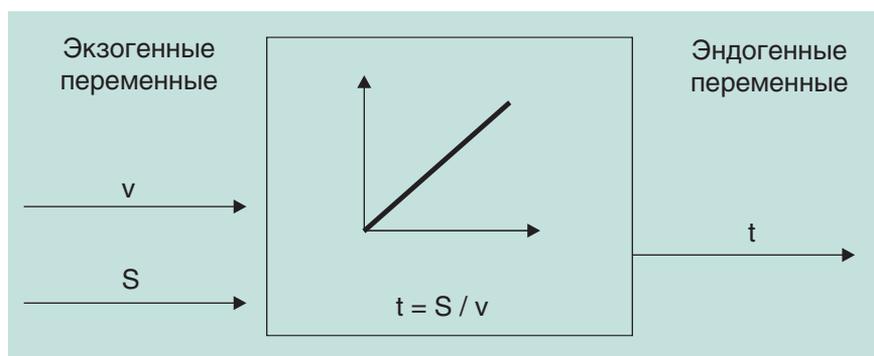
При этом, что известно о наборе функциональных зависимостей? На первый взгляд ответ очевиден — исходное уравнение: $t = S / v$. Но не стоит забывать, что функция может задаваться тремя способами: аналитически, графически и таблично. Следовательно, вместо формулы можно использовать или таблицу, или график. И если таблицы в экономической теории практически не применяются, то графическое представление зависимостей благодаря высокой наглядности распространено очень широко. Как это можно сделать в нашем случае?

Рис. 2
Графическое представление зависимостей



Обобщая данные о наборах переменных и функциональных зависимостей, модель можно представить в следующем виде:

Рис. 3
Схематическое
представление
зависимостей



Таким образом, имея на входе в модель значения экзогенных переменных, на выходе модели мы получаем значения эндогенных переменных.

Что произойдет, если изменить набор предпосылок? Допустим, мы откажемся от второй из них (скорость движения может, например, зависеть от текущего самочувствия или настроения), тогда в модель необходимо вводить дополнительные переменные и уравнения, которые позволят вычислять текущую скорость и корректировать искомое время. Можно сделать вывод, что введение дополнительных предпосылок упрощает анализ, но делает модель менее реалистичной, и наоборот. Таким образом, при построении модели мы всегда делаем попытку достижения, с одной стороны, компромисса между ее простотой и наглядностью, а с другой — ее соответствия реальной действительности. Поэтому не стоит задавать вопросов следующего характера: «Почему то, что мы изучаем на уроках экономической теории, нарушается в нашей реальной жизни?». Ответ всегда будет одним и тем же: «Потому что в реальной жизни происходит нарушение (серьезное или не очень) некоторых предпосылок изучаемых моделей».

Можно задать и более провокационный вопрос: «А зачем вообще нужны модели, если в реальной жизни все равно какая-нибудь предпосылка всегда нарушается?». Умение использовать модели для изучения окружающего мира — это один из важных инструментов познания в любой науке. Моделирование позволяет выделять самые важные зависимости между переменными, исследовать их, предсказывать результат (пусть иногда и очень приблизительно) и проверять предсказанное на практике. Если же модель плохо согласуется с практикой, то это свидетельствует о том, что она нуждается в дальнейшем развитии. Поэтому с самого начала курса экономической теории хочется призвать не к заучиванию рассматриваемых моделей, а к их пониманию, поскольку только последнее позволит при необходимости так изменить исходную модель, чтобы она «за работала» в реальности.

Как известно, общественные науки отличаются, в частности, тем, что они имеют дело с постоянно изменяющимся объектом изучения. Современные экономические отношения не такие, как два века назад, а отношения в отсталых островных государствах иные, чем в развитых странах. Для того чтобы связать воедино, постараться обобщить и изучить все многообразие экономических отношений, вводится понятие экономической системы.

Экономическая система — форма организации общественно-экономической жизни общества.

Выделяют четыре типа экономических систем: традиционная, командно-административная, рыночная, смешанная. При этом основными характеристиками любой экономической системы являются господствующая форма собственности, роль государства и способы ответа на первостепенные вопросы экономики: что производить, как производить, для кого производить (как распределять)?

√ Традиционная экономическая система.

В исторической перспективе первой возникает традиционная экономическая система, для которой характерна общинная форма собственности. Роль государства отсутствует (в силу отсутствия самого государства). Ответ на все основные вопросы экономики один и тот же — «в соответствии с традициями и обычаями». Данный тип экономической системы чрезвычайно консервативен и не склонен к каким-либо изменениям, так как изменение традиций и обычаев — очень медленный процесс. В настоящее время примеры проявления черт традиционного типа экономической системы можно встретить в отсталых племенах, монастырях и других религиозных общинах, а также в рамках народных промыслов.

