

Содержание.

Введение.

Глава I. Назначение экономики.

Экономика и экономикс.

Три источника, три составные части.

Большой взрыв.

Источник богатства.

Управление и экономика.

Науки естественные и противоестественные.

Экономика – наука?

Мерцающие тенденции.

Физики и экономисты.

Великие имена.

Метод.

Назначение.

Глава II. Цена, эффективность, качество.

Дефиниции экономики.

Стоимость.

Ценообразование.

Простой обмен.

Взаимовыгодность.

Верхний и нижний пределы цены.

Спрос и предложение

Цена отсечения.

Биржевая торговля.

Эластичность цены.

«Ценополучатели» и ценовые диктаторы.

Конечное потребление.

Государственные закупки.

Стоимость рабочей силы.

Цены потребительского рынка.

Механизм ценообразования на потребительском рынке.

Равновесная розничная цена.

Основное противоречие.

Эффективность производства.

Генезис метода разности приведенных затрат.

Оптимум по Парето

Качество продукции.

Качество – категория экономическая.

Эффективность потребления.

Глава III. Целеполагание в хозяйственных системах.

Экономическое и внеэкономическое целеполагание.

Цель и мотив

Трансформация целеполагания.

Политика и экономика.

Целеполагание и собственность.

Форма управления.

Форма организации.

Имитация.

Миссия.

План.

Бюджетное ограничение и проблема дефицита.

Игра в экономику.

Судьбы «плановой» экономики.

Резервы для будущего.

Введение

О предмете.

Нобелевскому лауреату по физике Нильсу Бору принадлежит признание в том, что, начиная свой трудовой путь, он пытался заняться экономикой и, только поняв, что этот предмет для него слишком сложен, увлекся ядерной физикой¹. Обычно эту историю рассказывают с претензией на «понимающую» улыбку слушателей. Хотя в словах Н.Бора – чистая правда и заключается она в том, что предмет экономики неизмеримо сложнее предмета физики.

Это книга именно об этом, очень сложном предмете - экономике.

О названии.

Люди старшего поколения, увидев название этой книги, несомненно, вспомнили работу Ф.Энгельса «Анти-Дюринг», которую им приходилось изучать в советских ВУЗах. В этой работе Фридрих Энгельс не столько опровергал позицию мелкобуржуазного идеолога Евгения Дюринга, сколько излагал содержание трёх составных частей марксизма.

Мне понравился этот прием. Поэтому вашему вниманию предлагается в основном, не дискуссии с авторами современных учебников «Экономикс», а содержание тех областей экономики, о которых они либо не знают, либо имеют превратные представления.

Почему именно «Анти-экономикс»?

Очевидно потому, что этим названием, я хочу обратить внимание читателя на то, что экономика, в её современном состоянии, утратила чувство реальности. И лидером в разбегающемся движении экономики от практики, является «Экономикс».

О содержании.

Экономические исследования заканчиваются построением гипотез различного уровня правдоподобия. Это положение, безусловно, имеет прямое отношение к содержанию моей книги. В ней даются новые, конкурирующие с «Экономикс», представления о предмете экономики, рассматривается вопрос об источнике общественного богатства. Предлагаются ответы на вопросы о том, является ли экономика наукой, и каково ее общественное предназначение.

В учебнике «Экономикс» Дж. Сломана, к которому мы еще неоднократно обратимся, утверждается: «Большинство людей полагают, что экономика – это деньги. В каком-то смысле это и в самом деле так»².

Но деньги – это в первую очередь цены. Поэтому коренной проблемой экономики было и остается раскрытие содержание цены товара.

¹ Не сложились у экономики отношения еще с одним лауреатом Нобелевской премии Львом Ландау. В 1922 году он окончил Бакинский экономический техникум. но состоялся, как физик.

² Сломан. Дж. Экономикс 5-е изд./ Пер. с англ. Под. Ред. С.В. Лукина – СПб.: Питер, 2005., С.18. Интерес именно к этому учебнику вызван тем, что в предваряющей его аннотации, он представлен в качестве «самого известного в мире учебника по экономической теории» (С.4).

«Экономикс», выкроенная «ножницами»³ её автора - А.Маршалла, уже более ста лет тиражирует гипотезу ценообразования, которая, как это ни странно, никогда не подвергалась критическому анализу. Сам А.Маршалл весьма самокритично оценивал свои познания в практической сфере и, надо признать, не зря. Действительно, именно реальная практика отвергает механизм формирования равновесной цены, предлагаемый в учебниках «Экономикс».

В этой книге предлагается новая гипотеза цены, основанная на признании возможности реализации акта купли-продажи при выполнении условия одновременной выгоды сделки для обеих её сторон. Схема компромиссного ценообразования, позволяет понять многие реальные процессы, проистекающие в условиях рыночной экономики, наполнить актуальным для практики содержанием категорию цены товара во всех её ипостасях: оптовой, розничной, биржевой...

Принципиально новым для экономических публикаций является раздел, посвященный проблемам целеполагания в хозяйственных системах. В нем дается представление об одной из фундаментальных характеристик системы управления финансово-хозяйственной деятельностью общества: целеполагании. Выясняется, что качественное содержание поставленной цели оказывает определяющее влияние на характер деятельности по ее достижению.

Две формы целеполагания: экономическая и внеэкономическая, обуславливают одновременное существование в цивилизованном обществе двух разнокачественных сфер деятельности.

В одной из них, целью является извлечение дохода и прибыли. Действующие здесь правила стимулируют людей снижать издержки, наращивать объем продаж, повышать эффективность производства. Это сфера производства материальных благ, торговли, финансов... В этой сфере работает издатель моей книги, соизмеривший свои затраты с тем доходом, который он получит от ее реализации. Это область нашей жизни, в которой господствует экономическое целеполагание.

Но есть и другая – в ней доход или прибыль не являются определяющей целью. Если вы, мой читатель, преподаватель или студент, то вы находитесь именно в этой сфере. Вместе с вами здесь ученые, занятые фундаментальными исследованиями, врачи, чиновники, домохозяйки и военные... Цели, которые все они ставят перед собой - внеэкономические. Да, учитель получает зарплату за свою работу. Но результат его работы невозможно измерить рублем. Поэтому в школе по-другому, чем на промышленном предприятии организована деятельность, действуют иные критерии для её оценки.

³ «Ножницы Маршалла», «крест Маршалла» - прижившиеся в экономических публикациях названия схемы, иллюстрирующей основной подход «Экономикс» к обоснованию механизма формирования равновесной цены.

Граница двух сфер, с разными формами целеполагания, проницаема. Мы, перемещаясь из университетской аудитории в магазин, легко переходим из одной сферы в другую.

А если говорить об обществе в целом, то очень интересно понять и крайне важно выяснить, где должна проходить граница между экономическим и внеэкономическим целеполаганием и чем нам грозит её неправильная демаркация.

О жанре.

Хочу сказать прямо, не смотря на то, что многие и закончат чтение на этом месте, книга эта вполне научная. Есть, правда, смягчающее вину обстоятельство - уровень академичности изложения здесь сведен к возможному минимуму. Использованная степень сложности изложения вполне соответствует объективному уровню развития той области интеллектуальной деятельности, которой посвящена эта книга - экономики. Попытки подменить содержание многозначительным наукообразием не в силах скрыть того факта, что заимствование внешней формы у естественных наук не прибавляют экономике научного наполнения. Реальному содержанию экономики требуется и соответствующая форма. Со временем она будет найдена. Этой книгой, я предлагаю один из возможных вариантов.

Не буду утверждать, что чтение будет легкой прогулкой по страницам. Но я попытался сделать изложение интересным и понятным не только для профессионалов.

Особенности.

Первая.

Те, кто уже привык к чтению экономической литературы, будут, возможно, несколько удивлены отсутствием в этой книге постоянных ссылок на авторитеты и многочисленных цитат. Дело здесь, даже, не в желании выделиться из общего ряда, хотя и затеряться в нем не входит в мои планы.

Наши научные библиотеки переполнены книгами, в которых за цитатами и ссылками невозможно отыскать мысли их авторов, больше напоминающих составителей альманахов. Книг, жанр которых я бы определил, как «экономическое попури» - много, а содержательных книг - мало.

Особенность этой книги в том, что в ней нет чужих мыслей и идей.

Вторая.

Национальная финансово-хозяйственная система является для экономики не только объектом исследований, но и источником потребности в их проведении. Поэтому, скажу прямо – эта книга написана русским автором и это факт не мог не отразиться на ее содержании.

Третья.

подавляющее большинство тех, кто стремится овладеть экономическими знаниями, ищет в них волшебный ключ к успеху и богатству. Иллюзия существования такого ключа постоянно поддерживается и активно рекламируется. Экономическая литература университетские лекции переполнены сказаниями о финансовых чудесах, возникающих при

использовании того или иного новомодного метода, берущими, очевидно, начало из сказок древних шаманов о невероятно удачных случаях охоты на мамонтов.

«Анти-экономикс» не создает иллюзии и не поддерживает завышенные ожидания.

Глава I. Назначение экономики

О дефинициях.

Английское «economics» переводится как «экономика».

Дать определение economics, используя русский перевод, трудно хотя бы потому, что термин «экономика» в русском языке избыточно перегружен, поскольку имеет множество разнокачественных значений.

Экономикой в России принято называть всю финансово-хозяйственную сферу - нам привычен штамп: «темпы развития экономики». Здесь экономика является одновременно и материальным производством, и народным хозяйством, и товарообразующей системой.

Экономика, в соответствии с бытующими представлениями, является собой нечто целое, свободно делящееся на части без потери определенности. Мировая экономика включает национальные экономические составляющие. Но деление на этом не заканчивается. Мы свободно оперируем такими понятиями, как «отраслевая экономика», «региональная экономика» и даже «экономика поселения».

На предприятиях, даже самых маленьких, в торговых комплексах и в банках присутствует своя собственная экономика (экономика субъекта хозяйствования), и существуют экономические службы, а в них работают экономисты, которые бывают и старшие, и главные.

Все это относится к экономике-практике, но существуют и экономика-теория. Учебная экономика делится на несколько дисциплин. В наших университетах «экономики» бывают разные: машиностроения, строительства, труда и даже такой сложной конструкции, как материально-техническое снабжение.

Уникальность термина «экономика» еще и в том, что он легко сочетается с вкраплениями-определениями «микро» и «макро»¹. Особо отметим, что нет никакой иной сферы интеллектуальной деятельности, которая делилась бы по этому признаку. Нет микро и макро физики. Есть единая наука физика, изучающая единый мир от уровня макро до уровня микро. Нет микро и макро химии, биологии, медицины. И в области общественных наук мы не найдем подобного деления: нет макрофилософии или микропедагогики.

Еще есть в Российской Федерации газета «Экономика и жизнь», из названия которой следует, что экономика – это не жизнь, а что это такое, так про то в газете не написано.

При всем при этом существуют (пока никем не опровергнутые) суждения о том, что экономика бывает в различных концентрациях. В самом концентрированном виде она, по мнению В.Ленина, превращается в

¹ Эти «добавки» впервые появились в работах Джона. М. Кейнса (Keynes, John Maynard), (1883—1946)— английского экономиста и публициста.

политику, хотя в исходной консистенции, по убеждению многих, была лишь домоводством².

Сам термин «экономикс»³ (economics) в трудах автора теории с таким названием Альфреда Маршалла⁴ появился в виде своеобразного неологизма. Это не просто экономика (economy), не политическая экономия (political economy), не экономическая теория (economic theory) и не экономическая наука (economic science). Это нечто иное.

Автор этого языкового изыска А. Маршалл использовал его, чтобы дать определение тому, что получилось у него от соединения (перемешивания - «mix») политической экономии и математики. Соединение с математикой (то есть уже не с арифметикой) было тем новшеством, которое воспринималось как новое качество экономики (economy).

Соединение гуманитарных наук с математикой в это время (рубеж XIX и XX веков) было тенденцией.

Дж. М. Кейнс, автор развернутой биографии А. Маршалла, писал по этому поводу, что когда Маршалл только начинал свою деятельность, идея применения в экономической науке математических методов уже витала в воздухе, но сколько-нибудь существенных результатов еще не принесла. Маршалл отмечал то особое влияние, которое оказала на него книга Курно «Математические принципы теории богатства». Кейнс рассматривал это в качестве естественной реакции кембриджского математика, коим изначально был Маршалл, на труды Рикардо, а также, быть может, на некоторые намеки алгебраического истолкования арифметических примеров у Милля (кн. III, гл. XVIII, § 6 — 8.) относительно интернациональных стоимостей. Через все эти этапы неизбежно должен был пройти А. Маршалл перед созданием «Экономикс», считал Кейнс.

Некоторые исследователи видят во введении А. Маршаллом термина «экономикс» придание понятию «политическая экономия», путем его замены, большей практической направленности.

Однако в «Экономикс» в её сегодняшнем состоянии преобладает теория. Если упор делается на математику и статистику, то появляется «Эконометрия».

Согласимся с тем, что комбинация А. Маршалла: «политическая экономия + математика» - это еще не определение предмета.

Такие определения появились позднее.

Одно из первых было дано лордом Л. Роббинсом⁵. Он считал, что «Экономикс» изучает человеческое поведение с точки зрения соотношения

² Слово «oikonomia», впервые встречается у Ксенофонта (Ξενοφον, ок. 434 - 359 г. до н.э.) его первоначальном значении – домоводство.

³ Правда, с английского «Economics» следовало бы транслитерировать, как «Икономикс».

⁴ Маршалл (Marshall) Альфред (1842 - .1924), английский экономист.

⁵ Роббинс Лайонел (Robbins) (1898-1984)- английский экономист.

между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление.

Согласно определению, приведенному в учебнике С. Фишера, Р. Дорнбуша и Р. Шмалензи⁶, «экономика - это дисциплина, изучающая, каким образом общество с ограниченными дефицитными ресурсами решает, что, как и для кого производить».

Определение предмета «экономикс» дано и в одноименном учебнике К. Макконнелла и С. Брю⁷: «Предмет экономикс - поиск эффективного использования редких ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей».

Выделим особо определение «Экономикс», данное П. Самуэльсоном и В. Нордхаусом⁸. Авторы считают, что «экономикс» - это объединение под общим названием двух наук: микро- и макроэкономики. «Экономикс, - пишут они, - это наука о том, как общество использует ограниченные ресурсы для производства ценных товаров и распределяет их между различными группами населения... Большое различие существует между макроэкономикой, которая изучает функционирование экономики в целом, и микроэкономикой, которая анализирует поведение отдельных компонентов, таких как промышленность, фирмы и хаусхолды».

Отметим, что авторы этого определения создали достаточно противоречивую конструкцию. Понятно, что две науки, «объединенные одним названием», не могут иметь единого предмета исследования. Иначе их объединяет не название, а суть. Но сам факт признания деления «экономикс» на несколько самостоятельных направлений весьма примечателен, его следует подчеркнуть и запомнить.

Определений, подобных приведенным, очень много, но все они сходятся в главном: «Экономикс» – наука, изучающая способы распределения ограниченных (редких) ресурсов для производства материальных благ.

Анализ многочисленных определений этого предмета позволяет заключить, что их авторы, выстроившиеся вслед за лордом Л. Роббинсом, пытаются в форме определения сформулировать сверхзадачу экономики, возлагая на «Экономикс» функции её теоретического обоснования и осмысления.

Отмечу, что в самой трактовке сути «Экономикс» в качестве пособия по распределению редкостей заложена солидная доля лукавства.

Начнем с того, что в учебниках «Экономикс» нет ни методов определения степени редкости (ограниченности, дефицитности) ресурсов, ни, тем более, методов их распределения.

⁶ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993. С. 1.

⁷ Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М., 1955. С. 97.

⁸ Samuelson Paul A., Nordhaus William D. Economics, 13-th ed. 1989. P. 5.

Но самое главное не в этом. В реальной практике мы не найдем профессиональной деятельности, целью которой было бы формирование решений, описываемых в закрепившихся определениях «Экономикс».

Приведенные определения (и многие иные, их повторяющие) могли бы быть корректны при условии дискретности хозяйственной практики. Тогда в определенный момент некие общественные институты могли бы дифференцировать ресурсы по степени их редкости, распределять их в озабоченности решения проблемы формирования поручения «что, как и для кого производить». Но не занимаются практики-экономисты выявлением редкостей и их распределением.

Безусловно, любое определение, как и любое сравнение, хромает (в рассмотренных нами случаях - на обе ноги). Но другого и ожидать трудно, если определение преподносится как осенение, как благая весть, ниспосланная свыше.

Определение предмета экономики (экономикс) – едва ли не самый сложный вопрос, ответ на который надо искать в процессах становления этого направления интеллектуальной деятельности человечества.

Поэтому обратимся к истокам.

Три источника, три составные части.

Считается, что экономика началась с Ксенофонта. Отметим, что коэффициент цитирования написанного им «Домостроя» в современной экономической литературе необычайно высок, что не характерно для древнегреческих авторов. Одновременно с этим, в данном труде современными исследователями преимущественно используется лишь один его фрагмент – название. Это происходит, возможно, потому, что именно название позволяет охарактеризовать уровень экономических знаний того периода как достаточно примитивный, ограниченный опытом ведения домашнего, натурального в основе своей, хозяйства. Этот «факт» как бы свидетельствует о существенном прогрессе, достигнутом экономикой за два с половиной тысячелетия: пройден путь от советов по организации домашнего хозяйства до управления глобальной хозяйственной системой Земного шара.

Трудно сказать, кто первый воспользовался этим приемом, но уже в «Трактате политической экономии», А.Монкретьена⁹ мы можем обнаружить не только советы королю Людовику XIII о том, как управлять государственным имуществом, чтобы обеспечить процветание государства. Само название этого труда - «политическая экономия» (по мнению автора, означающее «искусство государственного управления экономикой») было выбрано Монкретьеном с определенной целью: противопоставить современный ему взгляд на экономику, как теорию общественного

⁹ Монкретьен (Montchretien) Антуан де, (ок. 1575—1621) - французский экономист.

хозяйства, воззрениям древних, понимавших под этим словом управление частными домашними хозяйствами.

Представления об ограниченности экономики в момент её возникновения только формированием алгоритмов решения проблем управления простым хозяйством весьма сомнительны.

Платон в «Государстве» вкладывает в уста Сократа мысль о разграничении математики, астрономии и ряда других наук. Задолго до того, как оформилась в научную отрасль высшая математика, Платон выделял в математике земную и небесную области. Первая занимается счетом предметов и зримыми формами, вторая – занимается числами, вне их связи с реальностью¹⁰. Именно такой путь – от простого к сложному, от конкретного к абстрактному, проходили все естественные науки. Очевидно, что и экономика, постоянно претендующая на равное место в ряду всех, включая естественные, наук, также отстаивает аналогичную последовательность перехода от своего изначального уровня к уровню современному: сначала был примитивный «Домострой», а затем появились высокие экономические материи.

Если обратиться к содержанию работ Аристотеля и Ксенофонта, то становится ясным, что экономика (экономия) в их представлениях в значительной степени отличается от современных воззрений на этот предмет. Экономика в понимании древних авторов представляет собой описание технологии ведения домашнего хозяйства.

«Домострой» Ксенофонта - это сборник наставлений, выработанных на базе систематизации практических опытов того времени, приводящих, по мнению автора, к процветанию хозяйства. Для того, чтобы убедиться в этом, достаточно посмотреть оглавление этого труда. Оно включает:

Хозяйство у дурных и хороших хозяев.

Домашнее благоустройство.

Об устройстве дома. Ключница. Значение хозяйки.

Отучение жены от косметических средств и приучение к укреплению тела заботами о хозяйстве.

Управляющий. Выбор его и подготовка.

Качество управляющего.

Законы для слуг о честности.

Необходимость изучать земледелие.

Почва и обработка ее.

Посев.

Уборка хлеба и очистка зерна.

Садоводство.

Заботливые и нерадивые земледельцы.

Умение обращаться с людьми и повелевать ими...

¹⁰ См. Платон. Государство. Книга X.

Таким образом, труд Ксенофонта – это действительно домоводство, т.е. сборник наставлений. Экономики в нем, в привычном для нас понимании, нет. Присутствует лишь один фрагмент, в котором источником прироста богатства признается превышение доходов над расходами. При всей важности этого положения следует признать, что для полноценной науки одного этого заключения маловато.

Да и само понятие «наука» во времена Ксенофонта имеет смысл, существенно отличающийся от современного.

Обратимся к первоисточнику:

«Однажды я слышал, как Сократ вел разговор и о домашнем хозяйстве приблизительно такой.

– Скажи мне, Критобул¹¹, не правда ли, домоводство – это название какой-то науки, так же как медицина, кузнечное дело, плотничье дело?

– Думаю, что так, – отвечал Критобул.

– Можем ли мы сказать, в чем состоит предмет домоводства, подобно тому, как мы могли бы сказать, в чем состоит предмет каждой из тех наук?

– Мне кажется, – отвечал Критобул, – дело хорошего хозяина состоит в хорошем управлении хозяйством»¹².

Мы видим, что здесь автор отождествляет науку с тем, что сегодня принято называть передовым опытом.

Интересно, что при всем, чуть ли не ажиотажном, спросе на «Домострой» почему-то в экономической литературе почти не упоминается еще одна работа Ксенофонта – «О доходах» (Peri rogon)¹³, посвященная теме интересной и, безусловно, экономической. В ней Ксенофонт предложил не только экономическую модель развития Афинского государства, находившегося в условиях кризиса, но и обосновал ее многими (географическими, природными, сырьевыми, демографическими и др.) факторами.

За две с половиной тысячи лет до нас он фактически обосновал необходимость формирования и проведения в жизнь осмысленной государственной хозяйственной политики.

Более того, работа Ксенофонта «О доходах» является еще и прекрасным образцом политического памфлета в поддержку финансовой политики Эвбула. В этом труде Ксенофонта мы имеем образец той самой «концентрированной экономики», которую невозможно отделить от политики, а отнюдь не домоводство или описание опытов ведения домашнего хозяйства.

¹¹ Критобул, сын Критона, близкого друга Сократа, – еще молодой человек, богатый, но небрежно относящийся к своему состоянию, преданный любовным наслаждениям.

¹² Цит. по «Ксенофонт Афинский. Сократические сочинения», М.-Л. Academia, 1935.

¹³ См. Хрестоматия по истории Древней Греции. Под ред. Д. П. Каллистова. М., "Мысль", 1964. Перевод Э. Д. Фролова.

Отметим, что Аристотель выделял два вида богатства: натуральное и денежное. Для обозначения науки, занимающейся натуральным богатством, он использовал термин Ксенофонта - «экономия» (учение о домашнем хозяйстве), а денежным богатством - хрематистикой (хрема - владение, состояние). Таким образом, уже в трудах древних классиков можно обнаружить признаки существования трех достаточно самостоятельных направлений интеллектуальной деятельности, создавших основу экономики в её современном понимании. Каждое из этих направлений имеет конкретный адрес для создаваемого в рамках его результата.

Первое. Управление домашним хозяйством - экономия.

Второе. Управление процессом накопления богатства - хрематистика.

У Аристотеля (с учетом его отрицательного отношения к накоплению богатства) не нашлось авторитетных последователей в развитии идеи о выделении в качестве отдельной дисциплины науки о богатстве. Однако в трудах исследователей и в реальной практике мы постоянно наблюдаем тот водораздел, который существует между финансовой и экономической сферами деятельности.

Третье. Управление государством. Направление (ветвь) экономики, создающий интеллектуальный продукт, предназначенный для государственного управления, было бы корректно назвать, в унисон с двумя предыдущими, «полисономия»¹⁴.

По поводу третьего направления.

Это направление не было каким-то образом выделено в тех трудах древних мыслителей, которые нам сегодня доступны. Но, судя по содержанию работы Ксенофонта «О доходах», древние греки системно рассматривали и решали вопросы управления государством, путем формирования и распределения бюджета.

В сфере бюджетирования в те времена (как, в прочем и сегодня), было слишком много неопределенного, неформализуемого, что не позволяло Аристотелю или Ксенофону выявить и описать алгоритм или технологию организации этих процессов. Возможно, что поэтому не появилась работа, подобная «Домострою», посвященная наставлениям в области управления средствами греческих полисов. То, что такой работы нет, не говорит о том, что эти проблемы перед древними греками не стояли, и они их не решали.

Но древняя Греция не была отправной точкой развития человеческой цивилизации. Ростки экономики можно найти в более ранних слоях.

Большой взрыв.

Естественно, что сегодня никто по костям наших далеких предков и черепкам разбитой ими посуды не в состоянии доподлинно

¹⁴ Полис (греч. pólis), город-государство.

реконструировать процесс формирования экономики, поэтому мы можем лишь строить гипотезы, занимаясь «экономической археологией».

Рискну предположить, что появление первого намека на социум, происходило в режиме «Большого взрыва». Именно в этот период, в историческом измерении - миг, в момент своего изначального формирования, человеческое общество должно было столкнуться с проблемами, в решении которых зародились сферы интеллектуальной деятельности, получившие сегодня названия: философия, физика, математика, психология... и, конечно, экономика.

Экономика в этом ряду стоит особняком потому, что именно она наиболее близко соприкасалась с самой главной проблемой нарождающегося общества – проблемой обеспечения выживания, как в краткосрочной, так и в долговременной перспективе.

В интересующем нас аспекте «Большой взрыв», обеспечивший первый импульс развития цивилизации, проявился в переходе к обобществлению добытого человеком у Природы продукта и созданию договорных условий для его дележа.

На начальном этапе формирования человеческого общества был момент, когда добытый стадом продукт, во-первых, стал его общим достоянием, и, во-вторых, дележ добытого продукта осуществлялся по сформулированным и всеми членам стада принятым правилам. Обобществление продукта, добываемого и индивидуальными, и коллективными усилиями, объединило временные и постоянно распадающиеся группы человекоподобных особей в некую стабильную общность (стадо), а сформулированные (сформированные, сформировавшиеся путем целенаправленной работы мысли и ставшие результатом неизбежного компромисса) правила дележа добытого у природы продукта определили качественно новое - человеческое содержание этой общности. Альтернативой разделению продукта по правилам является драка без правил, свидетельствующая о том, что формой объединения является не стадо, а стая.

Выделим основные моменты в предложенной схеме мысленной реставрации процессов формирования и распределения совокупного продукта первобытного стада.

Первый. Происходит обобществление добытого в борьбе с Природой всеми членами стада и каждым в отдельности продукта.

Второй. Формулируются, принимаются в результате борьбы интересов и становятся известными всем членам стада правила дележа совокупного продукта; причем эти правила не основываются исключительно на инстинкте.

Трудно не заметить, что первое и второе условие в их сочетании создают процесс, который современным языком называется...

формирование и исполнение бюджета¹⁵ в данном случае в натурально-вещественной форме.

Но главное для нас в предложенной гипотезе - это то, что в период «Большого взрыва» возникли осмысленные правила дележа добытого продукта.

Формирование и применение этих правил, несомненно, представляло собой ни что иное, как занятие пред-экономикой. Здесь создавались основы для формирования будущего критериального и дефиниционного аппарата экономики¹⁶. Но здесь же мы обнаружим возникшую необходимость решения социальных задач – правила должны были учитывать, например, достаточность продукта для содержания немощных стариков. И главное: с самого начала, с момента зарождения пред-экономики, в условиях существования острейшей и главной проблемы - выживания, присутствует неизбежный элемент неопределенности: как делить, сколько оставить в запасе, если не известно, когда удастся добыть следующую порцию продукта¹⁷.

Уже здесь, у истоков цивилизации, ставится и решается задача нахождения равновесного состояния путем соблюдения определенных пропорций.

Проблемы, возникшие на заре цивилизации при дележе добытого продукта, остаются актуальными и сегодня. Как тогда никто не мог объяснить и расчетно обосновать часть общего продукта, приходящегося на долю охотников, так и сегодня нет никакой объективной основы для определения доли государственного бюджета, идущего, например, на оборону. Так было тогда, так это остается и сегодня. В конечном итоге всякий раз, когда конкретная цифра в бюджете возникает, алгоритм её формирования подпадает под рубрику: «Тайна сия велика есть». И вокруг любого бюджета в любой стране постоянно сохраняется ситуация, впервые возникшая при дележе туши добытого мамонта

Процесс перехода от пред-экономики к экономике начинается с периода образования семьи и заканчивается изобретением денег.

¹⁵ Очевидно, что уже тогда, на заре цивилизации, оказались востребованными методы противодействия неизбежным попыткам избежать как обобществления добытого отдельными индивидами продукта, так и приватизации общего блага. Так зарождалось принуждение, а с ним возникли и первые ростки права.

¹⁶ Наполнение общего котла приближало к осознанию такой категории, например, как «ценность» – мамонт явно ценнее зайца.

¹⁷ Формирование правил распределения продукта включало необходимость преодоления инстинкта примитивного прямого эгоизма. Правила подразумевали выживание не отдельного, пусть и самого сильного, индивида, а сохранение всей общности. Осознание значимости сохранения стада для автора (авторов?) правил распределения продукта означало осуществление перехода к опосредованному эгоизму и явилось первым элементом той игры, которую мы сегодня называем «политика».

Распад родового строя создал основу для будущего деления экономики на разделы «макро» и «микро». У того и другого направления интеллектуального поиска появился конкретный адресат, заинтересованный в их результатах.

Для формирования феномена «экономика» процесс распада общины на отдельные семьи был необходим, но его одного было бы недостаточно. Семья сформировалась как элемент хозяйственной системы под воздействием появления денежного обращения.

Деньги являются не только самым гениальным изобретением человечества, но с их появлением в жизни человечества происходят самые крупные за всю его историю преобразования. Сообщество людей, вооруженное мерой стоимости, перерождается, становясь обществом. Изменения происходят на уровне форм целеполагания: возникает деление на виды деятельности, преследующие экономические и внеэкономические цели (см. главу III).

Именно благодаря появлению денег, мы получили возможность соединять вместе то, что не соединяется методами физики и химии (а что такое себестоимость, как не совокупность человеческого труда, машин, энергии и материалов, сформированная через их стоимость), сводить воедино прошлое и настоящее (капитальные вложения и текущие затраты).

На вопрос: существовала ли экономика до появления денег и является ли натуральный обмен элементом экономики, нахожу необходимым ответить отрицательно.

Изобретение денег создало возможность и необходимость рассматривать любое хозяйство вне зависимости от его величины в качестве единого комплекса. В обмене топора на копья еще нет экономики, она возникает в тот момент, когда, продав топор, продавец анализирует возможные варианты и задумывается о рациональном использовании полученных им средств. Возможно, он выберет копье. А может быть, и нет. Возникает момент принятия свободного осознанного управленческого решения.

Вот в этом свободном выборе уже присутствует атом экономики.

Источник богатства.

Деньги являются уникальным инструментом потому, что с их помощью в абсолютно разнокачественных товарах мы находим нечто общее, что часто называют стоимостью.

Стоимость – абстракция. Но за этой абстракцией стоит некая субстанция, присутствующая в окружающем нас мире, которая отражается в деньгах, делает их реальным инструментом, с помощью которого осуществляется едва ли не большая часть общественных взаимодействий.

Надо признать, что вопрос об источнике богатства (а именно о нём идет здесь речь) достаточно давно является предметом ожесточенных дискуссий в среде исследователей экономических процессов. В связи с этим небезынтересен краткий экскурс в сокровищницу истории экономических

учений с одной целью: понять, как со временем менялись представления о природе богатства.

Первым известным нам автором, положившим начало дискуссии о первоисточнике богатства, был Фома Аквинский¹⁸. Признавая божественную природу богатства (все принадлежит Богу, а человек только пользователь), он делил его на естественное (плоды земли и ремесла) и искусственное (золото).

Уже упоминавшийся ранее Монкретьен не только впервые ввел в оборот термин «политическая экономия», но и был первым исследователем, который предложил свою версию земного источника формирования богатства. Согласно разработанной им и его приверженцами теории, получившей название «меркантилизм» (от итальянского «mercante» - торговец, купец), рост богатства государства своим источником имеет внешнюю торговлю.

Вильям Петти¹⁹ объяснял возникновение богатства взаимосвязью труда и природы (земли). Крылатым стало его изречение: «Труд есть отец и активнейший принцип богатства, а земля - его мать».

Дальнейшее развитие этой идеи нашло свое отражение в учении физиократов (от греческого *physis* - природа и *kratos* - сила), которое базировалась на том, что истинным богатством нации являются не деньги, а продукты сельского хозяйства.

Адам Смит²⁰ предложил трудовую теорию стоимости, суть которой сводилась к тому, что единственным источником стоимости является труд, причем в образовании стоимости участвует не только живой, но и овеществленный труд, т. е. «перенесенная стоимость» примененных средств производства.

Давид Рикардо²¹ считал, что единственным источником стоимости товара является труд. Он пришел к выводу, что прибыль капиталиста есть неоплаченный труд рабочего.

К. Маркс и Ф. Энгельс²² развили трудовую теорию стоимости и показали происхождение прибавочной стоимости, как исторической формы прибавочного продукта и форм её проявления: прибыли, процента, ренты.

На Марксе и Энгельсе дискуссия об источнике человеческого богатства практически прервалась.

Представители экономической мысли более поздних поколений не придавали существенного значения вопросу происхождения богатства, будучи более занятыми поисками ответов на вызовы времени. Поэтому

¹⁸ Фома Аквинский (Thomas Aquinas) (1225-1274), средневековый философ и теолог.

¹⁹ Вильям Петти (William Petty) (1623–1687), английский экономист и статистик.

²⁰ Адам Смит (Smith, Adam) (1723-1790), шотландский экономист и философ.

²¹ Давид Рикардо (Ricardo, David) (1772-1823), английский экономист.

²² Карл Маркс (Karl Marx) (1818-1883), философ, экономист, политический журналист;

идея эквивалентности стоимости (богатства) количеству и качеству затраченного живого и овеществленного труда устоялась, как закрепились и представления об изъятии капиталистом части созданного трудом рабочего богатства в виде прибавочной стоимости.

Идея об эксплуатации человека человеком политически весьма продуктивна, и попытки её опровержения наталкиваются на непреодолимую «правду жизни», демонстрирующую нам примеры вопиющего имущественного неравенства реальных производителей и максимальных потребителей.

Но когда К.Маркс писал об эксплуатации, то он был прав ровно наполовину. Эксплуатация действительно существует. Только это не эксплуатация человека человеком, а эксплуатация Человеком Природы. И всё, что было названо классовой борьбой, является ничем иным, как борьбой за перераспределение между конкурирующими социальными группами энергетического «пирога», отобранного совместными усилиями всего человечества у природы.

Сегодня человеческое общество делит (чаще по правилам, а иногда и без них) то же самое, что делило и в момент его зарождения – трудом добытый у природы продукт, а если дойти до конца, то энергию, взятую у природы.

Со времён первобытного стада продукт этот не только неизмеримо увеличился количественно, но и изменился качественно. Мясо диких животных теперь не составляет и тысячной доли процента в совокупном общественном потреблении. Человечество, изначально борясь за выживание, и теперь, ускоренно развиваясь, идет по пути колонизации природы. Совместно, общими усилиями всех живущих человечество берет у природы всё более возрастающие объемы энергии. Именно энергетическая «дань» покоренной части природы даёт человечеству основу для формирования его постоянно растущего богатства.

Достаточно давно замечено, что уровень благосостояния, достигнутый той ли иной страной, самым тесным образом связан с удельными показателями энергопотребления²³. Это связь имеет не формальный, а содержательный характер.

²³ Ниже приведены данные по странам, характеризующимся близкими природно-климатическими условиями (Источник: журнал «Энергетик» №11 за 2003 год):

	Электроэнерго- потребление (тыс. квт.ч. на одного жителя)	ВВП (1999г.) на душу населения (доллары США)
Норвегия	24,7	25 100
Канада	15,9	23 300
Финляндия	15,8	21 000
Швеция	14,5	20 700
Россия	5,0	4 200

Физическая сила человека, насыщенная его интеллектом, превратилась в труд, который, будучи оснащенным капиталом и находясь в обрамлении общественных институтов, оказался способен неограниченно черпать энергию из природы.

Источником богатства человеческого общества является энергия природных сил во всех ее проявлениях. А назначение человеческого труда состоит в направлении преобразования энергии природы к виду, доступному человеку для её потребления.

Труд человека не является источником богатства, поскольку в процессе трудовой деятельности человек никогда не прибавляет дополнительную энергию к той исходной величине, которую он взял у природы. Он, применяя для преобразования, использования и потребления энергии технологические способы и машины, лишь уменьшает величину изначально добытой природной силы за счет неизбежных трансформационных потерь. Поэтому человеческий труд не источник, а способ формирования общественного богатства. Труд одними видами природной энергии воздействует на другие, добиваясь приведения последних к форме, способной удовлетворить потребности человека. Этим же методом он способствует более полному извлечению энергии природы в потребляемых продуктах,

Труд человека не является источником богатства и потому, что совокупное богатство человечества растет по мере того, как человек медленно, но верно сокращает свое трудовое присутствие в сфере материального производства. Значительная и все возрастающая часть активности человека направлена на прямую замену его трудовых усилий работой, совершаемой за счет использования природных сил. Количество собственной энергии, затрачиваемой человечеством в процессах производительной деятельности, уменьшается относительно энергетической ценности потребляемых и накапливаемых им благ.

Труд человека не является источником богатства еще и в силу того, что создание материального богатства не является конечной целью общественной деятельности. Рост объема материальных благ позволяет сократить присутствие человека в процессах репродуктивной (т.е. противоположной творческой или инновационной) деятельности, что обеспечивает достижение истинной и высшей ценности, высшего уровня богатства – увеличения массы свободного времени, т.е. времени, используемого для творческого и интеллектуального развития человека.

Общественное материальное богатство создается не из труда, а человеческим трудом, т.е. с помощью труда и орудий труда. Общественное богатство – это преобразованная и подготовленная к потреблению человеком энергия природы. В процессах энергетических преобразований

применяются искусственные материальные продукты, при формировании которых используются природные материальные ресурсы²⁴.

Природа сама дала мамонту энергетическую ценность в том виде, в котором он оказался доступным человеку для пропитания, природа наделила деревья энергетическим потенциалом, раскрывшемся в костре первобытного стада, природа создала пещеру с температурной средой, защитившей нашего пращура от холода. С тех пор изменения коснулись лишь длины цепи энергетических преобразований от исходного энергоемкого природного ресурса до конечного продукта, потребляемого человеком. Суть же этих преобразований со временем не меняется. Как потреблял человек преобразованную им энергию природы, так и потребляет её сегодня.

Крайне важно особо остановиться на соотношении таких категорий, как «источник» и «мера», когда речь идет об общечеловеческом богатстве. Интуитивно напрашивается прямая связь: чем больше взято из источника, тем больше и мера. Однако, это не так.

В процессе ценообразования мы находим отражение складывавшейся веками и постоянно эволюционирующей системы общественных отношений. Система цен (см. главу II), которыми мы все оперируем, настроена не только на соответствие производства потреблению, но и на поддержание социальной ауры, обеспечивающей сохранение и развитие общества во всех доступных ему направлениях.

Более того, существует значительный пласт общественных ценностей, которые сформированы исключительно затратами эмоциональной (творческой) энергии людей. Стоимость таких творений также вовлечена в общественный оборот. Этого нельзя отрицать, как нельзя отрицать и того, что любая интеллектуальная или творческая деятельность человека представляет собой процесс трансформации ранее добытой, видоизмененной, перераспределенной и потребленной интеллектуалом или творцом природной энергии в энергию эмоций²⁵.

Поэтому цена товара и величина природной энергии, аккумулированная в конкретном товаре, не совпадают, и только в массе своей они тесно коррелируют между собой²⁶.

²⁴ Они же в свою очередь являются результатом энергетических трансформаций, проходивших в неживой природе задолго до появления человека..

²⁵ Более подробно об этой проблеме см. **Britské listy** <http://www.blisty.cz/> ISSN 1213-1792 07.11.2006.

²⁶ Именно об этом свидетельствуют данные, приведенные в ссылке 23. Количество статистических данных, подтверждающих наличие тесной связи стоимости созданных общественных благ с уровнем энергопотребления в разных странах мира, достаточно для того, чтобы признать это положение тривиальным.

Управление и экономика.

Вся цепь, от начального пункта – добычи природной энергии во всех формах её состояния, до конечного – потребления, составлена из непрерывных и возобновляемых процессов, включающих:

- общественное производство (воспроизводство),
- обращение и накопление,
- распределение (перераспределение) материальных благ.

Проблемы организации процессов создания, накопления и распределения совокупного общемирового богатства на всех уровнях, от отдельной семьи до сообщества государств, решаются системой управления.

При анализе соотношения, в котором находятся управление и экономика, напрашивается вывод о том, что управление является инструментом экономики.

Однако не все так просто.

Экономика представляет собой единственную сферу человеческой деятельности, которая ведет себя подобно легендарному фригийскому царю Мидасу, который прославился тем, что мог превращать в золото все, до чего дотрагивался. Разница в том, что экономика превращает иные формы деятельности, с которыми она соприкасается в ...экономику.

Почему маркетинг, менеджмент, управление предприятием, государственное управление и т.д. – это все экономические дисциплины, изучаемые на экономических факультетах университетов? Что является родовым признаком, присутствующим в их содержании, позволяющим отнести эти направления к экономике? Ответ может быть только один – во всех этих сферах деятельности используются стоимостные показатели.

Любая деятельность, применяющая в качестве инструментария рубль (доллар, фунт, франк, евро...), неизбежно становится частью экономики.

Стоимостные показатели, которыми вооружена экономика, играют в системе хозяйственного управления очень важную роль. Они, и только они позволили сформировать единые народнохозяйственные комплексы всех цивилизованных стран. Их повсеместное использование позволяет создать органичную систему управления, цементировать связи между её сферами и уровнями. Стоимостные показатели – основной и уникальный инструмент, позволяющей экономике выполнять свои функции, включая формирование прогнозов и рекомендаций.

Широкая экспансия экономики привела к тому, что сегодня в её лоне оказались различные области человеческой активности. Поэтому у многих создается впечатление, что экономика определяет направление процессов управления производством материальных благ и услуг, финансовой деятельностью и в государственной сфере.

Но это лишь иллюзия.

Никто и никогда, будучи в трезвом уме и твердой памяти, не принимал и не принимает ответственных управленческих (в том числе политических) решений, основываясь только на экономических доводах.

Управление, т.е. власть, подразумевает ответственность. Экономика – безответственна, поэтому она лишь элемент управления, хотя и постоянно претендующий на большее.

Одно из утилитарных назначений экономики заключается в обеспечении процессов управления оперативной и систематизированной информацией, включающей оценку ситуации и формирование прогноза её развития.

В процессах управленческой деятельности во всех сферах и на всех иерархических уровнях решается одна главная и принципиально важная проблема – обеспечение устойчивости хозяйственной системы в процессах её развития и трансформации. Количественные и качественные изменения, влекущие диспропорции в любой хозяйственной системе, являются как следствием её развития, так и реакцией на прямое или опосредованное влияние конкурирующих систем и внешних факторов. Сами усилия управления, направленные на приведение хозяйственной системы в равновесное состояние, также с завидной регулярностью создают и усиливают диспропорции.

Экономика обладает методами фиксации процессов возникновения и оценки уровней диспропорций в хозяйственно-финансовой системе общества.

Основным способом обеспечения устойчивости является коррекция структуры всей совокупности ресурсов, находящихся в распоряжении общества, для достижения пропорциональности в развитии как отдельных элементов, так и хозяйственно-финансовой системы в целом.

Управляющие воздействия на всех уровнях глобальной хозяйственно-финансовой системы общества направлены на изменение структуры совокупности используемых ресурсов, включая исключение одних видов и привлечение новых ресурсов. Влияя на структуру ресурсов, управление решает проблему устранения возникающих диспропорций, добиваясь устойчивости наряду с динамизмом развития управляемой системы.

Так, для ликвидации убытков на предприятии (убытки – индикатор существования диспропорций) может меняться структура оборудования, возможны изменения в кадровой структуре, в структуре используемых материалов, структуре энергетических затрат, возможны изменения в структуре выпускаемой продукции...

Падение курса национальной валюты (индикатор) может повлечь управленческие воздействия на изменение структуры государственных финансов, международных заимствований, структуры активов коммерческих банков...

Дефицит бюджета, инфляция, безработица – всё это индикаторы диспропорций, возникших в хозяйственной системе общества, и методы их устранения те же: изменение структуры – структуры доходных и расходных статей государственного бюджета, структуры распределения доходов коммерческих предприятий (в связи с увеличением или снижением налоговой нагрузки) и т.д., и т.п.

Следует особо отметить, что экономическая система любого общества на всех стадиях его развития изменяется под воздействием как экзогенных (внешних по отношению к системе), так и эндогенных (внутренних) факторов. Хозяйственно-финансовая система общества, будучи самонастраиваемой, нацелена на достижение пропорциональности и равновесия. Такие явления, как рост безработицы, увеличение инфляции, затоваривание и дефицит, являются не только индикаторами неравновесного состояния системы, но и отражением естественных процессов приведения экономики в равновесное пропорциональное состояние.

Экзогенные факторы формируются системой управления, эндогенные – имманентно присущи хозяйственно-финансовой системе общества. Те и другие направлены на достижение общей цели: равновесного состояния системы. Поэтому преодоление кризисных явлений в финансово-хозяйственной сфере является алгебраической суммой действия экзогенных и эндогенных групп факторов. Какая из этих групп превалирует в решении той или иной управленческой проблемы, установить невозможно.

Обеспечение равновесного развития, к которому стремится любой элемент хозяйственной системы, напоминает балансирование акробата на канате, только условия в сфере хозяйственного управления много сложнее и жестче: канат постоянно меняет угол наклона, его непрерывно раскачивают внешние силы, перемещаемый груз постоянно меняет центр тяжести. Канатоходцев на канате одновременно находится много, и все они имеют разнонаправленные ориентиры движения. Далекое не всем удастся устоять, но и желающих взобраться на канат и попробовать свои силы тоже достаточно.

Искомое равновесие достигается формированием пропорциональной структуры ресурсов, используемых в процессах производства и распределения материальных благ. Поиск оптимальных пропорций – наиважнейшая проблема, постоянно стоящая перед экономикой в течение всего времени её существования. Важнейшей среди всех была и остается пропорция между потреблением и накоплением.

Пропорции межотраслевые, внутриотраслевые, пропорции при формировании ресурсной базы на всех уровнях и во всех областях глобальной хозяйственной системы корректируются в процессах управления. Современная экономика в состоянии ориентировать управление на устранение и недопущение наиболее явно выраженных диспропорций. Тем ни менее, диспропорциональность – это постоянное, перманентное состояние любой хозяйственной системы. Пропорциональность – некое идеальное, может быть, мгновенное состояние, постоянно опровергаемое в хозяйственной практике процессами развития и приспособления производства к изменяющимся внешним условиям. Целью управления является построение гармоничной хозяйственной системы, т.е. системы, способной динамично развиваться, не создавая внутренних диспропорций. Эта цель подобна поиску схемы всеобщего общественного благоденствия. Достичь её нельзя, но к ней обязательно надо стремиться.

Следует признать, что проблема «редкости», которой, если верить ранее приведенным определениям «Экономикс», перманентно занимается экономика (экономикс), родилась не на пустом месте.

Решение проблемы поиска равновесного состояния хозяйственной системы непременно приводит к выделению дефицитных, лимитирующих развитие видов ресурсов, выявлению «узких мест» в структуре оборудования или в профессионально-квалификационной структуре используемых трудовых ресурсов.

Выявление ресурсов, лимитирующих развитие производства, и узких мест в технологической цепи является отправной точкой для разработки мероприятий, направленных на развитие новой техники и применение передовой технологии. Экономика, предлагая методы оценки экономического эффекта, позволяет руководителям производств выбирать те технико-технологические новшества, которые позволяют решить вопрос «редких» ресурсов с максимальной эффективностью.

Но в разряд «редких» могут попасть самые разные виды ресурсов: редкие в условиях одного производства они могут быть обычными или даже избыточными для другого. Изменение технологии или переход на новые виды выпускаемой продукции может в одночасье превратить дефицитный, редкий ресурс в его прямую противоположность. И такие процессы происходят постоянно на каждой фирме, на каждом предприятии. Именно там, а не на государственном уровне решаются проблемы «расширки узких мест» и распределения лимитирующих производственный процесс ресурсов. Поэтому мнение о том, что «общество с ограниченными дефицитными ресурсами решает, что, как и для кого производить»²⁷ - ошибочно.

И если признать, что ««Экономикс» – наука, изучающая способы распределения ограниченных (редких) ресурсов для производства материальных благ»²⁸, то закономерно возникает вопрос: какая же наука изучает способы распределения неограниченных (не редких) ресурсов? Ведь они сами собой нужные места не занимают.

Кроме того, отмечу, что применительно к условиям фирмы или предприятия вопросы распределения производственных ресурсов, относятся к компетенции технологических, а не экономических служб. Это тоже индикатор того, что не дело экономики ресурсы распределять.

Содержание определений «Экономикс», приведенных ранее, будет более понятным, если исходить из того, что мы не найдем в истории человечества такого момента, когда хозяйственная система находится в состоянии, позволяющем выстроить её полностью заново. Нет и не было такого периода, когда у общества могло появиться хотя бы одно свободное мгновение, в течение которого оно могло бы оценить «редкость ресурсов» и возможные варианты их распределения.

²⁷ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993. С. 1.

²⁸ Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М., 1955. С. 97.

В любой момент времени в подавляющей своей части ресурсы, которыми располагает государство, регион, работающее предприятие, уже распределены и уже приняты, более того, практически осуществляются решения по организации производства и использования материальных благ. Свобода воли управляющего органа жестко ограничена инерционным трендом развития хозяйственной системы общества на всех её уровнях.

Даже государственный бюджет, принимаемый ежегодно, и он, еще до момента начала разработки, в основном уже сложился: существуют школы и больницы, работает армия чиновников, служит армия военных, уже размещены заказы на изделия с длительным сроком изготовления... Все это должно быть и будет профинансировано.

Да, произойдут корректировки – структура нового бюджета будет иная, не повторяющая предшествующую. Но это произойдет не только в соответствии с оценками возникших диспропорций, но и в результате иных факторов.

Общество через свои институты решает, какие необходимо внести коррективы в уже сложившиеся хозяйственно-финансовые структуры и делает это, исходя не только и не столько из экономических резонансов. Существуют и иные принимаемые во внимание факторы, далеко выходящие за рамки экономики. Их влияние несомненно, а во многих случаях и приоритетно.

Естественно, что проблема поиска равновесного, пропорционального состояния по-разному ставится и решается в различных областях единой хозяйственной системы общества.

Руководители - управленцы в трех основных областях деятельности (производство, обращение-накопление, распределение) нуждаются в разнокачественных интеллектуальных продуктах, которые формируются разными экономическими методами и имеют отличную друг от друга форму.

С определенной степенью упрощения можно выделить три направления (области, страты) в глобальной системе управления хозяйственными процессами в обществе:

- управление продукто-товаро-услуго-образующей (производственной) деятельностью,
- управление финансовой системой общества,
- государственное управление.

Каждому из этих трех основных направлений соответствуют три достаточно самостоятельные ветви экономики: микроэкономика (экономия), экономика финансов (хрематистика), макроэкономика (полисономия). И хотя напрашивается сопоставление их значимости и признание выделенных направлений иерархическими уровнями хозяйственной системы, от этого стоит воздержаться. Хотя мы привыкли к представлениям о том, что есть разные уровни, отличающиеся некими приоритетами в единой финансово-хозяйственной системе, тем ни менее, в реальной жизни формы связей, в которые вступают государственные органы управления, финансисты и

промышленники нельзя однозначно трактовать как систему с жесткой субординацией.

Сегодня можно говорить не о разделах экономики (микро и макро), а о существовании, по крайней мере, трех существенно отличающихся направлений в рамках единой интеллектуальной деятельности - экономики, создающих разнокачественные информационные продукты, предназначенные для использования в процессах управления на различных уровнях и областях единого финансово-хозяйственного комплекса общества.

В рамках каждого направления экономики решаются проблемы приближения к равновесному, пропорциональному состоянию в охватываемых ими областях (сферах, уровнях) единой финансово-хозяйственной системы. Следует учитывать, что устранение диспропорций в одной области (уровне) экономики сопрягается с возможностью формирования неравновесного состояния в другой.

Так, стремление к сокращению издержек на производственных предприятиях, путем снижения затрат на заработную плату потенциально способствует росту безработицы, что воспринимается как индикатор усиления диспропорциональности на государственном уровне. В то же время борьба с инфляцией путем повышения Центробанком учетной ставки приводит к изменению соотношения между собственными и заемными средствами производителей товаров и услуг, отнюдь не способствуя их стремлению к формированию оптимальной структуры используемых ими ресурсов.

Информация, необходимая для поиска методов и средств достижения равновесной и пропорциональной структуры ресурсов существенно отличается в каждой из трех перечисленных выше областей управления. В рамках экономики, ориентированной на рыночные формы хозяйствования, сформировались три достаточно обособленные исследовательские сферы, каждая из которых своими результатами обеспечивает свою область управления. В практике деятельности миллионов хозяйствующих субъектов не применяется ни закон Вальраса, ни принцип Сэя. Государственное управление не меняется в зависимости от результатов исследований по совершенствованию системы оплаты труда в какой-либо отрасли хозяйства.

Использование в системе управления результатов, формирующихся в недрах экономики, предполагает наличие у общества четких представлений об их качественных характеристиках. В этой связи можно констатировать одно: подавляющее большинство людей, занятых в сфере управления, искренне и глубоко убеждены в том, что экономика поставляет им продукт научной деятельности.

Так ли это?

*Науки естественные
и противоестественные.*

Среди множества классификаций наук наиболее применимыми и убедительными являются те, которые производят их деление на естественные и гуманитарные. А раз существует деление, то неизбежно существует и система приоритетов.

Экономика считается наукой гуманитарной.

В молодости мне довелось несколько лет проработать в ОИЯИ – Объединенном Институте ядерных исследований, в Дубне на Волге. Работа в этом научном центре позволила сопоставить и сравнить предмет моих исследований – фундаментальную науку, физику атомного ядра, со сферой моих профессиональных интересов – экономикой (более конкретно – экономикой науки).

Очень обидно звучала шутка находившихся в те времена в зените всеобщего народного восхищения физиков по поводу классификации наук. Все науки – острили они – делятся на естественные и противоестественные. Конечно, эта шутка сегодня звучит менее вызывающе и не так остро, поскольку в те времена в противоестественные науки попадали и марксистско-ленинская философия, и политическая экономия социализма, и история коммунистической партии Советского Союза.

Но туда же попадала и моя любимая экономика.

Вот это было обидно.

Сегодня обиды нет, более того, сейчас я склонен согласиться с этим делением. Если идентифицировать физику как науку, то следует признать, что экономика ею не является.

Или наоборот.

Разделение наук²⁹ на точные (естественные) и гуманитарные (включающие общественные) кажется сегодня чем-то само собой разумеющимся, а между тем этой демаркации нет и полутора веков. Введение в обиход деления наук на два класса по объекту их изучения – природа и дух – связано в первую очередь с именами В. Дильтея и В. Виндельбанда³⁰, представителей Баденской школы неокантианства.

Однако, будучи изобретена для защиты тех форм знания, которые изначально не вписывались в естественнонаучную парадигму, эта классификация оказалась не в состоянии установить отношения равноправия или эквивалентности между своими составляющими³¹. Этому, очевидно, препятствуют законы мироздания.

²⁹ Профессор Дэвид Шенберг писал о том, что Резерфорд делил науку на физику и собирание почтовых марок. Но, по мнению Резерфорда, собирание марок могло перерасти в физику, если находилось достаточно много фактов и наблюдений. Кстати, химию Резерфорд также относил к собиранию марок.

³⁰ Вильгельм Дильтей (Wilhelm Dilthey, 1833— 1911) — философ-идеалист, введший впервые понятие наук о духе (Geisteswissenschaft).

Вильгельм Виндельбанд (Wilhelm Windelband; 1848 -1915) — немецкий философ-идеалист.

³¹ По большому счету, приверженцы Баденской школы неокантианства ввели понятие науки о духе (гуманитарной науки) применительно к истории. У истории специфический предмет - формы, в которые обращался человеческий дух (причем, как правило, речь идет об объектах-

Грандиозные успехи в физике, химии, биологии, потрясшие европейское сознание в конце XIX века, создали почву для радикального пересмотра приоритетов в процессе познания. Спекулятивная философия, и без того пребывающая в прискорбном положении на фоне кризиса неогегельянства, дискредитировавшего веру в возможность постижения мира чистым рассудком, была отвергнута как бессильный рудимент. Наука на рубеже XIX и XX веков объявляется единственным эффективным способом взаимодействия с миром.

Отличие экономики, как области интеллектуальной деятельности человека, от естественнонаучной проявляется во многих аспектах.

Законы естествознания взаимосвязаны. Мы в состоянии проследить историю развития физики по открытым в её рамках законам. Поэтому с точки зрения естествоиспытателя, законы гуманитарных наук имеют некоторую странность. Большинство этих законов не доживают и до дня кончины их авторов. Увлечение одним перерастает в не менее бурное восхищение другим «нетленным» учением. При этом, как правило, последователь не оставляет камня на камне от позиции своего предшественника.

