Д. Адамидов

Мезоэкономика

трактат по экономической теории
для пытливых студентов

Светотон

Москва 1998.

ВСТУПЛЕНИЕ

Это книга - прежде всего об экономике. Будучи студентом, я очень не любил экономическую литературу, так как в большинстве своем она довольно скучно описывает весьма и весьма занимательные вещи. Даже сегодня, когда рынок перенасыщен изданиями по самым разным теоретическим и практическим вопросам, все еще остаются редкостью книги, написанные на нормальном языке. Экономистов можно понять: усердно вбиваемые с младых ногтей понятия о “серьезности”, “научности”, “системности” свое дело делают. Но это хорошо только в диссертации, или на симпозиуме.

Почти народная пословица в редакции Дж. Бернарда Шоу гласит: “Даже если всех экономистов мира сковать одной цепью, у них все равно не сойдутся концы с концами”. То есть, если они о чем-то поспорят, то наверняка подерутся, так как доказать друг другу все равно ничего не смогут. Кроме того, в нашем случае речь пойдет о вопросах экономического поведения, в отношении которых вообще вряд ли можно что-либо утверждать с достаточной уверенностью. Поэтому в мою задачу не входит непременно что-то кому-то доказать. Как автор гипотезы я выдвигаю на суд читателя свою версию объяснения тех или иных фактов, предоставляя ему пищу для размышлений и не более того.

Для кого эта книга? С одной стороны, для сравнительно небольшого числа читателей, интересующихся проблемами экономической теории. Как правило, происходит это не совсем добровольно, поскольку надо сдавать экзамены, и т.д. и т.п. Посему, в заглавие вынесено слово “студенты”. Но, с другой стороны, люди, интересующиеся поведением и вообще, любыми формами проявления общественного сознания, смогут почерпнуть здесь некоторую пищу для размышлений (на что я, во всяком случае, очень надеюсь). Поэтому, к слову “студенты” присоединено прилагательное “пытливые”. Одним словом, пусть читает кто хочет.

От европейского средневековья нам в наследство досталась такая форма теоретического исследования, как трактат. В нем можно позволить себе несколько больше вольностей, ассоциативных обобщений и непроверенных гипотез. Все последующее изложение построено на принципах и приемах, использовавшихся в алхимических и магических трактатах, отчасти в силу ограниченных знаний о предмете, имеющихся в нашем распоряжении, а также потому, что автору (то есть мне) ближе именно такая форма подачи материала.

Теперь о названии. Что такое “мезоэкономика”? Все знают, что существует макро, микро, отраслевая экономика, политическая экономия, но никакой мезо вроде бы нет.

Мезоэкономика – ни больше, ни меньше как новая отрасль экономической науки. Это наука об экономическом поведении, или о том, что находится между. Между микро и макроэкономикой, экономикой и политикой, социологией, психологией. Вместе с тем, это не совсем фантом, так как проблемы экономического поведения (или, "поведения людей в экономической системе", что более привычно для специальной литературы) являются ключевыми на протяжении всего существования экономической теории и практики.

Открывая любой учебник, курс лекций или описательный научный труд, на самой первой странице мы встретим надпись типа:

"Предметом изучения (следует название науки: *микроэкономика, макроэкономика, соционика, маркетинг, паблик релейшен и т.д.*) *является поведение экономических агентов* (отдельных личностей, групп людей, общества и т.д.) *в процессе принятия ими решений в рамках своей хозяйственной деятельности*".

Казалось бы, нет необходимости изобретать велосипед и выдумывать еще одну дисциплину, тем более, что яблокам по большому счету падать некуда. Но на практике получается так, что у семи нянек дитя оказалось если не без глаза, то сильно ушибленное. Во всяком случае, слова Альфреда Маршалла, сказанные почти полтора столетия назад не утратили актуальность и сегодня:

"... до последнего времени экономисты мало высказывались на этот счет, так как, по существу, им нечего было сказать сверх того, что уже было известно всем здравомыслящим людям"[1]

Мы начнем рассмотрение вопроса с метрологии. Этому посвящена первая глава. Все остальные представляют собой форменное глумление над двухсотлетним наследием мировой экономической мысли.

Собственно, основная идея состоит в том, что, применяя определенные методики, можно достичь ряда интересных результатов, как в теоретических построениях, так и в конкретной диагностике реальных хозяйственных проблем. Мы обратимся к основным проблемам экономической теории, которые могут быть уточнены и по-новому объяснены с использованием разработанного инструментария.

Автор выражает надежду, что среди читателей найдутся мужественные люди, которые доберутся до заключительных глав. Тем, кто не чувствует в себе подобной уверенности, но книгу все же открыл, рекомендуется сразу обратиться к главе о Карле Марксе и теории классовой борьбы. Это будет посильнее чем речь Л.И. Брежнева на XXV съезде КПСС, которая, как известно, в свою очередь была посильнее, чем "Фауст" Гете. Словом, это должен прочесть каждый!

[1] А.Маршалл "Принципы экономической науки" т.1 стр.146; Москва, "Прогресс", 1993.

Глава 1:
Метрология процессов поведения в экономической системе.

"Смысл существования политической экономии в качестве самостоятельной науки заключается в том, что она исследует главным образом ту сферу действий человека, побудительные мотивы которой поддаются измерению и которая поэтому больше, чем другие, подходит в качестве объекта систематических умозаключений и анализа"

А.Маршалл[2]

Выбор адекватной системы измерения является тем ключом, который в значительной степени определяет успех любой попытки исследования. В нашем случае это особенно трудно, так как приходится иметь дело с такой тонкой материей как индивидуальная и коллективная психология, потребности и предпочтения людей и т.д., где ничего до конца определенного не существует в принципе. Поэтому не удивительно, что многие базовые понятия, касающиеся экономического поведения, почти всегда не имеют однозначного толкования. Приведу всего лишь три примера:

Личностная установка - трактуется либо как отношение к трудовой (или любой другой) деятельности вообще, либо основной упор делается на культуру, традиции и индивидуальные особенности человека, коллектива.