√ Командно-административная экономическая система (командная, плановая, административная, централизованная).

Вопреки распространенному (среди абитуриентов) заблуждению о том, что на смену традиционной экономической системе пришла рыночная, напомним — следующей (в историческом порядке) возникает именно командная экономическая система. В качестве примера можно привести государства Древнего Египта и Вавилона. Для данной экономической системы характерна государственная форма собственности. Государство играет роль центрального планирующего органа. Ответ на все основные вопросы экономики один и тот же — «в соответствии с планом».

Наблюдая в современном мире масштабный переход практически всех стран на рыночные рельсы, нельзя не задаться вопросом: «Можно ли утверждать, что командная экономика в любых условиях менее эффективна, чем рыночная?». Конечно, нет. У каждой из них есть свои сильные и слабые стороны, и каждая по-разному функционирует в различных условиях. В чем же сила командной системы? В возможности мобилизовать все ресурсы на достижение единой цели. Следовательно, командная система лучше справится с критическими этапами жизни страны (войны, послевоенное восстановление, стихийные бедствия). Вспомните достижения первых пятилеток в СССР, переброску промышленности на восток в ходе Великой Отечественной войны, темпы восстановления после ее окончания. Ни одна рыночная страна и близко не подошла к подобным результатам в скорости преобразований. Лозунг «Догоним и перегоним Америку» не был чисто агитационным и популистским. Если бы Советский Союз сохранил темпы своего развития, это стало бы реальностью. Но в последующее время все сильнее сказывались слабые стороны командной экономической системы, к которым можно отнести:

- отсутствие личной заинтересованности людей в результатах труда и использовании ресурсов (наглядная иллюстрация принципа: «Общее — значит ничье»);
- высокую степень бюрократической власти («без бумажки ты — букашка, а с бумажкой — человек»);

- невозможность составить «идеальный план» для всей страны (попробуйте вообразить себя директором одновременно всех предприятий страны, а теперь ответьте, насколько продуманно вы сможете управлять каждой отдельной фирмой?);
- отсутствие заинтересованности руководства предприятий в улучшении качества производимой продукции, снижении себестоимости ее производства, а также ее соответствия запросам потребителей (ведь главное — выполнить плановое задание);
- большой лаг принятия решений (вследствие значительной удаленности конечного потребителя от органа, принимающего решения о производстве, например Госплана, что постоянно приводит к производству «не того, что надо»).

√ *Рыночная экономическая система.*

Для данной экономической системы характерна частная форма собственности. Государство играет роль «ночного сторожа». Это стандартное выражение означает, что государство обеспечивает поддержание внешней и внутренней безопасности, а также функционирование судебной и законодательной систем. Его вмешательство в экономику ограничивается сбором налогов для обеспечения перечисленных выше функций.

В рыночной системе основную роль играет «механизм цен», то есть цены служат ориентиром для ответов на основные вопросы экономики:

- «Что производить?» — то, что пользуется спросом у потребителей.
- «Как производить?» — с минимальными затратами.
- «Для кого производить?» — для тех, кто готов платить («как распределять?» — в соответствии с доходами и вкусами потребителей).

В результате «цены решают все». Но иногда ценам приписывают ряд конкретных ролей, выполняемых ими в рыночной экономике:

- информационная роль (вся информация о продукте как для покупателей, так и для производителей отражена в цене товара);
- мотивационная роль (цены определяют поведение экономических агентов в отношении товара);
- нормирующая роль (все экономические агенты находятся в равных условиях единых цен).

Рассматривая рыночную экономическую систему, нельзя не упомянуть так называемый «принцип невидимой руки» Адама Смита: стремление каждого к максимизации личной выгоды приводит к максимизации выгоды общества в целом. Смит считал, что поведение каждого рыночного агента определяется исключительно эгоистичными мотивами (что, безусловно, не лишено оснований). Однако если вспомнить модель кругооборота, то окажется, что на любом рынке сталкиваются противоположные эгоистические интересы продавцов и покупателей. Если представители данных интересов будут вести себя подобно двум баранам на узком мостике, то никто своей выгоды не получит (вспомните, чем заканчивается знаменитый детский стишок). Поэтому любая заключенная сделка является своеобразным компромиссом интересов продавца и покупателя, от которого выигрывают оба (хотя, возможно, и в меньшей степени, чем рассчитывали изначально). Соответственно, в рамках рыночной экономики хаотичное, на первый взгляд, взаимодействие противоположных интересов приводит к взаимовыгодному результату.