Гуманитарные науки, и экономика (экономикс) – в этом числе, с невообразимой легкостью присваивают звание «закон» логическим построениям весьма сомнительного свойства.

В марксизме существует закон стоимости. Согласно ему товары обмениваются по эквиваленту трудовых затрат на их изготовление. Кто и как следит за соблюдением эквивалентности не ясно даже сторонникам этой весьма сомнительной гипотезы.

У противоположной марксизму стороны есть на этот случай жизни свой закон – закон предельной полезности. Согласно ему, первая ложка супа (даже в студенческой столовой!) всем доставляет большее удовлетворение, чем вторая. Правда, по-моему, закон плохо объясняет предельную полезность гидротурбин и шагающих экскаваторов – почему-то закон предельной полезности вообще не затрагивает сферу товаров производственного назначения.

Вместе с тем, требования, предъявляемые к тому, что мы вправе назвать наукой, достаточно строги, хотя и подвергаются изменениям в процессе развития самой науки. Процесс этих изменений является предметом изучения философии науки. Позитивизм, неопозитивизм, постпозитивизм при всех их различиях представляют науку как метод, удовлетворяющий совокупности принципов: верифицируемость,³²

индивидуальностях, которые в принципе не могут быть причислены к какому-либо классу), который требует соответствующей методологии: эмпатии, вчувствования, интуиции и т.д. Как следствие, понятно, что ни о какой верифицируемости, воспроизводимости результата и выведении законов не может быть и речи, и весьма туманны перспективы использования полученных знаний в какой бы то ни было практической деятельности.

³² Верифицируемость (лат. *verificare*—доказывать истину) — один из исходных принципов логического позитивизма, согласно которому истинность всякого утверждения о мире должна

фальсифицируемость³³, фаллибельность³⁴, воспроизводимость, системность полученного результата - знания.

Именно в стремлении к соответствию этим требованиям, воспринимавшемся как залог получения истинно научного результата, на рубеже веков возникли многочисленные попытки переноса физико-математических методов на исконную почву других дисциплин. В одних сферах, таких как этика и эстетика, эти попытки потерпели сокрушительный крах, в других это движение, казалось, дало положительные результаты: например, в социологии, изначально создаваемой О.Конттом в качестве «социальной физики».

В русле этого общего течения сформировалась и «Экономикс».

Отнесение гуманитарных исследований к разряду научных во многом основывается на абсолютно достоверном факте присутствия в них элементов творческого труда. Да, каждый атом научного творчества рождает грамм нового знания. Но знание должно не только родиться, но и состояться. Для этого, родившись, знание оформляется, фиксируется, проверяется и, наконец, признается научным сообществом. Пройдя все эти стадии, оно вливается в сосуд, имя которому - наука. Особо отмечу, что главнейшее требование, предъявляемое к научному знанию, - это абсолютная, проверяемая возможность воспроизведения, повторения ранее полученного результата.

Без выполнения этих условий нет знания, нет науки.

А что же есть, если эти условия не выполняются?

В этом случае возникает то, что, мы называем, опытом.

В основе формирования опыта, проявляющегося в выявлении и фиксации повторяющихся связей, лежит творчество, но это локальное, индивидуальное творчество.

Опыт предшествует знанию, он может превратиться в знание, а может и остаться самим собой. Естественные науки черпают в опыте гипотезы для своих будущих открытий.

Знание бессмертно, а опыт может и умереть вместе со своим носителем. Опыт - это венчурное (рискованное), в смысле возможности быть невозпроизведенным, знание.

Научное знание абсолютно, опыт – относителен. Форма связи напряжения, сопротивления и силы тока не зависит от того, где мы

быть, в конечном счете, установлена путем его сопоставления с данными, полученными опытным путем.

³³ Фальсифицируемость - критерий научности эмпирической теории. Теория является фальсифицируемой, если существует методологическая возможность её опровержения путём постановки того или иного эксперимента, если такой эксперимент ещё не был поставлен. Таким образом, теории, построенные на вере, относятся к разряду ненаучных.

³⁴ Фаллибельность – критерий научности, отражающий принципиальную возможность ошибок, основывается на признании знания относительным и нуждающемся в улучшении.

находимся: в Майями или в Сибири. А приобретенный вами опыт по обогреву жилища в Якутске будет бесполезен для вас при переезде во Флориду. Опыт заключается в фиксации повторяющихся событий и явлений, в установлении причинно-следственных связей, которые могут стать знанием, а могут и сохраниться в этом исходном качестве.

Огромная область опыта – жизненный опыт. Накапливаемый и теряемый, воспроизводимый из поколения к поколению, он формализуется не в науке, а в традициях, морали, литературе, живописи, музыке... и в экономике.

Представители «высокой» или, как её ещё называют, «фундаментальной» науки утверждают, что её конечное назначение - это производство знания, открытие тайн окружающего нас мира. И только это. И здесь мы можем зафиксировать первое существенное отличие: экономика, даже в её теоретическом сегменте, настаивает именно на практической, прикладной ценности своих результатов.

Лично мне нравится эта красивая гипотеза физиков о высоком предназначении фундаментальной науки. Но она разбивается о прагматизм, неизменно свойственный человечеству во все времена. Общество никогда, даже в самые тяжелые периоды, не отказывалось содержать науку, но вряд ли при этом им двигало только желание обеспечить нескольким избранным возможность удовлетворять свое личное любопытство за его счет³⁵. Это получается как бы само собой.

Материя в диапазоне времени существования человечества не развивается. Найденные физиками «новые» способы существования материи новыми являются лишь для человечества.

А мир людей и по форме, и по содержанию сегодня уже не такой, каким был вчера, и мы ничего не можем сказать о том, что с ним будет завтра, кроме того, что он не останется таким, каким был сегодня.

Побудительным мотивом развития естественных наук является человеческое любопытство, подкрепляемое практической полезностью получаемых ими результатов.

Стимулом к развитию наук о жизни общества является жгучая, всё опережающая забота человечества о собственном выживании. Прямая полезность получаемых этими науками результатов, как минимум, спорна. Но общество осознает, скорее на интуитивном уровне, необходимость поддержания этого направления деятельности, поскольку оно оценивает его результаты как элемент защиты от постоянно наступающего на него хаоса.

Хозяйственная деятельность человека и общества базируется на естественном материальном фундаменте. Этот фундамент является предметом исследований наук естественного направления. Преобразования природы, осуществляемые человеком путем использования энергии природных сил, происходят на основе научных открытий физики и химии.

³⁵ Говорят, что автором этой тонкой иронии является физик Лев Арцимович.

Но вместе с тем, процессы общественных взаимодействий, как и процессы целенаправленной хозяйственной деятельности, выпадают из сферы, на которую распространяются результаты исследований естественных наук. Специфика экономики, если сравнивать ее с физикой, столь существенна, что можно говорить о принципиальных различиях в направлениях познания, имеющих базисный характер.

Позиционируя себя в природной среде, человечество с уверенностью применяет законы, открытые физикой, но люди общаются и взаимодействуют друг с другом совсем по другим законам. Более того, опыт развития человечества показывает, что в общественной сфере фундаментальные законы физики и иных естественных дисциплин абсолютно неприменимы - сила действия в противостоянии между людьми никогда не равна силе противодействия.

Принципиальные отличия двух сфер исследовательской деятельности – в материальном мире и области общественных отношений - проявляются во многих аспектах.

По характеристике субъекта научной деятельности нельзя провести никаких параллелей между гуманитарными науками и естествознанием. Если естествоиспытатель должен максимально нивелировать все свои личностные параметры, то от гуманитария (историка, герменевта, например), напротив, требуется вжиться в свой материал. Статус гуманитарной научности, таким образом, обосновывается за счет проведения параллели: специфический объект - соответствующий метод.

Степень и характер влияния двух анализируемых нами направлений применения человеческого интеллекта на процессы, происходящие в развивающемся обществе, существенно отличаются.

Естественные науки, изучающие мир материи, своими открытиями не изменяют его законы, но они же, формируя и изменяя основу общественного бытия – материальное производство, оказывают влияние на процессы взаимодействия, осуществляемые в мире людей.

Ни точность измерений, ни прогностический потенциал теорий гуманитарных наук никогда даже близко не приближались к приемлемому для физики порогу, за которым следует научный результат. Более того, становилось очевидным, что уже само исследование таких объектов, как социум или индивид, оказывает на них воздействие, которое может привести к их перестройке и к исчезновению тех тенденций, которые, собственно, и пытались найти и изучить.

Открытие закона всемирного тяготения ни на йоту не изменило его вечной константы, в то время как переход к безличным расчетам, коренным образом изменил все устои кредитно-денежной системы в мире, для которой это новшество и предназначалось, в направлениях, которые невозможно было предвидеть изначально.

В наиболее общем виде это явление получило название «рефлексия». Попытки людей понять ситуацию и повлиять на события оказывает существенное воздействие на процессы, происходящие в обществе. И это

самым существенным образом отличает гуманитарные науки вообще и экономику, в частности, от естественных наук. Очень точно это различие определил Дж. Сорос: «Экономические и общественные события, в отличие от событий, которые изучаются физиками и химиками, включают мыслящих участников. И именно мыслящие участники могут изменять правила экономической и общественной системы просто в силу своих представлений об этих правилах»³⁶.

Естественные науки, обеспечивающие научно-технический прогресс за счет роста масштабов и изменения качества материального производства, влияют на возрастание числа взаимодействий всех элементов, образующих общество, и тем самым многократно усложняют проблему обеспечения стабильности в процессе его развития, решаемую с использованием результатов гуманитарных исследований.

Вопрос о научном статусе любой сферы интеллектуальной деятельности затрагивает существенные интересы больших групп людей. Нельзя не признать, что в идентификации присутствует психологическая составляющая: отстаивать звание науки – значит, обосновать и защитить право на существование и на общественное признание соответствующего вида познания.

Гипер-эффекту, произведенному полетом в космос или выращиванием искусственных тканей, конечно, сложно противопоставить интуицию, знание об индивидуальном, уникальность события. Таким образом, широчайший диапазон способов познания, многие из которых не имеют с разумом и логикой вообще никаких соприкосновений, некогда доступные человеку, оказались маргинализированы.

Наука всегда воспринималась обыденным сознанием через призму её результата, т.е., в конечном счете, с позиций практической пользы. Соответственно, у ряда дисциплин сформировался «комплекс неполноценности», вызванный неспособностью воздействовать на свой объект с помощью «научных» методов.

Провал попыток формализовать такие феномены, как прекрасное или благо, поместил этику, эстетику, не говоря уже о теологии, в некое гетто ненаучности, где они, тем не менее, продолжают существовать, не отягощенные комплексами по поводу собственных методов. Однако гуманитарные науки оказались жестко связаны необходимостью перманентно отстаивать перед обществом статус собственной «научности».

Экономика находится в этом ряду.

В процессе написания этого раздела я обнаружил в газете Financial Times статью обозревателя Джона Кэя «Почему показатели, мягкие или жесткие, никогда не заменят глаза и уши». Привожу её ниже с некоторыми сокращениями, поскольку текст Джона Кэя не только во многом

³⁶ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999, с.32.

перекликается с изложенными здесь мыслями, но и позволяет добавить в анализ некоторые интересные нюансы и оттенки:

«В любой области человеческой деятельности есть точные (жесткие) и оценочные (мягкие) показатели. Счастье общества или прогресс цивилизации, являются многомерными: их уровни определяются в соответствии с субъективным согласием, а не объективным измерением....

Репутация экономистов из-за несоответствия их амбиций и возможностей сейчас падает, но зато все большее распространение получают популярные допущения, основанные на статистике...

Ученые и те, кто желает на них походить (например, экономисты), изо всех сил сопротивляются применению оценочных данных. Лорд Кельвин говорил, что пока вы не можете что-либо точно измерить, вы ничего не знаете. Но Кельвин, хотя и был большим физиком, но не отличался большим умом, и в данном случае он был не прав. Мир во всей его сложности может быть описан только с помощью оценочных данных. В каждом поколении находятся последователи Кельвина, которые пытаются все вокруг выразить в цифрах. Почему мы находим то или иное лицо привлекательным, что делает нас счастливыми и как развиваются цивилизации — все это, без сомнения, хорошие вопросы. Но слишком доверяясь измерениям в таких областях, мы легко дойдем до абсурда. Составление рейтингов национальной конкурентоспособности или оценка влияния лекарств на продолжительность жизни сродни составлению рейтинга, например, самых лучших стихотворений.

Всегда можно спорить, хорошая ли у вас зарплата, но ее размер известен вам точно. А прибыль и производительность — оценочные (мягкие) данные. Enron, как и многие другие, беззастенчиво пользовался “растяжимостью” экономической концепции прибыли.

Объем производства кажется точным показателем. И был бы им, если бы речь шла просто о подсчете — в штуках — всего, что сходит с конвейера. Но производительность современной экономики складывается из тысяч наименований продукции разного качества и свойства. “Американское чудо” с резким ростом производительности объясняется не только изменениями в экономике США, но и тем, что затраты на программное обеспечение перекалвалифицировали в инвестиции и сделали ряд допущений, связанных со снижением цен на компьютеры.

Главной характеристикой экономики считается ВВП. Но мало кто из политиков или предпринимателей с ходу четко объяснит вам, что это такое. ВВП, строго говоря, не является мерой ни объема производства, ни потребления. Но, безусловно, имеет отношение и к тому, и к другому. Вернее всего сказать, что ВВП — это цифра, которую вы получаете, если при обработке данных следуете установкам и договоренностям, принятым в международном статистическом сообществе.

Если все соблюдают эти условности, то динамика ВВП что-то говорит о процветании нации и экономическом прогрессе — правда, не совсем ясно, что именно. Но никакие данные, жесткие или мягкие, не дадут полного

представления о состоянии той или иной страны. Благоденствие и прогресс — растяжимые понятия, и официальная статистика в лучшем случае помощник, но никак не замена тому, что вы видите своими глазами и слышите собственными ушами»³⁷.

Экономика – наука?

Следует признать, что вопрос о том, является ли экономика наукой, придуман не мною. Он занимал и сегодня занимает многих интеллектуалов, включая и тех, кто идёт еще дальше. Так, например, профессор Калифорнийского университета Даниел Макфадден, лауреат Нобелевской премии по экономике за 2000 год, сделал на одном из симпозиумов доклад «Rationality for economists?», что можно перевести как «Думают ли экономисты?»³⁸.

Рассматривая вопрос о статусе экономики (экономикс), мы будем исходить из признания факта существования трёх ветвей (направлений) этого, бесспорно, высокоинтеллектуального вида деятельности. И хотя по внешнему оформлению продукты, создаваемые микроэкономикой (экономией), экономикой финансов (хрематистикой), макроэкономикой (полисономией) существенно отличаются по степени наукообразия, тем ни менее, в каждом из этих направлений присутствуют элементы научного антуража. Существуют научные издания, ученые советы, степени и звания для людей, посвятивших себя совершенствованию классификации основных фондов, поиску более совершенных методов распределения косвенных расходов или созданию новых разновидностей полудинамичной модели межотраслевого баланса... Хотя следует признать, что на максимальное общественное признание своего научного качества претендует макроэкономика (полисономия). Поэтому дальнейшее изложение в большей степени будет касаться именно этого направления.

Приводимые доказательства в пользу положительного ответа на вопрос, является ли экономика (экономикс) наукой, подобной физике, находятся в диапазоне от констатации подобия процедур присуждения Нобелевских премий по экономике и физике до признания наличия в экономике неких бесспорных истин, объединяющих всех её адептов.

По поводу премий.

Премии памяти Нобеля по экономике действительно присуждаются. Тема этим, казалось бы, исчерпана. Но есть факты, заставляющие задуматься.

Весьма интересным является профессиональный состав лауреатов Нобелевской премии по экономике. После ознакомления с ним возникает ощущение, что эта премия является некой (второй или третьей) производной от не присуждаемой Нобелевской премии по математике.

Но это не самое главное. Важнее иное.

³⁷ John Kay. Why data, soft or hard, cannot replace eyes and ears. Financial Times, 30 January 2007.

³⁸ «Коммерсант» № 191 от 12.10.00 г

В свое время потерпел крах страховой фонд *Long-term Capital Management*, строивший свои арбитражные стратегии с использованием обоснований группы Нобелевских лауреатов по экономике 1997 года. Из этого следует, что сначала арбитражные стратегии Нобелевских лауреатов, были признаны вершиной экономической научной мысли, и только потом подверглись проверке практикой. Хотя все мы знаем, что в науке должно быть наоборот.

Вопрос о наличии бесспорных истин экономического свойства, как о факте, способном доказать полное подобие экономики наукам естественно-техническим, более пригоден для содержательного анализа.

Густав Шмоллер как-то в присутствии Вильфредо Парето³⁹ заявил, что никаких экономических законов не существует. В ответ на это Парето спросил, можно ли бесплатно пообедать в ресторане. Шмоллер сказал, что это, конечно, невозможно. Но это, сказал Парето, и есть естественный экономический закон.

Если это пример «естественного экономического закона», то это же пример кардинального отличия законов экономики от законов естествознания.

Невозможность пообедать в ресторане без денег – с позиций науки - не закон, а лишь возникший на определенной стадии развития общества, изредка нарушаемый порядок (опыт). Закон, открытый наукой, потому и называется «закон», что не знает ни временных границ действия, ни исключений в его неизбежности и неотвратимости. Закон всемирного тяготения невозможно обмануть, его действию нельзя противопоставить смекалку и нахальство⁴⁰.

Отсутствие четких критериев истинности приводит к отстаиванию экономических закономерностей на эмоциональном уровне. В этой связи весьма интересным представляется пример, который я нашел у Е.Гайдара. В своей работе «Дни поражений и побед» он характеризует атмосферу отношений ученых и практиков, создающих и пытающихся использовать результаты исследований в области экономики. Так автор описывает свои контакты с профессором Р.Дорнбушем из Массачусетского технологического института: «Руди Дорнбуш сначала был настроен настороженно, почему-то полагая, что мы будем ему доказывать неприменимость стандартных зависимостей между ростом денежной массы, бюджетным дефицитом и валютным курсом в постсоветских условиях.

³⁹ Шмоллер Густав (Schmoller) (1838 – 1917) —немецкий экономист. Вильфредо Парето (1848-1923) - итало-швейцарский экономист и социолог.

⁴⁰ Интересный пример. В Берлине осужден мошенник, обедавший бесплатно в ресторанах. Берлинский суд приговорил мошенника, известного как «Штефан-шницель», к полутора годам тюрьмы за обман 64 ресторанов в прошлом году. При этом ранее его уже судили за подобные действия. В ресторанах он заказывал отбивные, венский шницель и пиво; получив счет, уходил, не заплатив, или говорил, что у него нет денег. // Reuters http://www.gazeta.ru/news/lenta/2007/08/02/n_1100351.shtml

Когда же убедился, что наша гипотеза состоит именно в том..., разговор перешел в русло обсуждения конкретных проблем...»⁴¹.

Не правда ли, странный мир. Людям, облеченным властью, приходится готовить решения, касающиеся судеб миллионов, используя результаты исследований, автор которых озирается в поисках, очевидно, обычных для него, оппонентов. У него, как водится, нет строгих доказательств, но, очевидно, есть многочисленные противники, затерроризировавшие его до такой степени, что он «настроен настороженно». Таким образом, все, чем он располагает, это подвергаемая сомнению гипотеза. Но у других и этого нет. И надо признать, что именно в этом и состоит сила экономики.

Естественные науки возглавляют человечество в его прогрессирующем движении. Они находятся на острие научно-технического прогресса. Открытые ими законы трансформируются в технологии, позволяющие человечеству черпать все возрастающие объемы энергии из безграничных кладовых Природы.

Экономика идет за практикой. Экономика может объяснить (как объяснить – это другой вопрос) произошедший кризис. Для того, чтобы была разработана теория кризисов перепроизводства, кризисы должны были случиться. До их возникновения никаких теоретических разработок по этой проблематике не было, и не могло быть в принципе.

Экономика способна прогнозировать с неопределенной надежностью наступление только тех событий, которые когда-либо уже происходили на практике. Она не может «придумать» качественно новые явления в хозяйственной сфере, которые никогда прежде не случались. Экономика не в состоянии предвидеть катаклизмы, которые мы еще не пережили.

Экономика, выполняя свою информационную функцию, всегда дает картину прошедшего или картину нового в отцветших красках прошлого.

Самое главное, внешне яркое отличие экономической науки от всех наук естественно-технического направления заключается в том, что в ней нет так называемых «строгих доказательств». Все ее достижения, основанные на обобщении опыта хозяйственной практики, имеют характер логических построений или гипотез разного уровня правдоподобия.

Задавшись вопросом о научном статусе экономики (экономикс), можно прийти к заключению, что в данном случае мы имеем дело с самостоятельным направлением интеллектуальной деятельности, принципиально отличающимся от естественнонаучного. Экономика, идущая за практикой, обобщает опыт финансово-хозяйственной деятельности в обществе, предлагая управлению информацию, позволяющую, с одной стороны, снизить уровень неопределенности при принятии решений, и, с другой стороны, избежать повторения ошибок прошлого.

⁴¹ Гайдар Е.Т. Сочинения, т. 1, с. 263: изд. «Евроазия», 1997.

Мне показался крайне показательным пример, подтверждающий тезис о том, что экономика реально применяет накопленный и систематизированный опыт, который был приведен на сайте www.strana.ru.

Этот пример показался мне тем более интересным, поскольку затрагивает крайне актуальную, на мой взгляд, тему мирового экономического кризиса.

Тот несомненный факт, что разрушительные кризисы более не посещают экономику развитых стран в тех масштабах, в каких они разрушали её в предвоенные годы, ни в коей мере не свидетельствует о том, что экономическая наука нашла против них абсолютное противоядие, и потому их «второе пришествие» стало принципиально невозможным.

Вот что по этому поводу написал журнал «Эксперт» специально для Страны. ru.:

«Однако события марта-мая этого (2000-го – *С.Т.*) года не были восприняты американским общественным мнением как биржевой крах. Это позволяет иначе взглянуть на проблему кризиса 1929 года. Одна из наиболее распространенных версий начала Великой Депрессии заключается в том, что Федеральная резервная система (ФРС) вместо того, чтобы снизить процентные ставки и поддержать экономику дополнительной ликвидностью, придерживалась жесткой монетарной политики. И тем самым был спровоцирован глубокий экономический спад. Но нужно помнить, что такая критика во многом базируется на знании того, к чему привели действия ФРС. В самый разгар событий их участники таким знанием не располагали, и потому оценивали их иначе. Примерно так же, как сегодня расценивается весенний кризис Nasdaq. Однако благодушная оценка весенних событий вовсе не означает, что это не было началом полномасштабного кризиса».

Да, сегодня, вооруженные опытом 1929 года, американские финансовые бюрократы не стали повторять действия своих предшественников. И это, возможно, привело к локализации кризиса, хотя строго, т.е. научно доказать эту связь не возьмется никто. Это лишь одно из возможных предположений, не более того.

Конституирование деятельности, призванной формировать экономические рекомендации и прогнозы в системе общественных отношений, самым непосредственным образом зависит от признания экономики одной из отраслей науки. В этом случае совершенно понятным и оправданным становится существование институтов экономического профиля, ученых советов, степеней и званий, наличие Нобелевской премии по экономике...

Отрицание научного (в смысле подобия естественнонаучному) содержания экономических исследований неизбежно натолкнется на личные и имущественные интересы тех групп, которые строят свой бизнес на реализации внешних атрибутов научности в фонтанах словоблудия и ворохах макулатуры, выдающихся за результаты экономического поиска.

От названия в нашем мире действительно зависит очень многое. Тем более важно определиться со статусом экономики как одной из областей интеллектуальной деятельности человечества. Называть экономику наукой – удобно, но не правильно.

Экономические исследования содержат имманентно присущие им элементы научной деятельности – сбор информации, систематизацию, обработку, анализ. Безусловно, в этих исследованиях присутствует элемент творчества – формируются гипотезы, объясняющие содержание процессов, выявленных в результате анализа. И вот здесь, в плавном течении процессов, внешне напоминающих естественнонаучные, происходит надлом: гипотеза не может быть экспериментально проверена. С иными гипотезами новая состязается не результатами экспериментов, а степенью внешнего правдоподобия. Критерием истинности гипотезы является не практика, а некая, чем-то напоминающая алгебраическую, сумма мнений специалистов. Да, следует признать, что сегодня в некоторых отраслях науки (математике, теоретической физике), сложилось положение, при котором суть процесса поиска нового знания понятна нескольким ученым и только им одним. В таких условиях создается ситуация, при которой наукой считается то, с чем согласен этот узкий круг ученых. Но этот передовой отряд не может полностью оторваться от своей базы, он не свободен от необходимости экспериментального подтверждения своих гипотез. Ведь если, например, будет доказано отсутствие гравитационных волн, то многие наисложнейшие теоретические разработки неизбежно превратятся в научный мусор. Будет опровергнута не только общая теория относительности, но и альтернативные теории тяготения, поскольку и они исходят из признания конечности скорости распространения гравитации.

Экономические теории принципиально не могут быть подтверждены или опровергнуты методами корректных (с естественнонаучных позиций) экспериментов. Если подходить строго, с позиций науки, то для того, что бы признать позитивным влияние трудов Кейнса на экономическое развитие (а это сегодня, едва ли не экономическая аксиома), человечеству нужно было прожить одно и то же историческое время, дважды: с трудами Кейнса и без них.

Симптоматично и то, что абсолютная универсальность открытий естественных наук отсутствует у экономики. Как невозможно представить себе американскую физику, отличающуюся по смыслу и содержанию от немецкой, так нельзя говорить и о глобальной общечеловеческой экономике. Она удивительным образом различна для Японии, Китая, Австралии и Дании. И здесь кроется еще одно принципиальное отличие науки от экономики. Наука аполитична и беспристрастна. Экономика же не только обслуживает национальные интересы, но и формирует их. Поэтому она, как минимум, не беспристрастна, а, как максимум, необъективна.

Указанные особенности экономики позволяют выработанным в её лоне теориям бесконечно отрываться от практики, а экономистам в ранге ученых постоянно улучшать и совершенствовать некий мистический образ,

придуманной, созданной по книжным образцам и существующей лишь в их умах финансово-хозяйственной системы.

Возможность возникновения и расширения разрыва между хозяйственной практикой на всех её уровнях и тем, что принято называть «экономической теорией» определяется системой отношений, действующих в обществе.

Экономические разработки не подвергаются практиками объективному критическому анализу, поскольку руководители предприятий и фирм, работники государственного управления в большинстве своем не готовы к тому, чтобы объективно и всесторонне оценить ни качество и научный уровень результатов экономических исследований, ни содержание информации, дающейся на экономических факультетах университетов.

В свою очередь, специалисты-исследователи оказываются неспособны критически оценить практическую значимость своих экономических гипотез. У них, в большинстве своем прошедшим путь: школа, университет, аспирантура, нет практического опыта.

В практике деятельности миллионов хозяйствующих субъектов не применяется результаты макроэкономических исследований. Их «внутренняя кухня» управления разительно отличается от того, что по этому поводу написано в толстых книгах или говорится с университетских кафедр. Руководители, менеджеры предприятий рассматривают реальный факт их производственной деятельности как уникальный случай, а не как элемент общей рассогласованности экономической теории и хозяйственной практики. Они предполагают, что есть иные места, где экономические научные разработки, неприемлемые для них, все-таки реально применяются и работают. Они энергично ищут эти заветные уголки и не находят.

Надо очень много знать и иметь уровень независимости, успешности и смелости основателя американского гиганта розничной торговли, крупнейшей в мире сети гипермаркетов Wal-Mart Сэма Уолтона, чтобы заявить: «Мне наплевать на то, что мы живем не по чьим-то там теоретическим прожекторам относительно того, что нам следует делать и чем заниматься. Это не имеет ровным счетом никакого значения»⁴².

Если говорить об идентификации современной экономики в качестве области интеллектуальной деятельности, то мне представляется, что наиболее соответствующим её содержанию будет термин «учение».

Учений, в отличие от науки, может быть много. Это, кстати, зафиксировано и в названии одной из экономических дисциплин: «История экономических учений».

Изменение термина будет свидетельствовать о начале процесса очищения экономики от наслоений псевдонаучности, признании отличия экономики от наук естественно-технического направления, будет

⁴² Уолтон С. Сделано в Америке: как я создал Wal-Mart/Сэм Уолтон; Пер. с англ. – 2-е стер. Изд.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2004, С.107.

напоминать о существовании принципиальных ограничений возможностей управления развитием финансово-хозяйственной сферы общества.

Одновременно с этим, использование при идентификации экономики, как области интеллектуальной деятельности, термина «учение», предполагает существование профессионального сообщества, занятого изучением процессов экономических взаимодействий, в том числе и на теоретическом уровне.

Отрицание подобия естественнонаучному статусу экономики не равнозначно признанию «второсортности» этого направления интеллектуальной деятельности. Экономика потенциально не хуже и не слабее физики. Она относится к качественно иной области поиска Истины.

Принципиальное отличие методологических основ и результатов физики и экономики в основном и, возможно, в главном предопределено разнокачественными характеристиками объектов их исследования и изучения, имеющих принципиально разные формы и уровни стабильности и изменчивости.

Мерцающие тенденции.

Ни одна из областей естествознания не имеет объект исследования хоть сколько-нибудь похожий на непостоянный объект изучения экономики. Тело, помещенное в жидкость, ведет себя предельно корректно и вытесняет столько жидкости, сколько ему положено Природой, о чем и поведал миру еще старик Архимед. А что можно сказать о потребительском поведении населения любой страны – оно постоянно изменчиво. Но поиск закономерностей в потреблении материальных благ - это только одна из мириад проблем, постоянно возникающих в лоне экономики.

Экономика уже давно научилась обходить подобные препятствия способами, которые она получила от статистики. Однако на пути превращения в науку экономика имеет более существенные ограничения.

Принципиальное различие между двумя рассматриваемыми сферами поиска Истины базируется на том, что экономика и естествознание пытаются найти и исследовать тенденции, различающиеся не только качественно, но и по продолжительности своего существования. Именно в этом находит свое отражение то ограничение, которое налагается Природой на гуманитарные науки и делает их несводимыми с науками естественными.

Тенденции исследуют все науки (это их основное занятие), но только физические тенденции существуют стабильно, чаще – всегда, поэтому их можно открыть, описать, воспроизвести и полученные на этой основе знания использовать.

И, напротив, на различных этапах развития общества возникают и исчезают некоторые формы взаимодействия людей. Во время существования этих форм возникают тенденции. Но время жизни их ограничено. Это – мерцающие тенденции.

Например, существовал простой обмен. Он основывался на определенных пропорциях мены топоров на копья. Эти пропорции со

временем менялись, а затем и совсем исчезли в связи с ликвидацией самого процесса простого обмена. Наверное, у изменяющихся во времени пропорций можно было выявить некую тенденцию. Но кому она сегодня нужна?

Бесспорно, что в свое время, при феодализме, крайне актуальной (но едва ли сильно проработанной) темой являлась структура поборов с крестьян, включавших барщину и оброк. Наверняка в изменении этого соотношения была (или могла быть) выявлена некая тенденция, которая исчезла вместе с условиями, её порождавшими. Сегодня уже не имеет существенного значения, правильно или нет управляющие именами оценивали эту тенденцию. Скажем так: в сегодняшних условиях это не актуально.

Нет сведений о существовании «сквозных» экономических тенденций проявляющихся в течение всего времени развития общества. Они возникают и исчезают быстрее, чем меняются общественно-экономические формации. А раз таких тенденций нет, то их нельзя «поймать», препарировать, зафиксировать, а поэтому невозможно окончательно описать и, самое главное, – прогнозировать их изменения с точностью, доступной естественным наукам. Нет, и рискну утверждать, что не будет такой формулы, подставляя значения в которую, мы сможем определить наше экономическое будущее хотя бы по одному из его необозримого количества параметров.

Но экономика постоянно пытается прогнозировать, так как от неё общество ждёт именно надежного прогноза. А в основе любого прогноза, каким бы методом он не формировался, всегда лежит найденная, зафиксированная тенденция. Экономика тоже может обнаружить тенденции, но это мерцающие – возникающие и гаснущие тенденции. Использование их в прогнозе чревато получением результата с точностью «до наоборот».

В 1958 году живший в Англии австралийский, экономист А.Филлипс опубликовал статью в журнале *«Economica»*, в которой он сообщил об открытой им обратной связи между динамиками инфляции и безработицы. В своих выводах А.Филлипс опирался на статистические данные по Великобритании почти за целое столетие, с 1861 по 1957 год. Позднее его выводы были подтверждены американскими авторами П. Самуэльсоном и Р.Солоу. Ими же было сформировано представление о наступлении «золотого века» экономики, поскольку представлялось весьма заманчивым использование выявленной «закономерности» в формировании государственной денежно-финансовой политики.

И время не заставило долго ждать прихода политика, отважившегося применить это научное достижение в практике. Таким политиком оказался президент США Р.Никсон, администрация которого с 1969 года ужесточила налоговую и финансовую политику (изменила структуру ресурсов!), ориентируясь на достигнутую сверхзанятость. Результат, полученный уже к 1971 году, превзошел все самые смелые ожидания. Страна вошла в

состояние стагфляции, т.е. спад экономической активности сопровождался инфляцией.

Президент Р.Никсон добровольно оставил свой пост, правда, позднее и по другим обстоятельствам. Но как знать, мог ли он, подобно президенту Б.Клинтону, побороться за свое кресло, если был бы более критичен в отношении рекомендаций своих искренне заблуждавшихся экономических советников⁴³.

Сегодня найденная А. Филлипсом тенденция исчезла. Связь между безработицей и инфляцией описывается в научной литературе в таких терминах, как «непредвиденная инфляция», график связи этих величин из понятной кривой трансформировался в некую спираль. Сегодня никто уже не предлагает использовать кривую Филлипса в практике формирования экономической политики. Но данный случай не возведен в ранг знаковых событий. Поэтому можно смело прогнозировать возобновление попыток «порулить» обществом, исходя из пролонгации случайно обнаруженной связи двух (трех, четырех...) показателей, в наивной надежде на то, что миллиарды иных факторов на это время добровольно и полностью заморозят свое влияние на конечный результат.

Мерцающие тенденции – это ловушка, губящая репутации экономистов, подвизающихся на ниве прогноза.

Информационно-аналитический центр «Минерал», 11 января 2002 года сообщил: «Советник президента РФ по экономическим вопросам Андрей Илларионов считает, что цены на сырье имеют в длительной перспективе тенденцию к снижению и «цены на нефть, вне всякого сомнения, будут в дальнейшем снижаться». Как он заявил сегодня петербургским журналистам, в течение столетия, с 70-х годов 19 века до 70-х годов 20 века средняя цена одного барреля нефти составляла в ценах 2000 года 10 долл. По его словам, «безусловно, цена колебалась, иногда чуть больше, иногда чуть меньше». По его словам, «вмешательство появления ОПЕК и вмешательство нерыночных механизмов регулирования рынка привели к зашкаливанию этих цен в отдельные годы». Однако «рынок берет своё», - заявляет А. Илларионов. По его словам, с 1980 года существует устойчивая тенденция снижения цен на нефть. Поэтому, считает советник президента, вполне естественно, что цена в скором времени (подчеркнуто мною, С.Т.) выйдет к 10 долл. за баррель, а в дальнейшем, возможно, будет еще более снижаться. Как заявил А. Илларионов, «это мировая закономерность, поэтому к этому нужно относиться спокойно, из этого нужно извлекать уроки и готовиться к этому» (См. www.mineral.ru).

⁴³ Опыт администрации Р.Никсона явился элементом большевизации экономики в мире свободного рынка. Он был обречен на провал. Совсем не обязательно это должно было произойти в 1971 году, это могло случиться и позднее. Но суть проблемы от этого не меняется. Поставленный нами, россиянами, эксперимент на себе закончился, как известно, с еще более впечатляющими результатами.

Что стоит за этой очевидной сегодня ошибкой? Да, в общем-то, ничего особенного – тенденция изменилась.

В утешение А. Илларионова отмечу, что и более серьезные специалисты в области прогнозирования цен на нефть серьезно ошибаются. Так, итальянская компания «ENI», после американской военной компании в Ираке «Буря в пустыне» разрабатывала свои проекты, принимая для расчетов повышение цены нефти до \$80 за баррель. И это был ошибочный прогноз.

Приведенные примеры отражают не случай, а существенный элемент, присущий современной экономике, – она исследует мерцающие тенденции развития финансово-хозяйственной сферы. Поэтому убедительные объяснения объективно-субъективных причин неудач в области прогнозирования являются постоянно развивающимся и явно прогрессирующим жанром в экономических публикациях.

Физики и экономисты.

Связи, в которые вступают представители естественных наук и ученые-экономисты, представляют собой сложную и противоречивую конфигурацию отношений и приоритетов. Отношения представителей естественно-технического направления науки к экономике, как правило, полярны.

Одни, их большинство, испытывают некий душевный трепет перед наукой, понять суть и содержание которой в рамках традиционных естественнонаучных представлений невозможно. Лучшей рекламой экономике в глазах этой части естествоиспытателей является ее тесная связь с управлением, от которого, в конечном счете, и зависит возможность финансирования проводимых ими исследований.

Правда, здесь присутствует другой существенный момент, связанный с координированными действиями управленцев и ученых-экономистов, вместе заинтересованных в придании результатам экономических исследований признаков высочайшей степени научности. В Советском Союзе, где экономическая наука просто выродилась, роль ее представителей в Академии Наук была поднята на небывалую высоту. Имена ученых-экономистов знала вся страна. Это была награда за наукообразное обоснование уже принятых партийными и государственными органами управленческих решений.

Но и в условиях свободного рынка эта же проблема, пусть и в другой форме, тоже существует. Дж. Сорос по этому поводу написал: «Престиж современных экономистов, особенно в области политики и финансовых рынков, демонстрирует, что средневековые алхимики шли по ложному пути. Обычные металлы не могут быть превращены в золото магическими заклинаниями, но люди могут обогатиться на финансовых рынках и

оказывать влияние в политике, предлагая на обсуждение ложные теории или сбывающиеся пророчества»⁴⁴.

Другие естествоиспытатели, их меньшинство, искренне считают, что очевидный для них низкий уровень экономики как науки полностью предопределен убожеством и ущербностью ее кадрового состава. Они твердо убеждены в том, что именно они своим профессиональным выбором в пользу естествознания в их юные годы жизни исключили возможность взлета экономической мысли⁴⁵. Поэтому экономикой эта категория естествоиспытателей начинает заниматься на склоне лет, не затрудняя себя прохождением начальных ступеней, а прямо вступая в фазу выработки непререкаемых истин. Их редкие выступления на научных конференциях вносят элемент искрометной скандальности в достаточно застойную атмосферу экономических научных сходов.

Существует никем не признанное, но не становящееся от этого менее реальным распределение наук по иерархическим уровням общественного признания. Надо отметить, что экономика не занимает в этом ряду место среди первых. Это распределение ранжирует науки по уровню описательности или по находящемуся в обратной зависимости от него уровню использования в каждой научной дисциплине математического аппарата. Чем выше уровень описательности, тем ниже занимаемое наукой место. Еще раз повторю, что это деление нигде формально не признано, и, пожалуй, только К.Маркс определил его критерии, когда говорил о том, что наука становится таковой, когда начинает использовать в качестве своего инструментария математику.

В связи с этим, существует явно выраженное стремление к демонстрации высшей степени наукообразия в экономических публикациях, неоправданному, искусственному усложнению применяемого математического аппарата. В уже цитировавшейся здесь работе Дж. Сорос критически оценивает эту тенденцию: «Ученые, занимающиеся общественными науками, предпринимали массу попыток и продолжают подражать своим собратьям по естественным наукам, но с удивительно скромным успехом. Их усилия часто создают пародию на естественные науки»⁴⁶.

Хорошим тоном считается присутствие в экономических исследованиях экономико-математических моделей. Моделирование в экономике построено таким образом, что наисложнейшее нагромождение

⁴⁴ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер. с англ. – М.:ИНФРА-М, 1999, с.37.

⁴⁵ Интересно отметить, что прославившийся острым вопросом: «Думают ли экономисты?» лауреат Нобелевской премии по экономике Даниел Макфадден и его коллега Джеймс Хекман сложились как ученые в области естествознания.

⁴⁶ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер. с англ. – М.:ИНФРА-М, 1999, с.37.

математических уравнений базируется на комбинации неких начальных допущений, принятых на интуитивном уровне, истинность которых просто не рассматривается, поскольку сделать это экономическая наука (пока, а может быть, и никогда) не в состоянии.

Рассмотрим это положение на достаточно типичном примере. Он взят из реальной публикации, посвященной вопросам управления качеством.

Изначально задается следующая формула определения «массы качества»:

$$M = \sum_{i=1}^n V_i K_i, \text{ где:}$$

M – масса качества,

V_i – объем производства изделия i -го вида,

K_i – уровень качества изделия i -го вида,

n - количество видов изделий.

Заданная форма связи, описанная математически, вполне пригодна для последующих действий: можно дифференцировать, интегрировать, словом, - преобразовывать. После многочисленных (порой очень непростых) преобразований исходной формулы следуют выводы и заключения, иногда – рекомендации (но это редко).

На первый взгляд приведенная, приготовленная для преобразований формула достаточно корректна.

Но это только на первый взгляд.

Как измерить уровень качества?

Вопрос такой в означенной работе и не ставится, исследователями предполагается, что величина эта как-то и кем-то измеряется, считается, что результат измерения имеет некое конечное значение, определенной, неинтересной для дальнейших математических преобразований, размерности.

В действительности измерение качества является огромной самостоятельной проблемой, в рамках которой только одна его составляющая – надежность, является предметом изучения комплекса наук (подробнее см. в гл. II).

Кроме того, существуют некие зависимости, отражающие совершенно реальные события, происходящие в жизни, которые невозможно формализовать. Так, качество первого телевизора было равно... неопределенности. Для оценки качества первого экземпляра не было аналога или, как говорят экономисты, – базы для сравнения.

Невозможно описать изменение качества во времени, когда до 20 лет службы качество машины снижается, чуть ли не до нуля, а после сорока лет возрастает выше первоначальной величины.

Качество шубы в Африке не равно качеству её же в Сибири.

Не учитывайте всего этого, и только тогда предлагаемые формулы можно интерпретировать. Поэтому и получается, что формулы с интерпретацией существуют отдельно, а реальная хозяйственная практика – отдельно. И разрыв постоянно увеличивается.

Экономико-математические модели, присутствующие практически в каждом исследовании, несут «опознавательную» функцию: если экономическая работа содержит модель, то в этом случае она является высшим уровнем научности, а обоснованность вытекающих из модели выводов – высока. Хотя реально подобные модели представляют собой абсолютно бессодержательные приложения к выводам, сформированным совершенно из других соображений. Примеров подобного псевдоэкономикометрического творчества можно привести много. Остановимся на одном, наиболее известном.

Программа «500 дней», предполагающая быстрый и безболезненный переход к рыночным формам хозяйствования, и сегодня многим представляется нереализованным шансом России, той постоянно ожидаемой населением России заветной грамоткой вольности, которую умыкнули «бояре-супостаты». Этой же точки зрения придерживается и автор программы.

Явлинский Г.А. в 2005 году защитил в Ученом совете ЦЭМИ РАН диссертацию под названием «Социально-экономическая система России и проблема ее модернизации» на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности «Экономическая теория». В своей работе он утверждает: «Финансовая стабилизация... действительно была необходима, но не после, а до начала либерализации и приватизации; и не за счет населения ... Такая возможность на тот период (ноябрь-декабрь 1991 года – *С.Т.*) реально существовала, и именно поэтому программа «500 дней», по моему глубокому убеждению, была вполне реальной и в целом осуществимой» (диссертация, гл.4).

В основу «Программы 500 дней», которая по первоначальному замыслу должна была уместиться в 400 дней, была заложена экономико-математическая модель. Именно эта модель и должна была служить обоснованием самой возможности избежать шоковой терапии по Гайдару и того, почему железнодорожный транспорт должен был переходить в лоно рынка с 75 по 110 день, а черная металлургия - с 150 по 295 день.

Реалии 1991 года были таковы, что министерства и ведомства СССР, имевшие производства, связанные с обеспечением силовых структур, отказали авторам программы в предоставлении исходной информации. Оказавшаяся недоступной для группы Явлинского информация охватывала около 80% производимого в то время объема промышленного производства. Естественно, что подготовленная модель так и не вышла за рамки теоретических построений, но это никак не отразилось ни на амбициях авторов программы «500 дней», ни на их представлениях о «её реальности и осуществимости».

Отметим, что роль допущений и научных абстракций, используемых при построении моделей в физике и экономике, различна.

Физик может признать несущественно малым сопротивление среды при изучении какого-либо процесса, но это не дает экономистам оснований настаивать на аналогии для случая, когда они пытаются изучать процессы, проходящие в мировой торговле, на модели, в которой представлены два государства, производящих по два вида товаров.

Известные по публикациям попытки проведения аналогии с применением допущений в физике и экономике, явно некорректны. Это качественно разные допущения, в частности, потому, что физик в состоянии оценить с определенным уровнем точности величину возникающей погрешности и в зависимости от этого признать ее существенной или несущественной, а экономист лишен такой возможности. Экономист и в приведенном примере, и во всех прочих случаях не в состоянии определить значение ошибки даже приблизительно, и поэтому такой раздел, как оценка величины погрешности в условиях принятых допущений, вообще отсутствует в экономико-математических исследованиях.

Допущения в экономике правильнее называть фантазиями. Если экономист говорит о том, что он принял условие, согласно которому в интересующий нас период цены не изменятся, то для этого есть только одно заслуживающее внимания основание – он не может даже приблизительно указать ни направление, ни форму их будущей динамики.

Крайне важно отметить, что исследования в области, которую принято называть «Теоретическая экономика», априори содержат социально и политически ангажированную позицию. В работах, составляющих её ядро, всегда просматриваются национальные, корпоративные или (и) политические интересы. В них нет и намёка на «вечные» истины. Открываемые экономикой «законы» являют собой отклики на те или иные вызовы времени. Этот, с позиций естествознания безусловный, изъян тщательно маскируется и скрывается от общественности. Именно поэтому в последнее время теоретические работы по экономике избыточно перегружены математикой.

Великие имена.

Следует признать, что предлагаемые на этих страницах размышления о назначении и сути экономики мало согласуются с бытующими и широко известными представлениями о месте и роли экономики в общественном развитии.

Общественное мнение основывается, в частности, на широко представленной информации о том влиянии, которое оказали великие экономисты и государственные деятели на преодоление ужасающих катаклизмов, случившихся в разных странах и в разное время.

Наиболее употребительны в этой связи имена Людвиг Эрхарда – отца немецкого экономического чуда, и Франклина Д. Рузвельта, выведшего экономику США из Великой депрессии.

Есть и новые имена - Лешек Бальцеревич (Польша), Доминго Кавалло (Аргентина), Егор Гайдар (Россия). Но отношение к этим экономистам, возглавивших реформы в наиболее трудные периоды преобразования финансово-хозяйственных систем своих стран, далеко не так однозначно, как к Эрхарду и Рузвельту. Хотя и в оценке роли этих, бесспорно, исторических фигур, нет единства, как не было его и во времена их активной деятельности.

Американские исследователи порой высказывают мнение о том, что в разработке реформ для Западной Германии роль Эдварда Тененбаума, 25-летнего американского экономиста, была большей, чем Эрхарда. Они считают, что столь жесткие преобразования могли быть осуществлены только в условиях оккупационного режима, и немецкий реформатор не смог бы без этого условия провести либеральные реформы. При этом как бы за скобками остается «план Маршалла» - программы восстановления и развития Европы после Второй мировой войны путём оказания ей экономической помощи со стороны США, как будто бы и не было вовсе влияния этого плана на формирование того, что сегодня называется «немецким экономическим чудом». Напомним, что только в первые годы реализации «плана Маршалла» (1948-1951) Германия получила от США почти столько же ресурсов в различных видах, сколько Великобритания и Франция вместе взятые и почти в 3,5 раза больше, чем Италия.

При Франклине Рузвельте был найден выход из наиболее тяжелого кризиса, когда-либо поражавшего экономику США. По мнению некоторых специалистов, он и не мог быть обнаружен при предшественнике Франклина на посту Президента США Герберте Гувере, поскольку только война принесла полную занятость и побивающий все рекорды рост промышленного производства.

Все реформаторы (и перечисленные здесь, и иные) имели и имеют сегодня многочисленных, а иногда и достаточно агрессивно настроенных оппонентов. Правда есть один представитель экономической мысли, репутация которого (впрочем, тоже не для всех) была и остается неизменно высокой.

Речь идет о Джоне Мейнарде Кейнсе.

Целевые приоритеты экономической позиции Кейнса – рост занятости и стабильность экономического роста, а рекомендуемые им для этого инструменты - государственный бюджет и кредитно-денежная политика.

Напомню, что кейнсианство сформировалось как интеллектуальная реакция на глобальные кризисные явления в экономике наиболее развитых стран в конце 20-х - начале 30-х годов прошлого века. Сегодня считается общепризнанным, что долговременный период стабильности, отсутствие разрушительных кризисов перепроизводства являются во многом, если не в основном, результатом реализации идей кейнсианства на практике.

К.Маркс обещал своим приверженцам повторение кризисов со скоростью обновления основного капитала. Поэтому руководство СССР жаждало кризиса перепроизводства в «капиталистическом мире». Не

случайно во второй половине 50-х годов советское радио информировало своих слушателей о вещах крайне далеких от их повседневных забот: о состоянии дел на ведущих фондовых биржах мира.

Будущий Великий Кризис должен был окончательно решить вопрос о победителе в мирном экономическом соревновании двух систем. Передовая советская экономическая наука истово искала (естественно за пределами СССР) признаки приближения такого кризиса. И надо отдать ей должное – находила. Кризис хотели и ждали. А он все не приходил. И не пришел. Остается ответить на вопрос: насколько велика в этом заслуга Кейнса?

Любой кризис в обществе, какой бы характер он не носил, является проявлением накопленной непропорциональности. Кризис разрешает диспропорцию и приводит систему к некому равновесному состоянию. Это слишком общо для того, чтобы быть неверным, и по этому поводу вряд ли кто-то будет дискутировать.

Другое дело - причины кризиса.

Если анализировать статистические данные тех лет, то обращает на себя внимание то, что к периоду достижения экономической стабилизации снижение объемов производства в странах, охваченных кризисом, имело разную динамику для производств, создающих средства производства, и отраслей, ориентированных в основном на создание предметов потребления. Равновесие наступило при более существенном сокращении производства средств производства или того, что К.Маркс объединял в своих схемах воспроизводства под названием «I подразделение»⁴⁷. Перепроизводство, внешне выглядевшее как избыток не находящих платежеспособного спроса товаров, предназначенных для личного потребления, реально состояло в непропорционально разбухшем производстве средств производства.

О чём это может говорить?

Можно утверждать, что Великий кризис 1929 года стал вехой, обозначившей конец целой эпохи первоначального развития капитализма, отличительной особенностью которого была безудержная, безоглядная гонка производственных накоплений.

Естественные стимулы к обогащению были дополнены внедрением в общественное сознание принципиальной возможности мгновенной трансформации чистильщика обуви в миллионера, что создало несдерживаемую тягу к расширению «своего дела». Естественным пострадавшим в этой гонке стало личное потребление. И это было не только потребление наемной армии труда, но и личное потребление хозяина, готового буквально голодать вместе со своей семьей ради достижения цели-миража. Диспропорции в распределении национального дохода в пользу

⁴⁷ Обилие публикаций по этому поводу, как российских, так и зарубежных, позволяют рассматривать это утверждение в качестве тривиального. Для тех, кто интересуется этой темой, рекомендую обратиться к работам академика Варги Е.С. Интересный статистический материал представлен в его книге «Капитализм XX века», М., 1961;

накопления неизбежно привели к разбалансированности всей финансово-хозяйственной системы. Эпицентр накопившихся противоречий находился в отраслях, выпускавших оборудование и машины для производства оборудования и машин⁴⁸.

Глубина разразившегося кризиса позволяет судить о мощности накопленных и до определенного момента инерционно сдерживаемых диспропорций. Их лавинообразная актуализация практически мгновенно разрушила хозяйственную систему США с силой, сравнение с которой не выдерживают и войны, пережитые этой страной, и самые грозные тайфуны, и землетрясения.

Что же произошло?

Сегодня, когда о возможности возникновения кризисных явлений говорят многие, очень важно объяснить, почему разрушительные кризисы перепроизводства прекратились, понять причины столь длительного периода стабильности. Ведь именно их отсутствие позволило западноевропейским странам и США достичь того уровня экономического развития, который мы наблюдаем сегодня.

Думаю, читатель уже знаком с объяснениями этого феномена кейнсианцами. Для особо интересующихся читателей, отмечу принципиальную разницу в подходах.

Если Кейнс и его последователи видят основную задачу экономической политики государства в стимулировании капиталовложений, то нам это представляется полезными только в том случае, если рост инвестиций не превысил неких опасных для общества пределов, то есть значений, обеспечивающих равновесное, пропорциональное развитие финансово-хозяйственной системы общества. Рост инвестиций не должен рушить пропорции, например, подавляя личное потребление.

По Кейнсу, любые государственные инвестиции являются заменителем частных в период недостатка последних. В реальной практике государственные инвестиции существенно отличаются от частных по своему содержанию и структуре. В них преобладают государственные заказы на военную технику. Именно вложения в изготовление танков, кораблей, самолетов и т.п., подавляют возможность роста производства средств производства для производства средств производства, поскольку стимулируют их использование для изготовления иного конечного продукта – а именно, военной техники. Тем самым снижается реальное предложение в этом сегменте рынка и устраняется материальная первопричина кризисов перепроизводства.

По Кейнсу, капиталовложений никогда не бывает много. Надо полагать, что именно кризисы перепроизводства показали обратное.

И как было уже отмечено, решение проблем, возникающих в экономике, является результатом комбинации двух составляющих:

⁴⁸ Эта часть материального производства еще со времен К.Маркса носит название «производство средств производства для производства средств производства».

самонастраивания системы и государственного управления. У нас нет никаких доказательств того, что доля одной из этих составляющих превалирует в полученном конечном результате. Но их нет ни у кого.

Установить точно, тем более, неопровержимо доказать, что же произошло на самом деле, и почему настал период стабильности, невозможно. Возможны варианты объяснений с разной степенью правдоподобия. Ясен лишь «конечный результат», который мы можем зафиксировать. В начальный период стабилизации хозяйственное и техническое развитие сопровождалось структурным сдвигом в направлении увеличения доли фонда потребления в национальном доходе. Эта тенденция закрепилась во второй половине двадцатого века, и мы вправе предполагать наличие причинно-следственной связи именно этого феномена структурной перестройки с исчезновением всеразрушающих кризисов перепроизводства в период после Второй мировой войны.

Изменения в структуре распределения национального дохода явилось, в свою очередь, следствием двух определяющих процессов.

Во-первых, в рамках материального производства естественным ходом исторического развития сформировалась стабилизирующая составляющая. Она демпфировала последствия роста максимально динамичной части I-го подразделения, которая и аккумулирует диспропорции, приводящие к кризису. Рост производства машин для производства машин, галопирующий в результате инвестиционного ажиотажа, представлял собой главную причину формирования диспропорций, приведших к структурному взрыву – кризису перепроизводства. Прекращению этого процесса способствовало то, что в годы, предшествующие Второй мировой войне, существенно, вырос особый вид производства, потребляющий именно наименее ликвидную часть создаваемого национального продукта. Таким производством, резко возросшим в объемах и качественно и замкнувшим на себя избыточно, непропорционально увеличившуюся часть тяжелой индустрии, стало производство машино- и металлоемкой военной техники.

Тесная связь между ростом производства военной техники в предвоенные годы и экономической стабилизацией становится еще более очевидной, если обратить внимание на то, как развивалась в сторону стабилизации и последующего бурного роста ситуация в предвоенной Германии.

С позиций абстрактной полезности производство военной техники является «выбрасыванием части национального дохода в воду» (К.Маркс). В реальной – глобальной, сложнейшей - системе относительно свободного рынка это производство сыграло роль, аналогичную роли холодильника в машине, который и делает её в принципе работоспособной.

Очень важно отметить, что никто сознательно не наращивал объём государственных заказов на военную технику с целью ликвидации кризисных явлений. Это происходило по другим причинам и мотивам. Но

эффект реализовался именно в достигнутой стабилизации, с переходом в долговременный экономический рост.

Не было никаких принципиальных технико-технологических препятствий для вывода производства военной техники на значимые для национальных доходов европейских стран величины и перед Первой мировой войной, но к этому времени не существовало всего комплекса условий – объемы производства тяжелого вооружения были не так велики. Когда же условия возникли, стабилизирующий эффект многократно возросшего производства военной техники проявился и закрепился.

О том, что это действительно так, свидетельствует генетическая память хозяйственной системы западных стран, сохранившей и увеличившей «милитари-холодильник» сверх размеров разумной оборонной достаточности в послевоенный период.