Мотивация - внутренняя сила, побуждающая человека к действию, но одновременно с этим обычно не исключается возможность внешней мотивации, что по логике превращает ее в особенно эффективное ***стимулирование***, которое вообще-то понимается как некое внешнее событие, побуждающее человека совершить тот или иной поступок. В итоге, сказать точно, где начинается мотивация и заканчивается стимулирование не может никто.

На практике, когда преподаватель выходит к студентам с лекцией на эту тему, от него обычно можно услышать следующее: "*Данный вопрос слишком сложен для нашего курса, поэтому мы не будем углубляться в конкретные проблемы измерения поведения экономических агентов, а рассмотрим его концентрированное выражение ...*".

[2] А. Маршалл "Принципы экономической науки" т. 1, стр. 147; Москва, "Прогресс", 1993.

Далее каждый заводит свою любимую пластинку: неоклассики начнут рассказывать про спрос и предложение, институционалисты - про общественные институты и т.д. Это повторяется с завидным постоянством не в силу лености преподавателя, или его нерадения, а из-за объективных пробелов в системе нынешнего экономического знания. Наивно полагать, что данная книжка может его реально восполнить, но, во всяком случае, упорядочить и систематизировать имеющиеся сведения мы просто обязаны.

Таким образом, первая наша цель: попытаться сформулировать более или менее единую систему измерения процессов экономического поведения людей. Она должна обладать рядом непременных свойств:

1. Во-первых, в основе ее должен лежать некий универсальный принцип, справедливый для всех (в худшем случае: для подавляющего большинства) изучаемых феноменов. Естественно, он должен быть определен в экономических терминах.

2. На базе такого универсального принципа должна быть выстроена измерительная шкала, позволяющая однозначно (по возможности количественно) сопоставлять и оценивать происходящие процессы.

3. Наконец, необходимо, чтобы используемые нами измерители одинаково были применимы и приемлемы для анализа в рамках любой экономической школы.

Иными словами, прежде чем начинать спор, необходимо договориться о терминах. Правда, экономисты, философы и социологи ведут дискуссии на эти темы уже около двух столетий, и нельзя сказать, что достигли очень больших успехов. Однако, *"... никакая экономическая теория не может обойтись без рабочей модели человека, т.е. определенных допущений относительно детерминантов и способов его экономического поведения"* Это сказал не я, это сказал Василий Сергеевич Автономов – один из лучших специалистов по данному вопросу на территории всего бывшего СССР[3]. К его мнению нельзя не прислушаться.

Поэтому, волей-неволей нам придется ввязываться в не самые приятные и перспективные споры, причем не только экономические, но и философские, социологические и психологические, что гораздо хуже. Для разминки предлагается совсем "легкий" вопрос: в чем состоит цель человека и как ее определить в экономических понятиях?

[3] В.С. Автономов "Человек в зеркале экономической теории",Москва, "Наука" 1993г. стр2.

1. Цели и потребности.

Любой человек, равно как и всякое объединение людей, в своих поступках преследует цель, которая в конечном счете определяет его действия. В доисторические времена для человека и общества в целом, несомненно, главной и единственной целью было выжить: не умереть с голоду и продолжить свой род. Но, по мере того, как непосредственная угроза со стороны природы снижалась, стали выявляться и другие приоритеты. Поэтому, необходимо понять: какова в самом общем виде цель человека и как затем из целей отдельных личностей складывается цель общества.

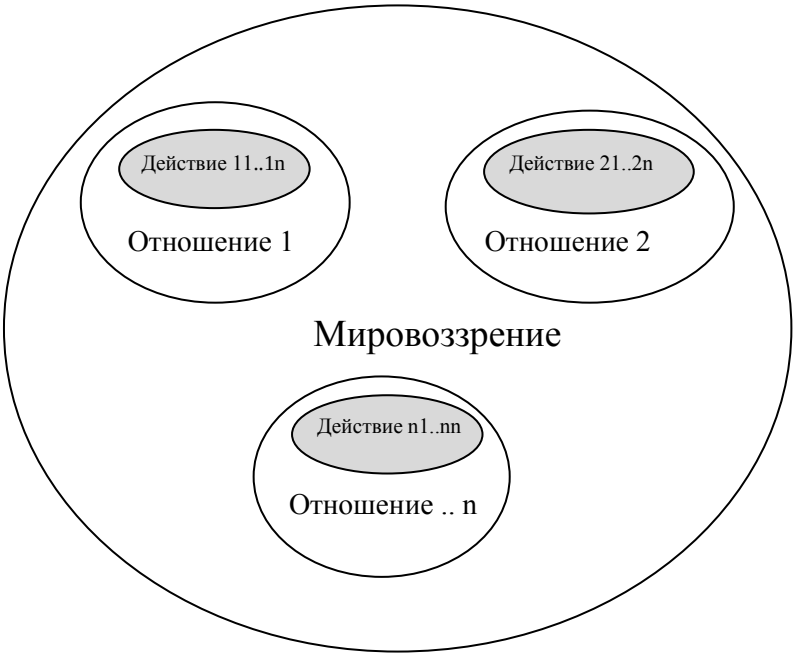
В самом общем виде понятие цели неразрывно связано с понятием “мировоззрение”, каковое философы (чтоб они пропали) определяют как “сложное, синтетическое, интегральное образование общественного сознания” и выделяют в нем 4 компонента: познавательный, ценностно-нормативный, морально-волевой, и практический; и 2 уровня: теоретический и жизненно-практический. За формирование и формулирование цели “отвечает” ценностно-нормативный компонент, включающий в себя моральные нормы, ценности и идеалы, на основе которых возникает цель и теоретический уровень, помогающий облечь ее в конкретные логические формы.