В рамках командной системы мы уже пришли к выводу об относительной неэффективности чисто рыночных отношений в кризисные моменты развития страны. Но не все безоблачно в рыночной системе и в спокойные времена. Как и всякое явление в жизни, она имеет свои недостатки:

- проблемы производства общественных благ;
- проблемы внешних эффектов;
- использование монопольной власти отдельными фирмами;
- отсутствие решения проблемы бедности.

Таблица 3
Характеристики экономических систем

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА	ТРАДИЦИОННАЯ	КОМАНДНАЯ	РЫНОЧНАЯ
Господствующая форма собственности	Общинная	Государственная	Частная
Роль государства	Отсутствует	Центральный планирующий орган	«Ночной сторож»
Что производить?	Согласно традициям и обычаям	Согласно плану	То, что пользуется спросом
Как производить?	Согласно традициям и обычаям	Согласно плану	С минимальными затратами
Для кого производить? (Как распределять?)	Согласно традициям и обычаям	Согласно плану	Для тех, кто готов платить (в соответствии с доходами и вкусами потребителей)
Достоинства		Наиболее эффективна в кризисных ситуациях	Наиболее эффективна при стремлении к удовлетворению потребительских запросов граждан
Недостатки	Чрезвычайный консерватизм	Отсутствие личной заинтересованности людей в результатах труда и использования ресурсов Высокая степень бюрократической власти Невозможность составить «идеальный план» для всей страны Отсутствие заинтересованности руководства предприятий в улучшении качества производимой продукции, снижении себестоимости ее производства, а также ее соответствия запросам потребителей Большой лаг принятия решений	Проблемы производства общественных благ Проблемы внешних эффектов Использование монопольной власти отдельными фирмами Отсутствие решения проблемы бедности

√ *Смешанная экономическая система.*

Смешанной называется такая экономическая система, в которой присутствуют черты двух или более (то есть трех) экономических систем (традиционной, командно-административной, рыночной).

Можно утверждать, что в любой реально существующей на карте стране мы встретим именно смешанную экономическую систему, причем с присутствием элементов всех трех рассмотренных ранее систем. Однако на современном этапе исторического развития традиционные черты оказывают незначительное воздействие на экономическую жизнь стран. Следовательно, текущее положение практически любой страны можно охарактеризовать соотношением долей рыночной и командной экономических систем. Для определения того, какой тип экономической системы в большей мере присущ стране, можно рассмотреть ряд показателей:

- доля государственной собственности;
- доля перераспределяемого совокупного дохода (собираемого в виде налогов и выплачиваемого в виде трансфертов);
- степень вмешательства государства в экономику.

Таким образом, чем выше все перечисленные показатели, тем ближе экономическая система данной страны к командной и, наоборот, чем ниже все перечисленные показатели, тем ближе экономическая система данной страны к рыночной.

Основные понятия

ПОТРЕБНОСТИ

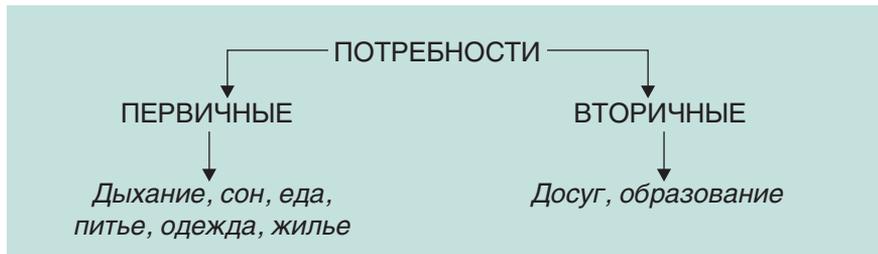
Каждый человек, совершая какие-либо действия, стремится к чему-то. Таким образом, именно потребность в этом «чем-то» и побуждает человека совершать определенные действия. Дадим более точное определение потребности.

Потребность — желание устранить или сократить нехватку чего-либо, необходимого для обеспечения жизнедеятельности и/или развития человека.

Все потребности можно разделить на две большие категории — первичные и вторичные. К первичным потребностям относят такие потребности, которые связаны с обеспечением жизнедеятельности человека. Вторичные потребности — все остальные.

Таким образом, к первичным потребностям относят, например, потребности в дыхании, сне, питье, еде, одежде и жилье. Отличительной чертой первичных потребностей является отсутствие возможности заместить удовлетворение одной из них удовлетворением другой. Например, невозможно, предоставив человеку одежду, решить проблему голода. Ко вторичным потребностям можно отнести, например, потребности в культурном досуге, повышении образования и т.д. При удовлетворении этих потребностей человек может пойти на то, чтобы отказаться от удовлетворения одной из них взамен на удовлетворение другой.