Действия президента США Франклина Рузвельта по государственному регулированию в период Великой депрессии по направлению (но не по силе) совпадали с объективными тенденциями. Именно поэтому «появившийся в нужном месте и в нужное время» Ф. Рузвельт – Великий президент США.

Масштабное производство военной техники, скорее всего, стало, как это кому-то не покажется парадоксальным, лекарством, стабилизовавшим состояние, но не вылечившим хозяйственную систему стран, познавших в полной мере не только созидательные, но и разрушительные проявления стихии неконтролируемого рынка.

Второй группой процессов, внесшей решающий вклад в достижение относительной гармонизации финансово-хозяйственных систем стран западных демократий, явились изменения, произошедшие в сфере отношений труда и капитала.

Вряд ли необходимо доказывать, что сегодня взаимоотношения работников и работодателей существенно отличаются от тех, которые сложились к 20-м годам прошлого века. Эти трансформации не явились результатом целенаправленного воздействия. Как магнит изменяет траекторию катящегося шарика, так и провозглашенные, но нереализованные лозунги победившей и способной на экспансию социалистической революции, откорректировали отношения трудящихся и работодателей в странах, сохранивших свободные рыночные отношения. На практике здесь эти изменения проявились в увеличении доли национального дохода, направляемой на потребление.

Русская революция наглядно продемонстрировала мировому капиталу реальную возможность достигнуть прекращения процесса безудержного накопления чисто внеэкономическими методами. И надо отдать капиталу должное: он все прекрасно понял и перестроился.

Полученный в конечном итоге и очевидный для нас сегодня результат можно рассматривать как следствие реформ Рузвельта или как пример торжества идей Кейнса, а можно - как счастливый случай или в качестве примера процессов самонастраивания финансово-хозяйственной

системы. Из этого предложенного набора каждый может выбрать вариант по вкусу. Но при любом варианте мы будем едины в одном. История кризисов обогатила человеческий опыт, который отложился в экономической памяти общества.

Через накопленный и систематизированный опыт человечеству постепенно приходит понимание того, что абсолютизация приоритета экономических целей приводит, в конечном счете, к катастрофическим последствиям. Человечество методом проб и ошибок медленно подбирается к осознанию полезности ограничений, формирующих границы безудержных экономических желаний.

Известный катастрофический итог развития «дикого капитализма» в сочетании с опытом формирования внутренне порочной хозяйственной системы с внеэкономическим целеполаганием – социализма (см. главу III) напоминает нам известную, но дорогуюстоящую истину – крайности вредны. Эта мысль, переведенная на язык экономики, означает необходимость нахождения равновесного баланса и поддержания пропорциональности. Именно тех экономистов и общественных деятелей, кто на практике искал эту «золотую середину» и своими усилиями способствовал выводу финансово-хозяйственной систем своих государств из крайних форм неравновесного состояния, мы сегодня называем великими.

Метод.

Одним из очевидных индикаторов того, что экономика представляет собой сферу интеллектуальной деятельности, содействующей управлению в достижении пропорциональности и сбалансированности финансово-хозяйственной системы общества, является, в частности, та роль, которую играет баланс в качестве её основного инструментария.

Системы планирования на промышленном предприятии, в финансовой сфере, в области государственного управления основываются на балансовых методах. Но в каждой области имеются свои специфические формы и методы разработки балансов. Существует множество разнообразных видов балансов.

Использование балансовых методов в экономической сфере – явление сегодня обыденное, а если вспомнить о существовании бухгалтерских балансов, то и рутинное.

На любом предприятии план – баланс, отчет – баланс, расход материалов учтен в материальном балансе, по применяемому оборудованию рассчитывается баланс использования оборудования, план по труду - это баланс рабочей силы...

Баланс является тем стержнем, той основой, на которой базируется вся экономическая работа на предприятии. Выявленные несоответствия и узкие места «расшиваются» путем реализации технических, технологических и организационных мероприятий. Потенциальные результаты этих мероприятий оцениваются по итогам расчетов их эффективности. В

комбинации вся экономическая работа направлена на обеспечение менеджмента информацией, позволяющей ему принимать решения, обеспечивающие поддержание равновесного состояния, проверенные на соответствие достигнутым уровням эффективности.

Баланс, как метод, используется во всех звеньях единого финансово-хозяйственного комплекса страны, от низового звена до самого высшего: бюджет - это тоже баланс с доходными и расходными статьями и сальдо в виде дефицита или профицита.

Отметим, что основоположник применения балансовых методов для формирования планов и прогнозов, русский экономист Василий Леонтьев был удостоен Премии памяти Нобеля по экономике в 1973 г. «за развитие метода «затраты – выпуск» и за его применение к важным экономическим проблемам».

Сегодня идеи Леонтьева широко развились. Невозможно представить работу органов управления хозяйственной сферой какой-либо развитой страны без информации, получаемой при помощи динамических, полудинамических межотраслевых балансов различных форм и модификаций.

Ситуация с использованием балансовых методов в практике прогнозирования весьма сложна – результаты расчетов, проведенных различными группами и различными способами, дают разные результаты. Кроме того, как правило, все эти прогнозы стабильно, месяц за месяцем, квартал за кварталом, год за годом опровергаются реальной практикой.

Леонтьев первый оценил ограничения, возникающие при использовании балансового метода в прогнозных расчетах. По собственному признанию ученого, сделанного в 1979 году, «главный недостаток простого затратно-выпускного подхода к описанию динамических процессов заключается в его неспособности справиться с ситуацией, когда одна или несколько отраслей работают в течение значительных периодов времени в условиях избыточных запасов. Запасы фиксированного капитала, инвестированные в один сектор, не могут, как правило, быстро перелиться в другой, а бездействующие запасы появляются всякий раз, как только темпы выпуска в конкретной отрасли начинают снижаться от года к году. Чтобы учесть бездействующие запасы в рамках динамической системы «затраты – выпуск», приходится вводить искусственную задержку движения запасов сырья и капитала»⁴⁹.

Но препятствия для применения методологии, основу которой заложил В.Леонтьев, при формировании прогнозов этим не ограничиваются.

Попытки прогнозирования с использованием динамических моделей разного уровня совершенства, наталкиваются на те же препятствия: мерцающий характер тенденций в хозяйственной сфере. Именно это обстоятельство создает естественные преграды, обуславливающие

⁴⁹ Цит. по «Хрестоматии по экономической теории» Составитель Е.Ф. Борисов. Изд. «Юристъ», М., 2000г.

достаточно невысокий уровень надежности создаваемых в настоящее время прогнозов. Построение динамических моделей (балансов) требует знания тенденций развития отдельных отраслей, времени возникновения новых и начала стагнации традиционных производств. Процессы совершенствования техники и технологии меняют самым существенным образом структуру потребляемых отдельными отраслями ресурсов, создаваемых в других отраслях и т.д. и т.п. Исходные данные (в частности, коэффициенты прямых затрат), используемые для межотраслевых балансов, устаревают еще до момента начала расчетов⁵⁰.

Показательна судьба проекта ООН "Будущее мировой экономики", реализованного в 70-е годы под руководством В. Леонтьева. Положение мировой экономики 1990 и 2000 годов оказалось радикально отличным от прогнозов, представленных в проекте.

Сегодня мы можем констатировать, что экономические прогнозы не достоверны. Отклонения от фактически достигнутых показателей во многих случаях весьма существенны, не редки случаи, когда происходят ошибки в определении направления динамики: предсказывают падение – происходит рост, или наоборот.

Тем ни менее, никто не сомневается в том, важнейшей функцией экономики, особенно той её области, которая соприкасается с государственным управлением, является прогнозирование. Общество постоянно и жестко требует от экономики разработки надежного прогноза своего развития.

Интересно, что никто не задается вопросом: что произойдет с нами всеми в том случае, если наше желание получить от экономистов надежнейший, абсолютно достоверный прогноз будет реализовано?

Не трудно догадаться, что это приведет к наступлению полного паралича всей финансово-хозяйственной деятельности общества.

Абсолютно ясно, что если реально существует механизм, позволяющий увидеть наше экономическое будущее во всех нюансах и деталях, то в результате никто не затевает неэффективных проектов. Но и эффективные проекты никто не реализует, поскольку становится не понятно - по отношению к чему они будут эффективны.

Если с абсолютной надежностью мы будем знать, что в июне нефть будет стоить \$1000, уже в январе её цена устремится к этому уровню. Если кто-то со 100%-ой достоверностью спрогнозирует кризис в стране «N» в 2010 году, то это значит, что кризис неизбежно случится, но в день публикации прогноза.

Ровно это же могло бы произойти и с фондовым рынком, окажись прогнозы аналитиков банков и инвестиционных компаний сколько-нибудь надежны. Инвесторы, получив информацию о том, куда надо вкладывать деньги без риска их потерять, начали бы распродавать акции компаний-

⁵⁰ Это справедливо не только для классических балансовых, но и для всех более чем 150-ти методов прогнозирования, известных в настоящее время..

аутсайдеров с таким ожесточением, что кризис, неизбежно последующий за этим, по силе и размаху затмил бы всё, когда-либо происходившие в человеческой истории.

Сегодняшнее равновесное в целом состояние экономики определяется тем, что подавляющее большинство инвесторов понимают, чем они рискуют, поскольку численность тех, кто, применяя самые новомодные арбитражные стратегии, «стоит лучше рынка», и тех, кто, используя их же, «стоит хуже рынка» - примерно равны. Интересное суждение по этому поводу приведено в журнале SmartMoney: «Ситуация, на первый взгляд, печальная. Если вы хотите иметь на рынке (акций – *C.T.*) заработка выше средних, то 75% аналитиков вам не помогут. Но ничего удивительного в этом нет... Зачем в таком случае вообще производить наукообразные рекомендации, если следование им не лучше подбрасывания монетки? А просто ТАК НАДО. Закон жанра»⁵¹.

Предвидение в макроэкономике, наверное, возможно - об этом говорит опыт Дж. Сороса - так же, как возможен выигрыш в казино. Дело только в том, что все мы вместе не можем выиграть в этом казино жизни.

Одной из важных особенностей методологии экономики является наличие в ней элементов, применяемых в экстремальных обстоятельствах. Такие обстоятельства возникают в периоды кризисов. При этом кризисные явления, особенно на верхних уровнях управления, – события скорее частые, нежели редкие. Государственное управление - это работа в условиях перманентной экстремальности, подразумевающей постоянное преодоление действия различных внешних и внутренних обстоятельств, вносящих дисбаланс в структуру ресурсов финансово-хозяйственной системы страны.

В кризисных ситуациях, в условиях цейтнота от экономистов требуются рекомендации по оперативному использованию инструментов управления, находящихся в распоряжении государственных органов власти.

Поиск решения в этих сложных условиях сводится к выявлению аналогий. Нужно найти в истории аналогичную или подобную ситуацию и определить методы, использованные в прошлом для выхода из кризиса, оценить приемлемость применения этих методов в сложившихся условиях и сформировать рекомендации для управляющего органа. Для этого от экономистов требуются воистину энциклопедические знания.

Абсолютно аналогичных ситуаций в истории не бывает, и в каждом стечении обстоятельств можно найти элементы подобия с ранее возникшими кризисами в разное время и в разных местах. Из этого проистекает характер дающихся экономистами рекомендаций, они многовариантны: с одной стороны - так, с другой стороны – иначе. Сложившиеся обстоятельства предполагают то одно развитие событий, то другое. Опыт, которым вооружены экономисты, - это не наука, поэтому

⁵¹ SmartMoney, № 39, 11 декабря 2006г.

методы решения поставленных перед ними проблем могут быть самими разными.

Государственные лидеры часто отмечают, что экономисты всегда славились тем, что от представителя этой профессии невозможно добиться прямого ответа на поставленный вопрос. Не даром в свое время президент США Ф. Рузвельт мечтал об одноруком экономисте, будучи по горло сыт рекомендациями с рефреном: «on the one hand, on the other hand»⁵².

Назначение.

Один из парадоксов, которыми буквально нашпигована экономика, заключается в том, что она за все время своего существования окончательно не решила ни одной проблемы человечества, но без неё ни создание, ни само существование сколько-нибудь развитого общества было бы невозможно. И тот факт, что экономика сегодня не дает ожидаемых от неё результатов, ни в коей мере не означает отсутствия общественной потребности в ней. Кроме того, эта область интеллектуальной деятельности находится на этапе накопления потенциала. Правда, потенциал экономики растет одновременно с ростом сложности возникающих управленческих проблем.

Итак, можно считать установленным факт отсутствия открытых экономикой законов, подобных тем, что наполняют науки естественного направления. Поэтому, надо признать, что у экономики другое предназначение. Она не может открывать вечные законы, но она умеет делать иное.

Экономика обобщает и систематизирует опыт, используя для этого все возрастающие объемы качественной и оперативной информации. Проверяя проекты технических, технологических, организационных решений на предмет возможности повторения прошлых, зафиксированных ею ошибок, экономика способствует снижению уровня неопределенности при принятии управленческих решений, но никогда не сводит её к нулю.

Экономика отличается от здравого смысла тем, что владеет аппаратом, позволяющим одновременно проверять на непротиворечивость большое, даже огромное количество взаимосвязанных управленческих решений. Достигается это при помощи использования самого гениального, но безымянного изобретения экономики – баланса.

В обеспечении управления информацией, позволяющей добиваться сбалансированности и пропорциональности развития финансово-хозяйственной системы общества, и заключается основное предназначение экономики.

Экономист в чем-то подобен самому опытному моряку в команде корабля, постоянно плывущего в ещё неоткрытых морях. Правда, встретившись с новым, еще неизведанным препятствием экономист, как

⁵² С одной стороны, с другой стороны (англ.).

правило, не тонет, а лишь фиксирует его. Если капитан последователен в применении информации, получаемой от экономиста, то следующую пробоину корабль получит по другой, ранее неизвестной экономисту причине.

Встречающиеся на пути корабля препятствия - это не только водовороты и скалы. Они могут быть и в технологии управления кораблем. Моряк-экономист знает, что при этом ветре постройка прямых парусов грозит крушением, а к реям не крепятся косые паруса.

Корабль с экономистом на борту одновременно и плывет, и строится. И все его знания нужно добывать заново при смене такелажа, а это происходит постоянно.

Мы понимаем, что качество экономических прогнозов имеет естественные, заданные природой ограничения. Нам не только не удастся надежно предвидеть, но и вредно досконально знать наше будущее. В таком случае возникает вопрос – зачем общество тратит свои далеко небезграничные ресурсы на прогнозирование?

Ответ на этот вопрос далеко не прост.

Прогнозирование в финансово-хозяйственной сфере призвано играть роль золотого петушка из известной сказки А.С.Пушкина, предупреждавшего о приближении опасности.

Кроме того, плохой прогноз много лучше, чем отсутствие прогноза. Экономический прогноз позволяет управлению выстроить финансово-хозяйственную систему целиком и каждую её часть в определенном приближении к равновесному состоянию.

Пропорции системы и её частей могут быть подвергнуты коррекции, иногда существенной, по мере того, как реалии будут отклонять факт от прогноза. Но современное общество научено работать в таких условиях и готово к соответствующему управляющему маневру - то ли дополнительному распределению профицита бюджета, то ли дополнительному заимствованию для покрытия дефицита...

Финансово-хозяйственная система любого развитого общества абсолютно не готова функционировать при отсутствии заданных прогнозных ориентиров.

Современная нам практика управления позволяет и государству, и хозяйствующим субъектам приспособиться к той форме и тому уровню качества экономических прогнозов, которые мы сегодня в состоянии получить. Учитывая, что экономика способна фиксировать отклонения в структуре финансово-хозяйственной системы общества, приводящие к тем формам кризисов, которые уже реально происходили в прошлом, накопление иных видов диспропорций, реализующихся в виде кризисов новой, неизвестной нам формы – возможно.

В аспекте прогнозирования экономика в определенной степени подобна сейсмологии. Сейсмология сегодня находится на таком уровне развития, при котором она не в состоянии предупредить людей о точном времени и конкретном месте предстоящего землетрясения. Но она уже

способна выделить зоны их максимальной вероятности и предложить информацию, перерабатываемую в нормативы для строительства сейсмостойких зданий в этих районах. Но уровень неопределенности, с которым сталкивается сегодня сейсмология, на порядок порядков ниже, чем у экономики. Поэтому мы более беззащитны перед экономическими катаклизмами, чем перед стихийными разрушительными природными явлениями.

Следует отметить и особую, неявную роль экономики в достижении стабилизации общественного развития. Она способствует этому уже самим фактом своего существования. Как это не покажется неожиданным, но экономика несет в себе некую сакральную⁵³ функцию.

Роль экономистов, занятых в области макроэкономики (полисономии) в современном мире, в чем-то сродни роли шаманов в первобытном стаде, египетских жрецов, средневековых предсказателей, астрологов и алхимиков, подвизавшихся при дворах коронованных особ. Их основное назначение было не в том, что бы приносить практическую пользу - они были общепризнанным атрибутами власти. И сегодня абсолютное большинство жителей Земли даже примерно не представляет, чем заняты ученые, исследующие проблемы экономики на государственном уровне. Но то, что эти специалисты реально существуют, их достижения действительно доводятся до сведения сильных мира сего, постоянно признаются на высших уровнях власти, и то, что им периодически присуждаются Нобелевские премии, говорит обывателю: глобальные проблемы экономики находятся под контролем.

Это обнадеживает и рядового гражданина, и финансового воротилу.

И такое назначение экономики тоже общественно полезно.

⁵³ Sacrum (лат) – священный.

Глава II. Основные понятия.

Дефиниции экономики.

Основные экономические понятия, которыми мы активно пользуемся, были сформулированы по историческим меркам не так уж и давно, но они были созданы в условиях, принципиально отличающихся от современных. И если в сфере естественно-технических наук нет необходимости постоянно возвращаться к исходным понятиям и определениям, то применительно к экономической науке все обстоит иначе. Возникающие и затухающие тенденции в хозяйственной сфере приводят как к выводу из оборота определенных понятий, так и к появлению абсолютно новых.

Сегодня нам понятны, но не нужны в практической жизни такие экономические категории как «барщина», «оброк», «церковная десятина», «подушная подать» и т.п. С другой стороны, «инфляция», «эффективность», «кредит», «бюджет» и многие другие экономические понятия вошли в практический и научный оборот много позже первого зафиксированного опыта систематизации хозяйственной практики. Применительно к условиям Древней Греции этот опыт был описан еще Ксенофонтom в «Домострое» и в работе «О доходах».

Важно отметить, что все основные для экономической науки и практики третьего тысячелетия дефиниции получены не в результате доказательных и воспроизводимых экспериментов, а являются плодами некоего неформального, негласного временного соглашения. Эти определения признаны «по умолчанию» экономическим сообществом в качестве наиболее достоверных в данный конкретный временной промежуток и являются производными от гипотез, описывающих протекание экономических процессов. Эти гипотезы должны своим содержанием удовлетворять большинство, заинтересованное в использовании вытекающих из них выводов в практике хозяйствования, для логико-математических построений ученых, или они, по мнению специалистов, превосходят в данный временной промежуток все остальные степенью «правдоподобия» в описании тех или иных экономических явлений.

И здесь возникает проблема идентичности. Она заключается в оценке правдоподобия исходных положений, принятых при построении экономической теории, лежащей в основе принятого определения, их соответствия реалиями хозяйственной жизни.

Для иллюстрации содержания проблемы идентичности выберем один из наиболее известных образцов экономического научного творчества.

К широко известным и повсеместно тиражируемым, несомненно, следует отнести теоретические построения в области ценообразования.

Возьмем типичный пример определения равновесной цены¹.

¹ Сломан. Дж. Экономикс 5-е изд./ Пер. с англ. Под. Ред. С.В. Лукина – СПб.: Питер, 2005.

В примере речь идет о картофеле. Именно его ежемесячными поставками на рынок автор иллюстрирует формирование равновесной цены (табл. 1²).

Таблица 1.

Рыночный спрос и предложение картофеля.
(ежемесячно)

Цена картофеля, пенсов за кг	Общий рыночный спрос, тыс. т.	Общее рыночное предложение, тыс. т.
20	700	100
40	500	200
60	350	350
80	200	530
100	100	700

Графическое изображение данных таблицы 1 представлено на графике (рис.1)³.

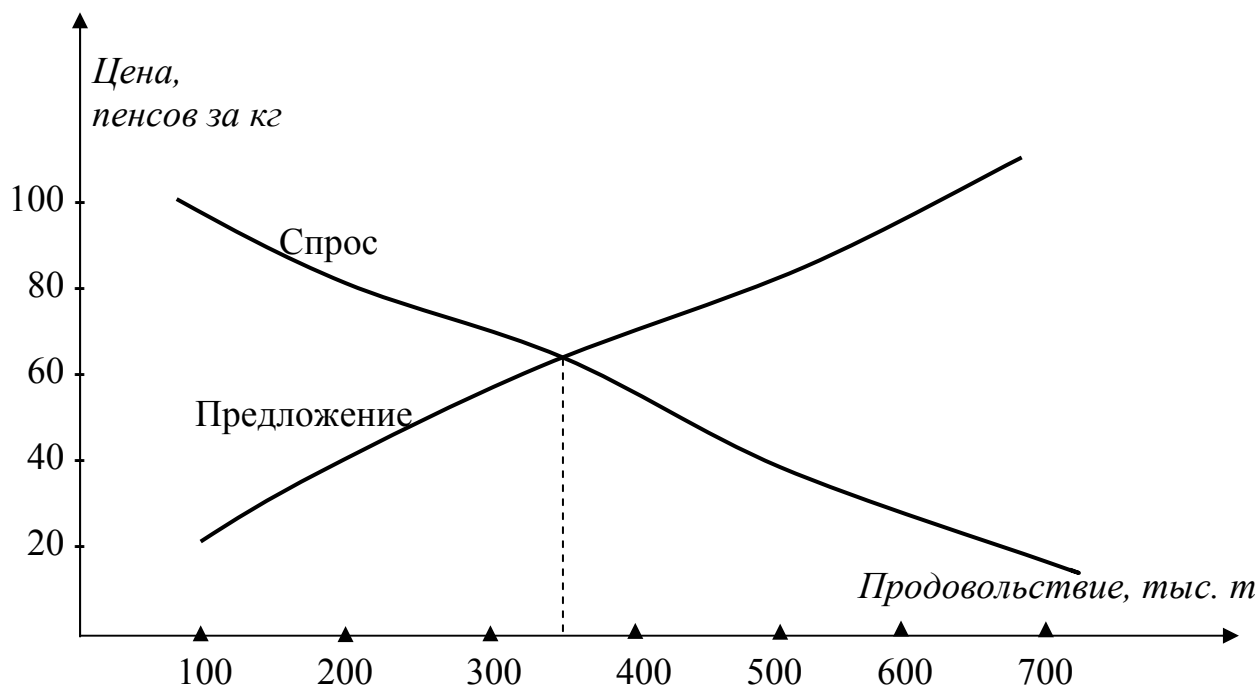


Рис 1.

² Там же, С. 57

³ Там же, С. 58

Из таблицы и графика по мнению их авторов следует, что равновесная цена устанавливается при равенстве спроса и предложения на уровне 60 пенсов за кг.

Очень важным, можно даже сказать - принципиально важным является вопрос о происхождении первой цены.

Крайне интересно узнать, каким образом появилась эта цифра – 20 пенсов за килограмм? Вопрос не праздный – все дальнейшие изменения, представленные в таблице и на графике, представляются вторичными.

Мы не найдем ответа на этот вопрос в трудах А.Маршалла и его последователей – они в появлении некой первоначальной цены проблемы не видят и поэтому её не решают. Из этого с очевидностью следует, что существует некая неопределенная инстанция, которая и определила эту цифру: 20 пенсов при величине спроса в 100 тыс.т. и предложения в 700 тыс.т.

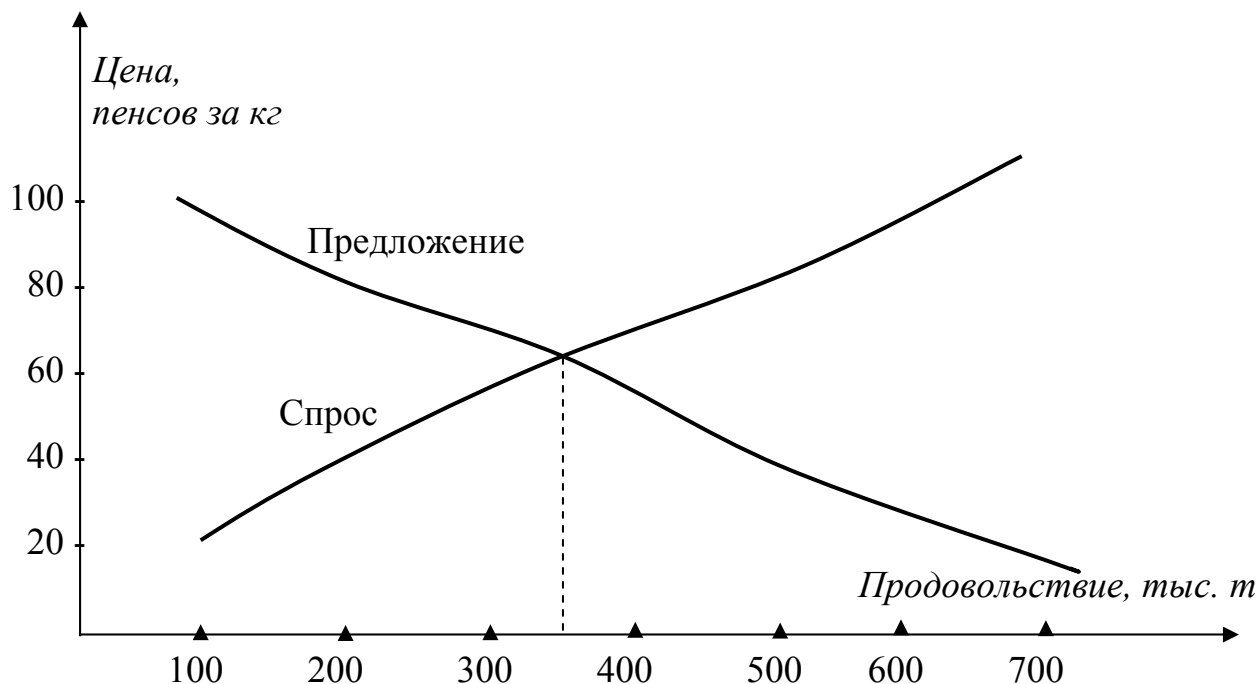


Рис.1. Рыночный спрос и предложение картофеля.

Рассмотрим вопрос об изменении платежеспособного спроса на картофель, основываясь на данных таблицы 1.

- 1-й месяц - 20 пенсов x 100 000 000 кг. = 2 млрд. пенсов;
- 2-й месяц – 40 пенсов x 200 000 000 кг. = 8 млрд. пенсов;
- 3-й месяц – 60 пенсов x 350 000 000 кг. = 21 млрд. пенсов;
- 4-й месяц – 80 пенсов x 530 000 000 кг. = 42,4 млрд. пенсов;
- 5-й месяц – 100 пенсов x 700 000 000 кг. = 70 млрд. пенсов.

Закономерно возникает вопрос, что же такое произошло с таким простым продуктом, как картофель, какие такие принципиально новые замечательные качества нашло в нем население этой неназванной страны, что его платежеспособный спрос по данной позиции номенклатуры закупаемых товаров увеличился в 35 раз?

Отметим, что в первом месяце торговли картофелем было предложено покупателям 700 тыс. тн. этого продукта, а продано только 100 тыс. тн. Из этого следует, что у продавцов осталось нераспроданным – 600 тыс. тн. Но во втором месяце на рынок поступает только 500 тыс. тн. Закономерно возникает вопрос – что произошло со 100 тыс. тн. картофеля. Сгнили?

Из смысла предложенной А.Маршаллом схемы ценообразования следует, что в течении четырех месяцев из пяти картофель продавался по неравновесной цене. Но здесь возникает вопрос: как формируется неравновесная цена? Где можно ознакомиться с механизмом возникновения неравновесных цен?

А если равновесная цена равна 60 пенсов за кг, то почему после ее установления цена продаж меняется, и если цена не стабилизируется на равновесном (спрос = предложение) уровне, то какой смысл в поиске равновесной цены? И вытекает из представленных данных, что равновесные цены – это скорее случайность, а в подавляющем большинстве случаев (в рассмотренном примере – 80% времени) торговля идет по неравновесным ценам?

И самый главный вопрос: какое отношение схема ценообразования А. Маршалла имеет к реальной действительности?

Вряд ли найдется кто-либо, кому приходилось лично наблюдать подобную ситуацию.

Думается, что те, кто торгуют и покупают за пенсы, судя по достигнутым ими результатам, не заслуживают такой иллюстрации их деятельности.

В основе рассмотренных и им подобных экономических гипотез лежат некие очевидные, постоянно наблюдаемые факты, простая комбинация которых приводит к несуразному результату. Реальная картина связи спроса и предложения много сложнее той, которая отражена на рис. 1.

Если внимательно и критично отнестись к предлагаемым современными авторами построениям, объясняющим суть происходящих в экономике явлений, то следует обратить внимание на то, что все они начинаются как бы с «чистого листа». Из содержания рассмотренного выше примера, посвященного продаже картофеля, явно видно, что его автор не предполагает наличие какого-либо опыта ни у продавцов, ни у покупателей в этой области. Картофель в этой стране никто и никогда до этого на пенсы не продавал. Здесь не имеют ни малейшего представления об уровне ранее сложившихся цен. Все это очевидный нонсенс, поэтому и результаты такие, какие они есть.

Претензии к рекомендованному учебником методу поиска равновесной цены носят не формальный, как может показаться, а содержательный характер. Об этом - более подробно ниже. Пока отметим, что в реальной практике никто и нигде в мире равновесную (как и любую другую) цену таким способом не ищет.

Кроме проблемы идентичности применительно к экономическим понятиям существует проблема соответствия. Речь идет о соответствии используемых дефиниций требованиям господствующей в обществе идеологии. Заметим, что законы - постулаты физики, химии или математики не зависят от политической конъюнктуры, чего не скажешь об экономических «постулатах». Если кому-то захочется в этом убедиться, то к его услугам еще не полностью истлевшие учебники по социалистической экономике, в которых он найдет массу примеров, подтверждающих этот тезис.

А сегодня приверженцы марксистских экономических идей в России чувствуют себя несколько неуютно в условиях всеобщей эйфории, возникшей в предчувствии наступления золотого века рыночной экономики.

Это пройдет.

Третьей проблемой в рассматриваемой сфере является проблема адекватности.

Эту проблему следует интерпретировать в том смысле, что предлагаемые в области экономики дефиниции должны были бы иметь определенную содержательную начинку. К сожалению, эта сторона не является сильной в предлагаемых учебниками «Экономикс» определениях. Судите сами.

Мэнкью Н.Г.⁴ предложил такие определения эффективности и равенства: «Эффективность есть получение обществом максимума возможных благ от использования его ограниченных ресурсов». А равенство, по его мнению, «означает, что полученные блага справедливо распределяются между членами общества»

В связи с этими определениями возникает ряд вопросов. В частности, хотелось бы понять, что такое «максимум возможных благ общества». Какой из вариантов распределения ресурсов соответствует максимуму: когда при прочих равных мы имеем три танка и один симфонический оркестр или имеем два танка и два симфонических оркестра? И что такое «блага, справедливо распределяемые между членами общества»? Кто знает способ справедливого распределения, кто сформулировал понятие «справедливость» применительно к распределению благ?

Подобные определения представляют собой примеры бессодержательного словесного сора, к сожалению, широко рассыпанного в учебниках «Экономикс».

⁴ Мэнкью Н.Г. Принципы Экономикс. – СПб, Питерком, 1999.

Главный вывод, который вытекает из всего приведенного, заключается в том, что в области экономики ни одно из понятий-постулатов не вечно и не может не находиться вне зоны постоянного критического осмысления. Хотя многие из них, находящиеся в научном и практическом обороте, давно не подвергались, как это не покажется странным, критическому анализу, хотя и остро нуждаются в этом.

Что и предлагается сделать.

Правда, есть одно замечание. Дело в том, что в дальнейшем я предложу читателям новые версии основных понятий, которые будут страдать всеми теми же пороками, которые мною были обличены. Они не будут иметь строгой доказательной силы, они будут производными от определенных, мне кажущихся правдоподобными гипотез, они не смогут претендовать на бессмертие. Но в этом есть, наверное, определенный глубокий смысл: экспериментально-беспомощная экономика нуждается постоянно в приливе свежей крови, притекающей через новый опыт и новые логические построения.

Стоимость.

Проблемы формирования стоимости и ценообразования смело можно отнести к разряду ключевых в экономике. Они на протяжении веков занимали мысли экономистов. Но следует признать, что XIX и XX века были периодом особенно массивного штурма проблемы формирования собственности (цены). Загорались и гасли звезды экономической мысли.

На рубеже веков процветала австрийская школа. Всем казалось, что менгеровский подход превратился в законченную теорию цены. Список авторов австрийской школы и их трудов огромен: Бем-Баверк, Уикстид в Великобритании и американцы Кларк, Феттера, Дэвенпорт, Бейтс, Кавер, Фишер и многие, многие другие.

Но появилась и широко распространилась «экономикс», – экономическая теория Маршалла, ставшая к началу 1920-х годов доминирующей в сфере чистой экономической теории. С 1931 г. в Лондонской школе экономики под руководством Фридриха фон Хайека развились работы, объясняющие ценообразование «в парадигме общего равновесия». В результате австрийская школа сохранилась лишь в трудах по экономической истории.

Не забудем и марксистов, активно развивавших в это же время трудовую теорию стоимости.

Таким образом, недостатка в теориях ценообразования или формирования стоимости экономика не ощущала никогда.

Стоимость относится к категориям абстрактным. Никто и никогда ее не видел, и определить или померить ее значение применительно к отдельному товару и даже их совокупности - невозможно. Однако принято считать, что в том случае, когда товар нашел своего покупателя, стоимость в нем существовала и доказательством этого является свершившийся акт купли-продажи.

Признается, что изделие, не предназначенное для продажи, стоимости не имеет, из чего следует, что под термином «стоимость» подразумеваются определенные отношения, в которые вступают люди. Некоторые авторы считают, что сумма стоимостей всей реализованной массы товаров должна быть равна сумме цен, по которым они фактически были проданы.

Несмотря на то, что стоимость, в отличие от цены, представляет собой некую абстракцию, попытки найти подходы к её объективной оценке, вскрытию её сущности предпринимались неоднократно.

Широко известная в научных кругах, но совершенно безвестная в кругах практических (по причине своей полной бесполезности) **производственная функция Кобба-Дугласа** была построена из предположения о том, что стоимость формируется трудом и капиталом.

При этом суть процесса перехода, как и технология трансформации двух категорий в третью, ни в теории, ни в практике авторами и приверженцами этой теории не рассматривались. Считается, что наличие корреляционной связи между факторами (труд, капитал) и функцией (стоимостью, в расчетах - ценой) является доказательством наличия причинно-следственных уз.

Внутренний механизм образования стоимости из таких разнокачественных субстанций, как труд и капитал, не раскрыт до настоящего времени, а косвенные свидетельства, полученные расчетами тесноты связи, уже давно не признаются достаточными доказательством факта его существования.

В настоящее время производственная функция трудами неугомонных исследователей расширена путем включения в нее множества дополнительных факторов производства, но сути подхода, заложенного в изначально предложенную функцию Кобба-Дугласа, эти дополнения не изменили.

Марксисты и их современные последователи исповедуют **трудовую теорию стоимости**. В соответствии с ней стоимость создается исключительно трудом человека, а товары обмениваются по принципу эквивалентности затраченного при их производстве труда.

Стоимость по Марксу отражает количество и качество труда, затраченного при производстве товара. И если количество труда еще поддается какой-то оценке (в часах работы, например), то с предвнесением в схему формирования стоимости такой категории, как качество труда, проблема описания механизма превращения трудовых затрат в стоимость приобретает абсолютно неразрешимый, можно сказать - мистический характер.

Допустим, что марксизм прав и товары обмениваются по эквиваленту трудовых затрат, а мы в силу каких-то причин не в состоянии вскрыть механизм согласования, подтверждения достижения искомого равенства. Но и в этом случае остается одна проблема. Она заключается в том, что обмен «по-марксистски» устраняет основное противоречие товарного производства. Прогресс человечества в принципе был бы невозможен, если

бы производители обменивались товарами по принципу эквивалента затрат труда. Равенство не содержит источника прогресса. Для развития нужно противоречие, необходима некая величина прироста. И К.Маркс это понимал и признавал.

Для практического использования трудовая теория стоимости оказалась совершенно бесполезной (если не сказать - вредной), чего не скажешь об ее идеологическом применении. Принцип эквивалентности обмена подобен принципу социального равенства - звучит хорошо, но на практике не действует.

В настоящее время главенствующие позиции в интересующей нас области занимает **теория предельной полезности**.

Гипотеза, называемая «теорией предельной полезности», базируется на следующих предположениях:

- каждая последующая, приобретенная потребителем единица товара, полезна ему меньше предыдущей;
- свой ограниченный доход потребитель стремится потратить для получения максимально возможной для него полезности или получения субъективного максимального удовлетворения.

При этом первое предположение этой теории возведено в ранг закона – закона убывающей предельной полезности, который утверждает, что для потребителя каждое новое приобретение данного товара увеличивает до определенного уровня полезность купленной массы, при этом полезность каждой последующей единицы товара постоянно снижается, достигая на какой-то покупке значение «ноль».

Самым существенным следствием из рассматриваемой теории является заключение ее приверженцев о том, что каждый потребитель останавливается в своем неумном стремлении к увеличению количества принадлежащего ему конкретного блага только в момент достижения равенства отношения предельной полезности к цене по каждой конкретной позиции всей номенклатуры приобретаемых им товаров и услуг.

Расчетному определению момент достижения этого равновесия не поддается как по причине абсолютно индивидуальной оценки полезности каждого блага каждым конкретным потребителем, так и в силу невозможности формализовать этот процесс. Все происходит на интуитивном уровне. Отсутствует даже показатель полезности (название этому показателю придумали – «*ютиль*»), а содержание не смогли). Поэтому в строгом соответствии с теорией предельной полезности *каждый* потребитель должен прочувствовать предельную полезность *каждого* приобретаемого им блага и сделать это экспериментальным путём.

Авторы подобных построений вряд ли задумывались над тем, как то, что они пишут, соотносится с практикой. Что, действительно, мы, будучи покупателями, последовательно приобретаем несколько единиц товара каждого вида, чтобы опытным путем определить эту точку равенства отношения предельной полезности к цене? Это явно не так.

Нетрудно убедиться в том, что закон убывающей предельной полезности, как и все, сделанные на его базе выводы, основывается на интуитивных и весьма шатких представлениях его авторов. Всем рассуждениям о большей полезности первой ложки супа перед второй не сложно противопоставить примеры прямо противоположного свойства. Действительно, разве вторая приобретаемая пара носков вам менее полезна, чем первая? По-моему без второй не нужна и первая. Если у вас родится двойня, то вы купите две кровати, а не начнете с приобретения одной и не будете экспериментировать с третьей.

Весьма показательны, что теория предельной полезности не иллюстрируется примерами из области торговли товарами производственного назначения. Количество оборудования, объем материальных и энергетических ресурсов и многое иное, необходимое для организации производственного процесса, вообще не могут рассматриваться в качестве полезностей, стремящихся к своему пределу.

Ценообразование.

Простой обмен.

Следует согласиться с тем, что критических замечаний в адрес различных теоретических построений, призванных вскрыть загадочную природу стоимости и цены, было достаточно. Чего не хватает, так это конструктивных предложений.

Переходя к этой части, обратимся к экономической археологии – попытаемся восстановить процесс простого обмена в его самой примитивной форме.

В простом обмене не должно быть ничего слишком сложного и, тем более, мистического. Обмен мог естественно, т.е. без силового принуждения, совершаться только в том случае, если обе стороны в этом процессе получали очевидную, ощущаемую ими, выгоду.

Вряд ли необходимо доказывать, что первые в человеческой истории обменные операции производились во времена абсолютного господства натурального хозяйства и в условиях, когда номенклатура предлагаемых к обмену предметов была крайне ограничена. Обмен начинался со случайных сделок. Стороны, принимающие участие в обмене, имели полное представление об уровне собственных затрат не только на производимые ими предметы, но и на предметы, им в обмене противостоящие. Это происходило по той простой причине, что первые обмены совершались в пределах рода-племени, т.е. между соплеменниками, не имевшими специализации на производстве определенного вида необходимых им предметов. То есть обмен зародился в тот период, когда каждый член племени (или рода) мог делать и фактически делал всё, что было необходимо для выживания.

Начнем: каменному топору противостоит каменное копье.

Я изготовил топор, вы, читатель, - копье. Я затратил на изготовление своего топора 11 единиц ресурсов⁵. Одновременно я, естественно, умею делать и копья. На производство каждого копья я трачу 6 единиц ресурсов (см. табл.2).

У вас, противоположной стороны еще не состоявшегося обмена, ситуация такая: для изготовления топора вам необходимо 14 единиц ресурсов, но одно копье вы делаете за 5 единиц ресурсов.

Таблица 2. Затраты на производство единицы продукта, ед. ресурсов.

	Автор	Читатель
Копье	6	5
Топор	11	14

Так оказалось, что вам нужен топор, а мне нужны копья. Начнем меняться.

Я не отдам свой топор за одно ваше копье, поскольку не трудно посчитать, что я при таком варианте теряю 5 единиц: я сам могу сделать копье за 6, а, обменяв на топор, в итоге получу, что сделал его за одиннадцать.

Вы не отдадите за мой топор 3 своих копья, поскольку теряете ($3 \times 5 = 15$; $15 - 14 = 1$) одну единицу ресурсов. При таком моём предложении вам выгоднее делать топор самому.

Я предлагаю обмен по эквиваленту 1 к 2, т.е. за один мой топор вы отдадите два копья. Вы не устоите против такого предложения, и это понятно, поскольку получите выигрыш в размере четырех единиц ($14 - 2 \times 5$).

Но и я в восторге: на производство двух копий у меня бы ушло 12 единиц затрат, но в обмене на топор получилось только 11. Результат обмена составил одну единицу ресурсов в мою пользу!

В результате обменной операции наш совокупный выигрыш составил 5 единиц ресурсов. Эта величина характеризует ту экономию, которую мы получили в совокупности, занявшись тем, что удастся нам лучше всего и обменявшись продуктами своей деятельности.

Процесс обмена распространялся медленно и неуклонно. Появление товаров-эталонов много продвинуло дело. Появилась цена. Но в основе простого обмена лежало то, что и сегодня позволяет градуировать шкалу

⁵ Оговорюсь, что любой производитель, даже самый первобытный, не мог ограничиваться учетом только своего рабочего времени, хотя они и составляли львиную долю его общих затрат

потребительских ценностей – возможность сравнивать разнокачественные товары. Вся экономика базируется на этом - без базы сравнения невозможна оценка вариантов технологических и хозяйственных решений, определение среди них оптимального.

Вовлечение в обмен все новых и новых товаров привело к созданию системы взаимосвязанных, естественным образом возникающих цен. Из маленького росточка простого обмена выросло огромное дерево цен.

Предложенный вариант реконструкции происхождения обмена является, естественно, гипотезой и в этом отношении ничем не отличается от всех возможных прочих, известных и неизвестных в настоящее время. Мне представляется, что он продуктивнее прочих, поскольку снимает мистическую составляющую обмена по принципу эквивалентности. Действительно, эквивалента нет: мы обменяли результат использования 10-ти ваших ресурсов на 11 моих. Но это не препятствует обмену, не делает его невозможным.

Взаимовыгодность.

Перейдем к проблемам современного ценообразования.

Удивительно, но все известные построения, обосновывающие положения теорий ценообразования, игнорируют такую гигантскую область экономики, коей является торговля единичными средствами производства – уникальными машинами и оборудованием. Это странно хотя бы потому, что именно в процессе купли-продажи уникального оборудования встречаются единственный продавец и единственный покупатель – эта наиболее простая ситуация как нельзя лучше подходит для начального изучения процесса реального ценообразования.

В современных условиях рынки средств производства и предметов потребления во многом существенно отличаются. Массовый поток спроса на однотипные товары обезличивает покупателя, поэтому в магазине или супермаркете отсутствует торг – покупатель лишен возможности предложить свой вариант цены. Это уже не торговля в первоначальной канонической форме, это - ее позднейшая модификация. Гигантский рост номенклатуры потребительского предложения, гипертрофированное влияние рекламы, появление новых финансовых инструментов и многое другое коренным образом трансформировали изначальную форму торговли предметами потребления.

Представляется, что рынок средств производства, освобожденный от многих условий, изменивших потребительский рынок, сохранил необходимые нам для первоначального анализа элементы реальной торговли.

Анализ процесса достижения консенсуса между покупателем и продавцом, выражающегося в принятии обеими сторонами определенного значения цены товара, позволят нам вскрыть самый главный принцип любой формы обмена, принцип, делающий его реально осуществимым. Это

– компромисность, т.е. **выгодность обмена для обеих сторон сделки**: и для продавца, и для покупателя.

Обмен может произойти только в том случае, когда обе стороны получают определенную выгоду от этого процесса. Иначе он бессмысленен и поэтому невозможен.

Верхний и нижний пределы цены.

Рассмотрим процесс продажи оборудования, выпускаемого в единичных экземплярах для конкретного заказчика. Начав с этого простого случая, мы позднее усложним условия анализа.

Абсолютно ясно, чем руководствуется предприниматель, продающий свой товар: это обеспечение ценой продажи покрытия совокупных издержек производства (точка **S** на *рис 2*)⁶. Издержки, которые он несет, выступают для продавца той границей, ниже которой он не может опуститься без потери экономического смысла продолжения производства. В этой точке возникает угроза наступления момента его финансовой несостоятельности. Поэтому назовем величину **S** – **нижним пределом цены**. Нижним он назван потому, что ниже уже нельзя, ниже начинаются убытки.

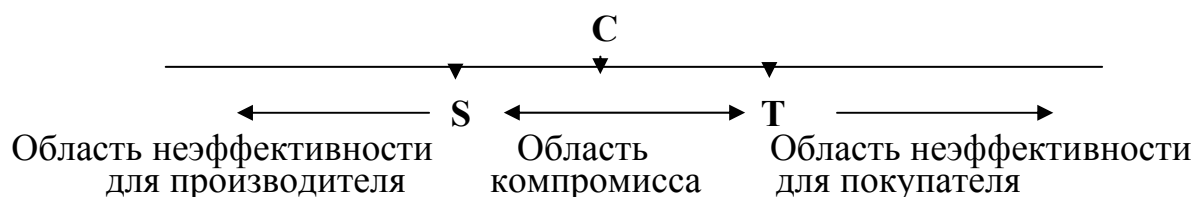


рис 2

Таким образом, для продавца обязательным условием продажи является выполнение условия (1):

$$S < C, \quad \text{где: } C \text{ – цена товара.} \quad (1)$$

Чем руководствуется покупатель, соглашаясь или не соглашаясь с предложенной ему ценой? Он вправе рассчитывать на то, что приобретение данного товара позволит ему получать дополнительную прибыль к той, которая существует у него в настоящее время, повысить эффективность его деятельности. Если он меняет старый станок на новый, то это приобретение, как минимум, не должно ухудшить состояние экономики его

⁶ В данном случае под «издержками» подразумевается только себестоимость, хотя понятно, что существуют некие минимальные накопления, без которых невозможно реальное простое воспроизводство. Но введение таких понятий, как «нормальная» и «сверхнормальная» прибыль, как это делается в современной экономической литературе, лишь запутывает ситуацию. Издержки плюс как «нормальная», так и «сверхнормальная» прибыль имеют одно экономическое содержание – цена.

фирмы. Если новое оборудование необходимо для того, чтобы обеспечить переход на новый вид выпускаемой продукции, то эффективность производства от этого должна, как минимум, не упасть⁷.

Таким образом, покупателю (ему и только ему) известен некий уровень цены нового оборудования, который обеспечит сохранение для него status quo – эквивалента эффективности эксплуатации старого и нового оборудования.

Если цена нового оборудования (станка и т.п.) выше этой границы, оно для покупателя неприемлемо. Это, по такой цене, он покупать не будет.

Новое оборудование, как правило, более производительное, может обладать увеличенным сроком службы, другими преимуществами, обеспечивающими более низкий уровень эксплуатационных издержек. Но все эти преимущества сохраняются только до определенной границы роста цены. Именно это, совершенно конкретное, значение, индивидуальное для условий каждого предприятия-потребителя оборудования, является тем пределом, выше которого начинается для покупателя зона неэффективности. Назовем это значение **верхним пределом цены**¹ (точка **T** на *рис 2*). Верхним он назван потому, что выше его – нельзя.

Для покупателя обязательным условием сделки является выполнение условия (2).

$$T > C \quad (2)$$

Если категория нижнего предела цены проста и понятна – в продаже товара по цене ниже себестоимости нет никакого экономического смысла, то верхний предел цены требует дополнительных пояснений.

Рассмотрим вариант приобретения нового оборудования, идущего на замену используемого. Попробуем оценить, на каком уровне цены нового оборудования начинается область неэффективности для потребителя. Для решения этой задачи воспользуемся формулой верхнего предела цены (*Ц_{вп}*).⁸

$$Ц_{вп} < Ц_1 \frac{B_2}{B_1} \times \frac{R_1 + E}{R_2 + E} + \frac{I_1^1 - I_2^1 - (K_2^1 - K_1^1)E}{R_2 + E} \quad (3)$$

⁷ Здесь мы сознательно абстрагируемся от нескольких возможных вариантов экономически мотивированного поведения. В частности, достаточно часто допускается временное ухудшение экономического положения в связи со сменой технологии или перепрофилированием производства. Важно другое. Человек в хозяйственной сфере сознательно не действует себе во вред. Это является единственным экономическим утверждением, не требующим доказательств, хотя и знающим исключения. Но я не уверен в том, что последнее обстоятельство относится к проблемам экономики.

⁸ Данная формула была использована в Методике определения оптовых цен на новую продукцию производственно-технического назначения - М.: Прейскурантиздат, 1974.-С.5-6. Более подробно об экономическом содержании формулы (3) см. раздел «Генезис метода оценки экономического эффекта».

где:

C_1 – цена базового (используемого в настоящее время) оборудования;

V_1 и V_2 - годовые объемы продукции (работы), производимые при использовании базового (1) и нового (2) оборудования;

R_1 и R_2 - доли отчислений от балансовой стоимости на реновацию базового и нового оборудования;

E - коэффициент эффективности – сложившаяся на предприятии-покупателе норма прибыли;

K_1^1 и K_2^1 - сопутствующие капитальные вложения потребителя при использовании базового и нового оборудования в расчете на объем продукции (работы), производимой с помощью нового оборудования;

I_1^1 и I_2^1 - годовые эксплуатационные издержки потребителя при использовании базового и нового оборудования в расчете на объем продукции (работы), производимой с помощью нового оборудования, кроме средств, затрачиваемых на реновацию.

В том случае, если выполняются условие: $R_1 = R_2$, и, кроме того, равны сопутствующие капитальные вложения $K_1^1 = K_2^1$ и эксплуатационные издержки $I_1^1 = I_2^1$ по сравниваемым вариантам, то формула (3) принимает вид:

$$C_{\text{вп}} < C_1 \frac{V_2}{V_1} \quad (4)$$

Формула (4) отражает очень простое и понятное требование покупателя: при прочих равных условиях цена нового оборудования не должна расти быстрее роста его производительности.

Остальные компоненты формулы (3) определяют дополнительные возможности роста цены покупаемого оборудования за счет того, что его использование снижает текущие издержки ($I_1^1 > I_2^1$) или сопутствующие капитальные вложения ($K_1^1 > K_2^1$).

Таким образом, верхний предел цены (приведенный пример легко экстраполировать на изделие любого применения) отражает предельные затраты, которые способен нести покупатель при реализации всех преимуществ приобретаемого им товара.

В стоимостном промежутке между значениями S и T находится область компромисса.

Реальная (она же равновесная) цена в том случае, если сделка купли-продажи совершится, будет находиться в промежутке $[S-T]$. Где окажется эта точка C : ближе к S или T , предсказать невозможно. На результат процесса поиска компромисса оказывают свое влияние огромное количество самых разнообразных факторов.

Продемонстрированный здесь принцип формирования равновесной цены позволяет понять механизм реализации на практике способа

формирования хозяйственного поведения, основанного на анализе предельных измерений.

В нашем примере величина S является предельным значением цены для продавца (производителя), а T – предельным значением цены для покупателя (потребителя).

Согласимся с тем, что в результате проведенного нами анализа мы лишь ограничили область неопределенности, в рамках которой формируется основная характеристика всех экономических процессов – цена. Но и этого достаточно, чтобы убедиться в реальности и действенности ранее предложенного основного принципа ценообразования – принципа взаимовыгодности для продавца и покупателя.

В реальной практике встречаются убыточные сделки, это происходит по различным причинам, возможно, существуют случаи, когда сделки совершаются, принося убытки обеим сторонам. Но всё это – исключения, которые, как известно, подтверждают правило: обмен возможен тогда и только тогда, когда он выгоден всем его сторонам.

Трудовая теория стоимости, настаивающая на эквивалентности обмена по величине трудовых затрат, не раскрывает тот механизм (кроме промышленного шпионажа), который позволяет агентам обмена узнавать затраты противоположной стороны. И самое главное. Не понятны мотивы обмена по принципу эквивалентности – какое мне дело до того, сколько затратил мой контрагент? Мне важно то, как после покупки будут обстоять дела у меня.

Проведенный нами анализ показывает, что и производитель, и потребитель товара (в нашем случае - уникального оборудования) оказываются в состоянии найти компромисс по величине цены, не располагая данными об экономических параметрах контрагента.

Отметим, что в рассмотренном нами примере сделку купли-продажи осуществляют стороны, выступающие один по отношению к другому в качестве монополистов: никто другой не может сделать это оборудование, но никому другому оно не нужно, что обеспечивает возникновение достаточно уникального случая полного совпадения потребности и предложения.

Спрос и предложение.

Мы переходим к рассмотрению ситуации, при которой множество производителей изготавливают однотипную, взаимозаменяемую (строго говоря - одинаковую) продукцию (товары, услуги) для множества потребителей. При этом мы принимаем ограничение, согласно которому производитель товара одновременно является и его продавцом. Принимается, что между продавцом и покупателем не существует

посредников, и отсутствует запас товара. Это очень важное ограничение, потому что снятие его существенно влияет на механизм ценообразования⁹.

Мы уже рассматривали схему распределения спроса и предложения, приводящуюся практически во всех учебниках «Экономика».

Их авторы считают, что предприятий, способных выпускать продукцию с низкими затратами очень мало, а с высокими, наоборот, очень много.

На самом деле, в реальной практике высокоэффективных предприятий так же мало, как и их полных противоположностей. В основном преобладают предприятия среднего уровня – их подавляющее большинство. Поэтому, выстраивая распределение объема производимой однотипной, взаимозаменяемой продукции всем множеством предприятий, занятых в этой отрасли, мы неизбежно получаем кривую, близкую к той, которую описывает Закон нормального распределения Гаусса-Лапласа (см. рис.3).

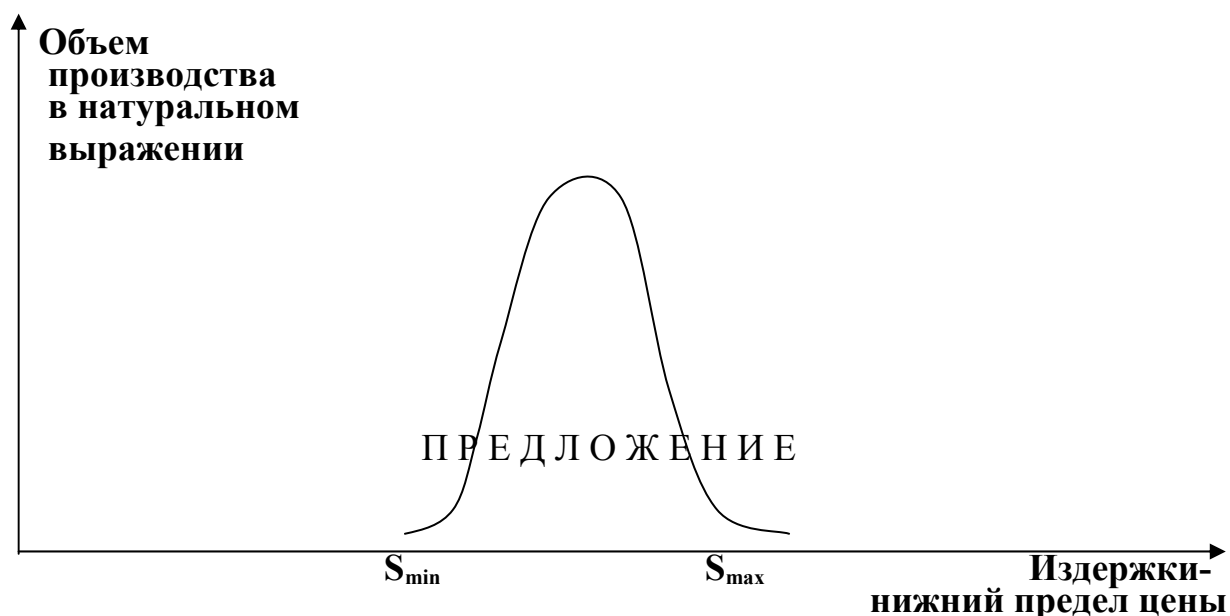


Рис.3

На этом рисунке¹⁰ приведено некое абстрактное распределение предложения. Кроме того, это распределение как бы живет и дышит: каждый день оно меняется – расширяется и сужается, поднимается и опускается, меняется форма, описывающей его кривой. Это происходит потому, что на отдельных предприятиях изменяются объемы выпуска, снижается или растет себестоимость, вводятся новые производства этой продукции и даже целые предприятия.