Если посмотреть с другой стороны: *мировоззрение* есть предельно обобщенное представление человеком окружающей действительности во всех ее проявлениях. Но помимо осмысления любой проблемы, события, явления, человеку присуще сопереживать кому-то или чему-то, высказывать и выражать свое *отношение* к реальной жизни и отдельным ее проявлениям. Ну и наконец, непосредственные *действия*, которые мы все предпринимаем для достижения цели.

Итого, мы имеем три принципиально разных функциональных стадии: осмысление, переживание и действие. На основании этого формируется общее понимание о важнейших составных частях формирования процесса поведения, которые в дальнейшем мы будем называть “поведенческая триада”: ***мировоззрение, отношение, действие.***

Смысл произведенных умозаключений становится понятнее, если мы обратимся к дефинициям, данным в начале главы. Что такое стимул? Это попытка воздействия на человека, или апелляция к нему через ***действие***. Сомневающиеся могут обратиться к дословному переводу с древнегреческого: прут, которым погоняют скотину. Мотив, в свою очередь, не что иное как обращение через ***действие*** и ***отношение***.
Что касается личностной установки, то она включает все элементы: ***действие***, ***отношение***, ***мировоззрение***. И становится вполне понятно, почему для ее изменения необходимо самое меньшее 2-3 поколения.

Соотношение между описываемыми понятиями иллюстрирует приведенная ниже схема:



Индексы 1,2 .. n означают, что мировоззрение каждого из нас предполагает в разных ситуациях разное отношение, а индексы 11...nn (по действию) - что в рамках определенного отношения возможен широкий спектр действий.

Итак, любая цель есть составная часть личностной установки. Но нас интересует цель самого высокого уровня, венчающая “дерево целей”. С этих позиций ее можно описать как:

универсальное, самодостаточно желанное (т.е. желанное само по себе, без дополнительных условий и обстоятельств) явление, событие, состояние, на достижение которого человеком направляются какие-либо физические, интеллектуальные, морально-волевые усилия.

Можно сказать, дело ясное, что дело темное. Вполне очевидно только одно: каждый человек хочет чего-то такого достичь, но вот понимание этого чего-то (условно говоря “счастья”) у каждого будет различным. И если мы будем рассматривать: *что* тот или иной человек понимает под “счастьем” и *каким образом* он пытается его достичь, то окажемся в тупике. Поскольку “не проговорили инструментарий”, а для

того, чтобы его “проговорить” потребуется лет 50 не меньше, которых у нас, естественно, в запасе нет.

Поэтому сейчас уместно рассматривать это понятие только как данность: особое состояние, которое достаточно просто наблюдать и определить у любого человека. В самом деле, отличить счастливого человека от несчастливого обычно не составляет большого труда, чего не скажешь о причинах этого счастья.

Надо сказать, что такой прием в экономической теории очень распространен и даже рекомендуется. Если ты не понимаешь происходящего, постарайся хотя бы почувствовать его. В подтверждение обратимся к истории вопроса.

Бентам, основоположник английского утилитаризма высказался на этот счет следующим образом: *“Целью всякого человеческого действия и ... предметом каждой мысли любого чувствующего и мыслящего существа является благосостояние в той или иной форме... Природа отдала человечество во власть двум суверенным повелителям: страданию и наслаждению. Они одни указывают, что мы должны сделать и определяют, что мы сделаем*.”[4]

Несмотря на известную безаппеляционность оценок, это определение вполне согласуется с данным нами, при понимании “благосостояния” как удовлетворенность, “пребывание во благе”, если переводить дословно. В таком же ключе решали вопрос и маржиналисты. В частности, Джевонс практически слово в слово повторяет Бентама: *“Истинную экономическую теорию можно получить лишь возвратясь к мотивам, побуждающим человека действовать - чувствам удовольствия и страдания...”*[5]. В дальнейшем, после неудачной попытки синтеза экономической и психологической науки в начале XX века, данная ветвь экономической мысли целиком сосредоточилась на построении моделей потребительского выбора, игнорируя исследование вопросов о первопричинах и целях как малоинтересных и само собой разумеющихся.

Совсем в другом ключе высказывался на этот счет Маркс. Так, по крайней мере, принято считать, основываясь на 4 главе первого тома “Капитала”, где, в частности, говорится:

“...поскольку растущее присвоение абстрактного богатства является единственным движущим мотивом его операции, постольку - и лишь постольку - он функционирует как капиталист”[6].

Однако, следует принимать во внимание тот факт, что здесь речь идет о понятии “капиталиста” как абстракции, необходимой для раскрытия сущности капитала. Если же мы обратимся к работе “К критике гегелевской философии права”, то увидим, что важнейшей потребностью

[4] “Jeremy Bentham economic writings.”, London 1952 vol.1. p.82.
[5] W.S. Jevons “Notice of a general mathematical theory of political economy” Cambrige,1862 p.1
[6] К.Маркс, Ф.Энгельс “Сочинения” 2-е издание т.23 стр. 164.

человека Маркс считает “потребность действовать для всеобщего блага” и таким образом проявить себя в обществе. В этой связи хочется снова привести мнение В.С. Автономова:

“... философскую концепцию человека у Маркса можно схематично свести к диалектике общественной сущности человека, представляющей собой по сути дела этический идеал, и конкретных исторических условий, мешающих его реализации. Познав (по-гегелевски) свою сущность и историческую логику общественного развития, человек сможет (усилиями угнетенного класса) вырваться из дисгармоничной предыстории человечества и вступить в его подлинную гармоничную историю. Пока же приходится жить в предыстории, свойства человека будут определяться объективными историческими и в первую очередь экономическими условиями его существования. Таков приблизительно ход мыслей, приведший Маркса от философии к исследованию экономических проблем, увенчавшемуся работой над “Капиталом”. Это позволяет понять и резко негативное отношение Маркса к примитивному, лишенному исторического контекста толкованию природы человека как неизменной совокупности потребностей...”,[7] и добавлю, резко негативное отношение к Бентаму и маржиналистам.