Рис. 4
Первичные
и вторичные
потребности
человека



БЛАГА

Благо — это средство, удовлетворяющее потребность.

Одну и ту же потребность часто можно удовлетворить с помощью различных благ. В этой связи хотелось бы сразу подчеркнуть необходимость отличать блага от потребностей. Например, у человека может быть потребность в еде, но не может быть потребности в сыре, хлебе или молоке. Возможна и обратная ситуация — одно и то же благо может использоваться для удовлетворения различных потребностей. Например, бензин может служить топливом для передвижения на машине, растворителем при выполнении ремонта и горючим при разведении костра. Разумеется, возможны ситуации, когда потребность может быть удовлетворена только единственным благом (по крайней мере в массовом масштабе или в течение длительного времени). Вряд ли в ближайшее время потребность во сне удастся удовлетворять иначе, чем выделяя определенное количество времени на отдых, а потребность в дыхании — используя окружающий воздух.

Все блага, используемые человеком, можно разделить на две категории: свободные и экономические.

Свободными называют блага, обладающие свойством неограниченности, то есть такие, которые имеются в достаточном количестве, чтобы удовлетворить потребности всех желающих. Они не производятся человеком. Примерами таких благ являются воздух, вода морей и океанов (обратите внимание, что пресная вода к свободным благам не относится), энергия солнца, ветра, приливов и т.д.

Экономическими мы будем называть ограниченные блага, то есть такие, количество которых недостаточно, чтобы удовлетворить потребности всех желающих. «Всего на всех не хватает, потому что всего мало, а всех — много». Учебники, хлеб, шоколад, автомобили — все это примеры экономических благ. Бытует мнение, что и экономические блага обладают редкостью. Степень редкости определяется интенсивностью потребности и количеством блага, способного данную потребность удовлетворить. Чем выше интенсивность потребности и меньше количество блага, тем выше его редкость (и цена).

Экономические блага, в свою очередь, могут быть разделены на несколько категорий. Необходимо помнить, что деление на категории осуществляется по различным признакам, поэтому блага, относящиеся к различным рассматриваемым категориям, нельзя сравнивать между собой, как нельзя сравнить два мячика, о которых мы знаем только то, что один из них тяжелый, а другой — красный.

Итак, экономические блага можно разделить на несколько групп:

✓ *Товары и услуги.*

Чем товар отличается от услуги? Почему мы считаем, что набор косметики, купленный в магазине, — товар, а сеанс в салоне красо-

ты с использованием той же косметики — услуга? Существует три черты, отличающие эти два типа экономических благ.

Таблица 4
В чем отличие товара от услуги

ТОВАР	Услуга
ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА МОЖЕТ БЫТЬ ОТДЕЛЕН ОТ ПРОЦЕССА ПОТРЕБЛЕНИЯ	ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ОТДЕЛЕН ОТ ПРОЦЕССА ПОТРЕБЛЕНИЯ
ИМЕЕТ МАТЕРИАЛЬНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ (ОВЕЩЕСТВЛЕННУЮ ФОРМУ)	НЕ ИМЕЕТ МАТЕРИАЛЬНОГО ВОПЛОЩЕНИЯ (ОВЕЩЕСТВЛЕННОЙ ФОРМЫ)
ЛЕГКО ПЕРЕДАВАЕМ (ИЛИ ПРОДАВАЕМ) ДРУГОМУ ЛИЦУ	ПЕРЕДАЧА ДРУГОМУ ЛИЦУ ЗАТРУДНЕНА ИЛИ НЕВОЗМОЖНА

Давайте разберем все эти черты на конкретном примере. Допустим, мы сейчас изучаем экономическую теорию по данному учебнику. Учебник — товар. Он мог быть выпущен издательством год назад, а мы приобрели его сейчас и используем. Он явно осязаем, имеет вес, цвет, форму. Наконец, мы легко можем отдать учебник знакомому для занятий. Теперь представьте, что мы на уроке экономики и преподаватель объясняет новый материал, оказывая, таким образом, образовательную услугу. Он не мог провести занятие в пустом классе двумя часами ранее, чтобы обучающийся, придя в класс, все же его воспринял. Часто на это возражают: «А мы поставим диктофон». Возможно, это и выход, но таким образом создается товар — «кассета с записью занятия по экономике», который, соответственно, будет обладать всеми чертами уже товара, а не услуги. Знания, которые преподаватель пытается передать учащимся, невозможно потрогать. Значительно затруднена передача этих знаний другому лицу (попробуйте провести урок экономики, например, в своей семье и не в виде игры, а именно в виде серьезного занятия).