⁹ Пока мы ограничиваемся только областью производственного потребления, не затрагивая личное потребление.

¹⁰ В реальной практике кривые, описывающие распределение объемов выпускаемой продукции в диапазоне от самого низкого уровня издержек (S_{\min}) до самого высокого (S_{\max}), могут иметь самые разнообразные формы. Но объединяет их то, что все они подобны кривой, представленной на рис. 3.

Форма кривой меняется, но если говорить о тенденции (а именно тенденции нас интересуют), то она близка к той, которая отражена на рис.3.

Мы видим, что теперь нижний предел цены, представлен не отдельным значением, а занимает диапазон: $[S_{\min} - S_{\max}]$. Это значит, что для предприятия, выпускающего продукцию с издержками на уровне S_{\min} , значение S_{\max} может оказаться вполне приемлемым уровнем цены продажи. Таким образом, предприятия с низкими издержкам имеют преимущество не только по уровню потенциальной прибыли, но и по устойчивости на рынке.

Все то же самое, что было отмечено при анализе распределения предложения, можно сказать и о распределении спроса по значениям верхнего предела цены. Для каждого покупателя это своя, совершенно конкретная величина.

Верхний предел цены не имеет четкого алгоритма расчета, в отличие от нижнего предела цены. Нижний предел цены характеризует точку безубыточности для производителя. Верхний предел цены - категория значительно более сложная. Основная сложность заключается в том, что приобретая продукт для последующего использования, покупатель формирует его стоимостью лишь только часть себестоимости своего товара. Если он купил оборудование, то повлиял на уровень амортизационных расходов. Купив сталь – сформировал часть стоимости материальных затрат. Стоимость купленной электроэнергии сформирует себестоимость в части издержек, носящих название «затраты на покупную электроэнергию». Таким образом, каждый элемент себестоимости потенциально подвижен. И если вы покупаете дешевую сталь, то можете себе позволить покупать более дорогое топливо. В реальной практике эта сложнейшая задача решается на интуитивном уровне, в ее решении и проявляется то, что мы называет опытом хозяйствования. Приведу пример. В настоящее время российские предприятия, производящие азотные удобрения, покупают газ по цене около \$50 за 1000м^3 , при этом многие из них выпускают продукцию с минимальной рентабельностью. В это же время в Восточной Европе предприятия, выпускающие аналогичную продукцию, покупают газ по цене свыше \$250 за 1000м^3 . Понятно, что все дело в технологическом оснащении. Но для первых верхний предел цены газа – \$40, для вторых - \$150.

Применительно к условиям локальной экономической системы, которой является любая страна, характер, форма распределения массы спроса по верхнему пределу цены в основном повторяет ранее рассмотренную форму распределения предложения по нижнему пределу цены (см. *рис.4*).

↑ Объем

**потребления
в натуральном
выражении**

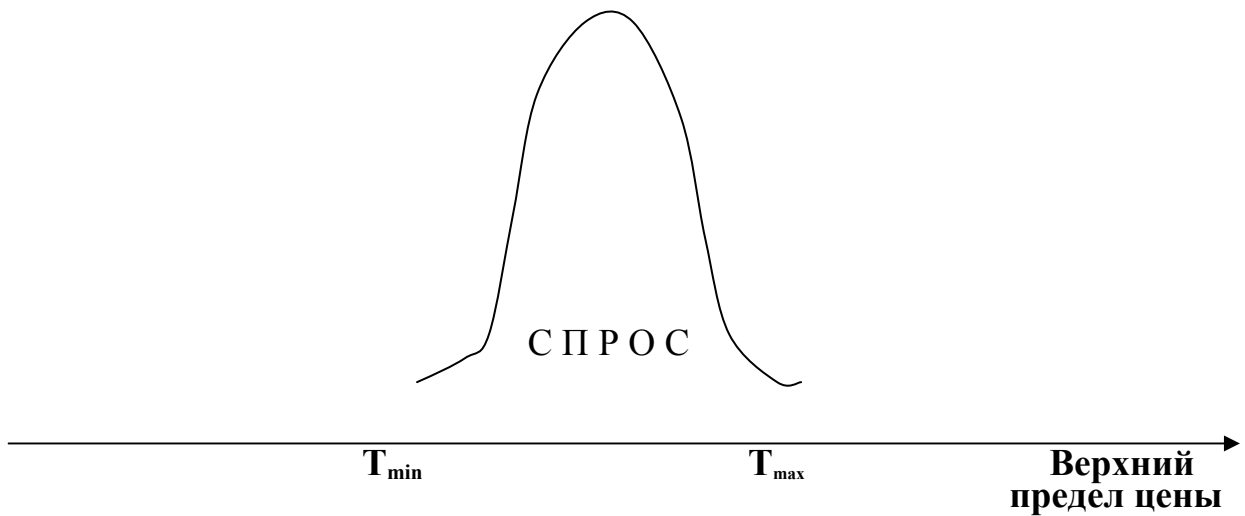
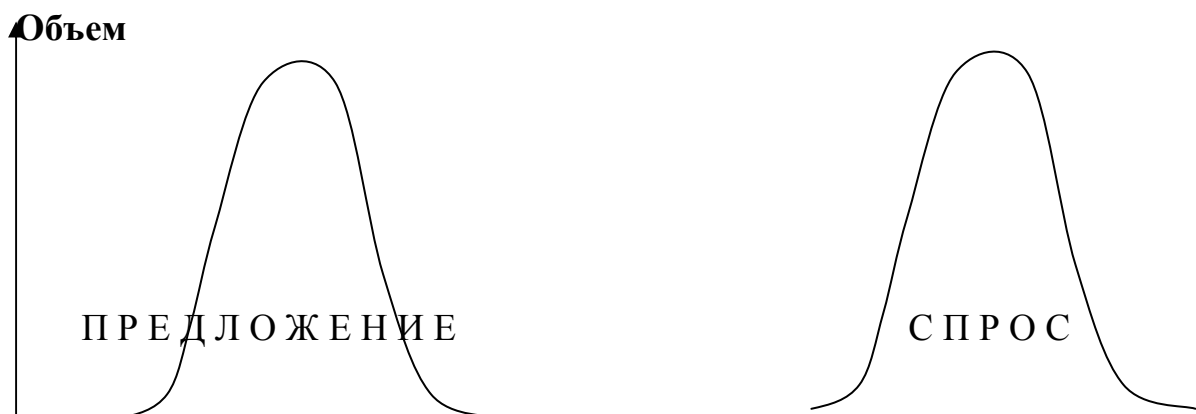


Рис. 4.

Кривая, отраженная на рис. 4, также весьма подвижна: она может расширяться и сужаться, расти и снижаться. Эти метаморфозы определяются появлением новых технологий использования покупаемого продукта, расширением (или сокращением) сферы его возможного применения, внутренними причинами потребителей, появлением новых потребителей, уходом старых и т.д. и т.п.

Конечно, в наилучшем положении находятся предприятия, имеющие максимальную величину верхнего предела цены (T_{\max}). Если реальная цена окажется равной T_{\min} , то и этот вариант их удовлетворит. И если уровень издержек производителя (предложение), как правило, прямо связан с эффективностью деятельности предприятия, то более низкое значение верхнего предела цены (спрос) может быть обусловлено причинами, лежащими далеко за пределами сферы воздействия потребителя.

Учитывая, что на рис. 3 и 4 объемы спроса и предложения даны в одних единицах (натуральных), а значения верхних и нижних пределов цены – суть стоимостные характеристики, мы можем корректно совместить два этих графика (см. рис. 5)



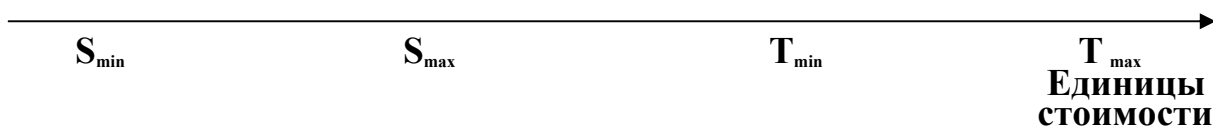


Рис. 5

На рис. 5 отражена ситуация, при которой максимальное значение нижнего предела цены производителей ниже минимума верхнего предела покупателей ($S_{\max} < T_{\min}$). Это означает, что все произведенное потенциально может быть куплено. Для этого существуют экономические предпосылки: все производители покроют свои издержки с прибылью, а все потребители получают товар по ценам, которые улучшат финансовое состояние их предприятий¹¹.

Установление цены в диапазоне $[S_{\max} - T_{\min}]$ удовлетворяет интересам и производителей, и потребителей (при равенстве спроса и предложения).

Цена отсечения

Совершенно ясно, что наиболее реальным и распространенным вариантом является тот, при котором спрос и предложение не совпадают ни по форме распределения, ни по величине. Вариант, демонстрирующий пример превышения спроса над предложением, приведен на рис 6. Всем известно, что это явление носит название «дефицит».

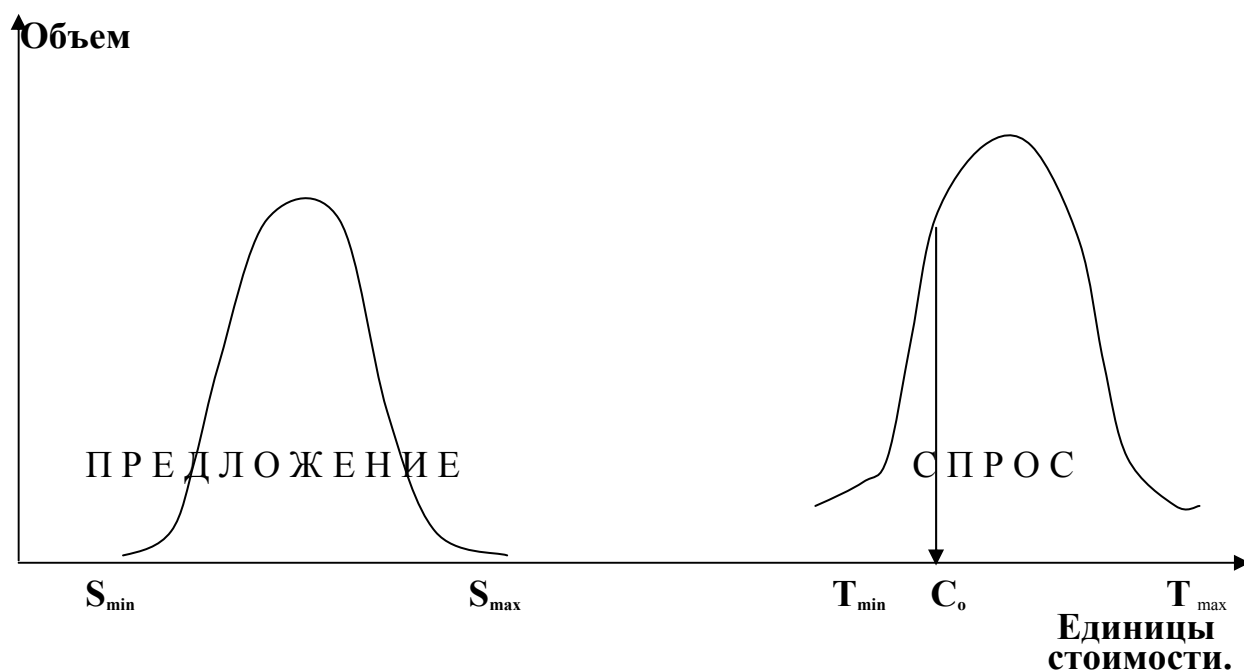


Рис. 6. Превышение спроса над предложением (дефицит)

¹¹ Реально финансовое состояние может и ухудшиться, но это произойдет либо по вине тех специалистов, которые рассчитывали верхний предел цены, либо по другим, прямо не связанным с рассматриваемыми вопросами, причинам.

Понятно, что в том случае, когда спрос превышает предложение, определенная величина его просто физически не может быть удовлетворена. В связи с этим, цена отсечения установится на таком уровне, который продиктует определенной доле потребителей экономическую нецелесообразность покупки данного товара. Естественно, что это может быть достигнуто только в том случае, если цена товара окажется больше верхнего уровня цены части потребителей. Объем потребности этих несостоявшихся покупателей должен быть таким, какой требуется для приведения в соответствие интегральных величин спроса и предложения. В рассматриваемом примере (рис. 6) равенство спроса и предложения достигается путем отсечения потребителей, имеющих значения верхнего предела цены в диапазоне $[C_o - T_{\min}]$.

Поэтому цена отсечения (C_o) будет находиться в диапазоне значений $[T_{\max} - T_{\min}]$ с выполнением следующего условия:

$$T_{\min} < C_o < T_{\max} \quad (5),$$

при том, что площадь кривой «предложение» в диапазоне $[S_{\min} - S_{\max}]$, равна площади кривой «спрос» в диапазоне $[C_o - T_{\max}]$.

В противоположном дефициту случае происходит затоваривание. При превышении предложения над спросом определенная часть произведенной продукции не может быть реализована. Поэтому цена отсечения не позволит части производителей покрыть понесенные ими издержки (рис. 7).

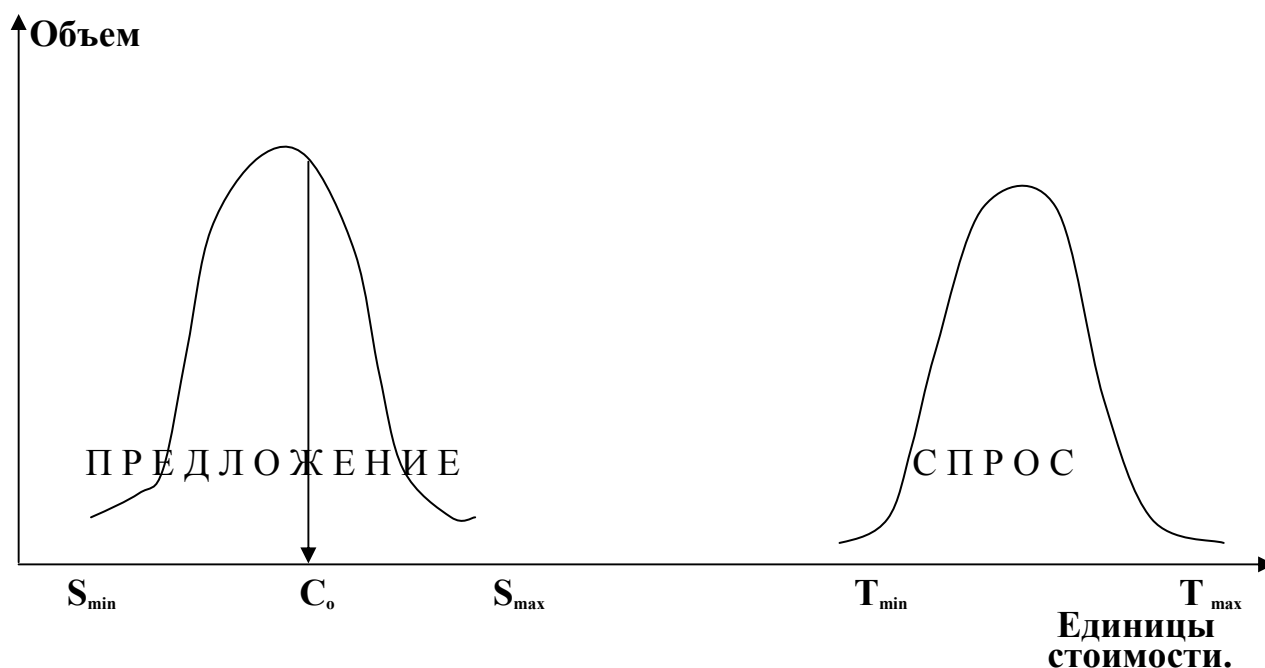


Рис. 7. Превышение предложения над спросом (затоваривание)

В данном примере (рис. 8) равенство спроса и предложения достигается путем отсечения производителей, имеющих значения нижнего предела цены в диапазоне $[C_o - S_{max}]$

Поэтому цена отсечения (C_o) будет находиться в диапазоне значений $[S_{min} - S_{max}]$, с выполнением следующего условия:

$$S_{min} < C_o < S_{max} \quad (6),$$

при том, что площадь кривой «спрос» в диапазоне $[T_{min} - T_{max}]$ равна площади кривой «предложение» в диапазоне $[S_{min} - C_o]$.

Интересно, что при условии монополизации предложения диапазон $[S_{min} - S_{max}]$ сливается в точку, а кривая предложения превращается в вертикальную линию.

При монополизации спроса в точку сливается диапазон значений $[T_{min} - T_{max}]$. Взаимодействие монополий спроса и предложения по поводу установления цены в основном сводится к первому, рассмотренному нами случаю (рис.2).

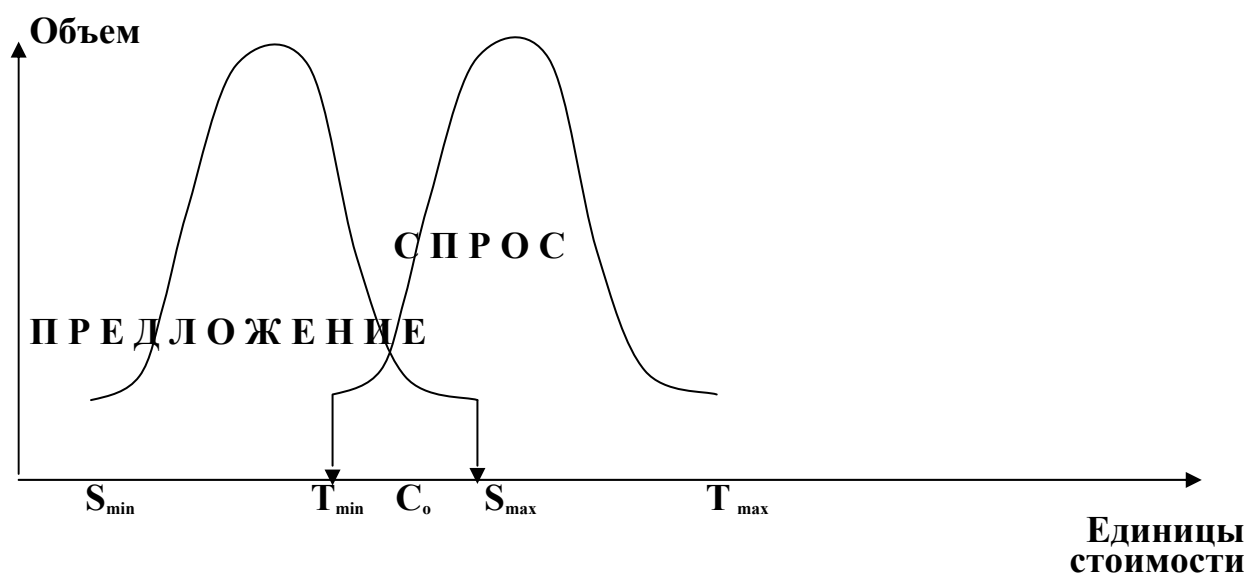


Рис. 8. Дефицит и затоваривание.

На рис. 8 отражена ситуация, при которой выполняется условие: $S_{max} > T_{min}$. Здесь положение иное, чем представленное на рис.6 и 7, – издержки на производство части предлагаемой рынку продукции оказались больше самой высокой цены, которую согласна платить часть потребителей.

Если спрос и предложение совпадают по величине и форме распределения (а именно этот случай намеренно представлен на рис 8), то проекцию пересечения кривых спроса и предложения - точку C_o - можно считать ценой отсечения. Смысл этой величины для этого случая заключается в том, что при этой цене будут реализованы те, и только те сделки, для которых выполняются ранее принятые условия (1) и (2). При

этой цене предложение с издержками (нижним пределом цены) в диапазоне $[C_0 - S_{\max}]$ не найдет экономически оправданного спроса. При цене, равной C_0 , спрос, характеризующийся минимальными значениями верхнего предела цены в диапазоне $[C_0 - T_{\min}]$, неудовлетворенным уйдет с рынка. То есть принципиально возможна ситуация, при которой одновременно существует дефицит для потребителей и затоваривание для производителей.

Весьма интересна, постоянно присутствующая во всех исследованиях вопросов ценообразования, тема эластичности цены. Рассматриваются варианты: эластичность цены по спросу, или эластичность цены по предложению. Следует признать, что в этой области современная «Экономикс» развивается на абсолютно ложном фундаменте.

Раздел, посвященный вопросу эластичности в книге, рекомендованной, в качестве самого известного учебника, начинается так: «Когда цена товара растет, величина спроса падает. Это вполне очевидно¹». Применительно к ценообразованию на продукцию, находящуюся в коммерческом обороте, с этим можно согласиться, так же, как и с тем, что очевидным представляется вращение Солнца вокруг Земли.

Из предложенной здесь схемы формирования цен на продукцию, предназначенную для реализации коммерческим потребителям, вытекает, что изменение цен находится в зависимости и от экстремальных значений верхнего и нижнего пределов цены. Реальная цена не может быть ниже минимального значения нижнего предела цены – нет производителей, удовлетворяющих этому условию. Аналогично никто не в состоянии купить товар, по цене, превышающей максимум верхнего предела цены.

Что касается эластичности спроса и предложения, применительно к продукции, используемой в коммерческом обороте, то следует признать, что такое понятие лишено вообще всякого смысла. Не предложение или спрос на продукцию, предназначенную для последующего коммерческого использования, изменяются под воздействием цены (это нам только кажется), а цена меняется от их изменяющегося соотношения. Цена, устанавливаемая рынком, приводит в соответствие спрос и предложение. Цена отсекает неплатежеспособный в данных конкретных условиях спрос и неэффективные, для существующего набора потребителей, предложения.

Биржевая торговля.

Не трудно заметить, что рассмотренные нами примеры являются, кроме всего прочего, и иллюстрацией процессов движения цен на биржах, торгующих сырьевыми товарами (нефть, цветные металлы, кофе, какао и пр.).

Естественно, что в ходе предыдущего изложения была дана лишь общая картина формирования цены в условиях изменяющегося соотношения массового спроса и массового предложения на продукцию,

¹ Сломан. Дж. Экономикс 5-е изд./ Пер. с англ. Под. Ред. С.В. Лукина – СПб.: Питер, 2005, С 63.

предназначенную для последующего использования в производственном процессе¹². В реальной практике все намного сложнее.

Во-первых, не существует (кроме цветной металлургии) отраслей, производящих идентичные биржевые товары, – их качественные характеристики немного, но разнятся, что не могут не учитывать реальные цены.

Во-вторых, реальная цена во многом зависит от стоимости транспортировки товара, места его продажи, иных инфраструктурных факторов, финансовых условий сделки и пр.

В-третьих, на уровень колебания биржевых и реальных цен существенное влияние оказывают государственные органы, создающие всевозможные запасы, резервы и т.п.

В-четвертых, современный рынок обогатился за последний век множеством изобретений, позволяющих хеджировать риски производителей и потребителей, в ряду которых на первом месте находится фьючерсная торговля.

В-пятых, реальные характеристики распределения спроса и предложения во многом определяются экономической средой, в которой функционируют продавцы и покупатели. Налоги, тарифы, квоты, таможенные пошлины и др. оказывают существенное влияние на соотношение спроса и предложения.

Здесь мы в состоянии предложить не только перечисление особенностей биржевой торговли, но и проанализировать их на качественно новой основе.

Рассматривая идеальный случай равенства спроса и предложения (рис. 5), мы можем определить диапазон, в котором должна установиться равновесная цена:

$$S_{\max} < C_0 < T_{\min}.$$

Это диапазон, вмещающий все возможные варианты колебания цен, в том числе и биржевых, на рынке в условиях равенства спроса и предложения.

Следует учитывать, что на бирже продается и покупается крайне небольшое количество реального товара. Основная масса продуктов сырьевых отраслей, которые составляют основу номенклатуры биржевой торговли, продается по договорам, в которых цена устанавливается по принципу «плавающей цены». Цена договора в данном случае зависит от цены на бирже в момент, который может быть для каждого случая разным. Можно «привязать» цену к моменту отгрузки или к дате поступления товара. Очень распространена практика, при которой цена устанавливается на уровне усредненной биржевой цены на товар за 10-15 дней, предшествующих подписанию договора. Возможен вариант, при котором

¹² То есть здесь не представлено ценообразование в сфере конечного потребления

цена в договоре определяется со ссылкой на фьючерсную биржевую цену в диапазоне до трех месяцев с момента подписания договора. Подобных вариантов может быть достаточно много.

Кроме того, цена договора отличается от цены на бирже конкретными условиями поставки товара. Договорная цена учитывает отклонения фактических условий поставки от тех, которые приняты биржей. Биржевые цены устанавливаются в двух вариантах: «с условием поставки немедленно» или «с условием поставки через три месяца». При установлении цены договора применяются надбавки и скидки, которые должны учитывать отклонения фактических условий поставки от условий, принятых при проведении биржевых торгов. В некоторых случаях торги проводятся отдельно с учетом разных вариантов условий платежа.

В реальной практике биржевой торговли равенство спроса и предложения является условием уникальным или крайне редко встречающимся. Подавляющее большинство биржевых торгов отражает несоответствие спроса и предложения, величину которых, кстати, не так просто определить. Поддается фиксации лишь факт произошедшего динамического изменения: при росте цены – превалирует спрос, при снижении – предложение. Но размер отклонения остается величиной латентной (скрытой). Именно с этим обстоятельством - отсутствием полной информации обо всех параметрах рынка, обуславливающих изменение спроса и предложения - и связана возможность манипуляции и влияния на биржевую цену.

Важным моментом, оказывающим существенное влияние на формирование биржевой цены, является форма распределения потребителей по уровням доступных им цен верхнего предела и производителей по уровням удовлетворяющих их цен нижнего предела.

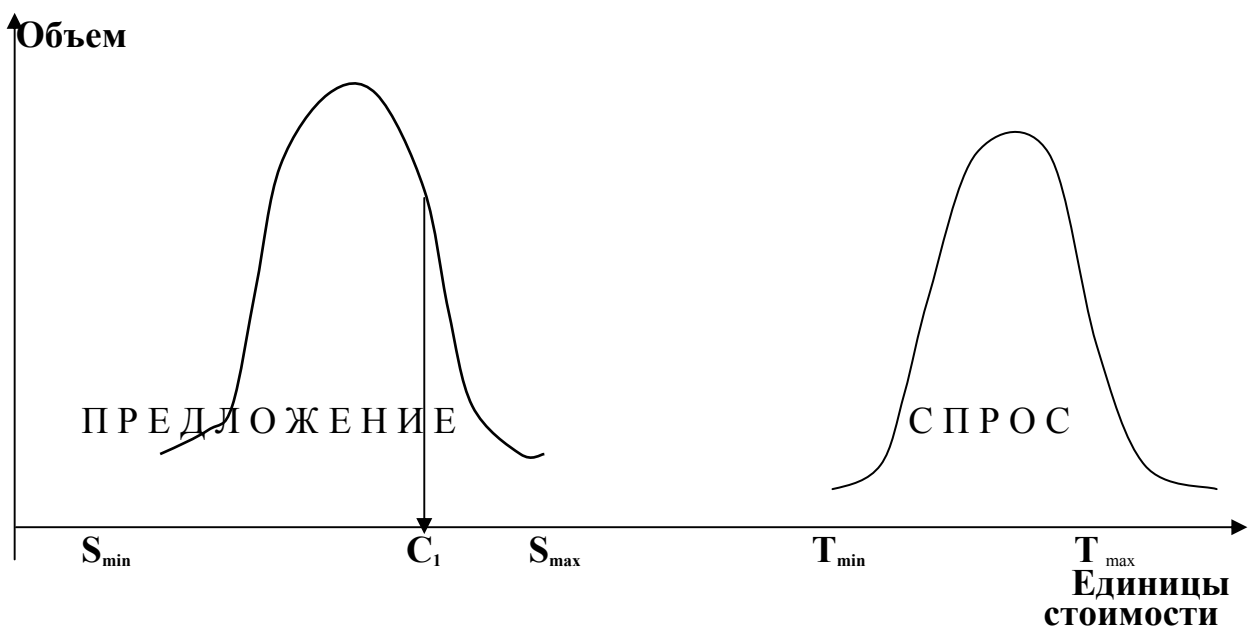


Рис. 9

В том случае, когда исчезает равновесие между спросом и предложением, колебание цен на бирже будет зависеть не только от величин создаваемого при этом дефицита или перепроизводства, но и от структуры, формы распределения продавцов и покупателей.

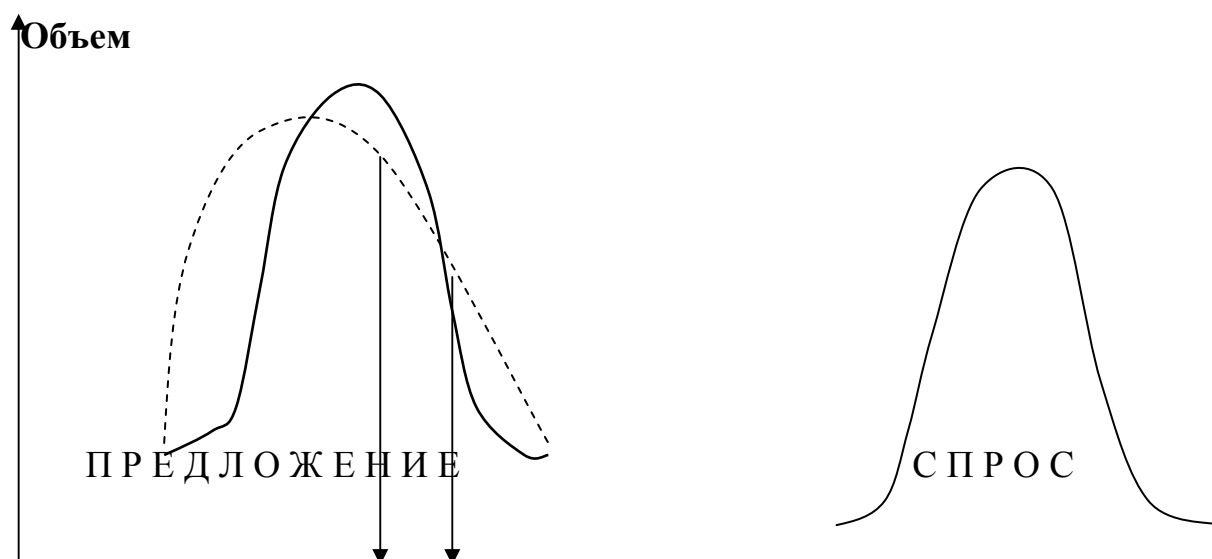
На наших предыдущих схемах форма распределения спроса и предложения рассматривалась как близкая к кривой, описываемой функцией Гаусса-Лапласа. Но в некоторых случаях эта форма нарушается и довольно резко. Обратимся к схемам, представленным на рис. 9 и 10.

На схеме (рис.9) представлена ситуация, при которой величина предложения превышает спрос, поэтому определенная часть производителей не сможет реализовать товар, так как цена отсечения будет ниже их себестоимости. При этом цена отсечения будет иметь значение C_1 .

Но увеличение доли «высокоэффективных» производителей с низкими значениями цен нижнего предела (рис.10), смещает точку отсечения в направлении S_{\min} . Суть этого явления в том, что равновесные цены (C_2 и C_1) отсекают равные объемы предложения, приводя его в соответствие со спросом.

Именно эта особенность формирования биржевой цены была использована США во второй половине 80-х годов XX века для «резкого уменьшения поступления твердой валюты в Советский Союз в результате снижения цен на нефть в сотрудничестве с Саудовской Аравией, а также ограничения экспорта советского природного газа на Запад».¹³

Считается, что одним из экономических факторов долгосрочного коллапса союзного бюджета и распада СССР было резкое падение цен на нефть в 1986 году. Снижение цены на сырую нефть произошло в связи с тем, что в конце 1985 года Саудовская Аравия неожиданно для многих участников рынка резко увеличила добычу и экспорт нефти.



¹³ Кузнецов Л.М. Стопроцентный американец. – М., 1990. С18-19.

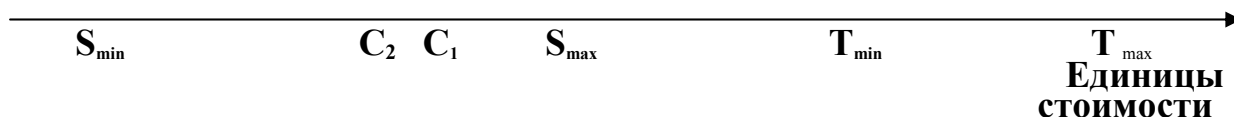


Рис. 10

До 1985 года ситуация характеризовалась тем, что существовали два главных источника предложения нефти: Южное (включающее Саудовскую Аравию) и Северное (добыча в СССР). Предложение в этот период (площадь фигуры, ограниченной пунктиром) в основном соответствовало спросу (площадь фигуры в правой части рис.11). Уровень установившейся равновесной цены обеспечивал экономические интересы как СССР, так и стран Ближнего Востока, себестоимость добычи нефти которых была в 4-6 раз ниже.

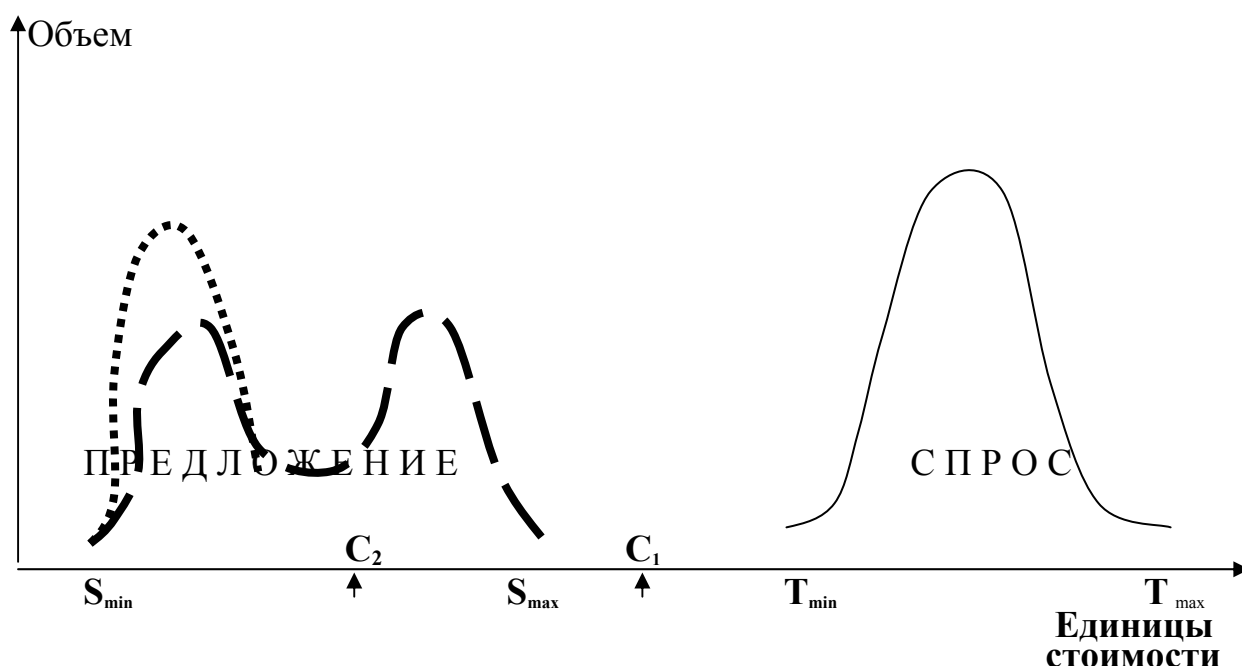


Рис. 11

После дополнительного предложения нефти Саудовской Аравией ситуация изменилась. Предложение выросло и превысило спрос (см. рис.11). В результате всего за полгода с момента увеличения предложения цена отсечения (она же мировая цена на нефть) упала на 65%.

Для противодействия этой экономической диверсии мирового масштаба руководство СССР выбрало самую неудачную тактику. Для компенсации недополученных экспортных доходов была резко увеличена добыча нефти. Её объем достиг в 1987–1989 годах исторического максимума — свыше 500 млн. тонн в год. Но это способствовало только продолжению стагнации цен на мировом рынке нефти, которая продолжалась более 10 лет и стала одним из факторов, приведших к развалу директивной хозяйственной системы СССР и мирового социалистического лагеря.

Применяемый нами подход к объяснению формирования биржевых цен позволяет (в отличие от «креста Маршала») объяснить такие явления

рынка биржевых товаров, как влияние производителей и потребителей на уровень цен, понять сущность фьючерсной торговли и др.

Схема биржевой торговли (рис.5, 9-11) позволяет понять значение таких организаций, как ОПЕК, и роль резервов биржевых товаров, образуемых странами-импортерами. Поясним это примером.

Рассмотрим типичное сообщение СМИ: «По словам президента ОПЕК Али Родригеса, если ЕС вслед за США захочет сбить цены на нефть поставками из госрезервов, экспортеры сократят добычу». (СМИ.ru 29.09.06).

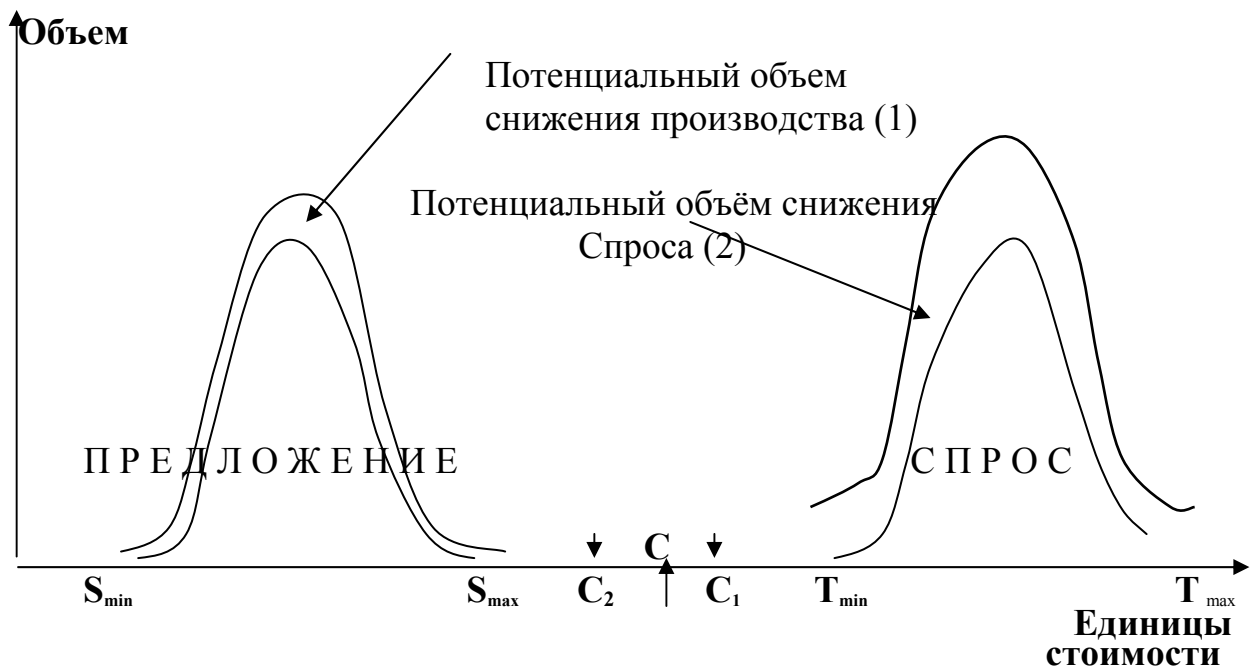


Рис.12

О чём говорит это сообщение? Оно говорит о том, что на попытки потребителей биржевого товара (в данном случае – нефти) снизить мировую цены путем интервенции из запасов (что означает относительное снижение спроса), производители имеют возможность сократить предложение путем снижения добычи (то есть снизить предложение). Это объяснение достаточно тривиально, хотя и не согласуется с современными представлениями о механизме формирования равновесной цены.

Предлагаемый здесь подход позволяет получить графическую интерпретацию процесса изменения биржевой равновесной цены (C) под воздействием различных привнесенных факторов (см. рис.12). При введении в действие механизма согласованного снижения добычи (предложения) цена установится на уровне C_1 . При использовании запасов значение цены достигнет уровня C_2 . При совмещении этих двух факторов направление движения цены будет обусловлено соотношением масштабов товарной интервенции и снижения предложения.

А в том случае, если мы сможем получить прогнозные значения потребности, спроса, запасов и т.д., предложенный подход создаст

методологическую основу для проведения расчетов возможного уровня цены отсечения в будущем.

Полученный нами инструмент можно использовать и для интерпретации содержания фьючерсной торговли¹⁴ биржевыми товарами.

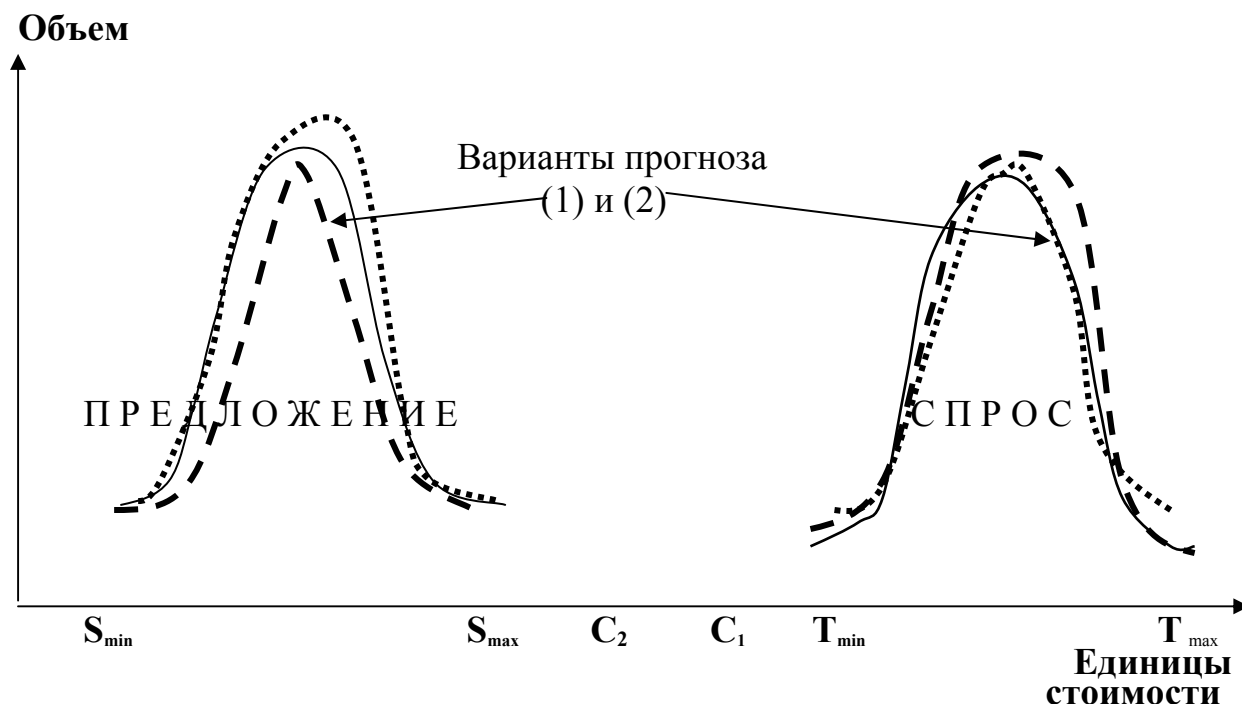


Рис. 13.

Торговля фьючерсами в основе содержит прогноз движения цены в зависимости от изменения соотношения спроса и предложения. Принятие варианта прогноза преимущественного роста спроса предполагает версию изменения цены к повышению (вариант (2)). Расчет на снижение цены вытекает из прогноза опережающего роста предложения (вариант (1)).

Эластичность цены.

Раздел, посвященный вопросу эластичности в книге, рекомендованной в качестве самого известного учебника, начинается так: «Когда цена товара растет, величина спроса падает. Это вполне очевидно»¹⁵. Применительно к ценообразованию на продукцию, находящуюся в коммерческом обороте¹⁶, с этим можно согласиться так же,

¹⁴ Фьючерсный контракт (Futures contract) - контракт на покупку или продажу товара (финансового актива) с поставкой на будущую дату.

¹⁵ Сломан. Дж. Экономикс 5-е изд./ Пер. с англ. Под. Ред. С.В. Лукина – СПб.: Питер, 2005, С 63.

¹⁶ Следует обратить особое внимание на то, что в данном разделе мы рассматриваем проблему эластичности применительно только к ценообразованию на продукцию, предназначенную для использования в коммерческом обороте. Эту проблему

как и с тем, что очевидным представляется вращение Солнца вокруг Земли. Не предложение или спрос на продукцию, предназначенную для последующего коммерческого использования, изменяются под воздействием цены (это нам только кажется), а цена меняется от их изменяющегося соотношения.

Это вытекает из предложенной выше схемы формирования цен на продукцию, объясняющей, почему изменение цен определяется не только факторами «спрос» и «предложение». В значительной степени изменение цен находится в зависимости и от экстремальных значений верхнего и нижнего пределов цены. Реальная цена не может быть ниже минимального значения нижнего предела цены – нет производителей, удовлетворяющих этому условию. Аналогично никто не в состоянии купить товар, по цене, превышающей максимум верхнего предела цены.

Таким образом, мы можем зафиксировать пределы изменения цены в условиях рынка товаров, предназначенных для последующего использования в производстве товаров или услуг:

$$S_{\max} S_{\min} < C_o < T_{\min},$$

Это диапазон, вмещает все возможные колебания цен на рынке.

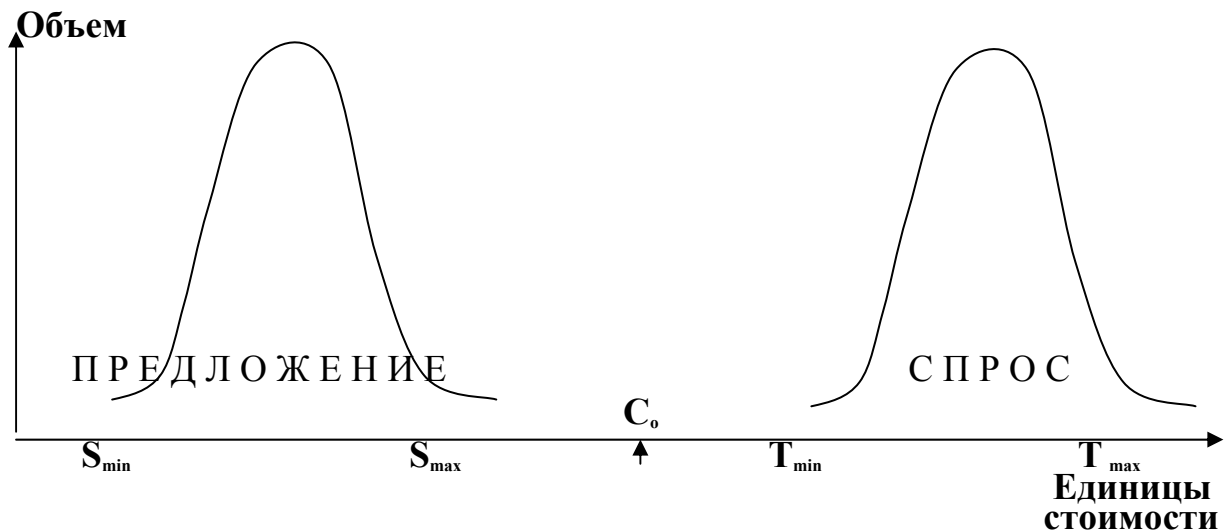


Рис. 14

На изменение величины цены в зависимости от величины разрыва между спросом и предложением – то есть на эластичность цены - влияет форма распределения количества потребителей (производителей) по значениям верхнего (нижнего) предела цены. Проиллюстрируем это положение, приняв в качестве исходных схемы, рассмотренные нами ранее.

Первоначальный вариант: спрос равен предложению. В этом случае (см. рис. 14), равновесная цена (C_o) установится в промежутке $[S_{\max} - T_{\min}]$.

применительно к ценообразованию на потребительские товары мы рассмотрим в разделе «Механизм ценообразования на потребительском рынке».

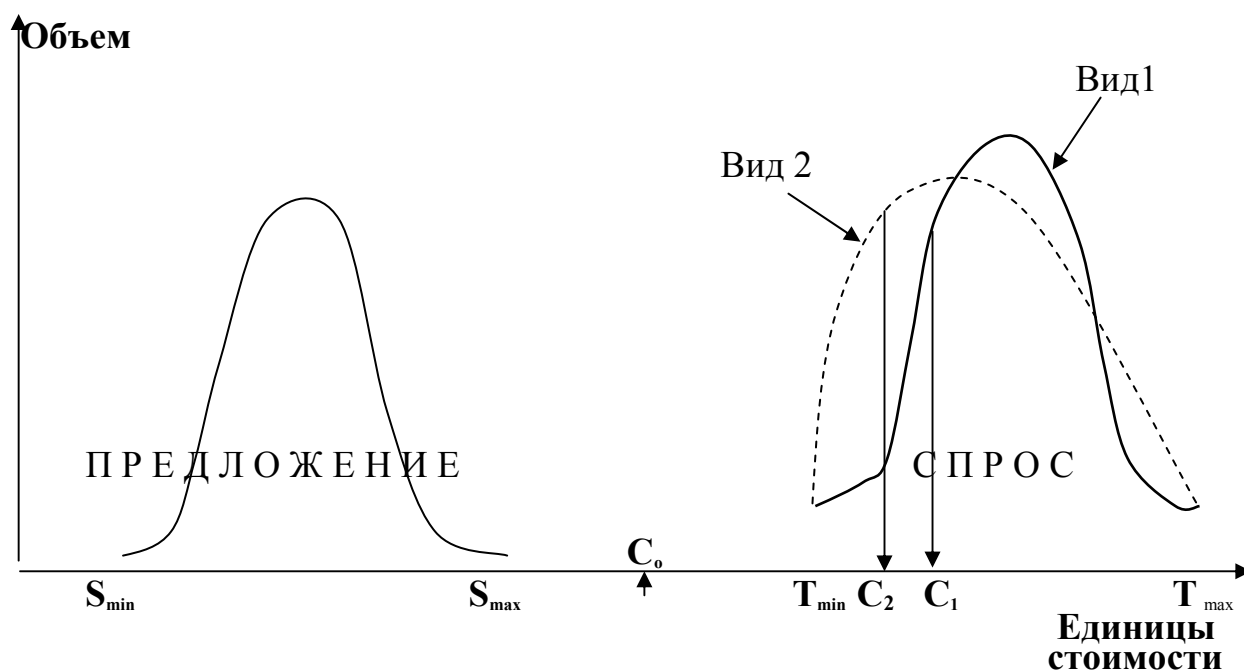


Рис. 15

Следующий вариант: спрос превышает предложение (см. рис. 15).

В этом случае равновесная цена, она же цена отсечения (C_1) установится определенным образом в диапазоне $[T_{\min} - T_{\max}]$.

Но в случае, если та же самая величина того же самого совокупного спроса распределится иначе, не в том виде, в котором мы уже рассмотрели (вид 1), а в другом (вид 2), то тогда и значение цены (C_2) отсечения будет иной. И в зависимости от формы распределения потребителей по величине верхнего предела цены значение *равновесной* цены может меняться.

Не трудно заметить, что подобное явление можно проиллюстрировать и на примере превышения предложения над спросом.

Из всего приведенного в этом разделе можно сделать вывод о том, что эластичность, то есть динамическое изменение цены в зависимости от динамики спроса и предложения определяется структурой распределения по критерию эффективности либо производителей (в случае превышения предложения), либо потребителей (при превышении спроса).

Что же касается эластичности спроса и предложения в зависимости от динамики цены, упомянутой в цитате из «Экономикс», то следует признать, что применительно к продукции, используемой в коммерческом обороте, такое понятие вообще лишено всякого смысла.

«Ценополучатели» и
ценовые диктаторы.

Приведенные выше схемы позволяют понять многие процессы, протекающие в экономической сфере. Из схем видно, что цена, устанавливаемая рынком, уравнивает спрос и предложение. Равновесная цена отсекает производителей (при превалировании предложения) или потребителей (при неудовлетворенном спросе), которые имеют худшие показатели среди всех прочих, представленных на рынке. Цена, таким образом, выполняет функцию «санитара рынка» – вырезая худших, она не дает застаиваться всем остальным. Не только стремление к накоплению, к росту прибыли является движущей силой рыночной экономики, но и подвижная цена, стимулирующая к постоянному поиску новых, все более эффективных хозяйственных решений¹⁷.

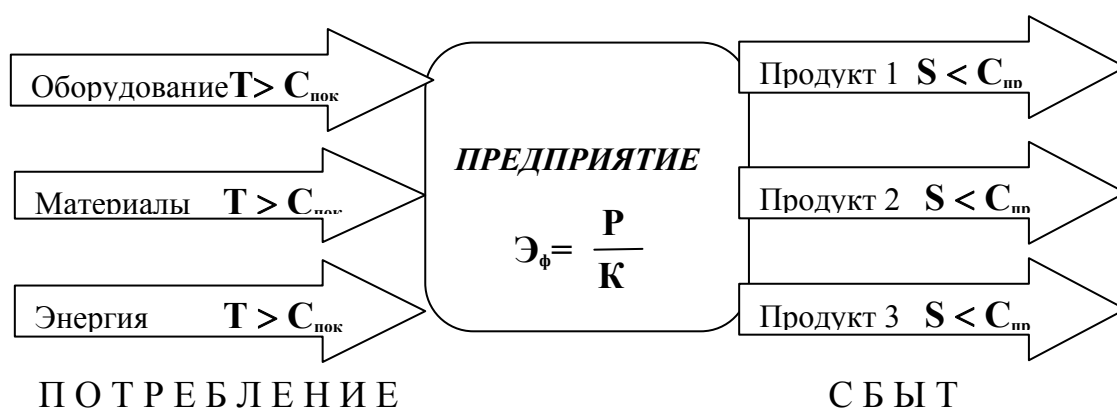


Рис. 16

Каждое предприятие (фирма) одновременно выступает в двух ипостасях: в качестве потребителя товаров или услуг и в качестве их производителя (рис. 11). Хозяйственные связи с внешним миром, акты купли-продажи могут быть организованы в любом из рассмотренных ранее вариантов.

Будучи элементами одной большой сети хозяйственных связей, средние и малые предприятия, за редким исключением, не рассматривают себя в качестве субъектов системы ценообразования: покупают «по рынку» и продают «по рынку». Поскольку основной заботой является поддержание и наращивание общей эффективности (\mathcal{E}_ϕ) деятельности всего предприятия, его управляющие органы бывают более всего озабочены проблемами

¹⁷ Очень важно избежать абсолютизации предложенных схем. Это лишь схемы – жизнь много богаче. Если на каком-то предприятии нижний предел цены на выпускаемую продукцию оказался ниже цены, установленной рынком, это совсем не означает его немедленного банкротства. На практике существует множество отработанных способов борьбы за выживание в условиях конкуренции. Действительность много сложнее предложенных здесь схем, но они позволяют охватить основные, решающие элементы рыночного ценообразования.

внутренней организации производственных процессов, воспринимая цены «на входе» и «выходе» как некую данность.

Особое положение у крупных корпораций. Пользуясь своим «весом», они оказываются в состоянии диктовать цены своим поставщикам ($C_{\text{поск}}$) и потребителям ($C_{\text{пр}}$), хотя и до определенных пределов.

В экономической науке существует такое понятие - «совершенный рынок». Это идеальный рынок, свободный от ценового диктата крупных производителей. Именно такой рынок рассматривают экономисты, создавая теории ценообразования. Предлагаемый здесь подход к решению проблемы ценообразования преследует цель раскрыть механизм формирования цен в условиях реального рынка. На нем и «диктаторы» цен, и «ценополучатели» действуют по одним, общим для всех, принципам ценообразования.

Конечное потребление.