Но это только часть проблемы. Известно, что цель общества существенно отличается от цели индивидуума. И, надо сказать, что дать однозначное ее определение чрезвычайно трудно. Понимая общество как сложную динамическую систему, мы тем самым признаем, что ее цель непременно являться функцией от индивидуальных целей. Но на практике это миллионы различных переменных, пребывающих в весьма хаотичном состоянии, вследствие того, что конкретное воплощение общей для всех цели каждым человеком понимается по-своему.

Общество имеет иерархическую структуру, каждому из уровней которой присущи свои особенности, касающиеся целеполагания и механизмов их реализации. По Марксу общество - “социальный организм”, сложная система, в рамках которой формируется человек: его потребности, способности, цели и задачи. Один из основателей теории систем Л.Берталанфи определил систему как *упорядоченное множество взаимосвязанных элементов, обладающее структурой и организацией*. Значит, общественное сознание (и как часть его общественную цель) можно назвать *синергетическим эффектом*. Из чего в свою очередь следует особый характер общественной цели. С одной стороны, она является зависимой от целей отдельных членов общества, но, вместе с тем, начиная с целей второго порядка (то есть с началом процесса конкретного воплощения в жизнь понятия “счастье”) они начинают вступать в

[7] В.С. Автономов “Человек в зеркале экономической теории”; Москва, “Наука” 1993г. стр26.

противоречия друг с другом, и в итоге результирующая цель “работает” в интересах тех социальных сил, которые имеют перевес в обществе, но при этом для некоторых его членов сформулированный императив может быть просто неприемлем. Поэтому мы позволим себе употребить такое математическое сравнение - “векторная сумма”, хотя конечно ни о какой математике в данном контексте говорить не приходится.

Не надо также забывать, что наряду не ограниченными желаниями добиться чего-либо всегда существуют весьма ограниченные возможности. Хотя бы просто в силу ограниченности ресурсов, потенциала (в том числе и биологического) и т.п. Поэтому в реальной жизни человек всегда идет на компромисс между желанием осуществить свои цели и средствами, которыми он располагает. От этого мы перекинем мостик к понятию потребности.

“Желание предполагает потребность, это аппетит духа, и он присущ ему столь же естественно, как голод телу … большая часть вещей имеет стоимость потому, что удовлетворяет потребности духа“, - это Николас Бэрбон, Англия, самый конец 17 века[8].

Как видно, уже в ранний период развития экономической науки данный вопрос не выпадал из поля зрения исследователей, но только в нашем веке потребности стали объектом по-настоящему серьезного внимания экономистов. Например в "Основах менеджемента" потребность определяется как "*физиологический или психологический дефицит чего-либо, отражающийся в восприятии человека"*[9]. Мы примем это определение как рабочее, хотя следует заметить, что категория “дефицит” более уместна в разговоре на финансовые темы. Скорее речь можно вести о дискомфорте, что было бы корректнее.

Потребности являются той нереализованной частью целевой установки, на выполнение которой человек и направляет свои действия. Казалось бы, все обстоит проще некуда: достаточно классифицировать потребности (это, в принципе, уже на сегодняшний день сделано) и мы получим полную классификацию поступков и поведенческих сценариев действий человека. Но, с сожалением приходится констатировать, что ничего подобного не получается. Примерная классификация групп потребностей на сегодняшний день устоялась, но существенные прояснения в проблеме поведения людей (в интересующем нас разрезе) так и не наступили.

Почему? С одной стороны это объясняется тем, что потребности имеют абстрактный характер, а их воплощение - всегда конкретный. Скажем, если вы очень сильно голодны, то с одинаковым удовольствием проглотите любой съедобный обед, хотя, может быть в других условиях,

[8] Nicholas Barbon. “A Discourse concepting Coining the New Money lighter. In Answer to Mr. Locke’s Considerations etc.” London 1696 , p. 2,3.
[9] А.Мескон “Основы менеджемента” ; “Дело”, Москва 1993 год ; с. 691.

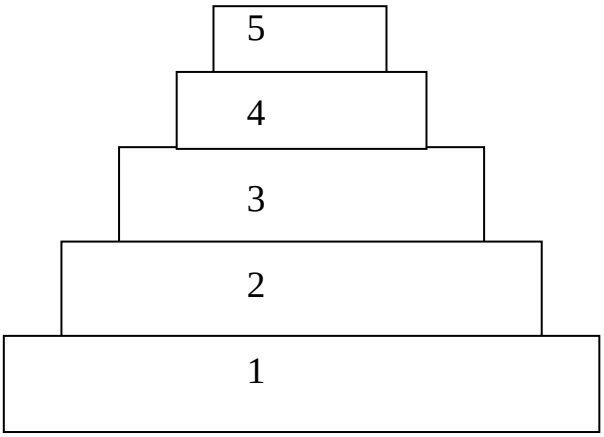
могли бы долго размышлять какой кухне отдать предпочтение: русской, французской или китайской. Все тот же Маркс на первых страницах "Капитала" отмечает:

"*Товар есть прежде всего внешний предмет, вещь, которая, благодаря ее свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности. Природа этих потребностей, - порождаются ли они, например, желудком или фантазией, - ничего не изменяет*"[10]

Для нас это означает только то, что любую **потребность** можно удовлетворить **разными способами**, которые варьируются в зависимости от ситуации и принимают форму конкретного природного блага, товара, услуги.