√ *Дополняющие и заменяющие блага.*

Дополняющими называют такие экономические блага, которые при совместном потреблении позволяют лучше удовлетворить некоторую потребность, нежели если бы они потреблялись по отдельности. Другое название таких экономических благ — комплементы (от англ. complement). Например, если у вас одновременно есть и левый и правый ботинок, то это для вас гораздо предпочтительнее, нежели если бы у вас был только один ботинок на правую ногу или на левую. Фотоаппарат без фотопленки также не может выполнять свои функции. Приведенные примеры иллюстрируют ситуации, когда одно из благ становится практически бесполезным без другого. Возможна и менее жесткая степень комплементарности. Допустим, вы занимаетесь в классе, используя стол и стул. В принципе, вы могли бы записывать и без стола или, наоборот, сидя за столом на корточках, но и то и другое было бы менее удобно, чем совместное использование этих двух благ.

Заменяющими называют экономические блага, которые служат для удовлетворения одной и той же потребности так, что потребитель может заместить одно благо другим. Другое их название — субституты (от англ. substitution). В качестве примера можно привести Пепси и Кока-колу, сушки и баранки, апельсины и мандарины и т.д. — степень субституции во многом зависит от вкусов конкретного человека. Мо-

гут встречаться люди, которые не различают, например, вкуса Пепси и Колы, а могут встречаться те, кто любит один из этих напитков и отрицательно относится ко второму.

√ Текущие и будущие блага.

Большинство из нас попадали в ситуации, когда хочется приобрести некое дорогостоящее благо, а текущего бюджета недостаточно. В такой ситуации возможно два варианта: либо взять кредит и купить сейчас, а потом расплачиваться с кредитором, либо начать откладывать на покупку и осуществить ее в будущем. В первом случае мы как бы меняем будущие блага на текущие; во втором — наоборот. Таким образом, будущие блага, даже если они пока и не произведены, явно влияют на характер экономического решения в настоящем. Те, для кого важнее текущее потребление, станут заемщиками, а те, кому важнее потребление будущих благ — кредиторами. Обратите внимание, существование одних невозможно без наличия других. Такое, на первый взгляд, очевидное и простое деление экономических благ является основой существования всей банковско-кредитной системы.

√ Качественные и некачественные блага.

Качественные экономические блага — это блага, потребление которых положительно зависит от дохода потребителя. Другими словами, при повышении дохода потребителя потребление качественных благ увеличивается, а при снижении дохода — сокращается. Такие блага также называют нормальными благами (*от англ. normal goods*).

Некачественные экономические блага — это блага, потребление которых отрицательно зависит от дохода потребителя, то есть при повышении дохода потребитель сокращает количество потребления данных благ, а при снижении дохода — увеличивает. Иначе некачественные блага называют инфериорными (*от англ. inferior goods*), или благами низшей категории. Деление экономических благ на качественные и некачественные в значительной степени зависит от вкусов потребителя и уровня его дохода. Одно и то же благо может быть качественным для потребителя при данном уровне дохода и некачественным при другом, не говоря уже о различных потребителях.

Например, школьник пользуется системой школьных обедов, и его явно расстраивает отсутствие сладких блюд в рационе. Родители решают выделить некоторую сумму для того, чтобы он мог что-нибудь покупать в буфете. В начальный момент ему выделили 10 руб., и он с удовольствием потратил их на обычную сдобную булочку. Таким образом, булочка для него — качественный товар, и с увеличением дохода с 0 до 10 руб. потребляемое количество увеличилось на 1. Затем сумма была увеличена до 20 руб., и он стал покупать две булочки. Следовательно, и при доходе 20 руб. булочка остается качественным товаром. Через некоторое время выделяемая сумма возросла до 40 руб., и он стал покупать одну булочку и одно пирожное. Значит, при доходе 40 руб. булочка стала некачественным товаром (с увеличением дохода с 20 до 40 руб. потребляемое количество уменьшилось на 1), а про пирожное мы можем сказать, что оно — качественное благо (с увеличением дохода с 20 до 40 руб. потребляемое количество увеличилось на 1).