Цепь связей «производитель – потребитель» может быть очень длинной, но она рано или поздно обрывается, приходя в сферу конечного потребления. «Конечным» потребление в этой сфере названо потому, что продукт приобретается не для коммерческих целей, и поэтому результат от его использования не попадает вновь в хозяйственный оборот¹⁸. Эта сфера состоит из закупок товаров (услуг) для государственных нужд и закупок для личного потребления и удовлетворения потребностей домовладений¹⁹. Естественно, что, как и всё в этом мире, данное правило не абсолютно. Государственные органы (по крайней мере, в России) стремятся оказывать платные услуги, а личное домовладение не всегда является стерильно некоммерческим. Поэтому и в этом случае, как и во всех остальных, мы рассматриваем преобладающую тенденцию, а она такова – конечное потребление не связано с извлечением дохода и получением прибыли.

И хотя государственные закупки и личные покупки по своему экономическому содержанию кажутся подобными, тем ни менее, они реализуются по различным схемам. Это объясняется масштабами закупок и степенью жесткости финансового ограничения, характерного для покупателя.

Государственные закупки по их характеру ближе к производственным – они значительны по объему, дискретны, партионны. Их содержание жестко детерминировано принятыми решениями о направлениях распределения средств бюджета. Нарушение этих решений носит название

¹⁸ Здесь есть определенная натяжка – купленная для государственных нужд техника, а затем проданная, конечно, может попасть в хозяйственный рыночный оборот. Но ее покупали не для этого, не в расчете на получение дополнительного дохода. Поэтому здесь мы опять имеем дело с исключением, подтверждающим правило.

¹⁹ Продукт, идущий в конечное, потребление отличается именно по этому основанию от конечного продукта. Например, товары, отправляемые на экспорт, не попадают в сферу конечного потребления. Конечный продукт – категория учета, конечное потребление – понятие экономическое.

«нецелевое использование бюджетных средств» и предполагает наступление юридической ответственности. И если организационно государственные заказы оформляются по итогам проведения торгов, работы конкурсных комиссий, организации аукционов и т.п., то сами закупки осуществляется теми же методами и в тех же местах, что и для коммерческих целей.

Покупки для личного потребления осуществляются непрерывно, как правило, минимально возможными долями партии товаров. Покупатель абсолютно свободен в выборе товара как по номенклатуре, так и по количеству. Свобода выбора реализуется в местах, специально созданных для торговли потребительскими товарами.

Принципиальное различие государственных закупок и личных покупок заключается в том, что после закупок товар превращается в государственное имущество, а после покупок – в частную собственность.

Государственные закупки.

Государственные закупки, осуществляемые за счет средств бюджетов всех уровней, делятся на общие и специальные. Специальными являются закупки предметов, товаров и услуг, не предназначенных для иных, кроме государства, потребителей. К этому виду закупок относится приобретение военной техники.

Общие государственные закупки по своему содержанию ничем не отличаются от аналогичных приобретений, осуществляющихся в коммерческих целях.

Поскольку конечный потребитель, распоряжающийся средствами бюджета, не ориентирован на извлечение дохода, то он выходит на рынок товаров и услуг исключительно в качестве покупателя, но не продавца. Поэтому ему не ведомы такие ограничения, как верхний предел цены. Единственное, что его ограничивает, это размер бюджета. Поэтому, строго говоря, конечного потребителя устроит любая предлагаемая ему цена, если ее величина не превышает суммы, имеющегося у него бюджета.

Возникающая в связи с этим проблема в сфере государственных закупок до настоящего времени относится к разряду нерешаемых. Организация тендеров, конкурсов, аукционов, требования к поставщикам раскрыть информацию о затратах и п.т. – мало помогает делу экономии бюджетных средств и обузданию коррупции.

Отметим, что здесь мы фиксируем факт соприкосновения собственности и имущества²⁰, находящихся в рамках систем с различными формами целеполагания: экономической (коммерция) и внеэкономической (бюджет).

Несмотря на то, что процесс закупок для государственных нужд (а, следовательно, и механизм ценообразования) отличается от приобретения

²⁰ Подробно об этом см. в главе III.

товаров и услуг на коммерческой основе, тем не менее, в данном случае формально имеет место акт «купли-продажи».

На рис. 17 приведена схема государственной закупки, получившей название «у единственного источника». Внешне она повторяет схему, представленную на рис. 2. Принципиальное отличие одно – в случае коммерческой сделки разница между уровнем установившейся цены (C) и верхним пределом цены (T) представляет собой экономический результат, реализуемый у потребителя, а в случае, отраженном на рис.17, эта величина ($D-C$) уже является собой потенциальную экономию средств бюджета.

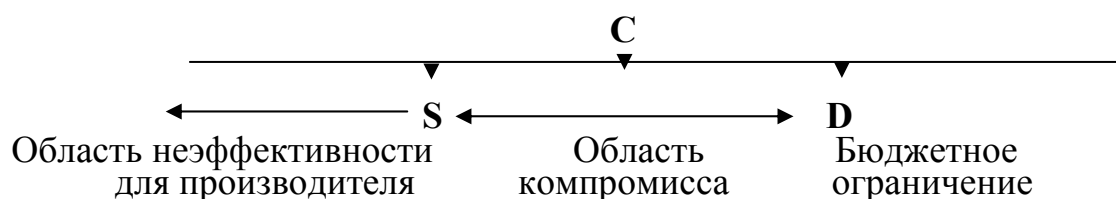
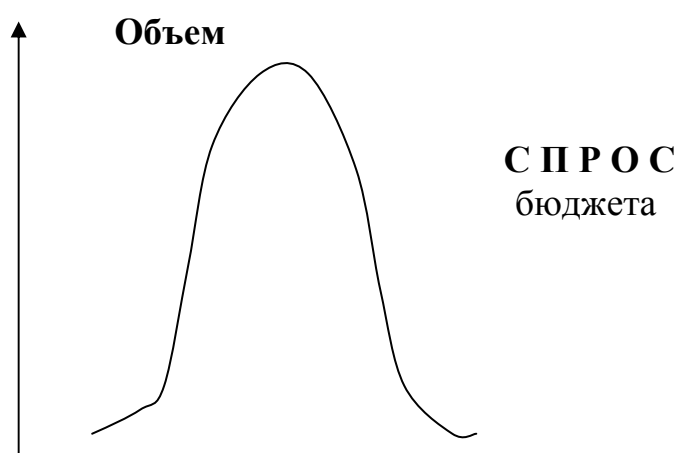


Рис. 17

В тех случаях, когда для государственных нужд закупается продукция массового применения, цены на неё диктует рынок. Правда, в ряде случаев цены и на такие виды продукции, приобретаемые за счет средств бюджета, оказываются завышенными по отношению к ценам рынка. Решение этой проблемы экономической науке, скорее всего, не по силам. Это место приложения сил для юриспруденции.

Представленная на рис. 18 схема характеризует систему закупок для государственных нужд, осуществляющихся на конкурсной основе. В рассматриваемом случае вариант 2 с ценой предложения C_2 оказывается предпочтительней варианта 1 с ценой C_1 , несмотря на то, что нижний предел цены по первому варианту ниже ($S_1 < S_2$). Из этого примера можно сделать вывод: лучшие экономические (финансовые) характеристики производителя не дают ему однозначного конкурентного преимущества при осуществлении попыток реализации продукции для государственных нужд. Иногда более существенным основанием для победы в конкурсе является наличие информации о цене предложения конкурента.



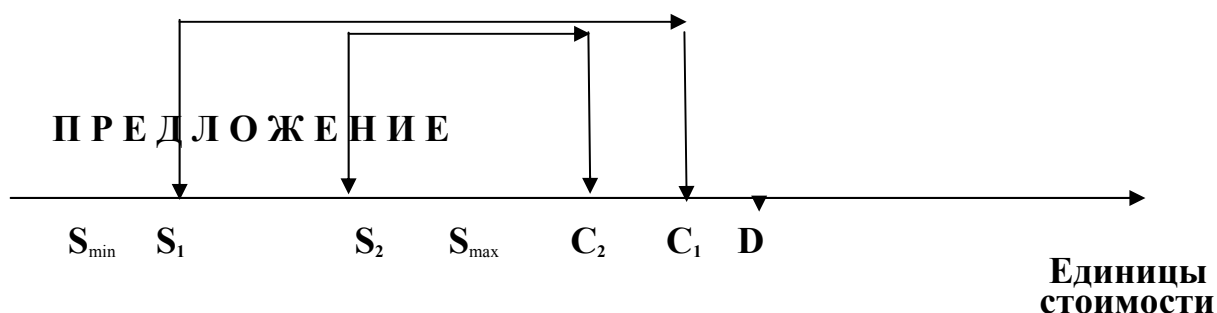


Рис. 18

Ценообразование на предметы (товары, услуги), приобретаемые для государственных нужд, сохраняет подобие ценообразованию на свободном рынке, но отличается от него принципиально.

Стоимость рабочей силы.

Для рассмотрения вопросов ценообразования в сфере личного, т.е. конечного, потребления нам предстоит предварительно остановиться на выяснении экономической природы оплаты труда. Это в работе, затрагивающей вопросы ценообразования, тем более необходимо, поскольку весьма распространено представление о заработной плате как о цене рабочей силы.

Итак, продает ли рабочий свою рабочую силу?

Если рабочая сила, это - товар, то он очень специфический. «Покупающий» рабочую силу предприниматель не может рассчитывать на отчуждение приобретенного им товара. Рабочая сила как была с рабочим, так с ним и остается.

У этого «продаваемого товара» нет нижнего предела цены. Вы ведь не можете аргументировать свои претензии на зарплату в \$100,000 на том основании, что, готовясь к занятию искомой должности, ели колбасу не дешевле, чем \$1,000 за кило. Скорее наоборот, уровень вашей зарплаты подскажет вам тот сорт колбасы, которую вы позволите себе приобрести.

Но у «товара» рабочая сила нет и верхнего предела цены. Предприниматель, нанимая работника, ориентируется не на предельную стоимость выполняемой работы²¹, а на «сложившуюся практику».

При этом и цены у рабочей силы тоже нет. Есть некая плата за применение. Вся энергетическая ценность самой сильной рабочей силы эквивалентна электроэнергии, купленной за пару долларов. Значит, платят не за силу. Тогда за что? За ум? За квалификацию? И тогда какой экономический смысл в оплате времени нетрудоспособности? Продают ли свою рабочую силу певцы, музыканты, художники? Покупает ли государство рабочую силу у чиновников и военных?

²¹ Это практически невозможно сделать, если только рабочий не изготавливает товарную продукцию один и полностью – от начала до конца

Вопросов напрашивается много. Ответы на них можно попытаться найти, проследив процесс трансформации системы оплаты труда из глубины веков.

Что было прообразом заработной платы в первобытном обществе? Наверное, это были кусок мяса забитого мамонта и место около костра в пещере. Лучший кусок и лучшее место получал самый искусный охотник – так отмечались его усилия и квалификация. Но и те, кто не участвовал в охоте: женщины, старики, дети, тоже получали в процессе дележа свою, пусть меньшую, но все-таки долю. Делили они добытый у природы продукт, который по своей энергетической ценности был, несомненно, больше затрат энергии, потраченной людьми на его получение.

Что изменилось с тех пор? Изменилась форма. Сохранилось содержание. Но измененная форма весьма искусно маскирует неизменное содержание.

Практически всеми исследователями проблем рабочей силы признается, что рабочая сила обладает свойствами товара. Это как будто подтверждает реакция стоимости рабочей силы на изменение соотношения спроса и предложения. Дефицит рабочей силы отражается в росте, а избыток - в снижении её стоимости.

Графически в принятом нами в качестве основного учебнике «Экономикс» это выглядит так:

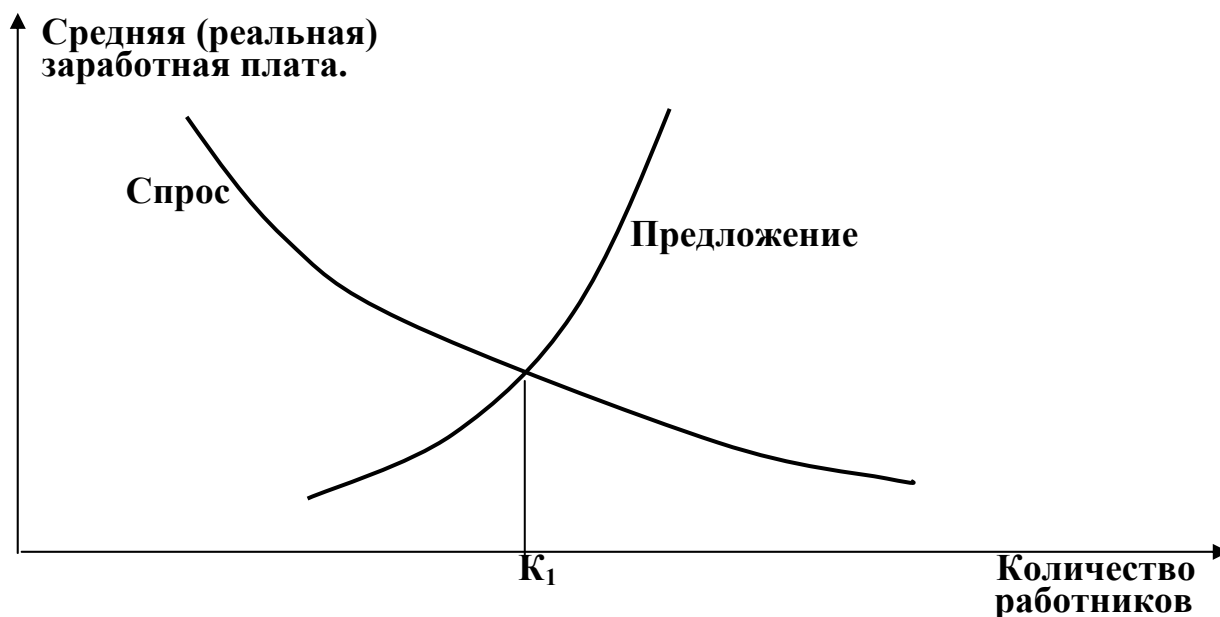


Рис. 19

Этот рисунок, по мнению автора, «показывает совокупный спрос на труд (aggregate demand) и совокупное предложение труда, т.е. общий спрос и общее предложение труда (aggregate supply) по всей экономике».

Скажем прямо: незавидное положение в экономике, если предложение и спрос на рабочую силу распределяются так, как это показано на рис. 19.

Действительно, только очень небольшая часть трудящихся (K_1) имеют работу с оплатой, соответствующей их притязаниям. Остальные, в подавляющем большинстве, либо не хотят работать за предлагаемую зарплату, либо не могут устроиться на работу – предложение опережает спрос.

Трудно представить что-либо подобное в практике – здесь (рис.19) отражено полное рассогласование между системой подготовки кадров и потребностями общества, отсутствие у предпринимателей представлений о том, сколько необходимо платить людям за работу, и неизвестно откуда берущиеся претензии работников на огромную зарплату. Если верить графику, отраженному на рис. 19, то количество тех, кто рассылает свои резюме, надеясь занять место топ-менеджера с окладами в сотни тысяч долларов в год, во много раз больше тех, кто ищет работу официанта или продавца.

Реально потребность и предложение рабочей силы находятся хотя и не в полной гармонии, но в определенном соответствии (см. *рис. 20*). В некоторых диапазонах существует дефицит, в других - избыток рабочей силы.

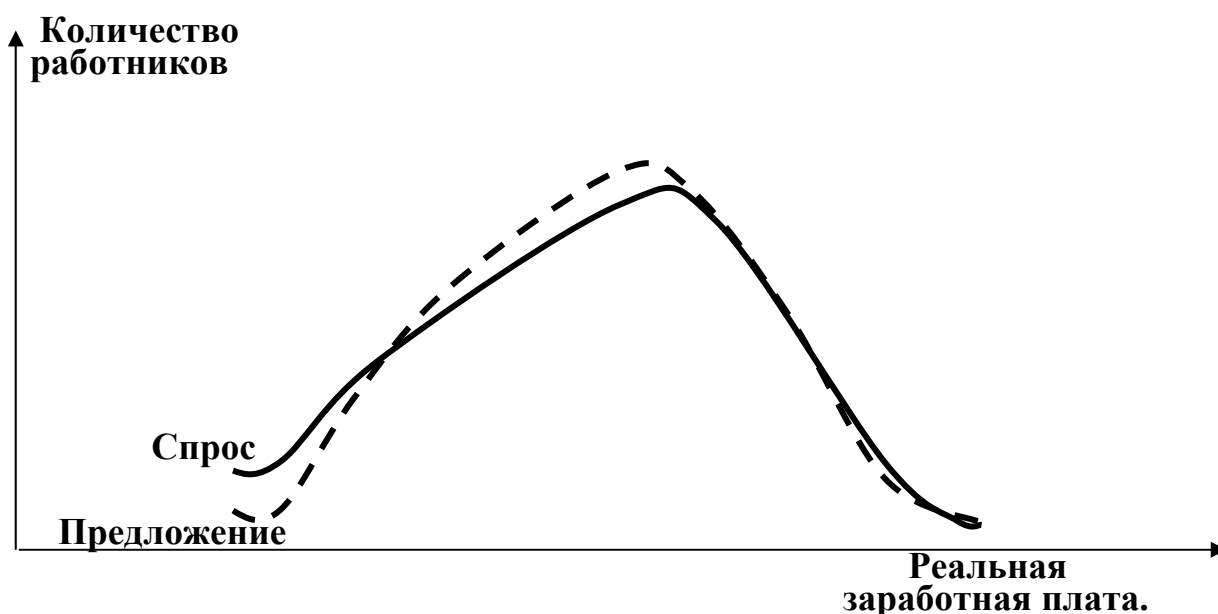


Рис. 20

Основная потребность в кадрах существует - и это характерно для всех экономик - в среднем диапазоне зарплат. И больше всего количество тех трудящихся, которые получают зарплату в диапазоне её средних значений по стране. Люди, реально ищущие работу, вполне адекватны, и поэтому ориентируются в своих запросах не на желание купить с первой полочки самолет, а на сложившуюся, всем хорошо известную практику. Поэтому распределение спроса и предложения рабочей силы близки по форме и описываются кривой Гаусса-Лапласа.

Дефицит рабочей силы действительно приводит к росту ее стоимости. Надо отметить, что дефицит любого природного ресурса является в природе поводом для конкуренции. Однако конкуренция за рабочую силу имеет свои особенности. И дело даже не в том, что проблема занятости, т.е. безработица, существовала всегда. В течение всего времени развития человеческой цивилизации предложение рабочей силы опережало спрос на нее, но реальная заработная плата, тем ни менее, росла (сравните уровень благосостояния современного английского рабочего с тем, который был описан в «Капитале» К.Маркса).

Более примечателен другой факт. На эффективно работающие предприятия стремятся устроиться на работу многие и, несмотря на огромное предложение рабочей силы самой квалифицированной, по дефицитнейшим специальностям, заработная плата на этих предприятиях не падает, а растёт.

В реальной жизни снижение или ограничение роста заработной платы происходит в периоды резкого ухудшения финансового состояния предприятия. Предложение новой рабочей силы на убыточном предприятии может упасть до нуля, но это не явится препятствием к снижению уровня зарплаты.

Все это показывает, что заработная плата каждого продолжает оставаться его личной долей от добытой совместными усилиями всех работающих на данном предприятии части распределяемого в обществе богатства. Заработная плата представляет собой выраженное в форме денежных знаков свидетельство на причитающуюся данному индивидууму долю в созданном обществом национальном доходе в части, идущей на потребление. Величина заработной платы характеризует степень участия её обладателя в любом из качеств, признанных обществом необходимым для его поддержания, развития и защиты.

Что делит современное общество между своими гражданами?

Делит оно то же самое, что и в момент его зарождения – трудом добытый у природы продукт, а если дойти до конца - то энергию, взятую у природы.

Совместно, общими усилиями всех живущих человечество берёт у природы всё более возрастающие объёмы энергии. Именно прирост природной энергетической «дани» человечеству и составляет содержание потребительского излишка и излишка производителя.

Итак, посредством зарплаты трудящиеся участвуют в процессе дележа «энергетического дохода» общества, к которому они принадлежат. Здесь они конкурируют не только с предпринимателями - работодателями, но и с чиновниками, военными, работниками культуры, пенсионерами, т.е. всеми членами данного общества.

Цены потребительского рынка.

Как делит совокупный доход современное общество?

Надо признать, что делается это очень сложно. Это и понятно. Ведь надо обеспечить всех - и тех, кто трудился, и тех, кто танцевал и песни пел.

Сложность организации современного потребительского рынка способствует появлению различных теоретических построений, весьма далеких от объяснения реальных процессов ценообразования. При этом почему-то именно ценообразование на потребительские товары привлекает основное внимание исследователей, немало не обеспокоенных в своих трудах обозначением перехода от потребительских цен к ценам на продукцию промышленного назначения.

Распределение благ посредством денежных знаков и цен потребительского рынка отражает веками сложившуюся в обществе систему ценностей и приоритетов.

Существует такое понятие: «экономическая среда». Для каждого отдельного человека экономическая среда воспринимается, в первую очередь, как система цен на блага, предлагаемые рынком. Воспитание человека включает в себя знакомство и научение пользоваться рыночными реалиями, с этого начинается погружение в экономическую среду, в которой ему надлежит находиться до конца своих дней. Эти реалии, в которые человек погружается все больше и больше по мере взросления, отличаются относительной стабильностью и воспринимаются как нечто заданное. Ребенок, отправленный в булочную, понимает, что если хлеб стоит 10 рублей, то за 9 его не продадут. И это условие работает достаточно жестко.

С раннего возраста человек начинает знакомиться с дифференциацией цен на однотипные и взаимозаменяемые товары. Со временем он узнает, что существуют булочные, где хлеб стоит не 10, а 150 рублей, что существуют некие блага (товары или услуги), которые не доступны его семье и семьям его окружения.

Так, постепенно человек позиционирует себя в экономической среде, основной характеристикой которой является достаточно высокий уровень устойчивости. Изменения происходят постоянно, но они в основном имеют эволюционный характер и крайне редко - революционный.

Система потребительских цен представляет собой отражение сложнейшего конгломерата общественных отношений в обществе, является элементом фискальной и социальной политики государства. В ней нет места предельной полезности, но есть пределы финансовых возможностей потребителей. Взаимоотношения покупателей с продавцами постоянно

изменяют систему цен. При этом основным способом адаптации к постоянно меняющейся обстановке и для покупателя, и для продавца остается испытанный метод проб и ошибок. Каждый потребитель экспериментирует в поисках лучшего предложения, каждый продавец ищет оптимальную для него нишу спроса, а в итоге постоянно обновляется система цен со своими меняющимися во времени тенденциями.

Общеизвестно, что по своему материальному благосостоянию, по уровню доходов общество делится на страты. Если за основу расчета принять доход в денежной форме, то возникает возможность построить распределение населения и количества номенклатурных позиций по соответствующим потребительским стратам или уровням материального достатка

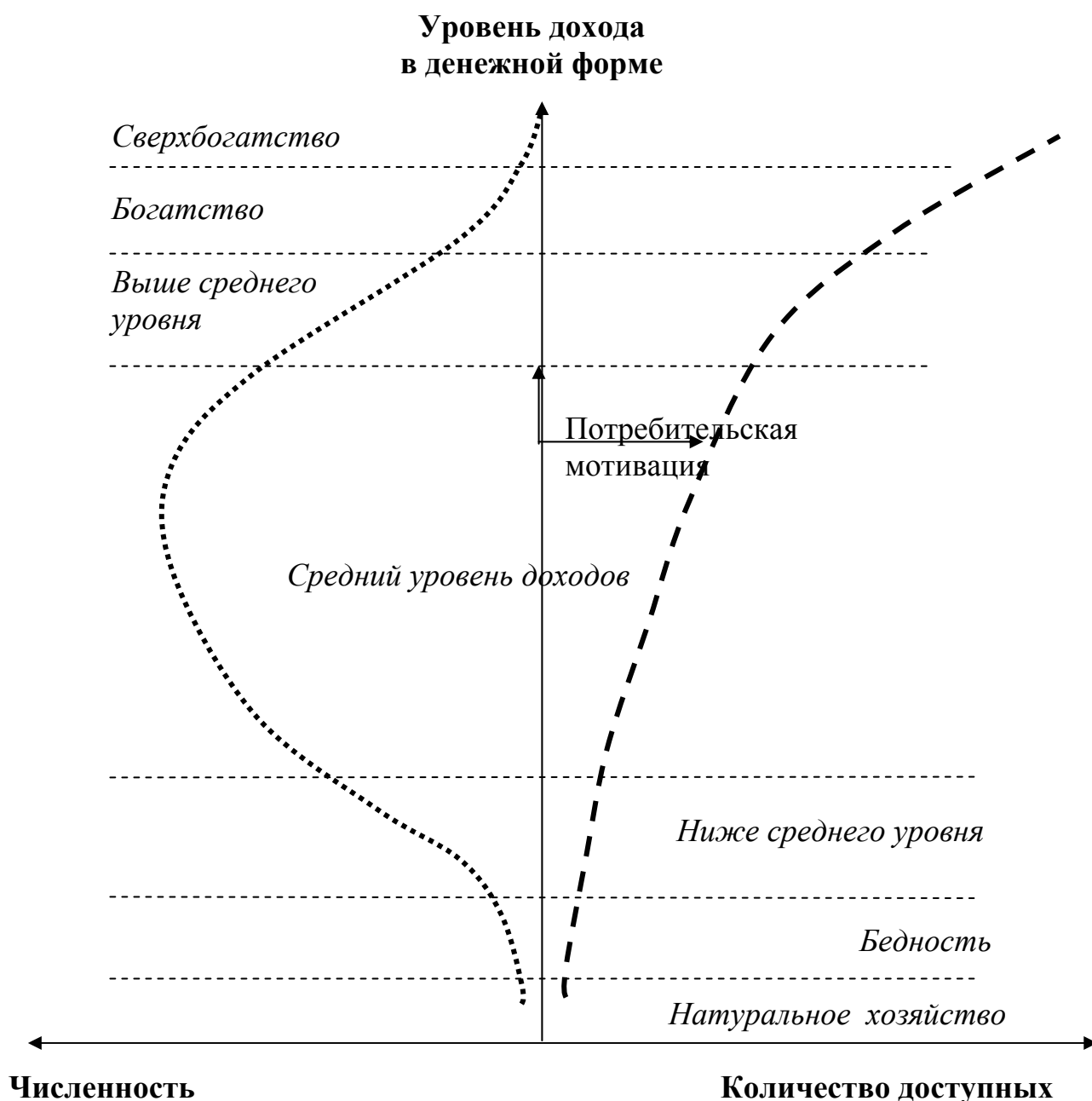


Рис. 21

Устоявшаяся структура цен потребительского рынка отражает дифференциацию населения по уровню дохода не только в зависимости от стоимости товаров, входящих в одну номенклатурную группу (продукты питания, одежда, обувь и пр.), но и в зависимости от количества этих групп, потенциально доступных гражданам, образующим различные потребительские страты.

На нижнем уровне распределения находятся граждане, ведущие хозяйство, приближенное к натуральному, приобретающие крайне ограниченную номенклатуру товаров (спички, соль...). Количество людей, находящихся на этом уровне, крайне незначительно, так же как и тех, кто может позволить себе приобретать личные самолеты и теплоходы.

Связь цен потребительского рынка с издержками продавцов (производителей), конечно, существует, но она не носит жесткого характера. Цены на товары, реализуемые потребителям с низкими уровнями доходов, дотируются, а предметы роскоши продаются по ценам, многократно превышающим издержки производителей (продавцов). Общеизвестно, что цена на один и тот же товар меняется в зависимости от места и времени его реализации.

Следует обратить внимание на потребительское поведение в условиях устойчивого рынка. Оно в основном и главным определяется тем, что уровень материального достатка, тесно связанный с величиной денежных доходов, отражает еще и социальный статус человека.

Вектор устремлений большинства граждан любого общества направлен вверх по оси ординат графика, отраженного на рис. 21. Это очень важно для понимания системы ценообразования на потребительские товары. Основная часть потребителей стремится компенсировать снижение доходов сокращением объема потребления доступных ему номенклатурных позиций, но избежать перехода на более низкий страт.

Каждый отдельный потребитель в условиях свободного рынка не ограничен номенклатурой доступного ему уровня потребления. Существуют моменты, когда он позволяет себе подняться или опуститься, но это лишь исключения, не опровергающие общую тенденцию.

Нахождение на определенном потребительском уровне не означает возможность обладания всем набором благ, относящихся к данному страту. Заполнить важнейшие номенклатурные позиции, достичь до статусной потребительской ценности – в этом заключается еще одна основная мотивация, определяющая поведение покупателя на рынке потребительских товаров и услуг. Для одного страта такой ценностью является самолет, а для другого – мобильный телефон. Быть не хуже других, соответствовать критериям данного страта, демонстрировать признаки материального успеха – вот те требования, которым стремится соответствовать основная часть потребителей. Такова тенденция.

Система цен потребительского рынка отражает действующий в этой сфере экономики принцип приоритета общего над частным. В условиях многономенклатурного предложения массовому покупателю прибыльность отдельной сделки, как и прибыльность реализации отдельной номенклатурной позиции, не так важна. И если прибыльно работающее промышленное предприятие стремится избавиться от убыточной продукции или работает над снижением издержек на ее производство, то в магазине торговля в убыток каким-то видом товара может быть признана вполне оправданным маркетинговым ходом (например, для привлечения покупателей расширенной номенклатурой товаров).

Также и потребитель (покупатель) рассматривает каждое приобретение не изолированно, а с позиций соблюдения заданного ему бюджетного ограничения.

Все это свидетельствует о том, что на потребительском рынке мы имеем подвижную систему взаимосвязанных цен, в совокупности создающих основной каркас экономической среды обитания человека. Система потребительских цен представляет собой непрестанно развивающийся элемент цивилизации, пронизывающий всю многовековую толщу истории человечества.

Система потребительских цен чутко реагирует на состояние, в котором находится общество. В экстремальных условиях, при изъятии большинства позиций номенклатуры из свободной торговли, при введении карточной системы распределения, цены сохраняются в пределах «черного» рынка. С наступлением благоприятных условий рынок восстанавливается. Поведение дерева потребительских цен очень напоминает реакцию живого организма – при неблагоприятных условиях оно засыхает, проходит время, меняется ситуация, и дерево расцветает.

Опыт послевоенной Германии, как и опыт посткоммунистических стран, показывает, что потребительские цены представляют собой единый организм – при устранении подавляющей рынок регламентации цены меняются однонаправленно и одновременно.

Механизм ценообразования на потребительском рынке.

Механизм формирования цен на потребительском рынке настроен на выполнение условия:

$$\sum_{t=1}^n \sum_{j=1}^m V_{tj} C_{tj} > \sum_{t=1}^n Z_t, \text{ где:} \quad (6)^{22}$$

V_{tj} – объем продаж j -ой номенклатурной позиции в период t ;

C_{tj} – цена j -ой номенклатурной позиции в период t ;

²² Хотя, как отмечалось, возможны исключения.

n – длительность периода продаж;

m – количество номенклатурных позиций;

Z_t – затраты продавца в период t .

Описанное неравенством (6) условие, обеспечивающее экономический смысл всякой торговли, – превышение объема выручки от продаж над массой затрат – на практике реализуется еще в более жесткой форме: необходимо обеспечить перманентное превышение выручки над затратами. В противном случае возникают так называемые «кассовые разрывы», ликвидируемые (в тех случаях, когда это удастся) путем заимствований.

Естественным представляется выполнение требования:

$$C_{\text{пр}} > C_{\text{зак}}, \quad \text{где:} \quad (7)$$

$C_{\text{пр}}$ – цена розничной продажи;

$C_{\text{зак}}$ – оптовая закупочная цена.

Между системами ценообразования на продукцию, предназначенную для производственного потребления (переработки) и на потребительские товары для населения, существуют и единство, и различие. Системы и в том, и в другом случаях устанавливают равновесные цены, но делают это принципиально разными способами.

Современное состояние потребительского рынка таково, что непосредственная продажа товара его производителем является скорее редким исключением, нежели правилом. Существуют многочисленные посредники, вызывающие негодование конечных потребителей, не видящих иного смысла их существования, кроме вульгарной наживы.

Таким образом, нам необходимо, кроме выявления механизма ценообразования на потребительские товары, выяснить и экономический смысл существования посреднических организаций, осуществляющих (крупно, средне, мелко) оптовую торговлю. Попытаемся понять, почему производитель зубной пасты не продает её в розницу (см. *рис. 17*).

На *рис. 22* представлена ситуация, возникающая после изготовления некой партии товара (в нашем случае – какого-то количества тюбиков зубной пасты).

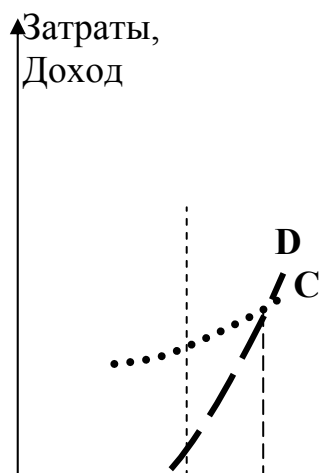




Рис. 22

Продукция произведена, и затраты предприятия на ее изготовление составляют величину **АВ**. С момента окончания производственного процесса (**О**) может начаться реализация продукции. Величину средств, поступающих от реализации продукции нарастающим итогом, отражает кривая **ВД**. Но одновременно с поступлением денежных средств от продажи происходит рост расходов, связанных с реализацией товара: хранением, страхованием, охраной, погрузкой, транспортировкой и т.п. Изменение величины совокупных, с учетом стоимости изготовления продукции, затрат отражает кривая **АС**.

Задачей собственника является возврат затраченных на производство и реализацию продукции средств и получение некой прибыли (дохода выше уровня **С**).

Производственный процесс по выпуску тюбиков зубной пасты требуется продолжать, для чего необходимо, как минимум, обеспечить возврат первоначально вложенных средств (**АВ**). Понятно, что в момент **Т₁** начать новый цикл нельзя – сумма поступлений от продажи не покрывает первоначальных вложений. Это можно сделать в момент **Т₂**. Хотя и в этот момент затраты на реализацию еще не возмещены. Это произойдет в момент **Т₃**. Но есть ли время у производителя, согласен ли он на дискретный характер производства и на совмещение производства с реализацией? Если нет, то ему необходимо искать способ ускорения возврата средств. Именно эту функцию и выполняет оптовый покупатель (закупщик). Производитель, отказываясь брать на себя функции продавца, поступает частью потенциальной прибыли, выигрывая время²³. Посредник-оптовик создает благоприятные условия для производителя, обеспечивает возврат средств с прибылью, чем обеспечивает непрерывность производственного процесса.

Оптовик, купивший всю партию товара у производителя, попадает в ситуацию аналогичную нами рассмотренной (рис. 22). Он может сам организовать розничную торговлю, а может перепродать товар ряду мелких посредников, и эта цепочка может продолжаться достаточно долго.

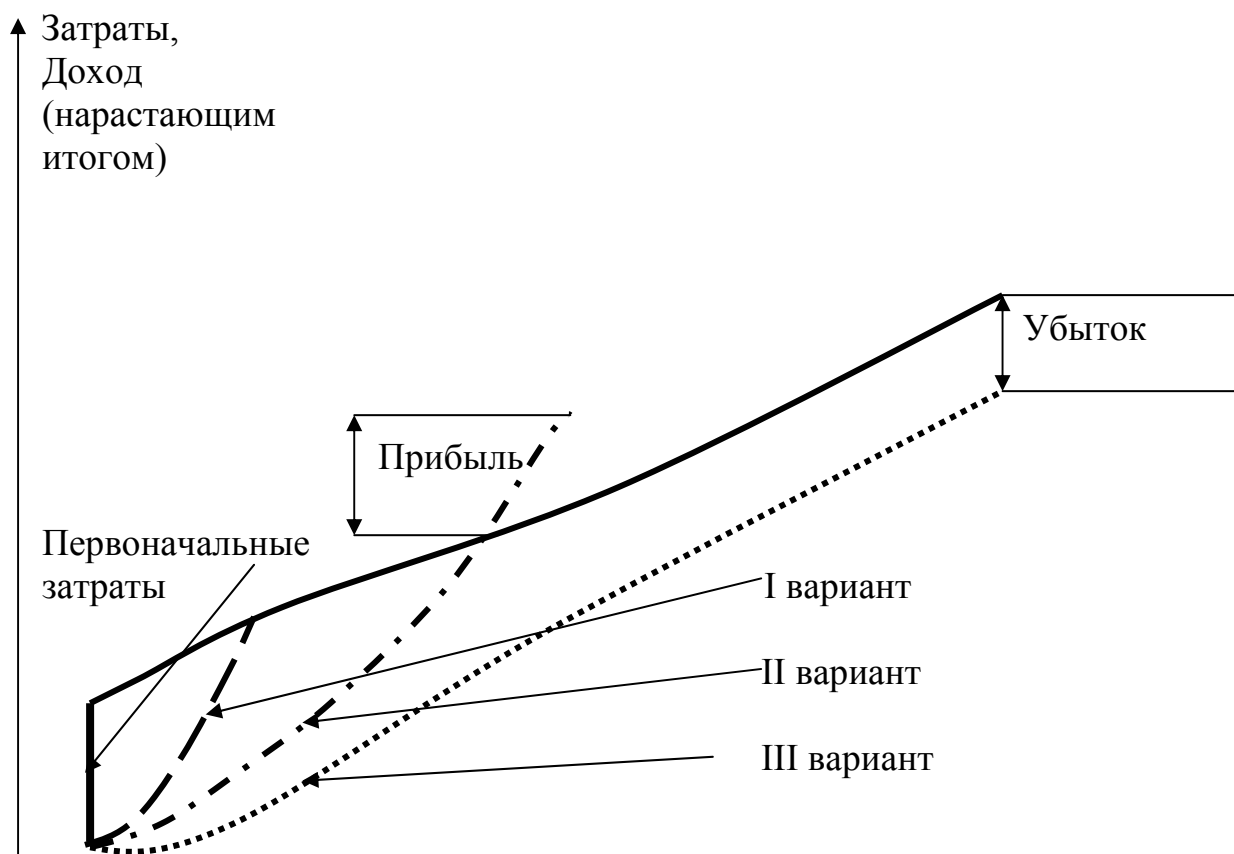
С момента окончания производства продукта до момента определения продавцом цены на него он остается продуктом, предметом, вещью - чем угодно, но не превращается в товар автоматически, и на него отсутствует спрос. Товаром он становится при объявлении цены на него.

²³ На практике речь чаще идет не об уменьшении прибыли, а о предотвращении убытков от невозможности возобновления производственного процесса.

До момента превращения продукта в товар на него существует потребность. Она может превратиться в спрос на товар, а может и не превратиться. Всё зависит от цены. Цена инициирует спрос. Или более точно - уровень цены на товар определяет интенсивность спроса²⁴ на него. Это положение получило название «эластичность спроса по цене».

Следует особо подчеркнуть, что в реальной практике один и тот же товар продается по разным ценам. Более низкая цена предполагает, что покупатель приобретает одновременно большее количество (партию) товара. Именно на этом построен бизнес посредников различного уровня. Известно, что цена товара растет по мере его приближения к покупателю и падает в условиях организации интенсивного потока спроса в магазинах «Cash & Carry», гипермаркетах и т.п. Таким образом, на потребительском рынке в отличие от рынка товаров, предназначенных для коммерческого использования, не параметры спроса определяют цену, а цена определяет интенсивность спроса.

Здесь мы сталкиваемся с известной проблемой первичности курицы или яйца. Решение ее в том, что по подавляющему количеству номенклатурных позиций пределы изменения цен (от цены производителя до цены магазина у вашего дома) в практике не устанавливаются каждый раз в связи с выпуском новой партии продукта, а лишь корректируются. Производитель, организуя производство хлеба, уже на начальном этапе ориентируется на определенный уровень его цены. Если он не укладывается в этот уровень, то не будет начинать производство.



²⁴ Под интенсивностью спроса понимается количество покупок в единицу времени – час, день ...

Рис. 23

Экономическая среда, включающая систему цен на потребительские товары, создавалась тысячелетиями. Ее элементом является и эластичность спроса по цене. Но сам факт эластичности спроса по цене, характерный для рынка потребительских товаров, мало что объясняет. Многое становится более понятным, если рассматривать эластичность спроса как фактор изменения скорости нарастания выручки от реализации товара (см. *рис. 23*).

Более высокая цена предполагает больший объем выручки (вариант III), но требует для реализации всей партии товара большего времени. По более низкой цене суммарная выручка от реализации всей партии товара будет меньше (I и II варианты), но при этом достигается выигрывш во времени. Чем больше время реализации партии товара, тем выше уровень собственных совокупных затрат продавца. И его задача заключается в том, чтобы выбрать тот вариант цены, при котором объем выручки (дохода) от реализации партии товара обеспечит максимальное превышение над уровнем совокупных затрат (II вариант).

В процессе реализации товара продавец способен влиять на изменение траекторий роста выручки и затрат. При этом формы связи между величинами, представленными в формуле (6), характеризуются высшей степенью неопределенности. Мы можем лишь констатировать наличие некоторых тенденций. Так, например, рост затрат на рекламу стимулирует спрос, но не всегда, не в каждом случае, и никто не знает заранее на какую величину.

Критерием нахождения оптимальной степени эластичности спроса по цене является возможность максимально быстро «пробить» нарастающим объемом выручки нарастающий объем затрат и достичь максимума величины превышения первого над вторым при реализации всей партии товара. На практике поиск таких решений ведется на интуитивном уровне, и многие достигают при этом хороших результатов.

Равновесная цена.

Равновесная цена на потребительском рынке в соответствии с рассмотренными нами ранее господствующими в экономической науке представлениями, возникает при равенстве величин спроса и предложения. Как это равенство представлено в учебнике Дж. Сломана,²⁵ мы уже видели. Осталось выяснить, что происходит в действительности.

Сначала постараемся разобраться в том, как может быть определено равенство спроса и предложения. В рассмотренном ранее примере (см. *рис 1*) было достигнуто равенство месячного спроса и предложения на уровне

²⁵ Сломан. Дж. Экономикс 5-е изд./ Пер. с англ. Под. Ред. С.В. Лукина – СПб.: Питер, 2005, С.56-57.

350 тыс. т картофеля при цене 60 пенсов за кг. Могли ли реально многочисленные продавцы и покупатели определить момент наступления равенства? И почему равенство «привязано» к определенному временному промежутку, в примере - к месяцу? А если в каждую неделю этого равновесного месяца равенство не состоялось, возникла ли равновесная цена?

Мы не найдем ответов на эти вопросы в учебниках, а в реальной жизни всё обстоит совсем по-другому.

Мы уже определились с назначением посредников, стоящих между производителем и потребителем. Отметим еще одну существенную особенность потребительского рынка - он принципиально не может работать без запасов товаров. Эти обстоятельства существенным образом влияют на формирование равновесной цены.

Если вы курите (а это плохо!), то, приходя в магазин за сигаретами, вы сталкиваетесь с огромной массой предложения, которая противостоит вашему мизерному по величине спросу. Те, кто придут в магазин после вас, пока не предъявляют спрос, у них, возможно, существует потребность. Эта потребность (если она есть) потоком платежеспособных покупателей превратится в спрос. То есть, на потребительском рынке спрос и предложение разнокачественны: предложение представлено объемом, измеряемом в единицах товарной массы, а спрос - процессом с интенсивностью, определяемой количеством товара, проданного в единицу времени. Таким образом, если говорить о соотношении спроса и предложения, то следует признать, что в переводе на язык реалий это значит: массе предложения противостоит поток спроса. Но процессу может противостоять только процесс, а массе - масса, поэтому говорить о равенстве спроса и предложения применительно к условиям потребительского рынка некорректно.

Здесь ситуация радикально изменилась по сравнению с ранее приведенными примерами, в которых рассматривалось равенство спроса и предложения применительно к рынку товаров для коммерческого использования. Если единичный производственный спрос на продукцию промышленного применения может удовлетворяться несколькими производителями, может - одним, а величина единичного (одного предприятия или фирмы) спроса может быть сопоставима с размерами единичного предложения, то единичный потребительский спрос ничтожен по сравнению с предложением потребительских товаров.

Ранее, при рассмотрении системы ценообразования на продукцию промышленного применения, предназначенную к использованию в коммерческом обороте, мы не акцентировали внимания на различиях между потребностью и спросом. А для понимания механизма ценообразования на рынке потребительских товаров это различие имеет принципиальное значение.

Это определяется, во-первых, тем, что в отличие от ориентированного на стабильные хозяйственные связи рынка производственных товаров,

потребительский рынок обеспечивает свободное перемещение покупателей, осуществляющих выбор из доступной им совокупности продавцов и товаров.

И, во-вторых, спрос потребительского рынка на каждую позицию его номенклатуры не регламентирован экономическими характеристиками потребления товара (отсутствует верхний предел цены). Приходя в магазин, вы, как правило, располагаете суммой денег, превышающей стоимость самых дорогих из представленных в нем сигарет, но покупаете вы именно те, которые соответствуют вашим потребительским предпочтениям.

В реальной практике колебаниям интенсивности спроса на определенный товар противостоит процесс изменения величины его запаса. А предложению, выраженному в единицах измерения товарной массы, противостоит потребность, оцениваемая в тех самых единицах. И если интенсивность спроса – категория реальная, вы можете без особого труда определить, сколько пачек сигарет продается в час, день, неделю, месяц..., то потребность – категория оценочная. Можно легко ошибиться, оценивая потребность. Кроме того, потребность не всегда реализуется в спросе.

Запасы одного вида товара бывают разные: текущие, страховые, товары в пути и т.д. Рыночное равновесие определяется продавцом по колебанию всей совокупной величины запасов. Для продавцов существуют некие точки контроля. Если интенсивность спроса, при прочих равных, снизила запас ниже определенной величины – надо повышать цену, возможен дефицит. Товара на складе скопилось больше принятой нормы – возможно затоваривание, поэтому надо принимать меры: усиливать рекламу, снижать цену.

Если колебания находятся в определенных, не внушающих тревоги продавцу, границах, цена остается стабильной. Её, в этом состоянии, можно назвать равновесной.

Равновесная цена – это терпение продавца и готовность нести свои затраты при данной интенсивности поступления выручки. Найти это равновесие ему помогает опыт, а индикатором равновесия является относительная стабильность величины запаса товара.

Равновесная цена – это согласие покупателя уменьшить свой бюджет на величину этой цены. Это согласие является результатом его индивидуальной оценки соответствия цены качеству товара, и тому социальному уровню, который определил для себя покупатель. Для такой оценки он использует свой опыт позиционирования в экономической среде. Индикаторами грядущих изменений для покупателя являются поведенческие тренды и настроения иных покупателей, а также колебания цены.

Рассмотренные нами положения, касающиеся установления цен на потребительском рынке, характерны для устойчивого положения на рынке. Дефицит и затоваривание являются отклонениями, экстремальными состояниями рынка. Оба состояния возникают, отталкиваясь от равновесия.

Мы бы не могли определить, что возник дефицит или произошло затоваривание, если бы не знали состояния нормы.

Формирование дефицита и затоваривания, кроме тех случаев, когда они представляют собой явления, имманентно присущие хозяйственной системе²⁶, происходит вследствие отсутствия жесткой зависимости между производством потребительских товаров и их розничной ценой. Лишь в абстрактных теоретических построениях ситуация представляется предельно простой: цена растет - расширяется производство, цена падает - производство снижается. В реальной практике на рынке потребительских товаров эластичность предложения по цене реализуется с определенным, и в каждом конкретном случае разным, запаздыванием.

Предложение, т.е. производство любого из товаров, представленных на потребительском рынке, ориентировано на удовлетворение потребности в нём. Производитель получает информацию о потребности либо от закупщиков товара, либо путем самостоятельно проводимых оценок. С одной стороны, существует реальный элемент запаздывания поступления информации производителю об изменении ситуации на рынке, поскольку резкое изменение интенсивности спроса, порождающее в конечном итоге и затоваривание, и дефицит, первоначально отражается на изменении величины запаса торгующих организаций. Мгновенно оценить устойчивость происходящих изменений невозможно.

С другой стороны, организация стабильного производственного процесса требует установления долгосрочных связей производителя с торговлей. Такая форма хозяйственных отношений способствует организации эффективного производства, но отражается на снижении степени мобильности (сокращение или увеличение объемов) производства. Большие масштабы производства, как и масштабы сети реализации товара, в сочетании с массой товара, находящегося в товаропроводящей сети, – всё это в совокупности приводит к деформации эластичности предложения по цене, чреватой возможностью возникновения дефицита или затоваривания.

Основное противоречие.

Не требует глубоких доказательств тот факт, что вся хозяйственная сфера состоит из набора связанных простых элементов «изготовитель-потребитель» - атомов экономики, и заканчивается эта цепочка конечным потреблением. Рост объемов производства, укрупнение, централизация и концентрация, изменения, происходящие в технологии и организации, появление принципиально новых видов деятельности - всё это ничего не меняет в двуликом наборе разнонаправленных качеств экономического атома. Именно в нём заложено основное экономическое противоречие человечества. **Наши интересы в качестве потребителей абсолютно противоположны нашим же интересам, но уже как производителей.** Все без исключения стремятся продать дороже, купив дешевле.

²⁶ Примером может служить хозяйственная система СССР.

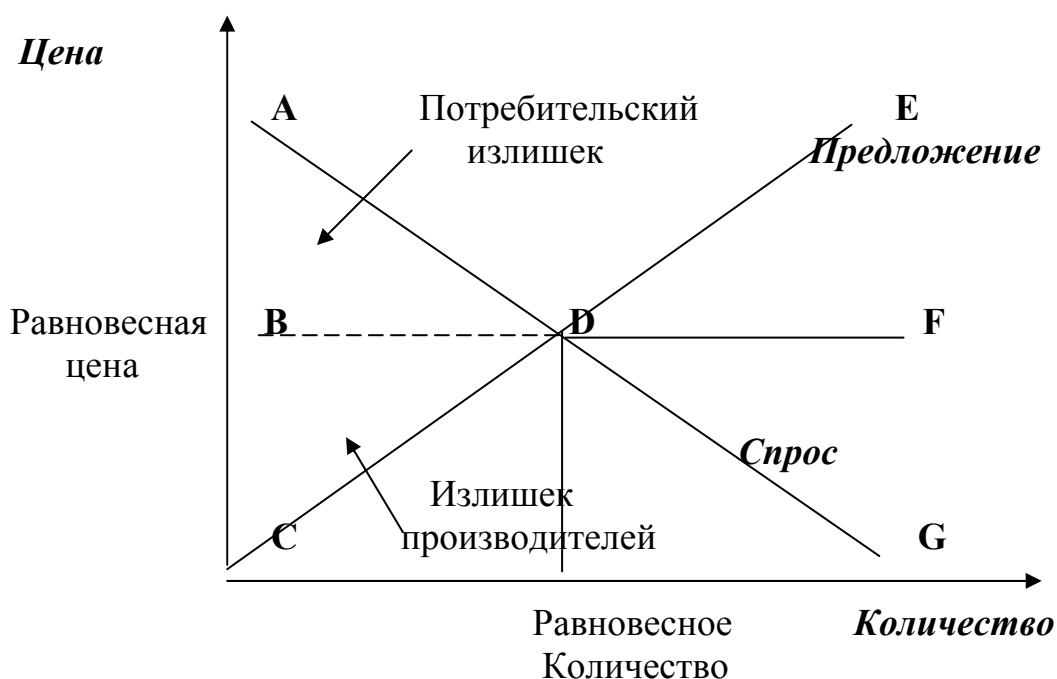
Интересно, что это противоречие человечество преодолевает с изумительной легкостью, образуя на разности ресурсов, полученных и затраченных в противоположных качественных состояниях, прирост.

Понятие прироста или излишка, образующегося и у потребителя, и у производителя, давно стало настолько общепринятым в экономических построениях, что вошло в учебники по экономической теории. В этих учебниках утверждается, что свободные рынки производят такое количество товаров, которое максимизирует совокупную величину излишка у потребителей и у производителей.

Количество излишка как такового ни у производителей, ни у потребителей в практике никогда не определялось, поскольку отсутствовали и реальная потребность в этом, и какие-либо представления о методике его измерения. Интуитивные представления о существовании этой категории реализовались в теоретических схемах (см. *рис. 24*).²⁷

На схеме (*рис. 24*) потребительский излишек (ΔADB) образуется в силу того, что установленная равновесная цена оказалась ниже цены спроса в промежутке AD , а излишек производителей (ΔCDB) является следствием превышения равновесной цены над ценой предложения в промежутке DC . Но ведь левая часть схемы не охватывает весь спрос и все предложение.

В правой части положение обратное. Спрос в промежутке DG удовлетворен по более высокой цене, чем была заявлена потребителем. А производители в диапазоне предложения DE надеялись продать товар выше установившейся равновесной цены. Поэтому ΔFDG - потребительская недостача, а ΔFDE - недостача производителей.



²⁷ Здесь использован рисунок из учебника Мэнкью Н. Принцип экономикс. - СПб: Питер Ком, 1999.

Рис. 24

Спрашивается: что мы имеем в итоге, если просуммируем левую и правую части? Правильно, ничего.

Если обратиться к предложенным здесь схемам ценообразования, то не сложно заметить, что в них можно выявить излишек производителя. Эта субстанция хорошо знакома квалифицированному читателю, поскольку представляет собой разность между ценой товара и совокупными издержками на его производство (нижним пределом цены). По своей величине излишек производителя почти совпадает с прибылью от реализации²⁸.

В случае превышения предложения над спросом (см. *рис.8*) интегральный излишек всей совокупности производителей должен учитывать не только прибыль от состоявшейся реализации, но и убытки у той части производителей, продукция которых не нашла спроса. Эта недостача не ограничивается неполученной прибылью, она потенциально может быть равна стоимости произведенного этой частью производителей товара. Все это весьма индивидуально, и поэтому корректное графическое изображение интегрального излишка производителей вряд ли возможно.

Потребительский излишек в том случае, когда продукция покупается для последующего коммерческого использования, представляет собой результат, образующийся за счет приобретения товара по цене ниже предельно допустимой (ниже верхнего предела цены).

Излишек у потребителя - сложная категория.

Если речь идет о приобретении основных средств, то он включает гипотетические величины экономии на амортизационных отчислениях, потенциальном снижении текущих издержек в эксплуатации и т.п.

Излишек при приобретении материалов отражается в снижении материальных затрат на производство, на уменьшении потребности в оборотных средствах.

Отметим, что излишек у потребителя носит неявный характер, его невозможно отследить по данным бухгалтерского учета. В самой постановке вопроса о получении излишка потребителем заключен определенный парадокс: потребитель несет затраты, а получает в результате – излишек, который отражает то, что потенциально затраты могли бы быть и больше.

Никто из людей, находящихся в обычной (но не в экстремальной) ситуации, не приобретет товар по цене выше доступной для него. Поэтому потребительский излишек при совершенной сделке «купли-продажи» не может быть величиной отрицательной. Он равен нулю только в том случае,

²⁸ Это «почти» отражает существующие во всех странах отклонения системы учета от реального экономического содержания прибыли и издержек производства. Именно этим вызвана необходимость введения в учебниках «Экономика» таких понятий, как «нормальная прибыль» и «сверхнормальная прибыль».

если никто ничего не покупает. Потребительский излишек для спроса, не нашедшего адекватного предложения (см. *рис. 7*) может превратиться в потребительскую недостачу.

В отличие от авторов схемы, представленной на *рис. 24*, я не берусь предложить графическое изображение интегрального потребительского излишка.

Во-первых, это связано с тем, что оценка выгодности приобретения (выполнение условия (2): $T > C$) осуществляется по информации, предшествующей сделке, а ситуация в процессе реального использования купленного товара может существенно меняться.

Во-вторых, в случае превышения спроса над предложением убытки потенциальных потребителей, ушедших с рынка неудовлетворенными, не поддается общей оценке. Это величина абсолютно индивидуальная для каждого несостоявшегося покупателя и может колебаться от нуля до величин, многократно превышающих стоимость некупленного товара.

Понятно, что все вышесказанное об излишке имеет отношение к рынку товаров производственного назначения. Для конечных потребителей оценка величины излишка будет иной.

При государственных закупках, осуществляемых на бюджетные средства, излишек потребителя будет иметь форму экономии. Экономия средств бюджета - явление достаточно редкое и неоднозначное. Её можно рассматривать в качестве как положительного, так и отрицательного результата. Она может быть результатом хорошей работы чиновников, а может быть отражением недостатков в системе планирования бюджетных расходов.

Поскольку теория ценообразования, представленная в трудах современных экономистов, в качестве объекта изучения рассматривает рынок потребительских товаров (и, как правило, только его), то такая категория, как излишек потребителя, применительно к личным покупкам и покупкам домовладений, разработана подробно. Напомню, что потребительский излишек (его в учебниках «Экономикс» называют еще «выигрышем потребителя») определяется как разница между ценой, которую согласен заплатить покупатель, и ценой, по которой он действительно приобрел товар. Количество этой «потребительской радости», по мнению авторов, определяется как разница между мечтой и реальностью. Причем мечтаете вы, потребитель, если верить тому, что написано в этих учебниках, купить дороже, а реалии вас приятно и постоянно радуют.

На самом деле мы покупаем товар по цене, которую видим на ценнике и, готовясь к походу в магазин, берем сумму денег, ориентируясь на реальные, знакомые нам цены. И цены нас радуют значительно реже, чем огорчают.