Для обзора основных классификаций потребностей, наиболее популярных на сегодняшний день обратимся сначала к работам Эбрахама Маслоу. Основная посылка: действиями человека руководит стремление удовлетворять свои потребности. Однако, они имеют иерархическую структуру, и это означает, что при их удовлетворении человеком будет соблюдаться определенная очередность.

[10] К.Маркс "Капитал", Москва, "Издательство политической литературы" 1988 , т.1, стр 43.



Условные обозначения:

1 - потребности поддержания жизни или физиологические. Включают потребности в еде воде убежище, отдыхе, продолжения рода.

2 - потребности в безопасности и уверенности.

В широком смысле означают стремление защититься от опасностей любой природы , исходящих или могущих исходить из окружающего мира .

3 - потребность в коммуникациях (общении).

Поимо общения как такового сюда часто относят т.н. чувство принадлежности и сопричастности.

4 – эгопотребности, или потребности в уважении (признании).

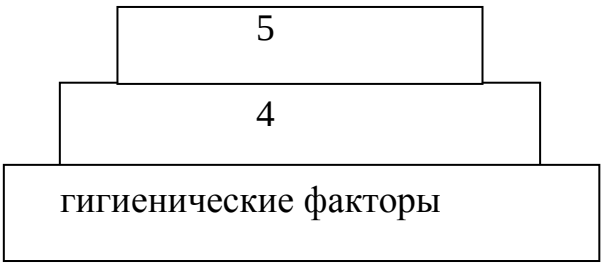
"... сколь бы ни было велико стремление человека к разнообразию, оно не выдерживает сравнения с его жаждой привлечь к себе внимание, с чувством, которое ... приходит к нам уже в колыбели и не покидает нас до могилы - можно объявить самой могущественной из человеческих страстей"[11]

5 - потребности развития личности. Включают потребности самоактулизации и самореализации, то есть более полного раскрытия человека как творческой личности.

Маслоу полагал, что потребности верхних уровней не могут быть удовлетворены раньше, чем нижних. Ныне общепринятой считается точка зрения, гласящая, что большинство действий человека призвано одновременно удовлетворять потребности нескольких уровней. К примеру, заработная плата помимо того, что позволяет не умереть работнику с

[11] А.Маршалл "Принципы экономической теории", т.1. стр. 141

голоду, еще и является мерилом его положения в обществе (вспомним традиционный американский вопрос: "Сколько вы стоите?"), и уж точно влияет на его самооценку ("Если мне так платят, значит я заслужил эти деньги!"). В дальнейшем данная концепция получила развитие в трудах Фридриха Херцберга , который объединил первые три группы потребностей в одну: "гигиенические факторы", каковые не оказывают сколько-нибудь серьезного влияния на мотивацию, а значит и на поведение индивида. Конечно, это следует понимать только в том смысле, что потребности ниже 4 уровня по шкале Маслоу в развитом обществе обычно удовлетворены “в каждый конкретный момент времени” и основные причины, пробуждающие человека действовать, относятся к 4 и 5 группам (Херцберг называл их “мотивациями”).
Поэтому "пирамида Херцберга " выглядит следующим образом:



Итак, потребности человека наверняка имеют иерархическую структуру, но точную их классификацию будет дать затруднительно. К примеру, Э. Лоулер полагал, что предпочтения формируются каждым человеком на основании личного опыта: *"Некоторые люди, например, были настолько потрясены великой депрессией 30-х годов, что потом (хотя им и удалось разбогатеть) всю жизнь доминирующей у них оставалась потребность в безопасности."*[12]

Девид Мак Клеланд в свою очередь отмечал из всех потребностей только три группы: власти, успеха и причастности, полагая остальные гораздо менее значимыми.

Наконец, противники применения описанного подхода вообще считают: раз потребности могут влиять на то, что человек думает и хочет, а не на то, что ему приходится делать, то вообще не стоит заводить разговор на эту тему, поскольку в реальной жизни это мало пригодится. Традиционно этой точки зрения придерживались представители советской школы политической экономии, пресловутого “марксизма-ленинизма”. Поскольку их деятельность зачастую носила довольно агрессивный характер, а самого Маркса мало кто

[12] А. Мескон “Основы менеджемента”; с. 370

читал, то в общественном сознании за “бородатым классиком” прочно закрепилась слава яростного врага школы бехевиаризма, и вообще психологического подхода к решению экономических проблем. Между тем, дело обстоит не так просто.

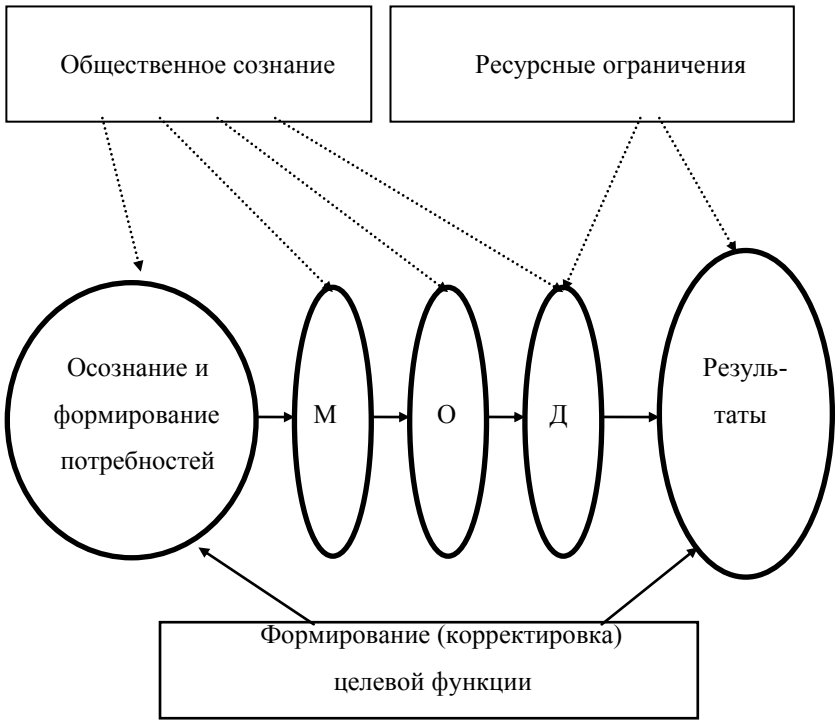
Например, в одной из ранних работ “Нищета философии”:

“Потребитель не более свободен, чем производитель. Его мнение основывается на его средствах и его потребностях. И те и другие определяются его общественным положением, которое зависит, в первую очередь от организации общества в целом”[13]

Мы видим, что Маркс (в отличии от его позднейших последователей) не отрицал что потребности существенны при рассмотрении экономических процессов, а только отмечал, что в современной ему экономике они играют подчиненную роль. Но с тех пор минуло 150 лет и вполне понятно, что положение сильно изменилось. Впрочем, об этом несколько ниже.

Таким образом, ни одно теоретическое направление в принципе не отрицает того факта, что основной первопричиной действий выступают потребности. Для нас это хорошее основание, на котором можно начать выстраивать концепции. Первым шагом в этом направлении должна стать принципиальная схема. Как гласит один из законов Мерфи: “Даже маленькая практика стоит большой теории”, а в свою очередь, даже маленькая теория требует большую принципиальную схему. Правда, рабочая схема поведенческого континуума была бы необходима нам не только по этим основаниям, так как в ней имеется содержательная часть.

[13] Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения 2-е издание том 4, стр. 80.



Условные обозначения:
М- мировоззрение,
О - отношение,
Д - действие,
т.е. уже рассматривавшиеся элементы поведенческой триады.

Под рубриками “общественное сознание” и “ресурсные ограничения” имеется в виду влияние внешней среды на формирование процесса индивидуального поведения. Их рассмотрению посвящен следующий раздел.

2. Внешние факторы.

Вполне очевидно, что, касаясь проблемы воздействия факторов внешней среды на поведение человека или коллектива, мы получаем на свою голову еще одну трудноразрешимую задачу. Даже перечень укрупненных групп факторов обычно определяется с точностью до десятка. Кроме того, в рамках каждого из них существует, по крайней мере, две-три точки зрения на проблему, что особенно характерно для общественных наук.

Поэтому, представляется логичным провести некоторые предварительные разграничения. Во-первых, сразу отделим случайные события, вроде падения яблока на голову Ньютона, влияние которых плохо предсказуемо и поэтому изучать их очень трудно. Для нашей модели они будут носить внешний характер, независимо от своей действительной природы. Во-вторых, это ограничения по ресурсам. Сюда включаются все материальные барьеры, не относящиеся к общественному сознанию. Проще говоря, по ряду объективных причин не все, что хочется можно получить и сделать. Поэтому основная сфера влияния данного фактора: блок действия и результата. И наконец, третьим моментом является влияние собственно общества. По большей части это не что иное, как установление общих стандартов поведения, What do’es and don’t, как говорят в Англии. По своему характеру они представляют собой некие рамочные ограничения, выходить за которые не следует, но внутри каковых существует определенная свобода действий для отдельного индивида. Поэтому на схеме показано их влияние на формирование потребностей и всех элементов поведенческой триады.

Следует сказать о том, что мы попадаем в неловкое положение, так как для формирования индивидуального поведения будем считать детерминантой общественное сознание, а при рассмотрении механизма формирования поведения общества поступим с точностью до наоборот. Оправдаться можно только тем, что в краткосрочном и среднесрочном временном разрезе основные особенности влияния общества действительно не претерпевают существенных изменений, а долгосрочный процесс формирования общественного поведения базируется на “вечных” и общечеловеческих ценностях, которые вообще всегда остаются постоянными.

Влияние общественного сознания имеет очень много преломлений, но применительно к экономическому поведению для нас особо интересны и важны две его доминанты: социальная и культурная.

1. Социальные аспекты.

В истории еще не было двух одинаковых социумов. Даже первобытнообщинный уклад при всей его простоте дал множество различных типов социальной организации общества. С точки зрения экономического поведения влияние социального аспекта на экономическую организацию общества выражается в обобщенных целях экономической деятельности, которые определяют ее характер, организацию и конкретные формы. На первый взгляд может показаться, что цель у всех одна, особенно, если открыть какую-нибудь книжку по микроэкономике. Тем не менее, на протяжении истории человечества экономические цели менялись достаточно часто, и в современном хозяйстве четко просматриваются два основных “полюса”:

- "оптимизирующее общество". Основной его целью и особенностью является максимизация прибыли, полезности и т.п. и минимизация издержек, убытков. В экономической теории выразителем этого стала классическая школа со всеми более поздними ответвлениями в виде, включая кейнсианство и неоклассицизм.

В чистом виде эту модель можно наблюдать в США 19-ого столетия. Кстати говоря, такая же идея возобладала в СССР, только в этом случае речь шла не столько о прибыли, сколько об агрегированных плановых показателях.

- "равновесное общество". Целью здесь является поддержание определенного соотношения между рядом факторов:

производство - потребление
окружающая среда - человек
затраты - доходы и т.д.

Данная модель более применима к аграрной эпохе, однако, и в индустриальную фазу известны примеры, когда указанные принципы играли доминирующую роль. Например, царская Россия и СССР в 1920-е годы.