Обратите внимание, с точки зрения потребительских качеств изменений в товаре не происходит. Однако отношение потребителя к

благу меняется с изменением уровня дохода. В этом смысле плохую услугу может оказать применяемый в русскоязычных учебниках термин «некачественное благо». На бытовом уровне общения мы привыкли этим словосочетанием характеризовать благо, обладающее явными или скрытыми дефектами. Но, как уже отмечалось, с точки зрения экономической теории это совершенно не так: некачественным может быть благо «высшего сорта», а качественным — самый низкосортный товар (лишь бы потребитель увеличил его потребление с ростом дохода). На этом основан и другой подвох. Попробуем оценить правильность следующего утверждения: «черная икра — качественное благо, а перловая крупа — некачественное». Согласиться с ним, значит оказаться в плену бытовой логики. С точки зрения экономической теории нет никаких оснований для такого утверждения, пока мы не убедились, что с ростом дохода потребителя покупаемые объемы икры и крупы изменились в соответствующих направлениях.

√ *Частные и общественные блага.*

Частными называются экономические блага, обладающие свойствами конкурентности (делимости) и исключаемости. Общественными — экономические блага, обладающие свойствами неконкурентности (неделимости) и неисключаемости. При этом неконкурентность (неделимость) означает, что потребители не конкурируют друг с другом за пользование данным благом, поскольку каждый потребляет весь существующий объем этого блага как целое, и данное благо приносит одинаковую полезность всем потребителям, независимо от их числа. Неисключаемость означает, что из процесса потребления данного блага нельзя исключить тех, кто не платил.

Примерами общественных благ являются армия, светофор, уличное освещение, маяк, салют и т.д. Общественные блага не могут приносить непосредственную материальную выгоду владельцу, так как он не может разделить людей на тех, кто платит за данное благо, и тех, кто не платит. В связи с этим частные фирмы сами по себе не имеют никаких экономических стимулов к производству общественных благ.

Кроме того, общественные блага порождают проблему «безбилетника», связанную с тем, что потребители склонны занижать (подчас вплоть до нуля) свою готовность платить за общественные блага. Попробуйте оценить, в какую сторону изменились бы расходы нашей страны на содержание вооруженных сил в случае, если бы единственным их источником были добровольные взносы граждан.

Таким образом, единственным экономическим агентом, способным инициировать производство общественных благ, является государство. Из этого утверждения не следует, что государство обязано само производить все общественные блага (хотя такой вариант также не исключается). Ему достаточно просто создать стимулы к их производству, например, предоставив налоговые или инвестиционные льготы тем фирмам, которые примут участие в выпуске общественных благ.

Наиболее частыми ошибками, связанными с данным разделением экономических благ, являются следующие:

- смешение понятий свободных и общественных благ;
- отнесение к общественным благам бесплатного здравоохранения, образования и общественного транспорта (подумайте, обладают ли свойствами неконкурентности первые два блага и неисключаемости — последнее).

√ Прямые и косвенные блага.

Прямые экономические блага — это блага, которые служат для непосредственного удовлетворения некоторой потребности (хлеб, пальто и т.д.). Такие блага также называют благами потребительского назначения.

Косвенные экономические блага — это блага, которые служат для производства прямых или других косвенных благ. Другое название этих экономических благ — блага производственного назначения.

Рассмотрим технологическую цепочку: зерно → мука → хлеб. Для простоты предположим, что только хлеб является прямым благом, непосредственно удовлетворяющим потребность в еде. Тогда мука — это косвенное благо, служащее для производства прямого (хлеба), а зерно — косвенное благо, служащее для производства другого косвенного блага (муки).

Необходимо отметить, что одно и то же благо может быть прямым для одних потребителей и косвенным для других (например, кто-то может употреблять в пищу пророщенные зерна пшеницы).

Косвенные экономические блага, в свою очередь, можно разделить на две группы. Если рассмотреть любой производственный процесс, то можно заметить, что часть задействованных благ закупается с целью последующей переработки, то есть для выполнения над ними операций, изменяющих или расширяющих их свойства. Важно также, что они расходуются за один производственный цикл. Такие косвенные блага называются промежуточными. Другая же часть задействованных благ не меняет своих свойств в ходе производственного процесса и используется в нем именно благодаря наличию данных, а не каких-то других свойств. Они служат на протяжении нескольких производственных циклов. Такие косвенные блага называются ресурсами (или факторами производства).

Например, если организовано швейное производство, то для его деятельности одинаково необходимы и ткани, и фурнитура, и швейное оборудование, и помещение, и рабочие. Но ткани и фурнитуру после выпуска очередной партии готовой продукции придется закупать вновь (то есть они были полностью использованы за один производственный цикл). В то же время швейные машинки, помещение и рабочие будут использоваться для выпуска и данной партии, и последующих (то есть будут служить на протяжении нескольких производственных циклов). Другими словами, ресурсы — это то, что необходимо для производства любых экономических благ.