Мне представляется, что для рынка покупок за личные средства граждан такая категория, как «потребительский излишек», вообще неприменима.

В основе выигрыша как потребителей, так и производителей лежит «энергетический доход» полученный обществом у природы. Часть этого дохода в форме заработной платы, дивидендов, процентов, гонораров и пр. мы получили, обменяв его на свои усилия в признанной обществом, необходимой области деятельности или работы. Здесь уже произошел неэквивалентный обмен. Работник уже получил эквивалент энергетического дохода, превышающего его реальный энергетический расход. На потребительском рынке этот доход материализуется, превращается в необходимые человеку блага. Не должно быть в процессе покупки потребительских товаров выигрыша потребителя. Как известно, по одному билету два раза не выигрывают.

А если вы сегодня не в том месте, где вчера, купили хлеб на 10 копеек дешевле, то неизвестно, то ли вы сегодня выиграли, то ли вчера проиграли.

Эффективность производства.

Не сложно заметить, что когда мы определяли такую категорию как излишек, то рассматривали взаимодействие продавца (производителя) и покупателя (потребителя) в статике.

В динамике и тот, и другой стремятся к увеличению присваиваемого ими размера излишка. Иными словами, они стремятся добиться повышения эффективности своей деятельности и получить эффект.

Принято считать, что термин "эффективность" впервые появился в работах Вильяма Петти и Франсуа Кенэ²⁹. Однако они не рассматривали «эффективность» как самостоятельное экономическое понятие. Ими этот термин употреблялся в значении результативности.

Давид Рикардо, обращаясь к понятию «эффективность», использовал его при оценке эффективности капитала. У Рикардо термин «эффективность» впервые используется в значении отношения результата к определенному виду затрат, и это понятие становится общепринятой экономической категорией.

Позднее появляются понятия абсолютной и сравнительной экономической эффективности. Благодаря методологии сравнительной эффективности, в экономике был сформирован аппарат, позволяющий сопоставлять абсолютно разнокачественные организационные и технологические предложения. Экономика (и только она) смогла предложить способ оценки, позволяющий обоснованно (до определенной степени, конечно) ответить на вопрос: «Какой из сравниваемых вариантов лучше?». В основе сравнительной эффективности лежит уникальная

²⁹ Франсуа Кенэ (1694-1774) - французский экономист.

способность этого метода приводить к единому измерению разнокачественные по сроку реализации затраты – текущие и капитальные.

В самом термине «абсолютная эффективность» заложено некоторое противоречие. Если понимать абсолютную эффективность как показатель отношения результата к затратам, то и в этом случае оценка величины показателя требует его сопоставления либо с эталонным значением, либо со значением аналога.

Поэтому эффективность всегда относительна.

Генезис метода разности приведенных затрат.

Экономикс позиционирует себя как наука, исследующая проблему такого использования или применения редких ресурсов, при котором достигается наибольшее (или максимальное) удовлетворение безграничных потребностей общества. Именно этим предназначением «экономикс» ограничивает себя сферой абстрактных, не поддающихся практической оценке и проверке рассуждений.

В соответствии с постулатами «экономикс», «экономическая эффективность – это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов. Для этого нужно постоянно соотносить выгоды (блага) и затраты, или, говоря по-другому, вести себя рационально. Рациональное поведение заключается в том, что производитель и потребитель благ стремятся к наивысшей эффективности и для этого максимизируют выгоды и минимизируют затраты»³⁰

Напрасно вы будете искать в учебниках «Экономикс» способы оценки своего поведения по критерию «рациональности» с целью применения их в практике. Приведенные выше определения выводят проблему оценки эффекта и эффективности за пределы рациональных знаний. Для того, чтобы убедиться в этом, попробуйте найти поддающееся расчету определение «выгоды», которую необходимо максимизировать.

А между тем, оценка экономического эффекта - значительная область современной экономической практики - в основе всех применяемых методов содержит единый принцип проведения расчетов эффекта - определение разности приведенных затрат³¹ (РПЗ).

Современные международные стандарты, используемые при составлении бизнес-планов (например, принятые ЕБРР, UNIDO, TACIS) , в методологической своей основе подобны методу РПЗ.

Содержание современных методик оценки инвестиционных проектов включает в себя определение множества самых разнообразных величин.

³⁰ Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю «Экономикс» М.: Инфра - М 1999. С. 24.

³¹ «Приведенными» затраты, определяемые по формуле: $C + E_n K$, называются в связи с тем, что с помощью коэффициента эффективности (E), капитальные затраты (K) приводятся к единому измерению с текущими затратами (C).

Определяют социальное значение дополнительной единицы инвестиций, рассчитывают значение дополнительной единицы потребления, вводят расчетную цену инвестиций, отражающую их социальную ценность в единицах потребления, приведенных к текущей стоимости. Там же можно обнаружить расчеты теневой ставки заработной платы, теневой курс валюты. Для определения чистой дисконтированной стоимости проекта используется общественная норма дисконта.

Но когда дело доходит до проведения конкретных расчетов, обосновывающих целесообразность вложений капитала, то в основе их лежит и будет лежать метод расчета разности приведенных затрат и производных из него показателей, таких как «срок окупаемости» (СО) и «коэффициент эффективности» (КЭ).

Несмотря на широкое признание метода РПЗ, дискуссионным остается вопрос экономической интерпретации приведенных затрат и результата расчета по методу их разности.

Оценка экономического эффекта представляла собой наиболее развитую область экономических исследований в советский период.

Несмотря на обилие публикаций, посвященных этой проблеме до настоящего времени не до конца выяснено³², к какой экономической категории необходимо относить результат расчета (Э) по формуле:

$$\text{Э} = V_2[(C_1 + EK_1) - (C_2 + EK_2)], \quad (8)$$

где:

$C_{1,2}$ - себестоимость единицы продукции до (C_1) и после (C_2) внедрения оцениваемого мероприятия или реализации инвестиционного проекта;

$K_{1,2}$ - удельные капитальные вложения по сравниваемым вариантам;

V_2 - объемы производства в натуральном изменении после внедрения;

E - коэффициент эффективности.

Исходным моментом формирования методов экономической оценки хозяйственных решений, в том числе мероприятий по техническому совершенствованию производства, следует признать введение в

³² В.В.Новожилов определял приведенные затраты (по его терминологии «дифференциальные затраты») как сумму затрат на производство (С) и затрат «обратной связи» (E_nK). Величина E_nK , по В.В.Новожилову, является величиной условной («вспомогательной»), так как служит «средством для нахождения общего минимума действительных издержек производства...». См. Новожилов В. В. Изменение затрат и результатов при оптимальном планировании. - II. Экономика, 1967. - С. 141. Аналогичная точка зрения, суть которой сводится к отрицанию экономического смысла приведенных затрат, отражена в работах В.Н.Богачева, А.Л.Лурье и др.

экономическую практику понятия нормы прибыли и использование ее в качестве критерия эффективности функционирования капитала.

Оценка хозяйственных решений с использованием в качестве критерия нормы прибыли имеет следующее формализованное описание:

$$\Xi = Q_2 - \Phi_2 \frac{Q_1}{\Phi_1} \quad (9)$$

Вновь авансируемые средства (Φ_2) оцениваются по достигнутому уровню отношения прибыли (Q_1) к функционирующему капиталу (Φ_1). Превышение массой вновь получаемой прибыли (Q_2) оценочного значения ($\Phi_2 \frac{Q_1}{\Phi_1}$) и определяет эффект (Ξ) данного направления вложения капитала.

Отметим, что эта первоначальная форма оценки имеет универсальный характер. Она позволяет оценивать как варианты выбора сфер наиболее выгодного помещения капитала, так и целесообразность вложений в расширение и развитие производства.

И если при перемещении капитала первоначальная его натурально-вещественная форма могла не соответствовать конечной, что характерно для торгового капитала, то в случае расширения производства «новый» капитал вмещал в себя ранее функционировавший. Именно этот факт вызвал к жизни понятие дополнительных капитальных вложений. При этом появляется необходимость сопоставления дополнительной прибыли ($\Delta Q_2 = Q_2 - Q_1$) с дополнительными капиталовложениями ($\Delta \Phi_2 = \Phi_2 - \Phi_1$) взвешенными по достигнутому уровню нормы прибыли. Поэтому первоначальная форма (9) меняется и принимает вид:

$$\Xi = \Delta Q_2 - \Delta \Phi_2 \frac{Q_1}{\Phi_1} \quad (10)$$

Нетрудно заметить, что, изменив форму, метод оценки, тем не менее, не потерял своего содержания. Действительно:

$$\Xi = \Delta Q_2 - \Delta \Phi_2 \frac{Q_1}{\Phi_1} = (Q_2 - Q_1) - (\Phi_2 - \Phi_1) \frac{Q_1}{\Phi_1} = Q_2 - \Phi_2 \frac{Q_1}{\Phi_1} \quad (11).$$

Одним из этапов развития промышленности явилось создание многономенклатурных производств, при этом значения нормы прибыли в производстве различных товаров могли не совпадать. Из этого, естественно, возникает необходимость дифференцированной оценки при принятии решений о распределении дополнительных капитальных вложений. В сочетании с объективно закономерным процессом совершенствования систем учета дифференциация повлекла за собой

создание новой модификации исходной формы, которая позволяет осуществлять сопоставление дополнительной прибыли (ΔP) и дополнительных капитальных вложений (ΔK) на уровне единицы товара:

$$\Xi = B_2(\Delta P - \Delta K \frac{Q_1}{\Phi_1}) \quad (12)$$

При этом формируются понятия удельных величин, в частности удельной прибыли $\Delta P = \frac{Q}{B}$ и удельных капитальных вложений $\Delta K = \frac{\Phi}{B}$.

Учет объема производства (B_2) в натуральном выражении (штуки, тонны, погонные метры и т.д.), который мог изменяться при реализации тех или иных нововведений, обеспечивал получение при расчете по формуле (12) результата, отличного от того, который мог бы быть получен и при расчетах по исходной формуле (9).

Переход к удельным показателям позволил использовать в экономических расчетах элементарную зависимость $P_2 = P_1 + (C_1 - C_2)$, связывающую величины прибыли в цене единицы товара до (P_1) и после (P_2) реализации нововведения с изменением уровня издержек производства (C_1, C_2), Исходный метод при этом получает новую форму:

$$\Xi = B_2 [(C_1 - C_2) - (K_2 - K_1) \frac{Q_1}{\Phi_1}] \quad (13)$$

Переход к расчетам по алгоритму, зафиксированному формулой (13), представляет собой качественный скачок в развитии исходного метода. Такая форма расчетов позволила распространить экономическую оценку на микроуровень, то есть уровень, недоступный ценообразованию. Она позволила перейти от экономической оценки производства товара в целом к оценке производства его части - детали, узла и, в конечном итоге, решила проблему перехода к экономической оценке процессов совершенствования технологии. Это значительно расширило сферу экономических расчетов.

Дальнейшее развитие метода оценки экономического эффекта проходило в направлении превращения индивидуальной нормы прибыли ($\frac{Q_1}{\Phi_1}$) в коэффициент – эталон.

С формированием нормативного коэффициента эффективности исходный метод окончательно теряет первоначальную форму и превращается в метод разности приведенных затрат.

Действительно, если $\frac{Q_1}{\Phi_1} = E_H$, то:

$$\Xi = [(C_1 - C_2) - (K_2 - K_1) \frac{Q_1}{\Phi_1}] B_2 = [(C_1 + E_H K_1) - (C_2 + E_H K_2)] B_2 \quad (14).$$

Внешнее отсутствие какой-либо связи между формулами (8) и (14) повлекло за собой многочисленные попытки придать новой форме и новое содержание³³. Однако оно применительно к методу РПЗ не изменилось по сравнению с содержанием метода оценки эффекта по норме прибыли. Это доказывается как корректностью преобразований, позволяющих получить формулу (14) из формулы (8), так и тем фактом, что расчеты по этим формулам дают идентичные результаты, естественно, при соблюдении условия:

$$\frac{Q_1}{\Phi_1} = E_H$$

Единство методологического подхода к оценке эффективности капиталовложений (14) и (8) позволяет вскрыть экономическое содержание эффекта, определяемого методом РПЗ.

Расчет эффекта методом РПЗ представляет собой сопоставление фактически получаемого после использования технического новшества прироста прибыли [$\Delta P = (C_1 - C_2)$] с гипотетической величиной $\Delta K \frac{Q_1}{\Phi_1} = (K_2 - K_1)E$, то есть величиной прироста, который мог бы быть получен при условии использования фактически затраченных капиталовложений для расширения производства на прежней технической основе. При этом предполагается, что это расширение не могло повлечь изменение сложившегося до внедрения новшества уровня нормы прибыли (E). Таким образом, эффект, определенный методом РПЗ, представляет собой величину условную, позволяющую лишь качественно оценить направление изменения нормы прибыли ($\Delta > 0$ - увеличение, $\Delta < 0$ - уменьшение) в сравнении со сложившимся ($E = \frac{Q_1}{\Phi_1}$) или принятым для расчета ($E \neq \frac{Q_1}{\Phi_1}$) уровнем.

Рассматривая процесс генезиса метода РПЗ, мы отмечали, что на определенном его этапе была создана такая форма расчета эффекта (12), которая позволила проводить экономическую оценку технических решений не только на уровне товара, имеющего рыночную цену, но и на уровне его части (детали, узла).

Не существует принципиальных препятствий для постановки и решения противоположной задачи - определения экономически обоснованных предельных значений цен на новую продукцию, обеспечивающих получение покупателем эффекта, определяемого методом

³³ Так, например, Н.П. Федоренко, Д.С. Львов, Н.Я. Петраков, С.С. Шаталин убеждены в том, что категорию «приведенные затраты» «можно считать «изобретением» социалистической плановой экономики». Более того, по их мнению «бессмысленно искать их (приведенных затрат, - С.Т.) аналог в капиталистической экономике». См.; Федоренко Н.П., Львов Д.С., Петраков Н.Я., Шаталин С.С. Экономическая эффективность хозяйственных мероприятий// Экон. и мат.; методы// 1983.-Т.ХІХ» вып.6.-С. 1079.

РПЗ. Не случайно, что попытки решить именно проблему поиска оптимальной цены проводились в условиях отторжения форм рыночного ценообразования. Именно в условиях советской экономики появились методы, используемые для оценки величины экономического эффекта от производства и использования новых средств труда.

$$\mathcal{E}_2 = \left[3_1 \frac{B_2}{B_1} \times \frac{R_1 + E}{R + E} + \frac{I_1^1 - I_2^1 - (K_2^1 - K_1^1)E}{P_2 + E} + 3_2 \right] A_2 \quad (15)$$

где:

\mathcal{E}_2 - экономический эффект от производства и использования нового средства труда;

3_1 и 3_2 - приведенные затраты единицы соответственно базового и нового средства труда;

B_1 и B_2 - годовые объемы продукции (работы), производимые при использовании базового (1) и нового (2) средства труда;

R_1 и R_2 - доли отчислений от балансовой стоимости на реновацию базового и нового средства труда;

E - коэффициент эффективности;

K_1^1 и K_2^1 - сопутствующие капитальные вложения потребителя при использовании базового и нового средства в расчете на объем продукции (работы), производимой с помощью нового средства труда;

I_1^1 и I_2^1 - годовые эксплуатационные издержки потребителя при использовании базового и нового средства труда в расчете на объем продукции (работы), производимой с помощью нового средства труда, кроме средств, затрачиваемых на реновацию основного оборудования;

A_2 - годовой объем производства новых средств труда.

В формулах расчета разности приведенных затрат присутствует коэффициент эффективности. В методических рекомендациях времен СССР он признавался в некоторых случаях (при расчете эффективности новой техники и технологии) единым, т.е. нормативным, а при расчете эффективности капитальных вложений использовались дифференцированные значения по отраслям.

Действительно, происходящее широкое заимствование технологии одних отраслей для других, формирование относительной самостоятельности в развитии науки, в том числе науки - технологии, не ориентированной в своих результатах на конкретного потребителя, создают тенденцию к замене индивидуальной нормы прибыли нормативным коэффициентом эффективности (E_n).

С другой стороны, с позиций отдельного предпринимателя единый коэффициент не имеет практического смысла.

Кроме того, получение положительного результата расчета по формуле (8) не является еще достаточным основанием для вывода об

эффективности инвестиций с позиций индивидуального капиталовладельца. Необходимым условием является также полная компенсация капиталовложений в течение срока службы (t_c) вновь создаваемых производственных фондов за счет прироста прибыли. При равенстве значений нормативного коэффициента эффективности и нормы прибыли два рассмотренных выше условия могут быть описаны системой неравенств:

$$\begin{cases} C_1 - C_2 > (K_2 - K_1) E \\ C_1 - C_2 \sum_{t=0}^{t_c-1} (1+E)^t > K_2 - K_1 \end{cases}$$

С учетом доли накопления в национальном доходе ($\sim 1/4$) и сложившейся нормы прибавочного продукта в народном хозяйстве ($\sim 100\%$) для оценки значений E и t_c система неравенств может быть преобразована и записана в виде:

$$\begin{cases} 0,5 \frac{C_1 - C_2}{K_2 - K_1} \frac{(1+E)^{t_c}}{E} > 1 \\ \frac{(C_1 - C_2)}{(K_2 - K_1)} > E \end{cases}$$

Решая эту систему относительно t_c , имеем:

$$t_c > \frac{\lg 3}{\lg(1+E)}$$

Задаваясь значениями E , получаем:

при $E=0,08$	$t_c > 14$ лет,
при $E=0,12$	$t_c > 10$ лет,
при $E=0,15$	$t_c > 8$ лет,
при $E=0,20$	$t_c > 6$ лет

Проведенные расчеты показывают, что объективной основой дифференциации нормативного коэффициента эффективности является различие в сроках обновления производственных фондов. Этот фактор в условиях рыночной экономики играет существенную роль, формируя тенденцию, препятствующую усреднению нормы прибыли, поскольку более высокая скорость обновления капитала требует и более высокой нормы прибыли.

Очень важно отметить, что точность расчетов величин эффекта и эффективности имеет свои естественные ограничения.

Эти ограничения обуславливают невозможность формирования надежного прогноза всего круга показателей, используемых при проведении расчетов вне зависимости от применяемых для этого методов. С какой бы степенью точности мы не определяли количественные значения

любой из компонент формул расчетов, все равно они характеризуют эффективность реализуемых мероприятий в неких прогнозных условиях. Степень точности прогнозов не поддается оценке. Из этого вытекает и степень точности выполняемых расчетов эффективности и эффекта.

Результаты расчетов демонстрируют нам возможность (или невозможность) реализации какого-либо проекта в сегодняшних сложившихся условиях, и в предположении, что мы можем в какой-то степени предвидеть те изменения в условиях хозяйствования, которые нас ожидают в будущем.

Реально расчеты эффективности позволяют нам избежать ошибок, находящихся в области очевидного.

Оптимум по Парето

В учебниках «Экономикс» в качестве основы современной теории эффективности лежит принцип Вильфредо Парето, согласно которому экономика является общественно-эффективной, когда в ней исчерпана возможность получения выгоды одними людьми без ухудшения положения других. Это состояние названо *оптимумом по Парето*³⁴, и, как считает автор уже неоднократно упоминавшегося учебника Дж. Сломан, рынок совершенной конкуренции (при определенных условиях) позволяет его достичь.³⁵

В учебнике приводятся такие определения эффективности:

«Экономическая эффективность производства – ситуация, при которой фирмы достигают максимально возможного объема производства при данных затратах, либо заданный объем производства достигается при минимальных затратах». Здесь же экономическая эффективность производства трактуется как «достижение заданного объема производства при минимуме издержек на факторы производства»³⁶.

В приведенных, как, впрочем, и во многих им подобных, определениях, эффективность представляется детерминированной исключительно объемом выпуска и затратами на производство. Традиционно из области рассмотрения исключается такой фактор, как цена.

Это определено двумя обстоятельствами.

Во-первых, оценка эффективности может распространяться на уровень промежуточного продукта (узла, детали) или технологического процесса, т.е. тех сфер производства, которые не охвачены ценообразованием.

Во-вторых, зависимость цен от результатов деятельности, направленной на повышение эффективности действующего производства,

³⁴ Вильфредо Парето (1848-1923, итало-швейцарский экономист и социолог.) создал, признанный ныне классическим, вариант теории общего равновесия, родоначальником которой явился Леон Вальрас (1834-1910, французский экономист).

³⁵ Сломан. Дж. Экономикс 5-е изд./ Пер. с англ. Под. Ред. С.В. Лукина – СПб.: Питер, 2005, С.327-328.

³⁶ Там же. С.828.

признается (по умолчанию) столь малой или неопределенной, что ею при проведении практических расчетов пренебрегают. Действует правило «при прочих равных», согласно которому, «равными», в основном, принимаются цены до и после реализации мероприятия, эффективность результатов которого определяется в расчете. Хотя всем понятно, что реально эффективность зависит не только от динамики издержек, но и от изменения цен. И мы не раз встречались в реальной практике с ситуацией, при которой рост цены на какой-либо продукт не только компенсирует, но и перекрывает увеличение издержек на его производство.

Рассмотрим пример деятельности, направленной на повышение эффективности производства, используя для этого ранее приведенные схемы формирования равновесной цены (рис.25).

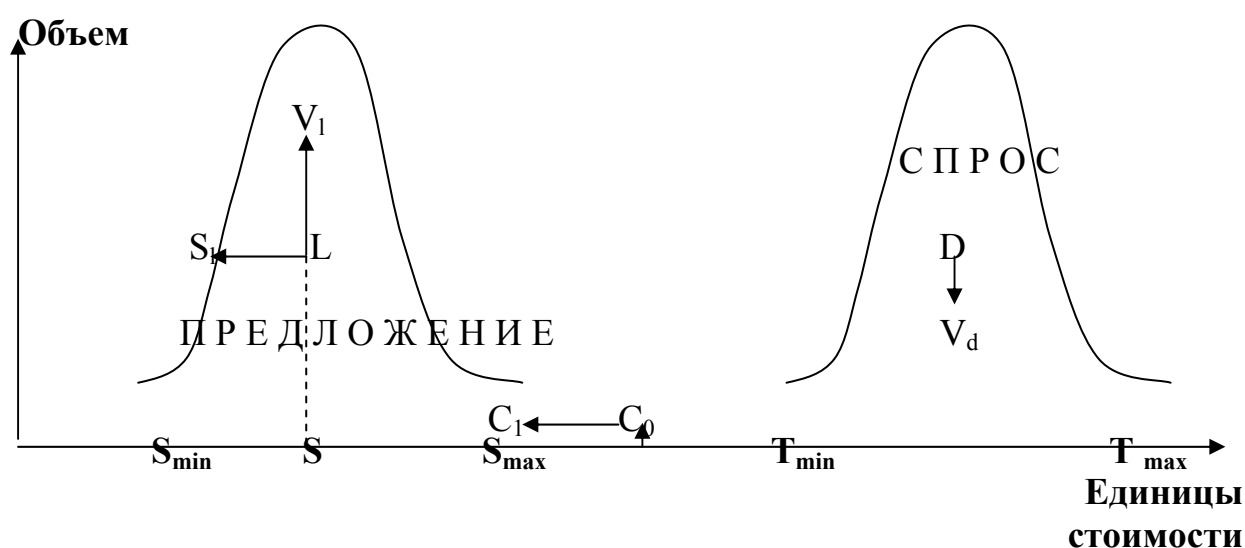


Рис. 25.

В нашем примере совокупный объем спроса примерно равен объему предложения, и равновесная цена установилась на уровне C_0 .

Среди множества предприятий, формирующих совокупное предложение, выделим одно с объемом производства равным L и уровнем нижнего предела цены, равным S .

Одновременно выделим предприятие-потребитель, использующее продукцию данного производителя ($L = D$).

На схеме видно, что, повышая эффективность своей деятельности, производитель стремится увеличить объемы до V_1 , одновременно снижая издержки и тем самым, уменьшая нижний предел цены до уровня S_1 .

Одновременно с этим потребитель также стремится повысить эффективность использования ресурса, который он закупает у производителя по цене C_0 . Для этого он добивается снижения расхода данного вида ресурса при производстве своей продукции и достигает этого на уровне спроса V_d .

В итоге совместная деятельность производителя и потребителя привели к изменению первоначальной ситуации. Совокупное предложение выросло на величину $(V_1 - L)$. Спрос упал на $(D - V_d)$. Поэтому, в силу превышения предложения на спросом, равновесная цена снизилась до уровня C_1 , ($C_1 < C_0$).

Понятно, что в нашем примере и производитель, и потребитель, выделившие на повышение эффективности ресурсы из расчета экономии, определенной из уровня цены C_0 , получают фактически совсем иной результат.

Поясним приведенные положения на условном примере (табл.3).

Таблица 3.

Исходные данные для расчета

	Предложение	Спрос
Совокупный объем (тн.)	1 000 000	1 000 000
Равновесная цена	\$100	\$100
В т.ч.	Предприятие А	Предприятие В
Объем выпуска (А), потребления (В), (тн.)	100 000	100 000
Снижение издержек на 1тн.	-\$10	0
Изменение объема выпуска (А), потребления (В)	+50 000	-25 000
Капитальные вложения	\$4,5 млн.	\$7,5 млн.

Расчет ожидаемой эффективности реализуемых на предприятиях А и В мероприятий приведен в табл.4.

Таблица 4.

Расчет ожидаемой эффективности.

	Предприятие А	Предприятие В
--	---------------	---------------

Объем выпуска (А), потребления (В), (тн.)	150 000	75 000
Снижение издержек на объем выпуска (А) или потребления (В).	-\$1 500 000= \$10x150 000 тн.	-\$2 500 000= \$100x25 000 тн.
Срок окупаемости капитальных вложений (лет)	3,0 = \$4,5 млн.:\$1,5 млн.	3,0 = \$7,5 млн.: 2,5млн.

В результате проведенных мероприятий, направленных на повышение эффективности производства, на предприятии А объем производства вырос, а на предприятии В - снизился, это повлекло за собой изменения в соотношении спроса и предложения. Совокупный спрос снизился до 975,000 тн., а совокупное предложение возросло до 1,050,000 тн.

В связи с этим равновесная цена (цена отсечения) установилась на уровне \$93, т.е. по отношению к цене, сложившейся на момент проведения расчетов, снизилась на \$7 (\$100 – \$93).

Фактический прирост прибыли для предприятия А в расчете на 1 тн. выпускаемой продукции составит \$3 (\$10 – \$7)³⁷.

Таблица 5.

Расчет фактической эффективности.

	Предприятие А	Предприятие В
Объем выпуска (А), потребления (В), (тн.)	150 000	75 000
Прирост прибыли на объем выпуска (А) или экономии от снижения расходов на потребление (В).	\$450 000= \$3x150 000 тн.	\$2 850 000= \$93x25 000 тн. + \$7x75 000 тн.
Срок окупаемости капитальных вложений (лет)	10,0 = \$4,5млн.:\$0,45 млн.	2,6 = \$7,5млн.: \$2,85млн.

Фактическая экономия предприятия В, достигаемая при снижении расхода материала на 1 тн., составит \$93, а не \$100, как это представлялось в момент составления расчета ожидаемой эффективности³⁸. Но снижение цены приведет дополнительно к никем не планировавшейся экономии расходов на приобретение материалов в размере \$7 на каждой тонне покупаемого сырья.

³⁷ При неизменной цене рост прибыли на единицу выпуска должен был быть равен экономии - \$10, но снижение цены «съело» \$7.

³⁸ Снижая потребление на 1 тн. предприятие В экономит на фактической цене потребляемых ресурсов, поэтому не \$100, а только \$93.

Фактические результаты проведенных мероприятий, приведенные в табл. 5., отличаются от ожидавшихся.

Рассмотренный, хотя и условный, но достаточно типичный пример показывает, что принцип Вильфредо Парето представляет собой результат глубокого заблуждения автора и его последователей. Невозможно повысить эффективность собственной деятельности, не изменяя структуру и объем потребляемых ресурсов. Последствия таких изменений многообразны, но всегда входят в противоречие с интересами тех, кто производит или использует данные ресурсы. Именно поэтому «получение выгоды одними людьми без ухудшения положения других» представляет собой пример сказки на экономическую тему. Из этого вытекает и реальная ценность «оптимума по Парето», являющегося, по мнению Дж. Сломана, краеугольным камнем современной теории эффективности.

Качество продукции.

Растет ли интегральная эффективность всего общественного производства в стране, в международных экономических объединениях, в мире? По-моему, это очень естественный вопрос, на который должна ответить теория эффективности. Но, к сожалению, ответа нет.

Известные теоретические построения, раскрывающие суть переливов капитала между отраслями и производствами в сторону более выгодных вариантов, объясняют процесс усреднения эффективности в масштабах общественного производства. Но значит ли это, что в процессе усреднения эффективность обменивается на неэффективность? А если в итоге получается некое приращение, то в чем оно реально проявляется?

Ограниченность традиционных академических взглядов на эффективность определена тем, что рост объема производства и снижение издержек не исчерпывают возможные варианты ее формирования. Из поля зрения «Экономикс» выпадает важнейшее экономическое явление, заключающееся в трансляции и перераспределении эффективности при создании товара с улучшенными или качественно новыми потребительскими свойствами.

Суть этого явления заключается в том, что потенциальный эффект, созданный производителем товара, транслируется по цепочке «производитель – потребитель» и реализуется у потребителя в процессе его использования или эксплуатации. При этом оценки, сделанные традиционными методами, ориентированными на фиксацию снижения издержек и рост объем выпуска, как правило, не регистрируют рост эффективности, а иногда фиксируют снижение эффективности у производителя. А рост есть, хотя и специфический, поскольку в этом случае реализуется возрастающая эффективность потребления.

Эффективность потребления – категория, тесно связанная с качеством продукции. Повышение эффективности потребления представляет собой экономический результат повышения качества. Удивительно, но вопросы экономических последствий роста качества товаров и услуг вообще выпали из набора тем, рассматриваемых в курсе «Экономике». Экономические последствия появления на рынке качественно новых товаров необъяснимы в рамках «крестообразных» схем зависимости спроса и предложения, составляющих теоретическую основу того курса.

Для исследования вопроса оценки эффективности потребления нам придется в дальнейшем оперировать двумя новыми экономическими понятиями: *потребительский ресурс*³⁹ и *стоимость обладания*⁴⁰.

Потребительский ресурс товара представляет собой оценку результата реализации его потребительских свойств⁴¹ в течение всего срока его эксплуатации (службы, использования). Потребительским ресурсом сжигаемого газа является его теплотворная способность. Потребительским ресурсом грузовика является количество тонно-километров⁴², которые он потенциально может перевезти за весь период его работы.

Потребительский ресурс существует у любой вещи, имеющей практическое применение. У одного товара потенциально может быть несколько взаимоисключающих⁴³ или взаимодополняющих⁴⁴ видов потребительского ресурса в зависимости от области его использования или требований покупателя⁴⁵.

Основное свойство превращается в потребительский ресурс путем его умножения на прогнозируемое время использования (службы) товара, и в конечном счете потребительский ресурс товара всегда представляет собой конкретную величину. Она в своих крайних проявлениях может быть либо

³⁹ Термин «потребительский ресурс» в практике иногда используется применительно к описанию объемов товаров для потребительского рынка. Понятно, что здесь речь пойдет о другом.

⁴⁰ Интересно, что термин «стоимость обладания» в экономической теории не определен, но практически используется продавцами такой сложной технической продукции, как автомобили, ПК, операционные системы, электроника.

⁴¹ Применительно, конечно, к выбранной единице количества товара: штуке, тонне, погонному метру и т.д.

⁴² Такая конструкция, как тонно-километры, представляет собой еще достаточно простой вариант оценки потребительского ресурса. Потребительский ресурс какого-нибудь сложнейшего станка выражается в возможности его применения для изготовления деталей заданной сложности, конфигурации и размера при соблюдении определенных требований к точности и чистоте обрабатываемых поверхностей, сохраняемых стабильными в течение определенного времени работы. Такая комбинация потребительских свойств вообще не поддается какой-либо формализации.

⁴³ Потребительский ресурс природного газа будет совсем иным, если он используется не для сжигания, а в качестве сырья для получения минеральных удобрений. Но газ, использованный по одному назначению, уже не может быть применен по другому.

⁴⁴ Потребительский ресурс одного и того же вида сырой нефти будет совершенно разным в зависимости от того, что мы хотим из неё получать: битум или авиационный керосин. И получить можем и то, и другое, и многое иное.

⁴⁵ Следует отметить, что к потребительским свойствам товара относятся условия его поставки и месторасположение в момент покупки – у покупателя, на складе продавца и т.д..

произведением количества потребительского свойства на единицу, если речь идет о товаре немедленного использования, либо на срок службы, если имеется в виду оборудование с многолетним сроком эксплуатации. Всякая многоаспектность, в том числе и множественность потребительских свойств товара, требует ранжирования. Среди потребительских свойств товара покупатель выделяет основное. Это либо единственное свойство товара, либо комбинация из двух и более свойств. Остальные, не вошедшие в основное множество, относятся к дополнительным свойствам.

При этом покупатель делает оценку индивидуальную и конкретную применительно к тем требованиям и условиям, в которых он будет использовать покупаемое им изделие (товар).

Если вы носите туфли 40-го размера, то обувь 39-го и 41-го размеров потребительского ресурса для вас не имеет. То же самое происходит при выборе транспортного средства. Если вам необходимо перевозить грузы весом 5 тонн, то для вас грузовых машин меньшей грузоподъемности как будто не существует. Выбирая грузовой автомобиль по грузоподъемности и пробегу, потребитель в Германии, например, просто не рассматривает варианты изделий, не соответствующие требованиям ЕС по экологии или эргономике. И этим он радикально отличается от афганского покупателя.

Таким образом, в реальной практике дополнительные свойства представляют собой характеристики, соответствие которым данного товара является необходимым условием для перехода покупателя к оценке его потребительского ресурса.

Потенциальный потребительский ресурс ориентирован на определенные условия (место, погодные условия, сменный режим и т.д.) предполагаемого использования товара, поэтому фактический ресурс может быть и недостаточным, и избыточным.

Потребительский ресурс товара, предназначенного для личного потребления (или потребления домохозяйствами), в основе своей определяется аналогично ресурсу товаров производственного назначения. Однако в этом случае дополнительно возникает такая форма потребительских свойств, – как неформализованные потребительские свойства. Поскольку товары данной группы, кроме удовлетворения потребностей своих владельцев, должны еще подтверждать их социальный статус и подчеркивать (или нивелировать) индивидуальные особенности обладателя товара, то потребительским ресурсом какого-нибудь многофункционального монстра на колесах может быть время получения наслаждения от созерцания завистливых взглядов соседей⁴⁶.

В момент выбора товара и в процессе совершения сделки купли–продажи, потребительский ресурс определяется путем прогноза или экспертной оценки. Необходимость в хеджировании рисков при

⁴⁶ Потребительский ресурс (особенно применительно к товарам, предназначенным для населения), представляет собой тему самостоятельного большого исследования.

определении потребительского ресурса вызвало к жизни такие инструменты как гарантии, привело к созданию союзов потребителей и организаций по защите их прав.

Стоимость обладания - комплексная экономическая категория, определяющая совокупность затрат, связанных с использованием какого-либо товара (изделия, услуги) за весь срок его службы, потребления или эксплуатации.

В наиболее простой форме затраты на обладание оборудованием есть сумма стоимости его приобретения и расходов на содержание и эксплуатацию. В более развернутой форме это сумма первоначальных (капитальных) затрат⁴⁷ и текущих расходов за весь срок службы⁴⁸, а также расходов на ликвидацию и утилизацию за вычетом ликвидационной стоимости.

Стоимость обладания оборудованием включает затраты, идущие на проведение осмотров и всех возможных видов его ремонта. Сюда же входят прямые и косвенные потери, вызванные аварийным выходом оборудования из строя. Несложно заметить, что эти расходы отражают стоимостную оценку таких потребительских свойств, как ремонтпригодность, надежность и долговечность. Все эти характеристики, относимые к техническим показателям качества, находят свое отражение в величине совокупных затрат на обладание.

Затраты на обладание применительно к используемым в производственном процессе материалам - это стоимость их покупки с учетом доставки и хранения, затраты на обработку, включая амортизацию используемого оборудования, заработную плату рабочих, а также затраты на утилизацию отходов⁴⁹.

В самом общем виде затраты на обладание товаром включают абсолютно все виды расходов, связанных с получением заложенного в нём потребительского ресурса. Если ресурс окажется не выработанным или его размеры окажутся недостаточными, то потери, связанные с этим, также войдут в общие затраты на обладание.

Как и потребительский ресурс, стоимость обладания в момент приобретения товара является величиной прогнозной или оценочной.

Качество продукции в экономическом смысле представляет собой величину обратную стоимости обладания единицей потребительского ресурса товара.

⁴⁷ Это затраты на приобретение, доставку, установку, монтаж, наладку оборудования, на создание сопутствующей инфраструктуры и прочие работы, вплоть до получения разрешительных документов на использование.

⁴⁸ Текущие расходы включают затраты на эксплуатацию, заработную плату обслуживающего персонала, стоимость ремонтов, расходы на энергию, вспомогательные материалы.

⁴⁹ Если использование какого-либо материала сопряжено с обеспечением требований пожаро- или взрывобезопасности, экологии, промсанитарии и т.п., то все затраты, связанные с выполнением таких условий, также являются неотъемлемой частью общей стоимости обладания этим продуктом.

Чем выше стоимость обладания единицей потребительского ресурса, тем ниже качество продукта⁵⁰. Поэтому, в частности, качество продукта является функцией условий его эксплуатации.

Очевидно, что качество товара является сравнительной характеристикой. При этом сравнение может осуществляться между различными видами продукта (товара), имеющими качественно однородный потребительский ресурс, но возможно сравнение и по признаку условий применения или эксплуатации.

Таким образом, качество товара тем выше, чем ниже удельная, на единицу потребительского ресурса, стоимость обладания⁵¹.

Рассмотрим пример расчета показателей потребительского ресурса, стоимости обладания и качества продукции на примере автомобиля.

Таблица 6.

Исходные данные.

<i>Показатель</i>	<i>Значение</i>
Цена автомобиля	\$15550
Дополнительные затраты при покупке: сигнализация, музыкальный центр, подкрылки, защита картера	\$650
Предполагаемый срок эксплуатации	4 года
Продажная (ликвидационная) стоимость по окончанию срока эксплуатации	\$11,000
Стоимость страховки на весь период	\$3,500
Стоимость технических осмотров	\$1,700
Годовой пробег	20,000 км. /год.
Расход бензина на 100 км	10 литров

⁵⁰ Следует особо подчеркнуть, что применительно к товарам, предназначенным для личного потребления, понятие потребительского ресурса существенно отличается от аналогичного понятия применительно к товарам производственного назначения. Поэтому иногда отличается и оценка качества товара. Для определенного круга покупателей стоимость обладания каким-то уникальным потребительским свойством определяется только размерами его финансового состояния.

⁵¹ Применительно к производственному оборудованию удельная стоимость обладания близка по содержанию себестоимости получаемой с его помощью продукции. Но только близка, а не совпадает.

Стоимость бензина	17 руб./литр.
Расходы на мойку машины	\$1,500
Расходы на стоянку	\$1,000
Курс доллара к рублю	29

Расчет:

Стоимость бензина за весь срок эксплуатации:

$$80,000 \text{ км.} / 100 \text{ км.} * 10 \text{ литр.} * 17 \text{ руб. / литр.} : 29 \text{ (руб./\$.)} = \$4,700$$

Стоимость обладания = цена + дополнительные затраты + бензин + страховка + ТО + расходы на мойку + расходы на стоянку – ликвидационная стоимость:

$$\$15,550 + \$650 + \$3,500 + \$1,700 + \$4,700 + \$1,500 + \$1,000 - \$11,000 = \$17,600$$

Потребительский ресурс в данном случае может рассматриваться в двух вариантах:

- суммарный пробег за время эксплуатации = 20,000 км./в год * 4 года = 80,000 км.
- срок эксплуатации (машино-годы работы) – 4 машино-года = 1 машина * на 4 года,

Показатели качества (К):

По первому варианту оценки потребительского ресурса:

$$\$17,600 : 80,000 = \$0,22/\text{км.} \quad K_1 = 4,5 \text{ км пробега машины на } 1\$ \text{ стоимости обладания.}$$

По второму варианту:

$$\$17,600 : 4 = \$4,400/\text{год.} \quad K_2 = 2,7 \text{ месяца эксплуатации машины за } 1,000\$ \text{ стоимости обладания.}$$

Данный пример позволяет получить самое общее представление о возможности формализованного описания и расчетного определения такого «многослойного» экономического понятия, каким является качество продукции.

Эффективность потребления.

Рассмотрим процесс взаимодействия продавца и потребителя при переходе на производство товара более высокого качества на примере обогащения угля.

До того как некий производитель X перешел на процесс обогащения угля, распределение спроса и предложения необогащенного угля имело уже известную нам форму (см. рис. 26). Относительное равенство спроса и предложения позволило сформировать равновесную цену на уровне C_1 , в то время как у самого производителя X верхний предел цены равнялся S_i , а объем производства составлял V_1 .

Процесс обогащения – отделения угля от пустой, сопутствующей ему породы – приводит к удорожанию производства и, естественно, повышает верхний предел цены до уровня S'_i , а нового, более качественного продукта получается в итоге по объему (весу) меньше, и его физический (в тоннах) объем составляет V_2 .

$$\text{При этом: } (V_2 < V_1). \quad (16).$$

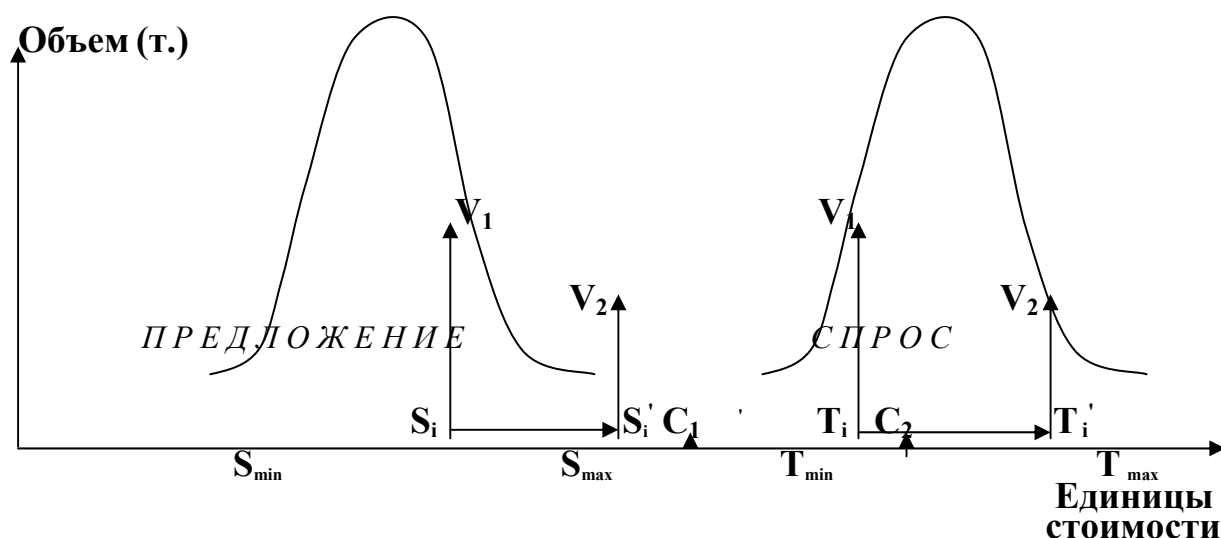


Рис. 26.

Переход на обогащенный уголь обеспечивает более высокую температуру при его сжигании и, соответственно уменьшает физическую потребность в нем. В результате снижаются транспортные и складские расходы, уменьшается золообразование, это позволяет применять более прогрессивные печи, уменьшить их износ, снизить выбросы вредных для окружающей среды веществ и т.д. В силу всех перечисленных факторов нижний предел цены потребителя увеличился с T_i до T'_i . Это означает, что он может закупать более дорогой продукт, и равновесная цена установилась на уровне C_2 . При этом:

$$S_i < S_i' \quad (17)$$

$$T_i < T_i' \quad (18)$$

$$C_1 < C_2 \quad (19)$$

С позиций традиционных представлений о процессах, формирующих рост эффективности, все условия (16, 17) нашего примера свидетельствуют о падении эффективности: снизились объемы, выросла себестоимость. Однако выполнение условия (19), а именно - рост цены на новый, более качественный продукт, приводит к повышению эффективности производства. Правда, это происходит только в том случае, если выполняется условие (20), а именно:

$$C_2 / C_1 > S_i' / S_i \quad (20),$$

то есть темпы роста цены должны быть выше темпов роста издержек.

Но открытым остается вопрос об оценке эффективности перехода изготовителя на новую, более качественную продукцию с учетом понесенных им капитальных затрат.

Весьма интересно, что в рассматриваемом примере капитальные затраты несет изготовитель, в то время как потребитель, получая эффект, пользуется результатом (именно у него снижаются издержки), а дополнительных вложений в фонды он не производит. Поэтому важно понять мотивацию производителя, тем более что в практике на первых порах освоения новой продукции ее изготовитель несет хотя и временные, но убытки. В таком поведении производителя мы можем видеть реакцию на интуитивно осознаваемую большинством предпринимателей тенденцию к снижению эффективности производства.

Вообще-то эта проблема давно занимала внимание исследователей. Достаточно напомнить получившую в свое время широкое освещение в прессе «теорию падающего плодородия почв».

Техническое и технологическое совершенствование производства, из которого и проистекает эффективность, в широком смысле является перманентной борьбой с тенденцией к снижению эффективности, поражение в которой – разорение, чаще всего окончательное, выигрыш – процветание, всегда временное. То, что мы привыкли называть конкуренцией, на самом деле является частью постоянной общей борьбы всего человечества за выживание. Внешне это выглядит так, что в сфере бизнеса человек борется с человеком. В действительности человек борется с природой. Метод борьбы – усиление её эксплуатации, вырывание у природы во всё усложняющихся условиях всё возрастающих объемов энергии. Человеку пока удастся только преодолевать, но не прекращать действие 2-го закона термодинамики. Ранее добытая и материализованная в капитале, энергия не может вечно сохранять свою форму, энтропия растет.

Вновь добываемая человеком у природы энергия идет не только на прирост, но и на компенсацию выбытия ранее созданного богатства.

Если использовать аналогию с бегом, то в чемпионате по выживанию бизнесмены бегут на дистанцию, у которой нет финиша. И бегут они не по дорожкам, а по транспортерам, идущим с разной скоростью им на встречу. Да, в этой погоне за неопределенным призом выпадают последние. Но их уход не дает возможности первым ни остановиться, ни передохнуть.

Переход на качественно новую продукцию меняет условия борьбы за выживание.

В рассмотренном ранее примере использование товара повышенного качества приводит к формированию эффекта, отражающегося в снижении издержек у потребителя. Частью этого эффекта он (потребитель) делится с производителем в форме согласия на приобретение более качественного товара по более высокой цене.

Но этот пример иллюстрирует самый простой случай – эффект повышенного качества реализуется во втором звене цепи «производитель-потребитель». Реально трансляция эффекта по этой цепи может быть очень длинной. Кроме того, в некоторых случаях эффект реализуется при одновременном соединении нескольких новых качеств: материалов, оборудования, энергоносителей и т.д. При таком совмещении может быть создана новая технология, обеспечивающая снижение издержек у потребителя, а может быть сформирован продукт, несущий в себе принципиально новое качество, как это, например, происходит при создании новых образцов ракетной или бытовой техники.

Переход к производству новых видов материалов и техники представляет собой сложный процесс согласования интересов.

Новые материалы и новая техника обеспечивают переход потребителя либо к совершенствованию используемых, либо к созданию новых технологий, обеспечивающих повышение эффективности его производства. Реализация у потребителя нового качества материалов и оборудования проходит по трем направлениям совершенствования технологии производства: обеспечивающим соответственно эффект расширения, дополнения и замещения.

Примером расширения технологических возможностей могут служить методы поверхностного упрочнения деталей и нанесения антикоррозийных покрытий.

Мы уже кратко касались вопроса дележа, который происходит при формировании эффекта, образующегося за счет повышения или создания нового качества. При этом производитель не является единственным в ряду тех, с кем делится потребитель. Поскольку равновесная цена на новое изделие (товар повышенного качества) способна компенсировать потребителю верхний предел цены на условиях, отличающихся от тех, что существовали при покупке замененного изделия (товара), в верхний предел цены нового товара покупатель может включить и включает

дополнительные расходы, не всегда связанные с происходящими изменениями в технике и технологии.

Предложенный здесь подход к определению эффекта позволяет определить причины «нелогичного» поведения предпринимателей в тех случаях, когда они не спешат осваивать производство изделий более высокого качества.

Таким образом, можно констатировать существование двух качественно отличающихся форм развития элементов хозяйственной системы, регистрируемых инструментами экономики в виде экономического эффекта.

Первая – является производной от роста объема производства и снижения издержек в расчете на единицу изделия (товара, услуги).

Вторая форма проявляется при производстве качественно новой продукции и отражается в формировании более высокого отношения потребительского ресурса товара к стоимости его обладания.

Особенностью первой формы является ее ограниченность – действительно, невозможно бесконечно снижать издержки.

Вторая форма характеризуется тем, что у потребителя качественно нового товара формируется первая форма эффекта, а в случае окончательной реализации эффекта во внерыночной сфере (государственные закупки, потребности домовладений) она становится недоступной для традиционных методов статистической регистрации. Новое качество военной техники или бытовых приборов не отражается в показателях роста валового продукта и производительности общественного труда. И это очень важная особенность второй формы эффекта, сопряженная с глубинными процессами изменений, ныне происходящих в хозяйственной практике.

Глубину этих процессов и явлений можно продемонстрировать на примере проблемы, которая многим кажется вечной. Я имею в виду предмет постоянной заботы экономистов – соотношение между темпами роста производительности труда и средней заработной платы.

В последние годы вдруг неожиданно выяснилось, что понятный на уровне здравого смысла закон ускоренного роста производительности над темпами роста заработной платы перестал работать. Причем перестал не на момент и не в одном месте, а почти везде.

Отталкиваясь от этой проблемы, попытаемся найти ответ на очень интересный вопрос о возникновении тенденции к снижению темпов роста производительности труда. Так, в США в период с 1973 по 1994 год темпы роста производительности были в 2,5 раза ниже этого показателя за предшествующие пятнадцать лет.

Очевидное снижение темповых характеристик роста производительности труда при несомненных внешних проявлениях ускорения научно-технического прогресса не может быть объяснено в рамках традиционных представлений. Поэтому возникает необходимость в новых правдоподобных гипотезах.

Как известно, рост производительности труда, в конечном счете отражается в снижении удельного веса затрат на оплату живого труда в совокупных затратах на производство изделия. Отметим, что эту статистическую динамику можно наблюдать только на примерах товаров, выпускаемых в течение длительного времени (уголь, сахар и т.п.). С тех пор, когда уголь добывали при помощи кирки и лопаты, доля заработной платы в себестоимости продукта значительно снизилась, хотя её величина у каждого работника многократно возросла. Но абсолютно ясно, что этот процесс имеет свои естественные ограничения. Здесь уместна аналогия с рекордными показателями в беге на 100 метров. Можно бегать всё быстрее и быстрее, но нельзя преодолеть дистанцию мгновенно.

Анализируя проблему снижения темпов роста производительности труда, мы вторгаемся в сферу базовых экономических представлений, которые, как выясняется, не являются вечными.

Многие положения экономической науки, которые принято принимать в качестве классических, были сформулированы в тот период развития человечества, когда номенклатура изготавливаемых товаров была относительно стабильна. Это был период преимущественных изменений в технологии производства мало меняющегося набора предметов техники и быта.

Сегодня научно-технический прогресс всё более обращается к человечеству иным ликом - ростом номенклатуры товаров и услуг. Более того, в настоящее время он всё более реализуется в ускоряющихся темпах обновления номенклатуры выпускаемой продукции. Новые изделия, особенно в тех случаях, когда мы имеем дело с техническими средствами, создают эффект, как правило, не в сфере производства, а в сфере их потребления. В то же время, в сфере производства происходит снижение производительности труда, обусловленное переходом на новую продукцию, что особенно заметно при использовании натуральных показателей (штук, метров и т.п.). Причина понятна: новая продукция более трудоемка в сравнении с технологически отработанной заменяемой. В сфере потребления новые технико-технологические средства требуют качественно более высокого уровня эксплуатации, поэтому здесь меняется структура затрат труда без резкого изменения его совокупного объема. И очень важно – эффект при потреблении новой продукции (услуг) во внепроизводственной сфере вообще не отражается на оценке изменения производительности совокупного общественного труда. А для полноты картины вспомним, что внепроизводственная сфера в последние десятилетия развивается ускоренными темпами в сравнении с материальным производством.

Таким образом, можно говорить о том, что в последние десятилетия (на точности временной границы не настаиваю) развитие в техническом отношении страны перешли в новое качественное состояние. В этом состоянии эффект научно-технического прогресса изменил форму своего преимущественного проявления. Он влияет не только и не столько на рост

производительности труда, сколько на качество труда в сфере материального производства и во внепроизводственной сфере, включая и личное домашнее хозяйство.

Возможно, следует говорить об изменении основного вектора использования эффекта научно-технических достижений. Из начальной и промежуточной он все больше перемещается в конечную сферу, к которой следует отнести все виды деятельности, финансируемые за счет налогов и личное домашнее хозяйство членов общества. Можно предполагать, что произошел радикальный структурный сдвиг. Создаваемый в процессе деятельности хозяйствующих субъектов материальный излишек преимущественно распределяется в пользу потребления и внепроизводственной сферы.

Сегодня становится понятным, что решение проблемы соотношения между темпами роста производительности труда и заработной платы не сводится к простому ответу. Заработная плата не может постоянно расти медленнее производительности труда, измеряемой в системе любых известных в экономике показателей. Эта тенденция – опережающего роста производительности – не может быть вечной, поскольку в этом случае мы должны согласиться с возможности доведения доли зарплаты в себестоимости до микроскопических размеров. Популярность этой темы в советской экономике была определена её исходным постулатом – стоимость создается трудом. Предлагается иное представление о стоимости – она создается в процессе соединения труда с энергией, добытой обществом у Природы. А на динамику зарплаты в себестоимости влияет, кроме всего прочего, результат борьбы людей, работающих в материальном производстве, за свои интересы. Эта борьба идёт при распределении в обществе материального излишка, созданного за счет эксплуатации природных сил.

Подробное рассмотрение проблемы перелома в динамике темпов роста производительности труда, наметившегося в последнее время, призвано продемонстрировать не только существование исчезающих экономических тенденций, но и ограниченность оценки общественного прогресса по показателям, характеризующим развитие сферы материального производства.

Исследования динамики роста объема материальных благ в абсолютном и относительном исчислении и сегодня важны для оценки процессов воспроизводства, но они постепенно теряют силу индикаторов общественного развития.

Глава III. Целеполагание в хозяйственных системах.

Экономическое и внеэкономическое целеполагание.

Известно, что во времена существования СССР созданные в этой стране условия хозяйствования были абсолютно противоположны экономической среде стран со свободной рыночной экономикой. Создавалось впечатление, что две соперничающие политические системы функционировали на зеркально противоположных принципах хозяйствования. Капиталистической безработице противостоял постоянный социалистический дефицит рабочей силы, поиску сбыта и борьбе за заказы - проблемы неудовлетворительного снабжения и постоянный дефицит всех видов ресурсов, инфляция – неизменный спутник рынка - была практически неведома стране стабильных, искусственно устанавливаемых цен...

Таких элементов, свидетельствующих о существовании явных хозяйственных антиподов, было много, они были везде и всюду, зримо обозначая абсолютную противоположность базисных основ жизни двух социально-политических антагонистов.

Существует множество работ, в которых тем или иным способом это различие объясняется. Анализ их содержания показывает, что «ларчик» открывался не просто. Главный секрет состоит в том, что антагонистические политические системы - капиталистическая и социалистическая – функционировали в условиях принципиально разных форм целеполагания: капиталистическая – экономического, а социалистическая - внеэкономического.

Принятая форма целеполагания оказывает самое существенное влияние на выстраивание системы управления в любой сфере деятельности. Форма постановки цели имеет для организации производства не только важный, но и определяющий характер.

Известно, что конкретные цели, которые ставят перед собой хозяйственные субъекты, не совпадают, более того, они чаще всего противоречат друг другу и выигрыш одного, как правило, означает проигрыш другого. Кроме того, мы в практике сталкиваемся с множественностью целей. Они бывают разнокачественные (социальные, экологические, экономические), а могут быть взаимодополняющими (повышение прибыльности и рост доходности) или разнонаправленными (снижение издержек и улучшение условий труда).

Но всё, что говорилось о целях хозяйствования когда-либо ранее, касалось исключительно частных устремлений отдельных субъектов хозяйственной практики. В этой работе мы впервые рассматриваем влияние выбора цели на функционирование мега-хозяйственных систем и покажем, что не только содержание государственной экономической политики находится под определяющим влиянием той формы целеполагания, которая

господствует в обществе, но и хозяйственная практика на микро-уровне детерминирована господствующей в обществе формой целеполагания.