Чтобы убедиться в этом, обратимся к наследию А.В. Чаянова. Речь идет о работе “Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации”[14]. Несмотря на свой вполне прикладной характер, она содержит ряд выводов весьма для нас важных.

“...мы видим, что социальной базой сельскохозяйственной кооперации являются две основные группы крестьянских хозяйств :

1) хозяйства, построенные на привлечении в большей или меньшей степени наемного труда, в цепях получения от его эксплуатации предпринимательского дохода, в чистом виде – хозяйства, построенные

[14] А.В. Чаянов “Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации”; Москва,“Наука” 1991 г.

исключительно на наемном труде эти хозяйства в дальнейшем мы будем наименовать капиталистические товарные хозяйства;

2) хозяйства, построенные в подавляющей части производимых в них работ на труде семьи хозяина, без привлечения наемного труда с предпринимательскими на него расчетами в чистом виде, – хозяйства, совершенно не привлекающие наемного труда и не нанимающиеся сами; эти хозяйства в дальнейшем мы будем называть семейными-товарными хозяйствами или просто товарным крестьянским хозяйством.

Между этими типами существует немало переходных, и в своем чистом виде капиталистически-товарное хозяйство в русском крестьянском быту в настоящее время встречается крайне редко ...

Основным элементом организации капиталистического товарного хозяйства являются: 1) валовой доход хозяйства, 2) материальные издержки производства, затраченные натурой, деньгами и амортизационными отчислениями и 3) заработная плата, реально уплачиваемая рабочим. Валовой доход за вычетом материальных издержек производства и заработной платы, т.е. за покрытием авансированного капитала, дает 4) чистый доход, являющийся единственной предпринимательской целыо хозяйства. Этот чистый доход так же, как и другие элементы капиталистического хозяйства, не связан с трудовой деятельностью семьи хозяина и зависит при прочих равных условиях только от размеров авансированного в хозяйстве капитала. Благодаря этому, теоретически говоря, размеры капиталистического хозяйства могут быть расширяемы путем найма новых и новых рабочих беспредельно, а уровень интенсивности хозяйства, подбор культур и отраслей, слагающих его организационный план и их сочетание , всецело определяются тем влиянием, которое они могут оказать на высоту чистого дохода (точнее даже ренты, т. е. чистого дохода за вычетом процентов на авансированный капитал).

Товарное семейное хозяйство складывает свою организацию несколько иначе, и основными элементами для него являются: 1) тот же валовой доход, 2) те же материальные издержки, но вместо реально уплачиваемой заработной платы, мы имеем прилагаемый натурой труд своей семьи, не связанный ни с какими реальными материальными затратами. Поэтому никакого, реально выделяемого, материально ощущаемого чистого дохода в семейном хозяйстве мы обнаружить не можем. Единственной реальностью остается валовой доход. Если из этого валового дохода вычесть сумму реальных материальных затрат, обращаемую на воспроизводство капитала и авансируемого на производство следующего года, то в распоряжении хозяйствующей семьи остается сумма, могущая быть направленной или на личное потребление, или на капиталонакопление. Эта-то сумма вместе с возможностью ежегодного полного воспроизводства материального капитала и является

целью семейного хозяйства. Здесь, пользуясь терминами обычной политической экономии, интересы крестьянина как предпринимателя и интересы его как рабочего неотъемлемо и нераздельно сливаются в одно целое ... В условиях относительного земельного простора оба типа хозяйства будут мало чем отличаться в своем хозяйственном поведении, так как высокая оплата каждой единицы труда совпадает с высокими чистыми доходами. Однако положение дел начинает изменяться, коль скоро мы переносим свое наблюдение в районы аграрного перенаселения, то есть такие районы, в которых исторически образовавшееся количество крестьянского населения значительно превышает то количество рабочих рук, которое необходимо для обработки земель при наивыгоднейшем с точки зрения чистого дохода уровне интенсивности сельского хозяйства...

В этих-то условиях и начинает сказываться отличие семейного хозяйства от капиталистического: интересы наибольшего валового дохода, интересы получения наибольшей годовой оплаты труда начинают перевешивать интересы наивысшей оплаты каждой единицы этого труда... Поэтому, нередко бывает, что занятие, признающееся невыгодным капиталистическим хозяйством, признается выгодным семейным товарным хозяйством и обратно " (стр.98-100)

Чаянов, говоря о крестьянском хозяйстве и только о нем, тем не менее, прекрасно иллюстрирует ту разницу в поведении, которая нас интересует. Причем это именно **экономический расчет**, а не отвлеченное теоретизирование.

К примеру, в главе о мелиорации (какое уж тут, кажется, мировоззрение, поведение и проч.) на странице 364 читаем:

"Хозяйство же трудовое, как мы видели, может совершенно отказаться от прибыли все же находит для себя выгодным продолжать работу. Поэтому ... для него значительно расширяется целый ряд коренных улучшений, недоступных капиталистическому хозяйству. Говоря иначе, для хозяйства трудового устанавливается новый предел возможности мелиорации, вытекающий из особенности его природы. Предел этот нельзя приобщить к какому-либо определенному уровню высоты процента на мелиорационные затраты, да и вообще нельзя выразить в этой форме, так как процент на капитал в трудовом хозяйстве, как мы установили, не является хозяйственным критерием".

До "великого перелома" 1929 года Россия (СССР) оставалась преимущественно аграрной страной как раз с преобладанием "трудового хозяйства". Но продолжим о полюсах. Попробуем определить основные особенности, характерные для организации экономической жизни обеих типов.