РЕСУРСЫ (ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА)

В экономической теории выделяют четыре основных вида ресурсов: труд, земля, капитал, предпринимательские способности.

Под ресурсом «труд» понимается совокупность умственных и физических способностей человека. За свой труд рабочие, служащие, ученые получают заработную плату. Соответственно, доход, который получают владельцы ресурса «труд», называется в экономической теории «заработной платой».

Ресурсом «капитал» называют основные фонды предприятий (здания, сооружения, машины, оборудование). При этом к капиталу как фактору производства ни в коем случае не относятся деньги, акции, облигации, чеки, векселя, банковские счета и т.д. Доход, по-

лучаемый собственниками ресурса «капитал» от сдачи его в аренду, называется «процент». Это может показаться странным на фоне предыдущего утверждения (ведь процентом мы привыкли считать тот доход, который можно получить в банке от вложения денег). На самом деле все взаимосвязано. Какая наиболее очевидная альтернатива существует у фирмы или человека, решивших вложить свои средства в покупку капитала? Конечно, вложить их в банк или ценные бумаги. Какую же из альтернатив выберет рациональный экономический агент? Очевидно ту, которая более доходна. Следовательно, будущий доход капитала необходимо представить в виде, сравнимом с доходом от финансовых вложений, и осуществлять вложения в капитал лишь при условии, что они принесут больший процент дохода. В свою очередь, если вложения уже осуществлены, то какую плату потребует собственник капитала, если ему предложат отдать капитал в аренду? Таковую, которая не меньше доходности, присущей данному капиталу (и которая выражена как процент на вложенную сумму). Также необходимо подчеркнуть различие между терминами «цена капитала» и «процент». Первый обозначает доход от продажи капитала и измеряется в денежных единицах (например, в рублях), второй же обозначает доход именно от сдачи в аренду и измеряется в денежных единицах за промежуток времени (например, в рублях за год).

Под ресурсом «земля» понимают совокупность природных ресурсов. Когда произносится словосочетание «рынок земли», то, как правило, подразумеваются три составляющие: земля как сельхозугодия, земля под застройку и недра. Но в качестве фактора производства земля — более широкое понятие и дополнительно включает, в частности, леса, водоемы и т.д. Доход, получаемый владельцами ресурса «земля» за сдачу его в аренду, называется в экономической теории «рента». При этом стоит обратить внимание на различие между терминами «цена земли» и «рента».

«Предпринимательские способности» — это особый вид трудового ресурса, заключающийся в способности соединять все остальные ресурсы в единый производственный процесс. Доход, который получает предприниматель, называется в экономической теории «прибыль».

В настоящее время часто к данному списку из четырех основных видов ресурсов добавляют пятый — «информация», поскольку в современном мире часто успех или неуспех коммерческой деятельности определяется именно оперативностью и достоверностью полученной информации, а не дешевизной рабочей силы или производительностью капитала.

Итак, деньги не являются ресурсом, но являются ли они экономическим благом? Существуют две противоположные точки зрения. Сторонники «отрицательного» взгляда утверждают, что деньги сами по себе не могут удовлетворять какие бы то ни было потребности, а служат лишь универсальным средством расчетов, то есть при помощи денег можно просто облегчить обмен экономических благ. Другую точку зрения можно проиллюстрировать самым простым примером: «скупой рыцарь» — человек, для которого деньги ни в коем случае не являются вспомогательным средством обмена, а служат самостоятельной ценностью. Удовлетворяемую потребность можно попробовать назвать по-разному, например, «состоятельность», «уверенность в своем положении» и т.д.

ПРИНЦИПЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Все здание экономической теории стоит на фундаментальном противоречии между ограниченностью ресурсов и безграничностью потребностей. Это приводит к тому, что любой участник экономических отношений должен решать проблему экономического выбора, то есть искать наилучший альтернативный вариант использования ограниченных ресурсов.

Решение проблемы производится на основе принципа рациональности. Поскольку в рамках экономической теории предполагается рациональное поведение всех экономических агентов (в противном случае все учебники по экономической теории можно закрыть и забыть), то понимание принципов рациональности очень важно. Тем не менее часто можно услышать неточное определение, которое звучит как «стремление к максимизации удовлетворения потребностей при минимизации затрат ресурсов». Неточность этого определения идеально «ложится» на текст русской пословицы: «За двумя зайцами погонишься — ни одного не поймаешь». Чтобы максимизировать удовлетворение потребностей, требуется затратить все доступные ресурсы, а чтобы минимизировать затраты ресурсов, необходимо отказаться от удовлетворения всех потребностей (тогда затраты будут нулевыми).