В экономической науке такой феномен как внеэкономическое целеполагание применительно к хозяйственным системам рассматривается исключительно в аспекте существования натурального хозяйства. Расширительное (сверх замкнутых, не связанных с рынком товаров и услуг, лакун¹) толкование системы целеполагания, включающей элементы, не ориентированные на получение дохода или прибыли, для современной экономической теории не характерно. Это относится к исследованиям, имеющих предметом как отдельные хозяйствующие субъекты, так и хозяйственные системы отдельных государств.

Здесь, очевидно, срабатывает стереотип мышления: почему-то все - и экономисты-теоретики, и практики - уверены в том, что основной целью любой хозяйственной деятельности является получение экономического результата, который некоторые склонны видеть в доходе, а иные - в прибыли. Проблемы здесь как будто не существует: какая еще цель может быть у хозяйственной системы, кроме экономической? Или по-другому: если цель внеэкономическая, то при чем здесь экономика?

И то, и другое мнения ошибочны.

Цель и мотив

Цели, которые преследуют субъекты, в совокупности образующие рынок товаров и услуг, различны, но в их содержании есть одно общее: абсолютно все его участники, реализуя поставленные частные цели, стремятся к достижению одной, всеобщей – к получению прибыли. Не имеет значения, какими методами они для этого пользуются, и абсолютно не важно, в какой - краткосрочной или долгосрочной перспективе - они собираются получить прибыль. В этом случае можно говорить об идентификации такой формы хозяйственной деятельности как экономически ориентированной. Для такой деятельности основным, определяющим признаком является *экономическое* целеполагание.

Однако экономическое целеполагание не является единственно возможным вариантом организации хозяйственной деятельности. Присмотревшись, мы найдем, что вокруг нас существует огромный пласт хозяйственной², то есть целесообразной, необходимой обществу деятельности, не преследующей цель извлечения прибыли.

Государственное управление, бесплатное образование и медицина, фундаментальные исследования, оборона – вот типичные примеры огромных по масштабам сфер деятельности, оснащенных основными фондами,

¹ Лакуна – свободная (пустая) зона в заполненном пространстве

² Под хозяйственной деятельностью в данном случае понимается такая форма применения человеческого труда, при которой используются основные фонды (здания, сооружения, оборудование и т.п.), материальные ресурсы и создается некий общественно признанный материальный или нематериальный продукт.

потребляющих материальные и людские ресурсы, но не ставящих перед собой цель извлечения дохода, сопряженного с получением прибыли.

Основная цель военных – защитить, цель преподавателей – научить, цель медиков – вылечить. Приоритетные цели таких и подобных им видов деятельности, при всем их разнообразии, объединяет одно: они - внеэкономические³.

Основным признаком внеэкономического целеполагания является организация деятельности с ориентацией на выполнение поставленной конкретной задачи или задания, прямо не связанных с получением прибыли.

Отметим, что выбор формы целеполагания совершенно не зависит от технологии выполнения работы.

Приготовление обедов в кафе призвано обеспечить прибыльность его работы, но готовка того же самого блюда по тем же самым рецептам в домашних условиях, в семье являет собой пример хозяйственной деятельности с внеэкономической ориентацией.

Другой пример.

Строительство мостов, проводимое коммерческой организацией и саперным воинским подразделением, даже будучи одинаковым по технологии производства работ, принципиально различается по целевым установкам. Военные на учениях мост построили и разобрали – их цель достигнута, доход они не получают, хотя выполнение работ было сопряжено с затратами. Коммерческой мостостроительной фирме не достаточно самого факта завершения строительства моста, ей нужна прибыль.

Таким образом, в дальнейшем мы будем рассматривать две формы целеполагания, присущие созидательным, общественно необходимым и признанным видам деятельности: экономическое и внеэкономическое.

Тот факт, что внеэкономическое целеполагание остается вне поля зрения экономической теории, во многом объясняется тем, что применение универсального экономического инструментария – стоимостной оценки, не оставляет лакун, охватывая практически всю совокупность общественных процессов. Любая хозяйственная деятельность, осуществляемая в любой точке мира, предполагает использование определенных ресурсов, имеющих в цивилизованном мире финансовую оценку. Одновременно с этим практически все дееспособные жители Земли участвуют в различных формах финансово-денежных взаимодействий, погружены в экономическую, по своей сути, среду. Все это в совокупности создает иллюзию всеобщности финансово-экономического содержания для всех видов и форм общественной деятельности. Но то, что мы пользуемся финансовыми

³ Кроме различных видов хозяйственной деятельности, организованных для достижения внеэкономических целей, существуют и иные - неорганизованные - формы деятельности, связанные с формированием результата, общественное признание которого не гарантировано. К таким «венчурным» видам деятельности относится литературное, художественное творчество и т.д. Цели художников, музыкантов и литераторов часто не могут сформулировать и они сами. Правда, многие из них категорически отрицают экономическую составляющую в их целях.

инструментами и повсеместно вступаем в финансово-экономические отношения, не свидетельствует о том, что экономическое целеполагание является единственно возможной его формой.

В реальной практике две возможные формы целеполагания (экономическое – внеэкономическое) накладываются на дуализм, присущий мотивации человека. Материальная основа жизни делает неизбежным присутствие доходной составляющей в формировании деятельности любого альтруиста. Но и тот, кто руководствуется, в основном, жадной наживы, оказывается, чаще всего, не свободен от нематериальной составляющей в собственной мотивации.

Нетрудно заметить, что материальный мотив соответствует деятельности с экономической формой целеполагания, а для альтруистов ближе организационные формы, в рамках которых получение дохода и прибыли не является доминирующим устремлением.

В ряде случаев возникает противоречие между мотивацией работника и формой целеполагания, присущей деятельности, которой он занят.

Понятно, что человек, работающий в частной коммерческой фирме по найму, не испытывает дискомфорта от осознания своей чисто меркантильной мотивации. Он нанят на работу за деньги и стремится увеличить размер своей зарплаты, и это его главный мотив. Все остальное – интерес к работе, условия труда, психологический климат – вопросы важные, но – по отношению к зарплате – второстепенные. В этом случае материальная мотивация работника полностью соответствует форме целеполагания, присущей деятельности его работодателя.

Ученый, занятый расшифровкой древних рукописей, осуществляет деятельность, никак не связанную с формированием коммерческого результата. Но он тоже, как и все мы, получает денежное вознаграждение за свою работу. И в этом случае (как и во многих иных, ему подобных) формируется противоречие мотива и цели. Истинный учёный (артист, художник, военный, учитель, врач...) стремится подчеркнуть, особо отметить качественное единство его нематериальной мотивации и внеэкономического целеполагания в той области деятельности, в которой он подвизается. Но приобретая на деньги средства к существованию, каждый человек, вне зависимости от его мотивации к труду, соприкасается с миром, где целью деятельности является прибыль. Рукописи, которые наш ученый изучает, могут иметь рыночную цену, издатель его книги продаст её с прибылью. Но всё это, как правило, не меняет внеэкономической целевой ориентации деятельности самого ученого. Практика, правда, не всегда столь благостна. Она дает примеры многочисленных «переломов», при которых материальный мотив ломает целевые установки исполнителей, определенные внеэкономической формой целеполагания выбранных ими видов деятельности.

Мотивация реализуется в конкретном содержании деятельности. Мотив, соединенный с материальными условиями, позволяющими его реализовать, формирует виды деятельности, отличающиеся характером

целеполагания. Правда, некоторые виды деятельности находятся на стыке форм целеполагания. Медицина, образование, культура, спорт... балансируют на грани между выгодой и альтруизмом.

Реализация мотива в рамках экономического целеполагания сводится к стремлению получить доход и, что очень важно, более того – принципиально важно - извлечь прибыль.

Доход в реализации экономического целеполагания – условие необходимое, но недостаточное. Факт его получения по итогам какой-либо деятельности характеризует её как общественно признанную: что-то создается и кем-то приобретается. Величина дохода свидетельствует о масштабах деятельности.

Прибыль, точнее, её наличие – показатель качественный. Прибыль как отражение превышения результата над затратами является результирующей характеристикой деятельности. Именно её наличие свидетельствует о факте достижения экономической цели.

В то же время прибыль не является критерием успешности осуществления деятельности в условиях внеэкономического целеполагания. Для всех видов деятельности с такой формой целеполагания само понятие «прибыль» неприменимо.

Одно из принципиальных различий в данном случае заключается в том, что коммерческая, ориентированная на прибыль деятельность финансово самовоспроизводится. А деятельность с внеэкономическими целями требует постоянной внешней финансовой подпитки. Поэтому при возникновении ситуации превышения объема финансирования над фактическими затратами возникает не прибыль, а экономия. Такой категории как «убыток» в рамках деятельности с внеэкономическим целеполаганием тоже нет, но в процессе её реализации возможно возникновение такого явления как «перерасход» средств.

Различие между прибылью и экономией заключается в том, что прибыль – это индикатор достижения экономической цели, а экономия представляет собой возможный, но не обязательный - побочный результат деятельности с внеэкономическим целеполаганием. Если коммерсант организовал торговлю и получил убыток, то своей цели он не достиг, свой мотив не реализовал. А получение экономии выделенных средств при снабжении армии, проигравшей сражение, не может служить командующему оправданием.

В дополнение следует отметить, что одной из наиболее важных, но до сих пор неразрешенных проблем организации любой деятельности, вне зависимости от присущей ей формы целеполагания, является нахождение оптимального сочетания между материальной и альтруистической мотивацией трудящихся. И Доска почета, и денежная премия представляют собой инструменты одинаково применимые и в коммерческой фирме, и в учреждении бесплатной медицины.

***Трансформация
целеполагания.***

Советский Союз представлял собой огромный опыт реализации глобального внеэкономического целеполагания, т.е. здесь внеэкономическая цель определяла принципы построения всего хозяйственного комплекса целой страны. В этой стране была реально создана и функционировала несколько десятилетий **«вне-экономика»** - система, принципиально противоположная рыночной экономике.

Однако в истории человечества это был далеко не первый опыт построения в масштабах целого государства хозяйственной системы, не отягощенной стремлением к обогащению.

Можно полагать, что первенство в организации государства с господствующей внеэкономической формой целеполагания принадлежит древней Спарте. Реформы, проведенные царем Ликургом в этой стране, преследовали цель устранения имущественного неравенства. «Ликург, дабы изгнать наглость, зависть, злобу, роскошь и еще более старые, еще более грозные недуги государства – богатство и бедность, уговорил спартанцев объединить все земли, а затем поделить их поровну...», писал греческий историк. Презрение к любой коммерческой деятельности усиленно культивировалось в Спарте и освещалось авторитетом Ликурга, поскольку, как отмечал Ксенофонт, «в Спарте Ликург запретил свободным гражданам все, что имеет отношение к прибыли...»⁴.

Но между Спартой и СССР не было временной пропасти. Государства с доминирующей внеэкономической формой целеполагания периодически возникали, они есть сегодня, и можно уверенно предположить, ещё будут существовать на нашей планете.

Объективная ситуация такова, что для любой общественно-экономической системы цели ее развития никогда не являются единственными. Существуют цели общества, по отношению к которым решения в области экономики являются вторичными. Среди них на первое место можно поставить цель, имеющую безусловный приоритет над всеми остальными, - сохранение общества⁵.

Инициированная государством и реализованная в практике ориентация хозяйственной системы общества на внеэкономические цели является абсолютно естественной реакцией на возникновение экстремальной ситуации, грозящей стране глобальными катаклизмами или уничтожением. Это происходит в период войн или стихийных бедствий, ставящих под угрозу само существование общества и государства. Любая страна, столкнувшись с подробными обстоятельствами, защищаясь, перестраивается, приходя в состояние, характерной чертой которого является внеэкономическое целеполагание практически всей её хозяйственной

⁴ Использованы материалы Л.Г. Печатновой. История Спарты. Гуманитарная Академия, 2001. СПб;

⁵ На этот факт обращают внимание и американские исследователи. См. Экономика США в будущем. (Проблемы и прогнозы). М.: Прогресс, 1982, С. 36.

системы. «Всё для фронта, всё для победы!» - вот единственно возможный экономический принцип для этих условий. И в этот период переход к внеэкономическому целеполаганию происходит неизбежно, вне зависимости от политических и идеологических установок, лежащих в основе того или иного государственного строя.

Разве в 1940 году в Англии для кого-то было жизненно важным, сколько стоит истребитель или снаряд? Нет, поголовно всех интересовало другое: какое **количество** истребителей и вооружения к ним может поставить для своей армии страна, находящаяся в состоянии борьбы за выживание.

В подобных ситуациях исчезают экономические критерии хозяйственной деятельности и возникают иные, определяемые насущными «натуральными» потребностями армии и флота. Иногда полностью, иногда частично исчезают самостоятельные и независимые хозяйствующие субъекты, все они становятся объектами государственного управления. Растворяются границы между собственностью в масштабах государства. Собственность уже не священна и очень даже прикосновенна. Собственники в этих условиях становятся управляющими, работающими по государственному заказу подобно рабочим или мастерам на их предприятиях.

Но экстремальная ситуация рано или поздно заканчивается и хозяйственная система страны, конечно, не без потерь, постепенно переходит в своё прежнее состояние, возвращается к экономическому целеполаганию. Отменяются централизованное снабжение и гарантированный сбыт, прежним владельцам передаются ранее национализированные предприятия, исчезают органы государственного управления, призванные организовать хозяйственную деятельность страны в экстремальных условиях.

Опыт СССР интересен и в чем-то подобен опыту Спарты. Он показывает возможность непрерывного и длительного пребывания государства в экстремальном состоянии перманентной борьбы. Цели такой борьбы были различны. Для Спарты было характерно стремление к созданию идеального общества. Отцы-основатели СССР «вздыбили» страну в борьбе за дело победы мировой революции.

Опыт СССР нам ближе по многим обстоятельствам, поэтому остановимся на нём подробнее.

Напомню, что в момент захвата власти руководители большевиков не имели сколько-нибудь внятной экономической доктрины. Карл Маркс обосновав неизбежность крушения капитализма, практически почти ничего не предложил для построения экономической модели той формации, которая, по его мнению, шла ему на смену. Поэтому в Советской России, начиная с октября 1917 года, власть рабочих и крестьян приступила к импровизации на заданную тему – «экономика социализма».

Известно, что управление страной для авантюристов – веселая забава. Не даром Ленин не уставал цитировать Наполеона: «Помнится, Наполеон

писал: «On s'engage et puis... on voit». В вольном русском переводе это значит: «Сначала надо ввязаться в серьезный бой, а там уже видно будет».⁶

Из этой фразы для понимания сути создаваемой коммунистами системы управления Россией наиболее важным словом является слово «**бой**».

То, что осколки разрушенной мировой и гражданской войнами хозяйственной системы России достались большевикам в экстремальном состоянии, известно. Совершенно естественным было введение «военного коммунизма», системы управления с явно выраженным внеэкономическим целеустремлением. Вполне закономерным был и переход к введению «новой экономической политики» (НЭП). После окончания гражданской войны, в условиях снижения уровня опасности разрушения государства (в нашем случае – советского государства) происходила естественная трансформация хозяйственной системы страны с переходом от внеэкономического к экономическому целеполаганию.

Кратковременный промежуток времени, связанный с развитием НЭПа, продемонстрировал большевикам принципиальную несовместимость их политических целевых установок – мировая революция, внешняя экспансия – и экономического целеполагания, принятого в качестве основного принципа построения хозяйственной системы. Превращение страны в единый военный лагерь натолкнулось на экономическую и правовую независимость некоторой части хозяйствующих субъектов. Поэтому естественно и вполне закономерно с НЭПом было покончено – большевики, воспользовавшись улучшением экономической обстановки, вновь предприняли попытку реализовать на практике принцип главенства политики над экономикой.

НЭП не мог рассматриваться в качестве возможной или приемлемой альтернативы созданной в конечном итоге хозяйственной системе. НЭП представлял собой такую экономическую форму хозяйственной организации, которая не обеспечивала, по мнению уже сложившегося административно-управленческого аппарата, достижения политической цели, во имя которой общество и находилось в экстремальном состоянии, а именно — победы коммунизма во всемирном масштабе.

Внеэкономическое целеполагание в масштабах страны является естественной реакцией на экстремальную ситуацию, сложившуюся в ней. При изменении ситуации для сохранения хозяйственной системы, построенной именно в этой форме целеполагания, необходимо поддерживать в стране экстремальность или, по крайней мере, ее имитировать⁷. Поэтому не случайно, а совершенно естественно, страна даже в мирное время объявлялась то военным, то трудовым лагерем, постоянно выявлялись внешние и внутренние враги, с которыми шли на «бой», поголовно все

⁶ В.И.Ленин. О нашей революции (По поводу записок Н.Суханова), ПСС, изд. 5, т. 45, С. 378.

⁷ Имитация не всегда означает игры во что-то. Признаком реальности накала экстремальности являлся уровень развития ГУЛАГа и миллионы загубленных жизней.

работающие постоянно находились в «борьбе» за выполнение плана, «битве» за урожай, в «сражении» с пережитками прошлого...

Система хозяйствования с внеэкономическим целеполаганием, созданная в СССР, великолепно зарекомендовала себя в периоды, когда реально существовало экстремальное положение. Никакая другая система хозяйственного управления не смогла бы выстоять в условиях тотального разрушительного удара, нанесенного СССР в 1941-42 годах. А созданная в нашей стране не только выстояла, но и победила, поскольку была заранее подготовлена и органично приспособлена к функционированию именно в такой, экстремальной ситуации. Если промышленность надо было перевозить на Восток и организовывать заново в ужасающих условиях, то хозяйственную систему перестраивать не было необходимости. Она была именно такой, какая была нужна в условиях тотальной войны «на уничтожение».

Политика и экономика.

Уже в момент зарождения того, что позднее получило название «социалистическая экономика», её отцы-создатели видели природную ущербность своего детища.

Не случайно Н. Бухарин – идеолог новой системы в этот период писал: «Нам нужен не **рост производительных сил** сам по себе, а такой рост производительных сил, **который обеспечивал бы победу социалистических элементов**» (*выделено мною — С. Т.*) И здесь же: «Но теперь представьте себе, что, имея магазины, в которых были почти одни только вывески с надписью: «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!» — и где не было бы ни куска товара: имея фабрики, на которых висели бы красные знамена, на которых было бы написано: «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!», и в которых тоже ничего не было, и которые не были на ходу; имея банки, т. е. банковские помещения, на которых тоже было написано: «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!», но в которых не было почти ломаного гроша; имея очень большое количество советских знаков, в которых можно было потонуть на рынке, и на которых тоже было написано: «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!» и которые имели тот небольшой недостаток, что они не имели никакой ценности... Тогда мы бы имели очень большой риск потерять и нашу экономику, и даже наши головы»⁸.

И все последующие годы, до момента своего окончательного распада созданная на заре Советской власти хозяйственная система искала пути и методы решения задачи сквозного прохода через тупик – заставить полностью задавленную политикой экономику наполнять полки магазинов «кусками товаров».

Понятно, что наполнение полок магазинов потребительскими товарами не было основной и главной целью, поставленной перед хозяйственными руководителями СССР. Методом проб и ошибок система хозяйствования

⁸ Н. И. Бухарин. Избранные произведения. // М.: Политиздат, 1988, С. 345,

Советского Союза была выстроена для обеспечения главной цели - экспансии, именуемой мировой революцией. Оставляя за скобками качественную оценку созданной системы хозяйствования, отмечу, что она принципиально была работоспособной только в условиях экстремальности. Она никоим образом не комбинировалась с элементами, заимствованными из другой формы хозяйственного целеполагания. Система отторгала любые «хозрасчетные» нововведения, привносимые в неё под видом различных «экономических реформ».

Именно поэтому основная экономическая причина гибели империи - СССР заключалась в попытке выйти из состояния внешней (мирное сосуществование с капитализмом, мирное экономическое соревнование) и внутренней (прекращение преследование за «вредительство», признание принципа материальной заинтересованности) экстремальности при сохранении господствующей формы целеполагания - внеэкономической. Советский Союз оказался обречен на деградацию в хозяйственной сфере уже с момента отказа от реализации на практике экспансионистской идеи мировой революции. Хозяйственная система, настроенная на экстремальность, категорически не могла работать и не работала в условиях ее отсутствия.

Здесь вполне уместно обратиться к опыту современного Китая.

Среди многих причин, обусловивших динамичное развитие КНР в последние десятилетия, отметим главное: экономическая политика, сформулированная Ден Сяо Пином, оказалась эффективной, поскольку ее реализация не была «стреножена» идеологическими догмами. То, что происходит в Китае в последние годы, в своих принципиальных моментах во многом аналогично НЭПу, существовавшему в Советской России. Принципиальное отличие заключается в отказе руководства коммунистического Китая от подчинения развития хозяйственной системы страны достижению внеэкономических целей. В этом современный Китай является противоположностью Северной Корее, Кубе и, конечно, СССР времен от Ленина до Горбачева.

Целеполагание и собственность.

В учебниках «Экономикс» нет раздела, посвященного проблемам собственности. Более того, понятие «собственность» отсутствует в глоссариях этих учебников. Проблема собственности полностью передана западными экономистами на откуп юристам.

А проблем чисто экономического свойства здесь много, и для целей дальнейшего изложения значимость их велика. Отличающиеся по своей сути формы целеполагания – экономическое и внеэкономическое - могут существовать в принципиально различных условиях имущественных отношений.

Распоряжение, владение, пользование – известная юридическая триада, определяющая отношения собственности. Но свойства этих отношений только этим набором не ограничиваются.

Следует обратить внимание на то, что наряду с такой категорией, как «собственность», существует иная, каким-то образом близкая или даже, в некотором смысле, дублирующая ее категория - «имущество».

Различие между собственностью и имуществом примерно такое же, как между товаром и изделием. Изделие, как известно, может превратиться в товар, только попадая в среду реального обмена. В этом случае к его и ранее существовавшим свойствам добавляется ещё одно – стоимость. Нечто аналогичное происходит при трансформации имущества в собственность. Именно этой аналогией можно объяснить наличие двух названий, определяющих одну и ту же совокупность материальных благ в различных её ипостасях: имущество и собственность. Собственность является неким преходящим состоянием имущества, возникающим в момент его соприкосновением с иной собственностью. Отношения собственности, кроме того, проявляются и в своего рода «защитной реакции» имущества на возможность смены его владельца.

Обратимся к истокам формирования отношений собственности.

Можно предположить, что первоначальным источником имущества явилось накопление. Накопление очень близко к сбережению. Именно в сбережении, а точнее, в создании запаса продовольствия проявились первые атомы имущества. Имущество - антипод личного потребления. Имущество родилось как результат недопотребления.

В той гипотезе, которую я предлагаю читателю, имущество, возникшее до появления собственности, оставалось в этом качестве до той поры, пока оно не было вовлечено в оборот или натуральный обмен. Этот разрыв во времени был ничтожен. Как только появился запас, так тот час же появились люди, желающие его насильственно захватить. Именно защищая свое имущество, человек осознал себя собственником, что было связано с появлением чувства справедливости. Именно на этой основе возникает понимание сущности обмена и справедливости условий его совершения (т.е. обоюдной выгоды для обеих сторон).

Естественно, что поползновения к насильственному захвату имущества были отмечены раньше, чем сложились условия для возникновения феномена товарно-денежного обмена. Поэтому мало того, что категория «собственность» старше категории «стоимость», она еще несёт в себе изначально только ей присущий моральный смысл, сопряженный с осознанием человечеством таких категорий как «моё» - «твоеё», «своеё» – «чужое». Появление обмена и на его основе хозяйственного оборота, вовлечение в него имущества окончательно сформировали понятие собственности, наполнило его содержание экономическим смыслом.

Среди многих аспектов проблемы собственности остановимся лишь на двух: формах собственности и феномене государственной собственности.

Как известно, собственность есть отношения. В этой связи стоит вспомнить К. Маркса, который писал, что собственность на землю изолированного индивида такой же нонсенс, как и речь⁹. Это, очевидно, относится не только к собственности на землю, но и к собственности вообще. Для того, чтобы группа вооруженных людей имела основание называть себя армией, ей должна противостоять другая армия. Аналогично собственность возникает лишь при взаимодействии с другой собственностью.

Если с классической формой – частной¹⁰ собственностью, все как будто бы ясно, то с коллективными формами возникает много вопросов. Например, какова мотивация работника компании, владеющего ее акциями? Какая форма целеполагания существует внутри коллективного (все работники – собственники) предприятия?

Триединая формула: «распоряжение, владение, пользование», определяющая структуру отношений собственности, полностью реализуется только применительно к частной собственности. Все иные, известные нам формы: акционерная, коллективная, долевая, совместная, муниципальная, региональная, федеральная, государственная и т.д., собственностью в исходном её понимании, как таковой, не являются.

Часть из перечисленных форм является суррогатными формами собственности, часть – охраняемым имуществом.

Поясню.

Если мы с вами, читатель, купим на паях корову, то кому она будет принадлежать? Кто конкретно сможет войти в распоряжение, владение, пользование бурёнкой? Это не я, но и не вы. Естественно, что перед покупкой коровы мы заключим соглашение, в котором предусмотрим правила эксплуатации означенного животного. Очень важно понять, что, заключая это соглашение (договор), мы создаём третье лицо - некоего суррогатного собственника. Созданный нами собственник бестелесен, или, как сейчас говорят, виртуален, но именно он и наделен правами распоряжения, владения и пользования. Только он может продать корову и полученное от нее молоко, купить для неё корма. Таким образом, из нашего имущества (денежных средств) путем покупки коровы мы создали квази-собственность или суррогат частной собственности. И все другие формы собственности, построенные по принципу объединения имущества, также являются суррогатными формами, производными от частной собственности. Собственник, в том случае, если объединились двое и более владельцев имущества, описан в учредительных документах. Собравшись вместе, владельцы, но они же **не** распорядители (и, как правило, **не** пользователи), могут поменять вид, подправить или уничтожить виртуального собственника, которому каждый из них вверил свое имущество. Здесь не случайно использован термин «имущество». Материальные и иные ценности,

⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 46, ч. 1, С.. 473, 479

¹⁰ Опустим такие атавизмы социалистического правосознания, как личную и индивидуальную формы собственности.

находящиеся в лоне единой собственности, до момента их выхода на рынок представляют собой именно имущество¹¹.

Различия между собственностью и имуществом очень важно для понимания сути феномена, получившего название - «государственная собственность».

Экономическая и правовая природа материальных ценностей, находящихся в распоряжении государственных органов управления, совершенно иная, чем у суррогатных форм собственности, основанных на договоре свободных в своем волеизъявлении и независимых друг от друга владельцев имущества, и тем более - у частной собственности. Для всех государств, без исключения, единственно возможной и практически реализуемой является внедоговорная форма изъятия имущества, образующего основную часть так называемой «государственной собственности», основывающейся на правовом неравенстве хозяйствующего субъекта в государстве и самого государства.

Государственное имущество не является собственностью еще и потому, что не соответствует еще одному необходимому (но не достаточному) условию ее формирования. Это условие определяется наличием связи между изменением массы материальных ценностей, аккумулированных в собственности (или имуществе, потенциально способном превратиться в собственность), и личным потреблением её обладателя.

Отношения собственности возникают между субъектами только в том случае, если они ощущают реальную связь между личным потреблением и собственностью. Собственность родилась из накапливаемого недопотребления. Собственность же является и возможным источником дополнительного потребления её обладателя.

Не имеет значения, что конкретно распределяется на потребляемую и накапливаемую части – продукт, созданный собственным трудом, или продукт, полученный путем применения наемного труда, но всегда существует дилемма: накопить или потребить? Собственность кормит, но и собственность «кормят» тем, что отказываются от возможного дополнительного потребления в её, собственности, пользу.

Именно в этом заложена связь личности с её имуществом, приводящая к многочисленным коллизиям отношений собственности, много раз описанным, но так до конца не понятым¹².

¹¹ Так, до появления отца Федора в известном произведении И.Ильфа и Е.Петрова, стулья, принадлежавшие инженеру Бруксу, представляли собой его имущество, и только немалыми усилиями бывшего попа, они трансформировались в собственность.

¹² Крепостной крестьянин не являлся собственником земли, более того, сам являлся собственностью феодала. Но его рачительное, чисто хозяйское, по сути, отношение к земле определялось не только тем, что она являлась средством, обеспечивающим его существование, но и тем, что его труд естественно распределялся на часть, обеспечивающую потребление, и часть, направленную на поддержание и развитие находящихся в его оперативном пользовании средств производства. В определенном смысле крепостной крестьянин был в большей степени собственником, чем феодал.

Таким образом, термин «государственная собственность» - не корректен. Это даже не одна из суррогатных форм собственности, поскольку нет, и не может быть договорных, добровольных форм объединения имущества под эгидой государства. Ни один гражданин, ни одной из стран мира не может претендовать на долю того, что называется государственной собственностью, путем разрыва договора с государством, поскольку такого договора не существует. Очень важно, что имущество, аккумулированное государственными органами управления, формируется путем изъятий (в основном фискального свойства) или экспроприации и не предназначается для использования в коммерческом обороте¹³. Поэтому оно является материальной основой многих видов хозяйственной деятельности с внеэкономическим целеполаганием.

Что касается терминологии, то «государственная собственность» в качестве уже состоявшейся и удобной «фигуры речи» - это одно, но если вникнуть содержание - нечто совсем иное. Субстанцию, именуемую сегодня государственной собственностью, правильнее было бы называть «охраняемым государством имуществом», соприкосновение с которым вызывает паралич отношений собственности. Приемлемой представляется и такая форма для идентификации этого феномена: «имущество государства».

Полный паралич отношений собственности реально наступает при всеобъемлющем, как это произошло в СССР, огосударствлении средств производства, характеризующимся полным отсутствием «альтернативного» имущества.

В условиях СССР сфера хозяйственной деятельности с отсутствием отношений собственности являлась не только определяющей и доминирующей. Она полностью господствовала.

Иллюзией являлось существование в Советском Союзе двух форм собственности: государственной и кооперативно-колхозной. Кооперативно-колхозная собственность собственностью, как таковой, не являлась, поскольку колхозники-кооператоры не были суверенными распорядителями имущества, т. к. работали «по плану», выполняли распоряжения лиц, не являющихся членами колхозов-кооперативов.

Паралич отношений собственности, конечно, не мог быть доведен до абсолюта, он не может распространяться на все общество, поскольку не существует социальных систем с абсолютными свойствами.

В условиях хозяйственной системы с внеэкономической формой целеполагания в масштабах государства возможно существование экономических лакун в пределах и рамках, не ставящих под сомнение неизменное качественное состояние самой мега-системы. Элементы частной инициативы присутствовали в жизни социалистического общества, в основном в самых проблемных (сельское хозяйство) отраслях и в отраслях аутсайдеров (бытовое обслуживание). Эти инородные для неё элементы мега-система прямо и косвенно подавляла или, в другом варианте, стремилась

¹³ Постоянно помним о том, что всегда и здесь тоже мы рассматривает определяющие тенденции.

привести реализуемые в этих «экономических заповедниках» хозяйственные отношения к господствующей форме целеполагания - внеэкономической. Явно или скрыто господствующая в СССР система хозяйствования боролась с любыми формами экономически ориентированной хозяйственной деятельности.

Нельзя говорить о полностью деструктивном характере отношений в рамках хозяйственной системы с внеэкономическим целеполаганием. Уже приводились примеры сфер человеческой деятельности и тех обстоятельств, в которых или при которых деятельность, осуществляемая вне отношений собственности, является необходимой, а в некоторых случаях и единственно возможной.

Интересным и практически важным является вопрос об отношениях, возникающих на стыке частной собственности (или форм собственности, производных от нее) с охраняемым государством имуществом.

С одной стороны государственное имущество пополняется и преумножается за счет бизнеса. При этом налоговая система в любой точке земного шара является результатом компромисса в борьбе без правил. Никто и никогда не мог (да никто и не брался) обосновать ставку ни одного из когда-либо существовавших налогов.

С другой стороны, никакие ухищрения в виде конкурсов, аукционов, торгов и т.п., устраиваемые в процессах использования государственных средств, ни строгость законов, ни усилия СМИ, не устающих бичевать коррупционеров, словом, ничто не смогло отвратить бизнес от аппетитного неэквивалентного поедания имущества государства при любой форме соприкосновения с ним.

Этой борьбе не будет конца. В ней сошлись сила власти и энергия жизни.

Межгосударственные взаимодействия по поводу имущества имеют эклектический характер. Форма их может меняться в диапазоне от имитации актов купли-продажи до полного альтруизма (безвозмездной помощи). При этом все понимают, что внешняя форма не отражает внутреннего содержания, в основе которого лежит стремление к достижению внеэкономических, в основном, политических (геополитических) целей.

Понятно, что экономическое целеполагание может реализоваться только на базе товарно-денежных отношений и наоборот – внеэкономическое целеполагание не может быть реализовано в рамках отношений этого вида.

Товарно-денежные отношения обеспечивают возмездность при взаимодействии собственников, тем самым достигается реализация права собственности. Механизм товарно-денежных отношений включается при контакте, в который входят различные собственники. Сила и живучесть товарно-денежных отношений, помимо всего прочего, определяется их функцией защиты одной собственности от другой. Они обеспечивают «стерильность» собственности, что не позволяет распространяться при реализации хозяйственных связей с иными собственностями «вирусам»

негативных процессов и повышает устойчивость хозяйственной системы в целом.

Какую бы форму возмездных отношений мы не зафиксировали, всегда агентами ее реализации являются собственники, которые реализуют свои экономические цели. Таким образом, товарно-денежные отношения являются единственно возможной формой реализации основного признака собственности - экономического целеполагания. Из этого, казалось бы, достаточно банального вывода есть очень важное следствие: экономическое целеполагание обращено во внешний от собственника мир и не может быть обращено во внутрь собственности.

Рассмотрим это положение подробнее.

Рабочий, работающий по найму на заводе, изготавливающий детали на станке, преследует цель получения заработной платы, и в мотивации его деятельности в основном преобладает материальная составляющая. Но рабочий не продает результаты своего труда. У него нет свободного рынка, он не является собственником произведенных им деталей. Рабочий не знает стоимостных характеристик производственного процесса, в который он вовлечен, его интересы не распространяются на достижение положительного финансового результата ни собственной деятельности, ни работы предприятия в целом. Более того, даже если деятельность осуществляется на предприятии, приносящем убытки, то рабочий не несет прямой ответственности за эти параметры процесса, поскольку не в состоянии повлиять на конечный экономический результат, и это не входит ни в сферу его компетенции, ни в область его интересов.

То есть, если подразделение предприятия или отдельный работник не продает, а передает по технологической цепи результат своего труда другому подразделению (работнику) в рамках единой собственности, то такая деятельность, имеет внеэкономическое целеполагание.

Изменим условия. Точно такая же технология, но продукт не передается, а продается. Это кардинально меняет картину. Тот же самый работник, выполняющий точно такие же операции, но самостоятельно реализующий продукцию несет все риски хозяйственной деятельности и его цель - извлечение прибыли. В этом случае, его жизненно интересуется достижение такого состояния, при котором доходы превышают расходы. Поэтому он является одновременно и работником, и собственником, а его деятельность несет на себе печать экономического целеполагания.

Таким образом, внутренняя организация в масштабах единой собственности выстроена на принципах, свойственных внеэкономической форме целеполагания. Хозяин, он же диктатор. Ни один собственник не потерпит, чтобы в рамках ему принадлежащего хозяйства кто-то другой реализовывал свой частный коммерческий интерес. Экономическая цель может быть только у всего комплекса элементов, охватываемых единой собственностью. А у каждого элемента этого комплекса главная цель, поставленная перед ним, обязательно должна быть внеэкономической. Так организована деятельность участка, цеха, отдельного производства. Так

может быть организована деятельность завода, если продукция его передается другому предприятию в рамках единой собственности. Но как только результат труда подходит к границе собственности, в рамках которой он был сформирован, неизбежно возникает проблема возмездности, решаемая товарно-денежными отношениями. Внеэкономическое целеполагание постоянно находится внутри экономического. Оно как бы «дежурит» там, что бы в определенных условиях выйти на поверхность и заявить о своем приоритете.

Справедливо и обратное утверждение. В рамках внеэкономического целеполагания всегда существует элемент экономического. Поскольку для каждого работника справедливо утверждение: «какими бы «миссиями» и задачами меня не «грузили», я всегда соотношу то, что делаю, с зарплатой».

Особо отметим, что качественное отличие форм целеполагания «по периметру» собственности и внутри её, создает такое явление как отчуждение работника от средств производства. В реальной практике это проявляется в формировании противоречия (чаще завуалированного, реже открытого) между целями компании (фирмы) и частными устремлениями отдельных работников или сотрудников. Мировая практика управления знает много примеров, когда предпринимались попытки соединить цель предприятия с мотивом работника. Диапазон методов решения этой проблемы достаточно широк: от практики пожизненного найма до обязательного участия в кружках качества. Однако ни эти меры, ни системы премирования, ни распределение акций или производных от них инструментов среди работников предприятия не обеспечивают достижения гармонии интересов.

Правило приоритета отношений собственности над всеми иными, возникающими в её лоне, полностью и окончательно реализуется только при рафинированной форме собственности, а именно - частной. При всех производных и суррогатных формах в этой области возникают серьезные проблемы.

Как уже отмечалось, внеэкономическое целеполагание, расширяющее свое действие до масштабов хозяйственной системы всей страны, ломает границы, разделяющие различные виды собственности. Однако и без этого, т.е. без внешнего воздействия, сами отношения собственности в рыночных условиях со временем меняются, вызывая трансформацию как своей формы, так и внутреннего содержания.

В этой связи важно отметить определенные тенденции в трансформации отношений собственности, происходящие в последние десятилетия. Частная собственность все более становится неким анахронизмом, доля ее в объеме всех форм собственности постоянно падает. Одновременно растет объем и удельный вес суррогатных видов собственности, среди которых на первом месте, безусловно, стоит собственность акционеров.

Уже отмечалось, что связь «потребление – накопление» является первичной, изначальной основой формирования отношений собственности,

которые окончательно реализовались в условиях рынка. Она же и сегодня составляет наиболее существенную, содержательную часть этих отношений. Поэтому отношения, существующие на предприятиях с коллективной или акционерной формами собственности, как и реальное хозяйственно-экономическое поведение акционеров или работников-собственников, основываются на безусловном приоритете частной собственности отдельных лиц над любыми иными образованными ими формами: коллективной, акционерной и т.п. Тому в практике мы видим множество примеров.

Изменения в отношениях есть производная от изменений в мотивации. Мотивация частного собственника ориентирует его на получение максимальной прибыли, в то время как мотивация акционера ориентирует его на рост курсовой стоимости акции. Можно утверждать, что между массой прибыли компании, рентабельностью её деятельности и динамикой курса акций существует непосредственная связь. Да, это так. Но, во-первых, курс акций зависит не только от финансовых результатов компании, и, во-вторых, акционеры и другие участники рынка акций ориентируются на **показатели**, характеризующие различные аспекты деятельности фирмы, которые могут разительно отличаться от реальных характеристик происходящих в компании процессов. Все показывает на то, что существует общемировая тенденция к постепенному размыванию отношений, возникших в период господства рафинированной частной собственности, и к расширению зоны хозяйственных отношений, характерных для внеэкономической формы целеполагания.

Форма управления.

Строго говоря, управление, со всеми присущими ему атрибутами — управляемой и управляющей системами, неизбежной соподчиненностью, иерархичностью и т. д., может быть только административным.

Из этого следует, что любимое многими авторами словосочетание «экономическое управление» является либо удобной фигурой речи, либо отражает заблуждения по поводу возможности существования такого феномена.

В конце 80-х годов прошлого века, в период повышенной активности поиска экономической формы управления были предприняты попытки её идентификации. Считалось, что экономическое управление включает «методы, основанные на управлении интересами и через интересы»¹⁴.

Суть данного определения, как и многих иных, аналогичных ему, будет более ясна, если задаться вопросом: «А кто управляет?».

С кем бы ни персонифицировалась управляющая система, кто бы ни стоял у кормила управления, он или они не могут существовать без собственных экономических интересов. Таким образом, из определения следует, что одни, очевидно, более высокие интересы, слившиеся, отождествившиеся с интересами управляющей системы, руководят другими

¹⁴ Политическая экономия, М., Политиздат, 1988, С.379.

более низкими интересами. И это представляет собой типичный признак административного управления.

Под управлением, как известно, понимается «элемент, функция организованных систем..., обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности»¹⁵. Под это определение попадают все виды систем, однако в нём не отражена одна из наиболее существенных функций социальных систем, а именно—саморазвитие.

Для любого общества характерна двуединая задача — саморазвитие при самосохранении. Самосохранение зависит от силы управления, саморазвитие — от его слабости. Управление не может быть побудителем развития общества, поскольку оно обеспечивает (см. определение) сохранение его определенной структуры, в то время как развитие связано в конечном итоге с ее отрицанием. Интересы «двигают жизнью народов» (В.Ленин) и экономические интересы их существенная часть.

Осознанное управление и саморегуляция, самонастраивание — вот те два полюса, между которыми вмещаются все бесчисленные варианты организации общественных систем.

В экстремальных условиях доминирующая роль административного управления связана с его главным преимуществом - высочайшей степенью оперативности. Именно это свойство, сочетающееся с очевидным внеэкономическим принуждением, повышает жизнестойкость общества. При данном состоянии общества становится возможным (и это крайне важно) с максимальной скоростью концентрировать имеющиеся ресурсы для решения наиболее значимых проблем. В этих условиях задачи определения экономической эффективности принимаемых управленческих решений просто не существует, т. к. поставленная цель достигается с привлечением всех имеющихся в распоряжении общества ресурсов.

Концентрация ресурсов развития в едином центре является едва ли не самым существенным преимуществом системы административного управления глобальной хозяйственной системой. Во многом благодаря именно этому обстоятельству СССР удавалось в течение длительного времени жестко конкурировать с превосходящим его по суммарному экономическому потенциалу альянсом стран западных демократий.

Применительно к хозяйственным макросистемам естественного (противоположного экстремальному) состояния представляется оправданным говорить не об экономическом управлении, а об экономическом побуждении. Последний термин более точен, поскольку под ним подразумевается создание условий, при которых субъект хозяйствования может принять, а может и не принять без каких-либо административных последствий желательное для побудителя хозяйственное решение.

Типичным признаком экономического побуждения является не уменьшение вариантов возможных хозяйственных решений, как это

¹⁵ Большая Советская энциклопедия. Изд. «Советская энциклопедия». М.: 1977, т. 27, С. 87.

характерно для административного управления, а изменение внешней, по отношению к побуждаемому, экономической среды. При этом, что очень важно, сохраняется полная свобода выбора хозяйственного решения, в том числе по смыслу прямо противоположного направлению экономического побуждения.

В отличие от административного управления, основывающегося на принципах иерархичности и подчиненности, экономическое побуждение возможно лишь при полном юридическом равенстве всех сторон, вступающих в хозяйственные взаимодействия.

По своему смыслу административное управление направлено на ускоренную трансформацию поведения управляемой системы при изменении каких-либо внешних условий. С этим связана низкая (по отношению к экономическому побуждению) устойчивость регламента управленческой деятельности. Главенству Закона в этих условиях противостоит приоритет управляющей воли.

Административное управление хозяйственными системами основывается на устойчивости и приоритете вертикальных связей. Экономическое побуждение базируется на горизонтальных связях, этим определяется высокая степень надежности горизонтальных связей в условиях рыночной экономики в отличие от безответственности партнеров равного иерархического уровня, характерной для хозяйственных систем с внеэкономическим целеполаганием.

Форма организации.

Формы организации материального производства, функционирующего в условиях глобального внеэкономического целеполагания, при всем их внешнем разнообразии, тем ни менее, в основном, подобны. В экстремальных ситуациях повсеместно появляются государственные органы, своей деятельностью отменяющие свободный рынок. Централизованное распределение ресурсов, директивное установление заданий в объемных показателях, расстановка кадров на управленческие должности, игнорирующая устоявшиеся процедуры и т.д. и т.п.

Вместе с тем, что касается форм организации долговременной хозяйственной деятельности в СССР, то здесь была своя специфика. Вернемся к высказыванию Н.Бухарина, который настаивал на необходимости обеспечить в Советской России такой рост производительных сил, который обеспечивал бы победу социалистических элементов.¹⁶

Правда, при этом остается без ответа один интересный вопрос: как распознать, какой именно рост производительных сил обеспечивает победу социалистических элементов, а какой обеспечивает их поражение? Поэтому интересен и важен для нахождения правильного (т.е., в конечном счете, найденного создаваемой в это время системой управления хозяйством

¹⁶ Н. И. Бухарин. Избранные произведения. // М.: Политиздат, 1988, С. 345.

страны) ответа пассаж того же автора: «Мы растем, и они растут. И весь вопрос в том, кто растет быстрее»¹⁷.

Именно скорость роста, имеющая единственное измерение – темпы, очень быстро стала в стране победившего внеэкономического целеполагания тем идолом, которому надлежало поклоняться всем, кто желал сохранить головы. К 1929 году относится известная печальная прибаутка Станислава Густавовича Струмилина: «Предпочитаю стоять за высокие темпы, чем сидеть за низкие».

Форма «директивной экономики», которая сложилась в СССР, была предопределена политическими и идеологическими целями, которые преследовались его руководством, и в определяющей мере она явилась плодом стихийного опыта создания «рукотворной» хозяйственной системы.

Кроме поклонения темповым характеристикам, отражающего неумное желание нарастить мускулы социалистической хозяйственной системы, предназначенной для непримиримой борьбы с идеологическим оппонентом, форма хозяйствования впитала в себя систему планирования, построенную на вульгарных представлениях о возможности построения экономики, работающей без потерь.

Логика, по которой была построена новая система хозяйствования, была проста и понятна любому.

Поскольку Маркс учил, что капиталистическая конкуренция порождает потери, то, уничтожая конкуренцию, мы получаем экономику, работающую без потерь¹⁸. В результате этой нехитрой игры ума была создана система, превосходящая все ранее известные по способности увеличивать массу ресурсов, вовлеченных в хозяйственный оборот, обладавшая при этом уникально низким (если не отрицательным) коэффициентом полезного действия

В практике планирования основной формой реализации этой гениальной в своей незамысловатости идеи «экономики, лишенной потерь» стал баланс¹⁹. Все многообразие отношений рынка было сведено к простой таблице. В ней (см. схему 1) все предельно понятно: кто, кому и что, и в каком количестве передает.

¹⁷ Н. И. Бухарин. Избранные произведения. // М.: Политиздат, 1988, С. 345.

¹⁸ Еще один вариант реализации голубой мечты изобретательной части человечества - создания вечного двигателя.

¹⁹ Еще, надо надеяться, появится экономист-историк, который опишет во всех подробностях превращение метода формирования равновесия в свою противоположность, путь превращения баланса в монстра, порождающего гигантские диспропорции..

Баланс

Предприятия- потребители Предприятия я-поставщики	А	Б	В	Г	...	Итого о
А						
В						
С		1 0				
D						
...						
Итого						!

Схема 1.

Предприятие С *обязано* поставить предприятию Б именно 10 единиц продукции. Можно – больше, но ни в каком случае не меньше. 10 единиц – это план для предприятия С. Сделать его с прибылью, зависящей от уровня цены, утвержденной в Госкомцен СССР, желательно, но не обязательно. Главное - сделать и поставить не менее десяти единиц. Для директора предприятия С сделать 10 изделий с убытками неизмеримо лучше, чем сделать 9 с прибылью. Эти варианты просто нельзя было даже сравнивать. За 10 с убытками – директорам давали ордена, а за 9 с прибылью – снимали с работы с вручением «волчьего» билета. Почему? А потому, что эффективность деятельности каждого элемента, записанного в баланс, была желательна, но совсем не обязательна, поскольку основная эффективность всей народнохозяйственной²⁰ системы в целом кроилась в клеточке, отмеченной мною восклицательным знаком. Эффективность заключалась в окончательной и бесповоротной сбалансированности. Делая 9, а не 10, ты покушаешься именно на неё – на народнохозяйственную эффективность, возникающую от сбалансированности всего народнохозяйственного комплекса страны. И нет, и не может быть тебе поэтому прощения.

Как известно, при многообразии или множественности стоящих перед хозяйствующим субъектом целей, они ранжируются. В случае хозяйственной системы СССР существовал абсолютный и непререкаемый приоритет объема над эффективностью. Это свидетельствует о внеэкономической ориентации, свойственной данной хозяйственной системе.

Хозяйственная система СССР, система с внеэкономическим целеполаганием, стояла на трех китах: поклонении темповым характеристикам материального производства, обожествлении баланса и

²⁰ Именно так эта система называлась. – «народнохозяйственная». Святое было слово.

признании возможности и целесообразности формирования рукотворной цены²¹.

Поклонение темповым характеристикам принимало гипертрофированные размеры. Снижение объемов производства, какими бы причинами оно не было обусловлено, рассматривалось как событие экстраординарное. Вся внутренняя политика на предприятии была направлена на обеспечение наращивания объемных показателей. Значением объема определялся престиж предприятия и его руководителя. Аналогичная система существовала и на более высоких уровнях управления – Главках, Министерствах, ведомствах.

Поклонение балансу сочеталось с абсолютно противоречащей его сути системой планирования «от достигнутого», при которой предприятию устанавливался план на уровне выше достигнутого в предыдущем периоде. Рост производства планировался даже в тех случаях, когда продукция не находила сбыта. Поэтому работники доменного производства завода «Уралмаш» перекидывали отлитые ими и никому не нужные чугунные шары через забор в шихтовый цех.

Цена в СССР была предметом постоянной заботы директивных органов, но определялась при этом она крайне незатейливо: себестоимость плюс нормативная прибыль²².

Правда, не все было так просто.

В ценовую государственную политику закладывался никогда открыто не афишируемый принцип «стимулирования народнохозяйственного развития». В соответствии с ним практика ценообразования была настроена таким образом, что цены на предметы народного потребления и продукты питания были искусственно - за счет более высоких значений нормативов рентабельности - завышены, а на изделия промышленного применения – занижены. В итоге это создавало совершенно извращенную картину при попытках проведения стоимостной оценки товарных потоков между хозяйственными образованиями как в отраслевом, так и в территориальном разрезах.

Следует отметить и особый «вклад» системы государственного ценообразования в распад Советского Союза.

Ситуация, сложившаяся к началу 90-х годов прошлого века, характеризовалась тем, что цены на продукцию добывающих и обрабатывающих отраслей, на изделия тяжелой промышленности были занижены. В связи с этим по данным советской статистики только одна из республик СССР имела устойчивое отрицательное сальдо торгового баланса

²¹ Создание цен было поставлено на поток. Существовала огромная армия ценообразователей, основу которой составляли работники отделов цен предприятий. Далее шли ценовики отраслевых институтов (наука, между прочим!). И во главе стоял Государственный комитет СССР по ценам. Была и иерархия цен. Часть утверждалась Госкомцен, часть Госснабом и министерствами, а на самые «неответственные» изделия цены задавали отраслевые институты.

²² Она и сегодня так рассчитывается для подразделений работающих в условиях «внутреннего хозяйственного расчета».

со всеми остальными пятнадцатью республиками этой страны. Это была РСФСР. Российская Федерация сосредоточила у себя отрасли, выпускавшие, благодаря Госкомцен СССР «дешевую» продукцию. В то же время республики в составе СССР, выпускавшие преимущественно продукцию сельского хозяйства или отраслей легкой промышленности, имели относительно высокие цены.

Нельзя, конечно, преувеличивать, но и нельзя преуменьшать того влияния, которое оказывали эти «лукавые цифры» на формирование политического поведения местных республиканских элит в период «парада суверенитетов». Доверяя такой информации (поскольку не имели никакой другой), они рассматривали Российскую Федерацию в качестве «нахлебника», освобождение от которого обеспечит им не только политическую власть, но и улучшение экономической ситуации в новых, созданных на развалинах СССР, государственных образованиях.

И ценообразование в «ручном режиме» - лишь одно из обстоятельств, которые в совокупности привели к созданию советской «экономической» статистики, сформировавшей горы абсолютно извращенной информации. Любые попытки каким-либо научным способом оптимизировать изощренно-извращенную хозяйственную систему уже благодаря только этому обстоятельству были обречены.

Применительно к проблемам текущего периода следует особо подчеркнуть, что любые сравнения показателей развития РФ в составе СССР и посткоммунистической России методологически абсолютно несостоятельны. У этих показателей общие только названия.

Имитация.

Обе формы целеполагания в определенных условиях имитируют друг друга.

Структуры рыночной экономики имитируют формы внеэкономического целеполагания, декларируя свою «миссию», занимаясь благотворительностью и спонсорством. Правда, никого не вводят в заблуждение эти декларации и альтруистические действия по поводу истинных целей, стоящих перед хозяйствующими субъектами, действующими в условиях реального свободного рынка.

Для областей деятельности, находящихся под определяющим влиянием внеэкономического целеполагания, имитация товарно-денежных отношений присуща в значительно большей степени.

Уже отмечалось, что внутри одной собственности (и, тем более, внутри одного имущества) принципиально не может быть товарно-денежных отношений и, следовательно, все организационно разъединенные (выделенные) в ней, организационно самостоятельные части не могут иметь приоритетных экономических целей. Таких целей не может быть по сути, но они могут быть по форме, т.е. в товарно-денежные отношения можно «играть». Играть так же, как играют «в рынок» родители, «оплачивая» пятерки, приносимые их детьми из школы. Но если отношения,

предусматривающие возмездность, в семье становятся не игрой, а реальностью, то это верный признак того, что ранее единая семейная собственность распалась, а с ней распалась и семья.

В условиях «вне-экономики» товарно-денежные отношения не могут иметь реального содержания. Существование таких отношений в СССР в подавляющем большинстве случаев имитировалось, и, по сути, они имели фиктивный характер.

Фиктивной была торговля, осуществляемая между предприятиями, в условиях, когда «продавец» не только не был вправе выбирать «покупателя», а «покупатель» - «продавца», но и объём «продаж», и их «стоимость» определялись за стороны «сделки» кем-то третьим. Более того, отсутствие у «покупателя» средств для оплаты продукта (псевдо-товара) не являлось сколько-нибудь серьезным основанием для непоставки продукции в его адрес или разрыва «сделки».

Фиктивен был и кредит, представляемый не под обеспечение или под гарантии, а по приказу, по разнарядке и в связи с невозможностью закрыть несостоятельного должника.

Централизованно утверждаемые (по представленной производителем информации) цены были пригодны разве только для того, чтобы служить ярчайшим примером их несуразности и пригодности к применению только в условиях хозяйственной системы, отвергающей рынок.

Выполняемые повсеместно расчеты «народнохозяйственной экономической эффективности» «внедрения» новой технологии или новой техники имели одно-единственное назначение - обоснование уже принятых по внеэкономическим резонам решений. Не случайно в СССР для целей внешней торговли внутренние цены не применялись и не имели ни малейшего значения.

Имитация товарно-денежных отношений и использование фиктивных атрибутов реального рынка в условиях существовавшей в СССР хозяйственной системы с внеэкономическим целеполаганием объясняется атавистическим заимствованием у исходной для неё системы свободного рынка, остававшейся в мире доминирующей и главенствующей.

С другой стороны, такая имитация создавала видимость учетной упорядоченности, являющейся едва ли не основной целью в рамках административно-бюрократической системы управления, поскольку ей приходилось постоянно пресекать массовые попытки советского народа превратить охраняемое государством имущество в частную собственность.

В условиях хозяйственной системы с внеэкономическим целеполаганием в ней, как мы видим, сохраняется мираж экономики. И весь парадокс заключался в том, что в Советском Союзе именно этот мираж и учеными, и практиками воспринимался как реальность. Более того, и сегодня по прошествии полутора десятка лет с момента крушения хозяйственной машины социалистической империи, массового понимания того, что в ее рамках не существовало реальной экономики, - нет. Сам факт постоянного присутствия на страницах научных и публицистических трудов

сравнений показателей ВВП СССР и посткоммунистической России говорит о том, что специалисты, это делающие, не понимают, насколько качественно изменилась ситуация после 1991 года. Мы не от плохой экономической модели ушли к поиску лучшей. Нет, – мы вышли из экономического зазеркалья. Произошел не переход от одной экономической модели развития к другой. Нет, – хозяйственная система переродилась. И поэтому со статистическими показателями развития СССР сравнивать ничего нельзя, кроме них же самих.

Имитация экономики в СССР была построена так искусно, что практически всеми жителями страны - от министра до рабочего, и от рабочего до ученого-экономиста - она воспринималась как реальность. Доказательством этого была, например, повсеместная глубокая и искренняя уверенность в том, что для советских предприятий понятия «рентабельность», т. е. прибыльность, и «выгодность» — тождественны. Об этом свидетельствовала практика действий, которые в совокупности именовались «совершенствованием хозяйственного механизма». Так, в 80-х годах прошлого века в СССР было принято и реализовано решение, согласно которому стимулирование ускоренного освоения новых изделий на машиностроительных предприятиях осуществлялось путем повышения норматива рентабельности при формировании цены на новую продукцию. Но предприятия, ориентированные всем - системой отчетных показателей, формами поощрения и наказания их руководителей и пр. - на рост объема и безусловное выполнение плана, не могли отреагировать на предложенное новшество в ожидаемом его авторам направлении. Неэффективность этой меры, как и многих иных, похожих на неё, сегодня, судя по итогам работы народнохозяйственного комплекса СССР, очевидна.

Интересно отметить, что в последние годы существования советской «экономики» предпринимались попытки выйти на стимулирование предприятий через влияние на возможность реализации реальных, значимых для них, а не мифических целевых установок. Так, в Министерстве электротехнической промышленности СССР в начале 80-х годов использовалась методика пересчета темповых характеристик роста объема производства, в соответствии с которой эти темпы оценивались с учетом величины экономического эффекта, получаемого от внедрения новой техники у потребителя. В этом методе не было никакого экономического смысла, но было правильное понимание сути реального целеполагания, свойственного хозяйственной системе СССР, ориентирующего производителей на достижение максимума показателя роста объема производства.

Рассматриваемые здесь факты имеют не только чисто исторический интерес.

В условиях господства свободного рынка имитация одной формы целеполагания в рамках другой тоже достаточно распространенное явление: некоммерческие организации занимаются коммерцией, а коммерческие предприятия демонстрируют показной альтруизм.

Но наиболее массовое распространение в условиях рыночной экономики имеет имитация возмездных отношений между организационно обособленными подразделениями, функционирующими в рамках единой собственности. Подразделения фирм, предприятий, международных корпораций во взаимоотношениях между собой имитируют процессы купли-продажи. Цели, преследуемые при этом, понятны: существует настоятельная потребность скрещивания высокой эффективности рыночной экономики с условиями, диктуемыми внеэкономическим целеполаганием. Поэтому создаются все более изощренные системы, симулирующие возмездность во взаимоотношениях структурных подразделений в рамках одной собственности.

Миссия.

Хозяйственная деятельность в условиях разнокачественных глобальных (т.е. на уровне государства) форм целеполагания строится на различающихся принципах. Этим обусловлено различие хозяйственных регламентов, определяющих деятельность отдельных субъектов хозяйствования²³.

Вне зависимости от формы целеполагания любая хозяйственная деятельность начинается с момента формирования некоего задания, в котором определяются параметры ожидаемого результата. Такой результат характеризуется многими одновременно достигаемыми параметрами. Если вы готовите обед, то ожидаемый результат определен количеством и качеством блюд, временем окончания готовки, объёмом и стоимостью используемых продуктов и т.п. Если вы строите дом, то у него есть площадь, высота, коммуникации определенного уровня, стоимость, и - при строительстве дома «на продажу» - вы, естественно, нацелены на получение определенного дохода и прибыли.

Среди многообразия параметров, характеризующих конкретную цель, к достижению которой стремится хозяйствующий субъект, можно и должно выделять решающие параметры или те, которые определяют причину, побудившую его к выбору именно этой области деятельности.

Для всех экономически ориентированных видов деятельности решающим показателем их результативности является получение прибыли. Масса прибыли или рентабельность производства является нормальной целевой функцией каждого коммерческого предприятия, и именно это положение определяет то реальное задание, которое собственник ставит перед собой в каждом плановом периоде. Естественно, что прибыльна лишь та деятельность, которая создает необходимый обществу результат. Этот результат если не полезен, то, по крайней мере, кому-то нужен. Поэтому возникает двойственность оценки результата: «по доходности» и «по

²³ В последующем изложении мы сконцентрируем основное внимание на рассмотрении свойств хозяйственных систем с различными формами целеполагания, функционирующих в сфере материального производства, поскольку этот аспект проблемы представляет и самую большую сложность, и максимальный интерес.

полезности». Это на практике приводит к тому, что в зависимости от обстоятельств коммерческие образования определяют, какой из двух сторон им повернуться к внешнему миру.

Обращаясь к обществу и его институтам, коммерческие организации не афишируют степень своего стремления к извлечению прибыли. Этот аспект их деятельности сегодня остается как бы за скобками общих реляций об их позитивных, общественно ориентированных целях. В таких случаях компании, работающие на рынке и по принципам рынка, не только не раскрывают своих реальных, действительных целевых установок, но и стремятся максимально завуалировать их. В последнее время для этого они используют такое, не имеющее абсолютно никакого отношения к коммерции понятие, как «миссия компании».

Характерный пример. Одна из ведущих российских частных нефтяных компаний «ЛУКОЙЛ» определяет свою миссию в таких терминах:

«Мы созданы, чтобы энергию природных ресурсов обратить во благо человека.

Способствовать в регионах деятельности Компании долгосрочному экономическому росту, социальной стабильности, содействовать процветанию и прогрессу, обеспечивать сохранение благоприятной окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов.

*Обеспечить стабильный и долгосрочный рост бизнеса, трансформировать ЛУКОЙЛ в лидирующую мировую энергетическую компанию. Быть надежным поставщиком углеводородных ресурсов на глобальном рынке энергопотребления».*²⁴

Из всего приведенного следует, что «Лукойл» либо не создан для извлечения прибыли, либо она является непроизвольным и побочным продуктом его деятельности.

Еще пример.

*ОАО РАО «ЕЭС России», позиционирует себя, как «одну из компаний, работа которой обеспечивает практически весь промышленный комплекс страны и всех ее жителей тепло- и электроэнергией».*²⁵

Из приведенного определения целевой функции компании остается абсолютно непонятным, почему ОАО РАО «ЕЭС России», постоянно борется за повышение тарифов на вырабатываемые электроэнергию и тепло, поскольку подобные действия явно не способствуют обеспечению всех и вся тепло- и электроэнергией.

Росгосстрах, определяет свою миссию так *«Защита благосостояния граждан России путем предоставления доступных и отвечающих их потребностям страховых продуктов»*²⁶.

²⁴ www.lukoil.ru

²⁵ www.rao-ees.ru

²⁶ www.rgs.ru

Суть, цель и российская специфика ОСАГО понятны всем, и на чьё «благополучие» оно работает – в общем-то, тоже.

Подобные определения «миссии компании» отражают глобальное противоречие, существующее в любой общественной системе, хозяйственный комплекс которой функционирует в условиях господства экономического целеполагания.

В процессе своего развития человечество осознало, что стремление хозяйствующих субъектов к максимизации прибыли чревато для общества глубокими негативными потрясениями, а потому требует введения определенных, законодательно оформленных ограничений. Назначение таких ограничений заключается в обеспечении достижения внеэкономических целей общества: социальное обеспечение, экология, оборона... Ограничения имеют форму государственных регламентов и налогов.

Во всех странах с рыночной хозяйственной системой мы можем наблюдать процессы цивилизованной борьбы бизнеса и власти за изменение силы и широты применения упомянутых ограничений.

С одной стороны, власть достаточно осведомлена о том, что вводимые ею дополнительные ограничения приводят к стагнации деловой активности и тем самым подрывают корни налогооблагающему дереву бизнеса.

Бизнес, с другой стороны, менее всего заинтересован в обвинениях в неограниченном корыстолюбии и корпоративном эгоизме. Поэтому при демонстрации своих целей перед обществом бизнес неизменно лукавит.

Искренним бизнес становится только при взаимодействии с другим бизнесом. Достаточно обратиться к информации, содержащейся в коммерческих предложениях, заявках на предоставление кредитов и т.п., чтобы понять, что бизнес-сообщество в процессах внутреннего общения чуждо сантиментов. Кроме того, истинные целевые установки коммерческих предприятий ярко проявляются в тех случаях, когда налоги и государственные регламенты ставят под угрозу реализацию основной цели их деятельности - получение прибыли.

Все это показывает, что распознавание реальной цели деятельности бизнес-структуры, основываясь только на ее декларациях по этому поводу, весьма затруднительно.

Надо признать, что и постановка цели перед социалистическим предприятием в СССР было делом совсем не простым, хотя существовал специальный закон, в котором такая цель была описана.

Советский Законодатель предлагал весьма расплывчатые формулировки. Обозначенная в Законе о предприятии (объединении) цель представляла собой набор пожеланий или требований к организации его деятельности. В этом Законе определение цели представляло собой сложную конструкцию, в которой нашлось место и «производству продукции с минимальными затратами» — пусть хоть и крайне ущербному, но все же требованию эффективного хозяйствования, и заботе предприятия о росте благополучия его работников. В формулировке Закона отсутствовало

требование безукоснительного выполнения объемного планового задания, в формулировке цели не было упоминания о приоритете роста объема над всеми остальными возможными показателями развития производства. Зато в законодательной норме присутствовало прямое указание на необходимость повышения благосостояния работников предприятия. И это весьма примечательно.

Официальное советское целеполагание отражало стремление максимально рельефно высветить патерналистские функции социалистического государства. Мы найдем упоминания о необходимости повышения уровня материального благосостояния советских трудящихся практически во всех документах, регламентирующих хозяйственную практику той поры.

Этот аспект проблемы целеполагания крайне важен в связи с тем, что призывы к «социально ориентированной экономике» и сегодня используются, и будут всегда применяться в политической борьбе. В связи с этим следует четко определиться с дефинициями. Уже в самом понятии «экономика» заложена целевая ориентация. Строго говоря, употребляя термин «экономика» применительно к хозяйственной системе какой-либо страны, мы тем самым признаем, что в ней устоялась и господствует экономическая форма целеполагания. Любые попытки изменить целевую ориентацию неизбежно приводят к формированию хозяйственной системы с внеэкономическим (если угодно, то, в качестве варианта – социальным) целеполаганием. Такое целеполагание подразумевает в определенном смысле отрицание экономики.

Реально социально ориентированным может быть только распределение, но не производство. Как показал многолетний опыт СССР, построение социального государства, т.е. государства, ставящего социальные цели в качестве приоритетных, является задачей политической. Этот же опыт учит, что в таких условиях происходит процесс вырождения социальной ориентации общества. Происходит «временное» жертвоприношение роста социальных благ в пользу иных целей, представляющихся руководству страны первоочередными, например, росту объема производства. А административное принуждение к достижению директивно установленных объемных показателей обращает декларируемые государством социальные цели вообще в фикцию.

В реальной практике времен СССР цель, стоящая перед руководителем предприятия, была проста и ему абсолютно понятна – выполнить директивный план по объемным показателям. Это был наипервейший приоритет. Существовало понятие – плановая дисциплина, которая цементировала хозяйственную систему государства.

В переводе на язык экономики социальная (или асоциальная) ориентация хозяйственной системы имеет смысл только в терминах поиска оптимума распределения национального дохода на накапливаемую и потребляемую части. Начиная со времен Н.Бухарина, опасавшегося, что «без наполнения магазинов кусками товаров» большевики могут потерять власть

и головы, и до последнего дня советской «экономики» рост благосостояния народа всегда приносился в жертву росту объема. То, что это не являлось фактами временного отступления от «принципов», свидетельствуют данные об уровне капиталоемкости национального дохода СССР, в разы превосходившего аналогичные показатели стран с рыночной экономикой. Источником роста накопления в этой хозяйственной системе всегда было недопотребление населения.

Как показывает мировой опыт ни приоритет накопления (США – первая четверть XX века), ни всемерное развитие социальной сферы (шведская модель – вторая половина XX века) не являются однозначным решением проблемы развития в условиях рыночной экономики. Поиск такого решения происходил и происходит путем постоянной непрекращающейся борьбы интересов, методом проб и ошибок.

В том случае, если такая борьба подавлена господствующими идеологическими догмами, как это происходит в странах, обладающих хозяйственными системами с внеэкономическим целеполаганием, патернализм государства превращается в равномерное распределение прогрессирующей нищеты в угоду неумемному желанию добиться максимизации роста показателей объема материального производства.

На микроуровне (предприятие, фирма) множественность целевых устремлений, характерных для любого хозяйственного образования в условиях обеих форм целеполагания, проявляется в форме конкуренции частных целей за ограниченные ресурсы предприятия.

В условиях экономического целеполагания задача поиска оптимального варианта распределения ресурсов решается за счет того, что существует принципиальная возможность сопоставления различных вариантов. Каждая частная цель имеет свою «цену». Не без сложностей, но практически возможно определить, во что, в конечном счете, обойдется предпринимателю сокращение вложений в технику безопасности или экологию. При этом критерием приближения к оптимальному распределению ресурсов является объем получаемой прибыли или уровень рентабельности производства.

В условиях внеэкономического целеполагания подобной системы поиска оптимума нет и быть не может. Любое отвлечение ресурсов от обеспечения процессов, непосредственно влияющих на достижение директивно установленных показателей объема производства, возможно только на основе включения дополнительных элементов административного диктата.

На практике это приводило к формированию сменяющих друг друга компаний «борьбы» за качество, за чистоту, с производственным травматизмом, за экономию различных видов ресурсов и т.д. Компании возникали и быстро заканчивались, борьба за план была неизменна.

План.

Вне зависимости от формы целеполагания любое предприятие, организующее производство товаров или услуг, действует по заранее разработанному плану²⁷.

Реальной задачей, ставящейся перед хозяйственным образованием, действующим в условиях внеэкономического целеполагания, является выполнение конкретного планового задания. Это положение относится не только к государственной хозяйственной системе, какой она была во времена СССР, но и к организации деятельности производственных подразделений, находящихся внутри предприятий и фирм, функционирующих в условиях рыночной экономики. Срыв сроков поставки продукции в результате невыполнения производственного задания одним из подразделений предприятия, как правило, сопряжено с потерями, по размеру несопоставимыми с затратами этого подразделения. Поэтому и в рыночных условиях хозяйствования мы встречаем ситуацию, при которой целью деятельности каждой части предприятия является обязательное выполнение задания по объемным показателям и в запланированные сроки.

Принципиальные различия двух форм целеполагания отражаются в процессах формирования плана, оценки уровня его выполнения и видах ответственности за выполнение планового задания.

Деятельность, в основе которой лежит экономическое целеполагание, предполагает самопланирование (Self-planning), т.е. план коммерческому предприятию формирует его собственник, или лицо (орган) им уполномоченный. Принципиально важно то, что ответственность за качество плана, его обоснованность и реалистичность лежит на том, кто его принял, или, в конечном счете, на собственнике.

Хозяйственные образования, действующие в рамках системы с внеэкономическим целеполаганием, имеют систему внешнего планирования (External planning). План для них формирует орган управления, не имеющий прав собственности на объект планирования²⁸. Отсутствие прав естественно сочетается и с отсутствием ответственности. Органы, формировавшие плановые задания для советских предприятий, не несли экономической ответственности за качество разработанных ими планов.

В реальной практике план обязан учитывать множество целей, стоящих перед предприятием. Однако в нём же отражаются важнейшие, определяющие предназначение хозяйственного образования, показатели.

Для коммерческого предприятия таким показателем является прибыль. Для предприятия, действующего в условиях внерыночных отношений, определяющим является показатель объема производства, доводимый до него в виде номенклатурного или стоимостного задания.

Конечно, в тексте и таблицах, составляющих план предприятия мы не найдем указания на то, какой из отраженных в них показателей является

²⁷ Именно сам факт существования планирования в условиях свободного рынка является для приверженцев «плановой экономики» неопровержимым доказательством её жизнеспособности.

²⁸ Вопрос о существовании «государственной собственности» рассмотрен выше.

главным. Приоритет того или иного показателя определяется системой отношений по поводу оценки уровня выполнения и ответственности, возникающей за его невыполнение.

Существуют два вида оценки результатов хозяйственной деятельности: внутренняя, т.е. произведенная самим субъектом деятельности, и внешняя - оценка, данная лицом (лицами, организациями и т.д.), не принимавшим непосредственно участия в формировании оцениваемого им результата.

Внутренние и внешние оценки всегда существуют одновременно и параллельно, и главный вопрос состоит в том, какая из оценок имеет приоритет для руководителя хозяйственного образования.

В условиях экономического целеполагания существует **приоритет внутренней оценки** над внешней. То есть каждый владелец оценивает экономическое состояние своего бизнеса, и эта - его собственная - оценка имеет для него абсолютный приоритет. Она объективна настолько, насколько адекватно собственник способен оценить состояние своей собственности. Она объективна, поскольку владельцу нет смысла искажать для себя информацию о принадлежащем ему результате деятельности. Несомненно, что все возможные виды и формы внешних оценок, которые даются рейтинговыми агентствами, различными аналитиками, и появляются в прессе – важны. Они в определенной мере влияют на уровень капитализации компании, ее кредитный рейтинг и т.д., но их роль для субъекта хозяйствования в условиях экономического целеполагания в любом случае – вторична. Никто в этом мире лучше его не знает состояния дел на его предприятии.

При внеэкономическом целеполагании абсолютный **приоритет** имеет **внешняя оценка**. На практике это означает, что внутренняя оценка исполнителя задания не имеет никакого практического значения. Если я уверен в том, что работаю хорошо, а мой руководитель отрицательно оценивает мою работу, то это означает, что я работаю плохо. Но если мой руководитель, давший мне задание и проверивший его исполнение, говорит, что я работаю хорошо, то это означает, что я работаю хорошо, вне зависимости от того, работаю я или вообще не работаю.

Приоритет внутренней оценки вынуждает работать на результат. Приоритет внешней оценки создает условия для работы «на показатель».

Различие между показателем и результатом аналогично тому, что отличает реальное от виртуального. Результат можно реально ощутить в виде конкретной суммы денег, находящихся на счету в банке, физического количества изготовленных изделий или товаров, Показатель представляет собой запись в отчетном документе, фиксирующую величину результата.

Если в хозяйственной системе главенствует внешняя оценка, то на первое место выходит не результат, а показатель, призванный измерять результат, который, как всем известно, может существенно отличаться от результата. Приоритет внешней оценки формирует у исполнителей директивного задания стимулы к демонстрации необходимых оцениваемому

уровней показателей, по которым он только и может оценить результаты деятельности.

В реальной хозяйственной практике общий результат деятельности включает несколько частных результатов: объем производства, доход от реализации, масса прибыли, рентабельность, капитализация... Показатели, характеризующие динамику всех этих частных результатов, могут иметь и, как правило, имеют, разнонаправленную динамику. Это положение характерно как для условий экономического, так и внеэкономического целеполагания. Но применительно к условиям хозяйственной системы построенной на внерыночных ценностях, отсутствие обобщающего критерия приводит к непрерывному расширению количества контролируемых высшими уровнями управления показателей деятельности предприятий. В реальной практике времен СССР эта проблема была так остра, что предпринимались попытки директивно ограничить количество отчетных показателей, которые вышестоящие органы (министерства и ведомства) имели право требовать от предприятия.

Интересно отметить, что диффузия, размывание частной собственности, связанное с появлением квази-собственности – ее акционерной формы, приводит к возникновению явлений, аналогичных существующим в практике функционирования хозяйственных систем с целями, лежащими вне экономической плоскости.

Скандал, возникший вокруг деятельности менеджмента энергетического гиганта Enron, седьмой по величине компании в США, показал, что развитие акционерной формы собственности привело к появлению возможностей манипуляции путем сознательного искажения информации. То, что произошло с Enron (и с другими компаниями, пойманными на подобных действиях, - WorldCom, Tyco или HealthSouth), по своей сути ничем не отличается от практики «приписок», существовавшей на подавляющем числе предприятий во времена Советского Союза. Надо полагать, что в будущем следователям Департамента Юстиции Правительства США и Комиссии по биржам и ценным бумагам (SEC) придется еще не раз столкнуться с аналогичной практикой.

Сегодня регуляторы фондовых рынков, государственные надзорные органы ведут себя подобно уже исчезнувшим министерствам и ведомствам СССР. Как те, так и другие, находясь вне процессов деятельности хозяйственных образований, требовали (требуют) все более и более детальных отчетов от подведомственных предприятий (объектов вложений – в случае рынка) по все возрастающему «кругу показателей». Неизбежное отличие показателей от результатов формирует и питает все увеличивающийся, насаивающийся контрольно-ревизионный аппарат.

Прекрасной иллюстрацией этого положения является закон Сорбейнса-Оксли (Sarbanes-Oxley Law), принятый в США в 2002 году. Этот закон регулирует деятельность компаний, котирующихся на фондовых рынках, (публичных компаний) и направлен, прежде всего, на ужесточение требований к системам внутреннего контроля и финансовой отчетности

компаний. Основатель Нью-Йоркского банка Мэлори Фактор называет этот закон «наихудшим проявлением насилия со стороны государства».

Существенным отличием систем оценки результатов деятельности в условиях разных форм целеполагания является степень их эластичности.

В условиях рынка уровни предпринимательского дохода или прибыли не имеют жестких границ, разделяющих положительный и отрицательный итог деятельности. Возможны варианты оценки результата: большие или меньшие доходы, разные уровни прибыльности. Не исключен вариант получения временных убытков.

Внеэкономическое целеполагание базируется на жесткой дискретной системе оценок. Оценки в этих условиях двузначны и полярны. Оценка основывается на определении соответствия достигнутого результата директивно установленному заданию.

Следует признать, что сам процесс формирования количественных оценочных показателей, применительно к формам внеэкономической деятельности, представляет собой тяжелый и, как показывает практика, полностью безрезультативный труд.

Показатель «раскрываемости» преступлений неизбежно оборачивается практикой отказов в возбуждении дел о правонарушениях органами милиции. Оценка деятельности врачей по количеству пациентов обязательно приводит к формированию конвейера, в котором количество приносится в жертву качеству. Таких примеров можно привести огромное количество. Вывод из всего этого один: проблема управления внеэкономическими формами деятельности решается теми или иными способами веками, но пока ничего лучшего, нежели воинский устав, придумать не удалось. Формирование регламента работы и контроль за его исполнением – вот тот, пожалуй, единственный положительный опыт в области управления формами деятельности с внеэкономическим целеполаганием, который на сегодняшний день известен человечеству.

Бюджетное ограничение и проблема дефицита.

Впервые понятия форм бюджетного (финансового) ограничения было введено известным венгерским экономистом Я. Корнаи²⁹. Он дал следующие определения: «Бюджетное ограничение является жестким, если оно связано с железной дисциплиной: фирма может тратить лишь столько денег, сколько она имеет. Она должна покрывать свои расходы из поступлений от продаж. Ей разрешено получать кредит, но банк готов давать кредит только на «консервативных» или «ортодоксальных» условиях. Это может быть, таким образом, только аванс для последующих поступлений от продаж».

Бюджетное ограничение является мягким, если вышеупомянутые принципы не выдерживаются постоянно».

Кроме того, жесткость и мягкость бюджетного ограничения может быть определена косвенно. Для этого Я. Корнаи рассматривал два явления.

²⁹ Янош Корнаи, Дефицит.- М.: Наука, 1990

Первое — **выживание**: «Бюджетное ограничение является жестким, если серьезные финансовые затруднения приводят фирму к банкротству. Она гибнет от убытков в строгом смысле слова, независимо от того, было ли причиной катастрофы ее собственная некомпетентность или удачное стечение внешних обстоятельств. Бюджетное ограничение является мягким, если государство помогает фирме выйти из беды. Существуют различные средства к этому: субсидии; индивидуальное освобождение от платежа налогов или других обязательств (полное или частичное освобождение или откладывание); скидка к централизованно установленной цене ресурсов; открытое повышение централизованно установленной продажной цены или терпимость к скрытому повышению цены; кредит, выданный на мягких условиях; отсрочка платежей по кредитам и т. д. Государство является универсальной страховой компанией, которая рано или поздно компенсирует убыточному предприятию каждую потерю. Патерналистское государство автоматически гарантирует выживание фирмы.

Второе явление, которое позволяет сделать косвенное заключение о жесткости или мягкости бюджетного ограничения, - это **рост** фирмы. Бюджетное ограничение является жестким, если рост фирмы зависит от ее собственного финансового положения, т. е. с одной стороны, как много она может накопить и аккумулировать из предыдущих прибылей, и с другой стороны, в жестких «консервативных» условиях, готова ли она и имеет ли возможность получить кредит для целей инвестирования. Это зависит от перспектив ее финансового положения и ожидаемой прибыльности инвестирования. Если инвестирование окажется убыточным, это может привести к банкротству фирмы. Бюджетное ограничение является мягким, если рост фирмы не связан с ее настоящим и будущим финансовым положением. В этом случае нет катастрофы: фирма выживает, даже когда инвестирование приводит к большим убыткам».

Невозможность разорения неэффективно работающего предприятия при социалистической системе хозяйствования, по мнению Я. Корнаи, не только сформировала неэффективную, в сравнении с капиталистической, экономику, но и лежит в основе «родового проклятья» плановой системы — дефицита. Корнаи рассматривал мягкое финансовое ограничение в качестве побудительного мотива к неограниченному накоплению ресурсов неспособными ни при каких условиях разориться предприятиями, что в конечном итоге формировало дефицит.

Мне представляется, что у дефицита, являющегося, несомненно, постоянным спутником плановой (директивной) хозяйственной системы, более глубокие корни.

В ситуации, когда предприятие или структурное подразделение работает в условиях внеэкономической формы целеполагания, для руководителя существует реальная прямая связь между фактом выполнения (невыполнения) спущенного ему вышестоящим органом управления директивного планового задания и его личной судьбой. В реальных условиях

СССР выполнение плана для директора предприятия было ничем иным, как формой самосохранения.

Это была доведенная до крайности ситуация, но её частично стертый отзвук мы можем обнаружить и в условиях рыночной системы хозяйствования. Конечно, сегодня в капиталистической России никто не судит начальника цеха, сорвавшего выполнение задания, по уголовной статье «за вредительство», что было распространенной практикой в Советском Союзе, но положение его, скажем прямо, и в этих изменившихся условиях незавидно.

В ситуации, когда борьба (!) за план является одновременно борьбой за выживание, любой хозяйственный руководитель ведёт себя биологически оправданно – он стремится к обеспечению высочайшей степени надежности достижения искомого результата. Цель эта, естественно, относится к разряду недостижимых, но стремление к ней от этого не уменьшается.

Как известно из теории, высокая надежность обеспечивается резервированием. И именно стремление к надежности выполнения плана являлось и является самым мощным побудительным мотивом к резервированию по всем видам ресурсов, потребных для выполнения задания³⁰. Именно безудержное, реально ничем не ограниченное стремление к накоплению всех видов ресурсов, используемых при выполнении директивно спущенного задания, и формирует перманентное состояние дефицита. Сознательно завышаемая потребность служила, в случае её неполного удовлетворения (что происходило постоянно) некой индульгенцией на случай провала выполнения директивно установленного задания.

Следует сразу определиться с тем, почему в условиях рыночной экономики реально существующие побудительные мотивы к резервированию у руководителей обособленных хозяйственных образований не приводят к явлениям, подобным дефициту всяческих видов ресурсов, существовавшим в условиях директивной плановой экономики.

В первую очередь существенную роль играют несопоставимые масштабы: ни одно, даже самое крупное производство современной мировой экономики, несопоставимо с хозяйственной машиной, которая была создана в СССР. Нормирование и контроль использования ресурсов, являвшиеся яркими примерами профанации деятельности в условиях плановой экономики, в рыночной системе хозяйствования приобретают реальное наполнение. Но самым главным отличительным условием рыночной системы является наличие контроля собственника, не позволяющего развиться неконтролируемой цепной реакции накопления ресурсов впрок.

³⁰ Интересно, что в условиях реальной войны командиры находятся в ситуации подобной рассматриваемой нами – они своей головой реально отвечают за выполнение приказа – аналога планового задания. И если мы обратимся к мемуарам наших военачальников времен Великой Отечественной войны, то увидим, что самым жгучим вопросом, который они решали в те времена, было получение резервов, находящихся в распоряжении высшего командования. Это очень близкая аналогия.

Система формирования потребности в отдельных видах ресурсов в условиях директивной плановой экономики была построена таким образом, что заявки отдельных предприятий проходили ведомственный контроль и после этого суммировались, тем самым формируя потребность Министерства (ведомства). Затем потребности суммировались в Госплане или в Госнабе, и уже на этом уровне формировалась так называемая народнохозяйственная потребность. Этот эпитет – «народнохозяйственная» - означал, что единственно возможным действием по отношению к такой потребности могло быть только её безусловное и полное удовлетворение. Но именно эту неумную и завышенную сверх всех разумных пределов потребность, доводимую до предприятий-изготовителей в виде объемного планового задания, они удовлетворить оказывались не в состоянии³¹. Формирование и легитимизация потребности, включающей компенсацию рисков невыполнения заданий, завершались процессом утверждения государственного плана высшим законодательным органом страны.

Выше уже отмечалось, что в условиях глобального внеэкономического целеполагания ни на одном уровне управления нет и не может быть органа, принимающего решения о достаточности запрашиваемых исполнителями директивного задания материальных и трудовых ресурсов. Отсутствие «контроля собственностью» неизбежно приводит к ситуации, при которой единственными ограничениями роста потребности являются возможности, которыми располагают изготовители.

Общепринятым является мнение о том, что коренным отличием социалистической системы хозяйствования от капиталистической является отсутствие у первой конкуренции между предприятиями. На самом же деле конкуренция в плановой директивной экономике существует, это конкуренция за практически бесплатные ресурсы, включая такой ресурс как рабочая сила. Формой конкурентной борьбы в этих условиях является формирование завышенной потребности в ресурсах. Следует особо подчеркнуть, что подобная конкуренция в более мягкой форме существует и между подразделениями предприятий, работающих в условиях рыночной экономики. Для организаций таких отраслей деятельности, как фундаментальная наука, медицина, культура, т.е. работающих в условиях внеэкономической формы целеполагания, конкуренция за выделяемые им ресурсы является устоявшейся повседневной практикой.

Средством против конкуренции за ресурсы является возмездность. Но решение этой проблемы путем формирования премиальных положений за экономию производственных ресурсов в условиях внеэкономического

³¹ О размерах завышения потребностей можно судить хотя бы по тому, что в конце 70-х - начале 80-х годов прошлого века Минэнерго СССР имело на складах электротехнической продукции на пятилетнюю программу ввода своих мощностей. Правда, подобное изобилие приводило к последствиям, которые мы ощущаем и сегодня. Отсутствие крупных аварий и, тем более, развала энергетической системы, работавшей в зиму 2005-2006г.г. с колоссальной перегрузкой, объясняется тем, что созданные во времена СССР системы передачи электроэнергии были построены с огромными резервами защиты.

целеполагания не дает положительных результатов, поскольку, будучи мерой экономического побуждения, уступает в силе воздействия административной ответственности за невыполнение планового (директивного) задания.

Ветераны плановых органов могут возразить по поводу того, что здесь приведена крайне упрощенная схема формирования планов. Да, действительно, в Госплане СССР, как и в Госпланах союзных республик кроме описанного выше метода определения потребности проводилась многотрудная работа по созданию народнохозяйственных балансов, загружались круглосуточной работой мощные, по меркам того времени, вычислительные центры, оснащенные самой современной техникой, которую способна была приобрести страна. Но весь парадокс заключался в том, что эти два процесса проходили автономно, практически нигде не пересекаясь. Расчетный баланс - сам по себе, а заявочная компания на поставку ресурсов – это отдельно. Единственное, что их объединяло, это бытовавшее представление о том, что невыполнение любым способом сформированного плана приводит к разбалансировке всей хозяйственной системы страны. Со всеми вытекающими из этого административными выводами.

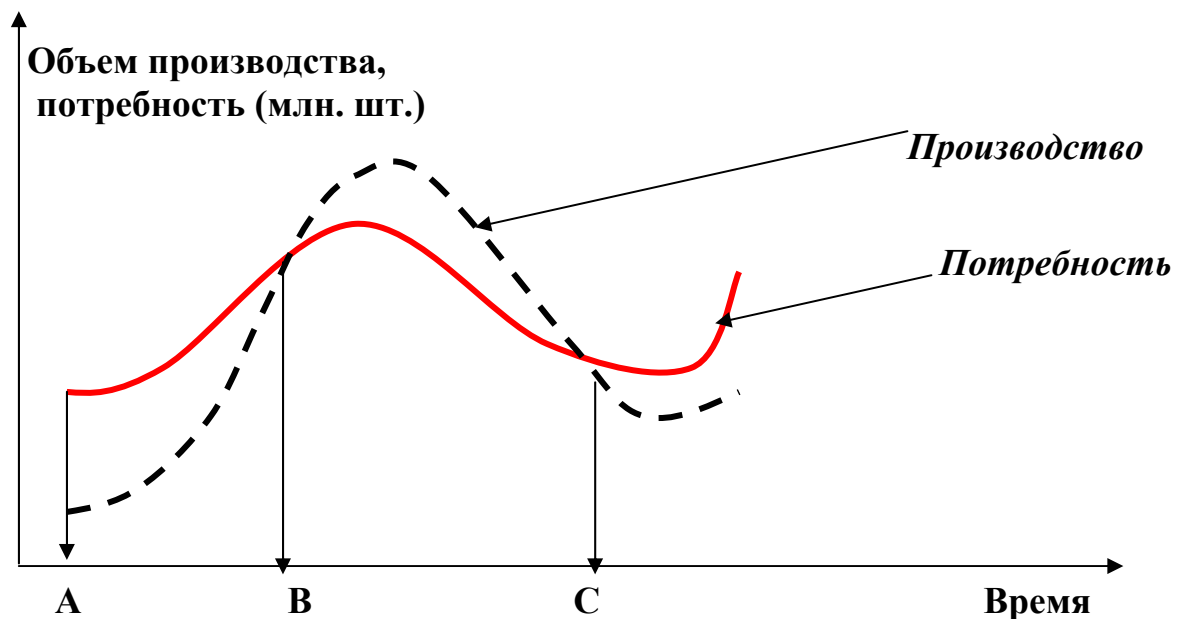


Рис.1.

В условиях тотального дефицита у руководящих и плановых органов существовало представление о том, что победить дефицит можно, но для этого необходимо увеличить объемы производства. Несложно показать, что проблема борьбы с дефицитом в плановой (директивной) хозяйственной системе решается только путем её перевода в форму борьбы с неликвидами. Обратимся к рис 1.

В момент А существует дефицит некоего ресурса (производство ниже потребности).

Предположим, что какими-то усилиями нам удастся ускорить производство, и в момент **В** объемы потребности и производства сравниваются.

Что происходит в этот момент? Как только дефицит исчезает, накопленные, созданные для обеспечения надежности выполнения плана и потому реально ненужные в таких количествах запасы мгновенно превращаются в абсолютно противоположное состояние: «неликвиды»³². Вчера это было в дефиците и необходимо было всем, сегодня это есть у всех и поэтому не нужно никому. На отрезке **ВС** потребность резко падает, с некоторым отставанием за ней устремляется сокращающееся производство. Этот процесс придет в точку **С**, когда накопленные запасы будут использованы (разворованы, уничтожены, придут в негодность и т.п.) и вновь возникнет дефицит. Все повторится.

Плановая система, фактически ориентированная на обеспечение исходно нереальной, завышенной потребности, приводила к положению, при котором предприятия оказывались не в состоянии выполнить спускаемый им план. Результаты расчетов коэффициента использования производственных мощностей на уровне выше 100% в этих условиях никого не удивляли. А показатели в диапазоне 95-99% считались нормой. Никто не воспринимал доводы о том, что любая техническая система не может работать с подобной нагрузкой³³. Плановая система основывалась на таком феномене, как «плановая дисциплина», которая обязывала руководителей всех уровней управления работать в этих условиях, и они действительно работали. Планы, которые получало большинство предприятий в условиях глобального внеэкономического целеполагания, выполнить было невозможно. Но эти планы в большинстве случаев выполнялись, а иногда и перевыполнялись

Способы, при помощи которых руководители предприятий в условиях плановой директивной хозяйственной системы оказывались способными выполнять задания любой величины, включали увеличение экстенсивной (времени и мощности использования) нагрузки на оборудование, достигаемое путем игнорирования норм вывода его в ремонт, организации сверхурочных работ, пренебрежения нормами техники безопасности, промсанитарии и т.п. Если всего этого оказывалось недостаточно, то использовались методы «упрощения» технологии – допускались массовые нарушения технологии, например, за счет сокращения времени естественных процессов (пропитка, сушка и др.) или несоблюдения регламентов (типичный пример: окраска в один слой при необходимых трех), и многие им подобные способы выпуска откровенного брака.

Апофеозом борьбы за практическое выполнение теоретически невыполнимого плана являлись приписки, предполагающие формирование в

³² Неликвиды – ресурсы, имеющие крайне низкую ликвидность.

³³ Следует отметить, что в подобных условиях, когда расчеты производственных мощностей являются единственным (хотя и очень слабым) ограничителем роста плановых заданий, разворачивается отчаянная борьба «низов» с «верхами», в которой одни стремятся всеми способами занизить свои возможности, а другие всеми мерами препятствуют этому.

отчетности предприятия показателей, удовлетворяющих вышестоящие органы управления. При этом сами вышестоящие органы управления (Министерства и ведомства) имели свой обязательный для выполнения план.

Говоря об актуальности рассматриваемых здесь вопросов для современной хозяйственной практики, следует иметь в виду широту распространения внеэкономической формы целеполагания. Отметим, что в деятельности подразделений предприятий, не выходящих непосредственно на рынок, а работающих на комплектацию готовой продукции, существуют реальные условия воспроизводства практики, характерной для предприятий, в рамках директивной (плановой) хозяйственной системы. Об этом свидетельствует не только уже упоминавшаяся история с компаниями Enron, WorldCom, Tyco, HealthSouth и др., пойманными на фиктивной отчетности, но и постоянно повторяющаяся практика отзыва готовых изделий с бракованными комплектующими. Все это говорит о том, что опыт социалистических предприятий, занимавшихся приписками, «упрощением» технологии и т.п., и сегодня, в условиях господства рынка, имеет своих последователей.

Кроме того, было бы неправильно считать, что в условиях хозяйственных систем с экономическим целеполаганием нет и не может быть прямого административного диктата в хозяйственной сфере. Примером такого - чисто административного - воздействия, могут служить действия в 1962 году президента США Джона Ф. Кеннеди против сталелитейных компаний во главе с Ю.С.Стилом. Д. Кеннеди, используя административные рычаги (угрозу применения антитрестовского законодательства), принудил компании отказаться от повышения цен на сталь.

Однако при этом не произошло перерождения системы. Она сохранила все признаки экономического целеполагания. Это объясняется тем, что экономическое целеполагание органично присуще хозяйственным системам с жестким бюджетным ограничением и в конечном итоге зависит от него.

Игра в экономику.

Практически все хозяйственные руководители, сталкивающиеся с двойственностью систем целеполагания в своих фирмах и предприятиях (внешняя оболочка – экономическое, внутренне содержание – внеэкономическое), хорошо понимают ущербность этого положения. Желание ввести в деятельность подразделений предприятия элементы рыночных форм регулирования на практике приводит к постоянно повторяющейся по методам и по форме «игре в экономику».

Чем-то подобным длительное время занимались высшие органы управления советской хозяйственной системой, навязывая ей так называемые «элементы хозяйственного расчета», призванные, по мнению их создателей, обеспечить заинтересованность исполнителей на низших уровнях в повышении эффективности своей деятельности.

Для хозяйственных систем с внеэкономическим целеполаганием характерно отсутствие необходимости соотнесения затрат и результатов.

Результат заранее определен как фетиш, стоящий любых затрат, которые только может нести хозяйствующий субъект. Именно здесь кроются истоки формирования системы с мягким бюджетным ограничением. Работа на заданный результат с жесточайшей ответственностью за его недостижение порождает постоянную готовность жертвовать индивидуальными экономическими результатами. Эти «жертвы» компенсируются вышестоящими органами управления в виде периодически раздаваемых индульгенций, отпускающих грехи: перерасход фонда заработной платы, убытки, рост сверхнормативных запасов, неустановленного оборудования и т. д. и т. п.

Попытки введения жестких бюджетных ограничений для подразделений хозяйственной системы, действующих в условиях внеэкономического целеполагания равносильны требованию от сражающейся армии не побед, а неукоснительного соблюдения сметы на её содержание.

В условиях внеэкономической ориентации производителя, т.е. приоритета выполнения объемного задания над всеми иными критериями оценки результата его деятельности, основным элементом, используемым для формирования псевдоэкономических условий, является разработка так называемых «внутренних цен». На основании этих цен формируется некий аналог прибыли, от величины которой может зависеть размер премиального вознаграждения работников.

Ущербность подобной системы, с неизменным упорством воспроизводимой все новыми и новыми поколениями управленцев, заключается не только в том, что внутренние цены могут формироваться только путем суммирования себестоимости с прибылью, определяемой по нормативу от величины той же себестоимости. Этот метод ценообразования естественно создает стимулы к завышению издержек, принимаемых для расчета цены.

Более существенно то, что подобные системы вносят элемент рассогласованности в деятельность подразделений предприятий, в которых они используются. В условиях одной относительно обособленной хозяйственной единицы (например, цеха предприятия) в таких случаях используются две системы регулирования: административное управление и некие элементы экономического побуждения.

Формы этого соединения в практике могут быть разнообразными, однако существует ряд общих закономерностей, проявляющихся при одновременном использовании элементов административного управления и экономического побуждения.

Во-первых. Сила административного управления выше силы экономического побуждения — отстранение руководителя от должности автоматически ликвидирует все его экономические стимулы.

На этом принципе построена система приоритетов, используемая в практике хозяйственной деятельности. В ней первоочередное место занимают цели, выполнение которых контролируется административно, и

только по их достижению рассматриваются цели экономического плана. С этим же связана система приоритетов при выборе направления использования ресурсов на конкурирующие направления хозяйственной деятельности. Если, например, за невыполнение объемного задания установлена административная ответственность, а за загрязнение окружающей среды — экономическая, то средства в первоочередном порядке будут направлены на обеспечение выполнения плана.

Во-вторых. Одновременное установление административной ответственности за конкурирующие по используемым ресурсам задания, первоочередность их выполнения устанавливается по степени ответственности вышестоящего руководства (принцип «заимствованного ранжирования»).

В-третьих. Административно управляемый объект не может иметь экономическую внутриобъектную систему побуждения. Административное управление системой предполагает его распространение на все её составные части. В противном случае управляющий системой орган оказывается не способным обеспечить выполнение поставленного перед ним задания, за которое он несет административную ответственность. При этом обратная ситуация возможна и даже широко распространена. В рамках экономически побуждаемого конгломерата могут быть реализованы административные методы управления отдельными его частями.

В-четвертых. В тех случаях, когда производство возможно только при устойчивости технологического процесса, административное управление является единственно возможной его формой. Экономическая форма хозяйственной организации предполагает возможность свободного выбора как поставщика, так и потребителя. Стабильность технологических связей при этом, естественно, не гарантируется.

Особого внимания заслуживает вопрос трансформации критериального аппарата отбора мероприятий по совершенствованию техники и технологии в условиях различных форм целеполагания.

Единственно возможной основой оценки приемлемости того или иного технического новшества экономическая наука признает расчет, основанный на изменении уровня рентабельности. При этом рассматриваются два возможных варианта:

$$R_k = \frac{P}{K}; \quad (1)$$

или

$$R_s = \frac{P}{C}; \quad (2) ,$$

где:

R_k – рентабельность капитала;

R_s – рентабельность продукции;

P - прибыль;

K - капитал;

C - себестоимость продукции.

При этом экономически оправданным считается вариант, при котором:

$$R_{k(1)} > R_{k(0)} \quad \text{или} \quad R_{s(1)} > R_{s(0)}, \text{ где:}$$

(0) – базовый вариант,

(1) – новый вариант.

Эти критерии (или их возможные модификации с использованием приростных величин) не работают в условиях внеэкономической формы целеполагания.

Обратим внимание на построение критериев (1) и (2). Есть общий принцип, по которому построены все критерии, его можно коротко определить так: благо (в нашем случае – прибыль) – в числитель, критичный (ограниченный) ресурс (капитальные затраты, издержки на производство) - в знаменатель. Аналогично формируются и критерии оценки нововведений в условиях внеэкономического целеполагания. Понятие выгоды применительно к формам деятельности, не ориентированным на получение прибыли, сводится к оценке отношения прироста отчетного показателя (например, объема производства) к фактору, лимитирующему (ограничивающему) исполнителя директивного задания. Так, например, в условиях острейшего дефицита мощностей механообработки на машиностроительных предприятиях СССР в 80-х годах критерием, по которому реально оценивалась эффективность запуска новой продукции в производство, было отношение стоимости нового изделия к трудоемкости механообработки.

Интересно отметить, что понимание иной, отличной от экономической, мотивации при оценке качества предлагаемых технических или технологических новшеств возникает у хозяйственных руководителей, действующих в условиях внеэкономического целеполагания, лишь на интуитивном уровне. Именно с этим связаны многочисленные коллизии, на поверхности проявляющиеся как борьба ретроградов с новаторами, предлагающими решения, эффективность которых, как всем представляется, не вызывает сомнений.

«Игра в экономику» в условиях внеэкономического целеполагания на всех возможных уровнях - от цеха предприятия до хозяйственной системы страны – приводит к одному результату: создаются разнообразные формы имитации экономических процессов. Эта игра (как показывает опыт СССР) подавляющим большинством воспринимается как реальность. Создается некий «экономический образ» хозяйственной системы с внеэкономическим

целеполаганием. Этот образ пытаются улучшить, что составляет предмет глубоких экономических изысканий.

Имитация порождает иллюзию.

Судьбы «плановой» экономики.

В настоящее время мы являемся свидетелями возросшего интереса к проблеме государственного планирования. При этом речь идет о том, что существующие «мягкие» формы экономического регулирования, применяемые государственными органами во многих странах мира, являются недостаточными. В аппарате государственного управления России ощущается явное стремление к реставрации командной экономики, включая такие её вечные атрибуты, как Госплан и Госснаб.

Реставрация тоталитаризма в хозяйственной сфере России, это, казалось бы, немислимое явление в стране, пережившей семидесятилетний кошмар физического, нравственного и интеллектуального самоуничтожения, становится возможной потому, что Россия, отторгнув коммунизм по форме, не отринула его по существу.

В свое время В. Ленин сетовал на то, что беды Советской России проистекают из-за недостаточного развития капитализма в России. Сегодня ситуация повторяется «с точностью до наоборот». Коммунизм в России отступил, не дойдя до своего логического катастрофического конца. Конец этот должен был иметь чисто экономическую природу, но этого, к нашему общему счастью, не произошло. Страну удалось сохранить и отвести от края пропасти голода и хаоса, но именно поэтому идеи реставрации тоталитарной «экономики» живы и будут тиражироваться.

Даже авторы, доказывающие принципиальную неэффективность хозяйственных систем с централизованным планированием, иногда связывают это с ограниченностью технических возможностей человечества. «...То время, которое потребуется для составления программ расчетов..., внесения данных, а также преобразования и использования результатов расчетов в масштабах экономики, насчитывающей десятки миллионов потребляющих и производящих единиц и миллионы различных благ, окажется за пределами всех человеческих и технических возможностей» - писал лауреат Нобелевской премии по экономике Морис Алле³³.

Понимание коренных, принципиально не устранимых при помощи компьютеров любого быстрого действия, пороков централизованного директивного планирования, не вошло в обыденное сознание, не стало «общим местом» экономических дискуссий до настоящего времени. Поэтому рецидивы возможны.

Остановить процесс постоянного возвращения к идее подчинения экономики единому директивному управляющему органу никто не в состоянии, но дать ему объективную оценку мы обязаны.

³³ Моррис Алле. Условия эффективности в экономике. М., Научно-издательский центр «Наука для общества», 1998. С.124-125.

Реаниматоры директивного планового управления, естественно, не могут игнорировать опыт СССР. Они ведут речь о «мягком» планировании. Но это никого не может вводить в заблуждение. «Мягкой» формой дело не ограничится. Стоит лишь начать. Ведь если план не директивный, то это – прогноз, как это имеет место сейчас. А если план директивный, и за его невыполнение следует наказание (форма наказания не имеет значения), то результат предсказуем – произойдет возрождение самоедской хозяйственной системы со всеми ее атрибутами: дефицитом и неликвидами.

С другой стороны невозможно отрицать того, что в современном мировом хозяйстве происходит постоянное усложнение связей, отражающихся в росте системных рисков. Это накладывает дополнительные условия на (и без того сложные) отношения государства и бизнеса.

Связка «государство и бизнес» – это всегда в той или иной степени отношения пастуха и стада. Пастух уверен, что он знает технологию увеличения веса и надоев, но это совсем не значит, что каждая буренка мечтает нагулять самую большую массу и отдать максимум молока до того, как её повезут на живодерню.

Возникающие при этом противоречия разрешаются чаще с помощью кнута, чем пряника.

Правда при этом, в условиях демократического общества через равные промежутки времени стадо оказывается способным оказать самое существенное влияние на выбор своего пастуха.

Бизнес постоянно тестирует власть на прочность её позиций в экономической сфере. Власть же, в свою очередь, жесточайшим образом карает за никогда не прекращающиеся попытки реализовать частный интерес за ее счет.

Бизнес стремится к неограниченной свободе. Но уровень допустимой свободы подразумевает соответствующую меру ответственности. Ответственность свободного предпринимателя относительна. Она распространяется только на текущие результаты его деятельности. И отдельный предприниматель, и крупная корпорация не несут во всем объеме риски, связанные с отдаленными и косвенными последствиями их коммерческой деятельности. Негативные явления, порождаемые нерегламентированной конкурентной борьбой, могут, например, распространяться на всех членов общества, включая и тех, кто не имеет к этому никакого прямого отношения. Именно эти обстоятельства дают обществу моральное право на введение через его властные органы регламентации, не только побуждая, но и прямо ограничивая хозяйствующих субъектов при выборе вариантов их экономического поведения.

Но государственные регламенты в хозяйственной сфере - это щит.

Есть и противостоящий ему меч.

Человек, в отличие от рыбы, ищет, где лучше. А предпринимателю (при прочих равных) лучше там, где внешнее регламентирование его деятельности минимально. Именно с этим связано формирование мощного стимула к выходу, в первую очередь крупнейших корпораций, за пределы

действия национальных правовых норм, жестко ограничивающих степень свободы их хозяйственной деятельности.

Либеральная идея стремится к самосохранению путем глобализации. Стремление выйти из-под общественного контроля, не успевающего за скоростью расширения возможностей и создания нового финансового инструментария для извлечения коммерческого дохода, является одним из существенных стимулов к глобализации.

Мера ответственности международных корпораций должна соответствовать уровню их потенциального влияния на процессы, происходящие в мире. Естественное развитие интернациональных экономических связей и массовый выход хозяйствующих субъектов за границы государственных законодательных регламентов, сопровождается формированием международным сообществом юридической базы мирового экономического порядка. Именно эту задачу в своей, пока еще локальной, области решают органы управления Европейским Союзом посредством своих многочисленных директив.

Существует еще одна тенденция, окончательная реализация которой может способствовать формированию глобальной хозяйственной системы с внеэкономическим целеполаганием. Эта тенденция основывается на естественном стремлении любого хозяйственного образования в любых условиях, в том числе и в условиях рынка, перейти в состояние мягкого финансового ограничения. Комфортность мягкой формы финансового ограничения при этом хотелось бы сочетать с сохранением всех внешних атрибутов рынка. Именно в этом направлении устремляются монополии, пытающиеся вывести процесс формирования цен на свои продукты из-под определяющего влияния рынка. И остановить их в этом движении, как показывает практика, можно только силой административного запрета, принявшего во всех развитых странах форму антимонопольного законодательства.

В данном случае вектор устремления монополий направлен на достижение недостижимого: мягкого финансового ограничения в условиях отсутствия директивного плана, поскольку глобальное внеэкономическое целеполагание не совместимо с рыночными реалиями. Объективно монополии формируют условия для перерождения рыночной экономики в директивную хозяйственную систему.

Для того, чтобы оценить возможные варианты развития новых форм хозяйствования в будущем, следует исходить из следующих важных положений.

Первое. Современные рыночные формы хозяйствования являются результатом, к которому человечество пришло путем длительного процесса эволюции, и поэтому считать их окончательными или конечными, вечными и не подлежащими изменению неправомерно. Трудно согласиться с тем, что современный рынок - это конечная точка процесса развития хозяйственной системы человечества.

Второе. Несмотря на все очевидные издержки, процесс централизации и концентрации, принимающий в настоящее время свою высшую форму – глобализацию, остановить невозможно. Объективно в рамках этого процесса формируются условия постоянного расширения ареала внеэкономического целеполагания, поскольку именно такая форма целеполагания единственно приемлема для подразделений, находящихся в рамках единой собственности постоянно множасьихся и разрастающихся мега-корпораций.

Таким образом, если попытаться мысленно выстроить, спрогнозировать хозяйственную модель, которая сформируется на основе развития тенденций, характерных для эволюции современного рынка, то можно предположить, что в ней будет реализован высший уровень глобализации мировой хозяйственной системы. Результатом движения в этом направлении станет окончательное разрушение базовых представлений о собственности, в основе которых лежит примат её частной формы. Человечество в своем экономическом развитии с неизбежностью устремляется к более высоким уровням обобществления. Следует признать, что мир движется в направлении создания глобальной хозяйственной системы с внеэкономическим целеполаганием. Конечно, существующие тенденции не приведут нас к формированию римейка СССР во всемирном масштабе, но и сегодняшней хозяйственной вольницы в будущем, скорее всего, не будет.

В процессе перехода к высшим формам глобализации предстоит решить бесчисленное множество экономических проблем.

Но человечество и так постоянно решает их или им подобные. Очень интересно узнать, к чему это приведёт.

Резервы для будущего.

Остановимся на вопросе о возможности изменения (в некой исторической перспективе) степени жесткости финансового ограничения.

Можно предполагать, что развитие хозяйственной системы в условиях глобализации потребует более высокого уровня жесткости финансового ограничения, накладываемого на всех входящих в неё хозяйствующих субъектов.

Анализ эволюции форм хозяйствования в процессе развития человеческого общества показывает, что в этом процессе проявляется тенденция к переходу от мягкой к более жесткой форме финансового ограничения. Степень жесткости финансового ограничения, накладываемого на отдельные хозяйствующие субъекты, является важнейшим фактором повышения уровня «живучести» всей глобальной хозяйственной системы, в рамках которой они функционируют.

В первом приближении степень жесткости финансового ограничения определяется предоставляемой хозяйствующему субъекту хозяйственной средой степенью свободы влияния на процесс формирования прибыли, описываемый формулой (3).

$$P = G - C \quad (3), \text{ где:}$$

P – прибыль от реализации единицы продукции;

G – цена единицы продукции;

C – полная себестоимость единицы продукции.

Мягкость финансового ограничения формируется теми обстоятельствами, что, во-первых, наличие прибыли ($P > 0$) не является решающим критерием оценки жизнеспособности хозяйственного образования, и, во-вторых, изменение себестоимости (C) имеет связанную и однонаправленную динамику с изменением цены (G). Второе обстоятельство сводится к тому, что прирост прибыли ($\Delta P > 0$) может являться не только следствием снижения издержек ($\Delta C < 0$), но и происходить в результате роста административно устанавливаемой цены, рассчитываемой по достигнутому уровню затрат на производство изделия: ($G = F(C)$). То есть при мягком финансовом ограничении рост прибыли ($P \uparrow$) может являться и, как правило, является следствием роста цены ($G \uparrow$).

При жестком финансовом ограничении, в той форме, которая реализуется в современной рыночной экономике, действует условие ($G \neq F(C)$), то есть цена объективна и определяется рынком. Однако и в рыночных условиях производитель (продавец) имеет определенную возможность влиять на уровень цены своего товара. Это касается не только случаев «ценового сговора», но и более распространенной практики перманентного тестирования рынка на принятие повышенной цены товара. Усилия (и затраты) продавца-производителя товара направлены одновременно и на совершенствование технологии для снижения издержек, и на побуждение рынка к принятию более высокой цены (реклама, упаковка и т.п.). Финансовое ограничение в данной ситуации является жестким лишь относительно.

Повышение степени жесткости финансового ограничения в перспективе, возможно, произойдет путем полного исключения влияния производителя-продавца на уровень цены. Это может произойти только в условиях максимального расширения зоны действия трансфертных цен.

Естественно, что трансфертные цены могут действовать и действуют только в рамках единой собственности. Перемещение продукта по технологической цепи без смены владельца осуществляется по ценам передачи, учитывающим только издержки на его производство. При этом создаются условия для реализации наиболее высокой степени жесткости финансового ограничения: вклад передела, к которому относится производство означенного изделия, в рост прибыли, реализуемой в процессе реального обмена, связан только со снижением издержек. С использованием компонентов формулы (3), это условие формализуется следующим образом:

$$(P\uparrow) = (C\downarrow). \quad (4)$$

Сегодня такая степень жесткости финансового ограничения представляется максимально возможной.

В переходе от (3) к (4) и есть резерв для развития хозяйственной системы.



Все, что нас окружает, вся наша жизнь является примером и ареной непримиримой борьбы противоположностей, не существующих друг без друга. Примеров таких «пар» множество: добро и зло, коллективизм и индивидуализм, сила и слабость, богатство и бедность...

Коллизии, возникающие между противоположностями всех видов и форм, неоднократно описывались и обсуждались. В этом нет ничего нового.

Новизна этой работы в том, что экономике найдена её естественная противоположность, сопровождавшая её с момента возникновения, – вне-экономика.

Они постоянно находятся и в единстве, и в борьбе.