Таким образом, принцип рациональности правильнее сформулировать либо как стремление к получению максимального удовлетворения потребностей при данном уровне затрат ресурсов, либо как стремление к минимизации затрат ресурсов при данном уровне удовлетворения потребностей.

Как это выглядит на практике? Представьте себе, что вам нужно совершить какую-то дорогостоящую покупку, например, приобрести компьютер. Тогда, согласно первому варианту принципа рациональности, вы должны действовать примерно следующим образом: определить выделяемую на покупку сумму, например 25 тыс. руб., и ездить по фирмам в поисках той, которая предложит за данную сумму наиболее удовлетворяющую вас модель. Согласно же второму варианту принципа рациональности, вы будете действовать несколько иным образом: определите наиболее удовлетворяющую вас модель (например, прочитав ряд компьютерных журналов или просмотрев результаты тестов в Интернете) и будете ездить по фирмам в поисках той, которая предложит данную модель за минимальную сумму.

Если экономический агент в своем поведении руководствуется данными принципами, то можно утверждать, что он в своем поведении рационален. Но каким бы ни был выбор, он ведет к тому, что использованные ресурсы невозможно направить на осуществление альтернативных проектов. В результате напрашивается вывод — любой экономический выбор имеет альтернативную стоимость.

Альтернатива (*франц. alternative от лат. alter — один из двух*) — необходимость выбора одного из двух или нескольких возможных решений, направлений, нужных вариантов.

Альтернативная стоимость (альтернативные издержки, альтернативные затраты, вмененные издержки) — наилучший из альтернативных вариантов использования ограниченных ресурсов, от которого пришлось отказаться при осуществлении экономического выбора.

Основное внимание в данном определении необходимо обратить на прилагательное «наилучший». Рассмотрим пример. Допустим, вы хотите пить и собираетесь приобрести банку газированной воды. Ваши вкусы таковы, что больше всего вы любите Пепси, на втором месте — Фанта, далее — Спрайт. В торговой точке оказались в наличии все три напитка и цена на них одинаковая. Каким будет ваш рациональный выбор? С точки зрения максимизации удовлетворения при равных затратах, оптимальным выбором будет покупка Пепси. А какова альтернативная стоимость данного выбора? Правильный ответ — «Фанта». Заметьте, не «Фанта или Спрайт», не «Фанта и Спрайт», а только «Фанта», поскольку покупка именно этого напитка являлась наилучшей альтернативой купленной вами Пепси.

Хотя на первый взгляд суть альтернативных издержек кажется простой и понятной, далеко не во всех ситуациях легко ответить на вопрос об их размере и составе.

Наверное, многие из вас планируют в будущем продолжить обучение и получить высшее образование. Давайте попробуем ответить на следующий вопрос: каковы альтернативные издержки обучения (АИО) в вузе?

Первый ответ, который приходит в голову, — упущенная заработная плата за время обучения. Разумеется, это правильно, но лишь при условии, что работа является лучшим из альтернативных вариантов использования того вашего времени, которое вы тратите на учебу. Однако, кроме потраченного времени, учеба часто требует и дополнительных материальных затрат: покупка учебников, тетрадей, канцелярских принадлежностей, оплата обучения в случае коммерческого образования. Все эти суммы могли бы быть потрачены на другие блага и, следовательно, тоже включаются в АИО.

Как вы думаете, если вуз выплачивает успевающим студентам стипендию, уменьшает ли это АИО? К этому вопросу можно подойти двояко. Чаще всего ответ будет отрицательным. Стипендия зависит от успеваемости и включается в расчет альтернативных издержек другого выбора: между «хорошей» и «плохой» учебой. Однако если мы будем считать, что имеем дело с человеком, который никогда не получает оценок «отлично», то можем уменьшить его АИО на величину стипендии.

Не секрет, что для поступления в вуз необходимо 11 лет проходить обучение в школе. Следует ли упущенные заработки за этот период также включать в АИО? Нет, на момент принятия решения о поступлении в вуз все затраты на получение среднего образования уже в прошлом и относятся к категории невозвратных издержек, поэтому они не должны влиять на выбор.

В ходе учебы приходится много времени тратить на выполнение домашних заданий вместо, например, культурного досуга. Стоит ли в АИО включить также денежную оценку потерянного потенциально-го удовольствия? Ответ на данный вопрос зависит от того, включена ли в АИО упущенная заработная плата. Если да, то лучший альтернативный вариант использования учебного времени уже оценен и второй раз этого делать не надо. Ведь нельзя в одно и то же время и находиться в театре, и работать в фирме.

Это лишь немногие из возникающих проблемных вопросов и, возможно, не самые сложные.

Продолжение следует