Очевидно, оптимизирующему обществу присуща большая степень мобильности всех без исключения звеньев хозяйственной системы. С

другой стороны, под целью своих действий каждый понимает более или менее сходные вещи (выгода, эффективность и т.п.) Значит, сознание человека с одной стороны весьма консервативно относительно понимания характера и сущности самой цели, а с другой стороны - раскрепощено в плане способа ее достижения. Для социально-экономической жизни общества это означает:

1. В отношении потребления - более четкое следование принципам, изложенным в модели “рационального выбора”: предпочтение большего количества товара меньшему; сопоставимость; взаимозаменяемость, конечно, если речь не идет о товарах, потребление которых детерминируется внесоциальными факторами.

2. В отношении производства, бизнеса - сравнительно высокая мобильность ресурсов, предпринимательство носит, с позволения сказать, “шумпетерианский” характер, и охватывает широкие массы общества.

3. В области культуры и идеологии господствуют универсальные, по крайней мере, сравнительно однородные стандарты. В качестве примера приведу США: “американская мечта” - символ успеха (причем для каждого сегмента общества существует свое конкретное его воплощение: от Генри Форда до Джима Моррисона); “американский образ жизни” - по меткой отечественной присказке: “Полжизни работать, полжизни лечиться“; “американская идея” - как символ величия нации без различия по национальности и т.п. Если вдуматься, в СССР картина была похожая, с той только разницей, что все-таки давало себя знать “прошлое”, имевшее как уже мы выяснили совершенно иную природу.

Равновесное общество, напротив, консервативно в жизненном укладе, но достаточно неоднородно и изменчиво в целевых установках. Хотя бы потому, что поддерживать систему в равновесии чаще всего означает гасить разнонаправленные колебательные движения.

Оттого, заскорузлое и инертное в мелочах, оно может совершать в глобальном масштабе впечатляющие деяния. К примеру, Англия XVII-XVIII веков. Первоначальное стремление очистить страну от смутьянов и дебоширов в немалой степени способствовало созданию империи, “над которой никогда не заходит солнце”.

Для преимущественно равновесной модели характерны прямо противоположные особенности:

1. Потребительский выбор более ориентирован на социальные аспекты, чем в первом случае. Это выражается, во-первых, в сравнительно высоком уровне приверженности к традиционным товарам и услугам, во-вторых, в краткосрочном аспекте имеет место сравнительно меньшая эластичность спроса и предложения по ценам. Но, если говорить в целом, неверно полагать, что к равновесному обществу модель рационального выбора не применима.

2. Сфера предпринимательства и материального производства с одной стороны более инертна, но вместе с тем, имеется ряд примеров, когда ей удавалось быть более эффективной. Правда, связано это уже как правило с культурными аспектами, о которых речь впереди.

3. Культурно-идеологическая среда, как правило, многоукладна, причем чаще всего универсальные стандарты в ней занимают весьма скромное место, имея расплывчатое, предельно обобщенное выражение. За примерами далеко ходить не надо : монолитная идеология советской эпохи сменилась в последние годы "идеологическим вакуумом", о котором так сокрушаются наши культурологи и политологи.

Итак, мы имеем **два полюса социальной ориентации общества**. Важно отметить, что они прямо не отождествляются ни с конкретной общественно-экономической формацией, ни со стадией экономического роста, равно как нельзя их путать с характерными особенностями, присущими отдельным людям. Данный параметр описывает свойства общества в целом, присущими ему как таковому.

2. Культурные аспекты.

"Культура - исторически определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека, выраженный в формах организации жизни и деятельности людей, а также... в создании ими материальных и духовных ценностей... "[15]

Культура - категория, характеризующая все общество в целом. Но воплощается она в конкретных его представителях (как творцах, так и ценителях) и потому нельзя автоматически отождествлять уровень культурных достижений общества с параметрами, присущими каждому его члену. С другой стороны, нельзя отрицать тесной связи культуры общества в целом с культурным уровнем, присущим человеку в нем живущему. Ввиду этой двойственности, надо быть очень осторожными в выборе признаков, чтобы можно было получать информацию без искажений.

Культура выражается "в формах организации жизни", которыми нам и следует заняться в первую очередь. Важно это потому, что характер и форма организации социальной жизни человека, коллектива, общества накладывает существенный отпечаток на их экономическую деятельность.

Пример, лежащий на поверхности: потребление. В учебниках по маркетингу мы сможем найти сведения, что, скажем, в Индии не носят белые рубашки, потому что белый цвет - одежда на похороны, а в Бразилии плохо покупают готовую консервированную пищу, так как любая уважающая себя хозяйка должна внести в блюдо что-то "свое". Второй существенный момент: отношение к предпринимательству, и как следствие, к процессам распределения, обмена, внедрение нововведений.

[15] Советский Энциклопедический Словарь под ред. А.М. Прохорова ; "Советская Энциклопедия" 1985 ; с.168.

Первое, что необходимо сделать - определиться с системой измерения. Понятно, что какую-либо количественную шкалу подобрать довольно трудно. Поэтому придется сконструировать свою.

Повседневная жизнь любого человека складывается из детерминированного (затраченного на сон, еду, достаточную для поддержания жизни трудовую деятельность) и варьируемого времени. Если первое используется всеми людьми более или менее сходно, то второе расходуется каждым индивидом, а значит и обществом, на свой манер. Можно провести аналогии со структурой потребностей личности: “гигиенические факторы” сходны у подавляющего большинства людей, а “мотивации” проявляются в зависимости от желания и способностей человека.

Чтобы проанализировать влияние особенностей культуры на поведение людей нам придется отказаться от рассмотрения конкретных национальных черт, а обратиться к вопросу о том как расходуется в том или ином обществе варьируемое время. Другими словами, что будет делать человек после того, как он удовлетворит свои первичные запросы: в еде, сне, поддержании минимального жизненного уровня. В реальной жизни такой выбор будет достаточно велик, а значит - труден для классификации. Поэтому, при теоретическом рассмотрении мы сведем все разнообразие к областям приложения усилий, каковых можно выделить две:

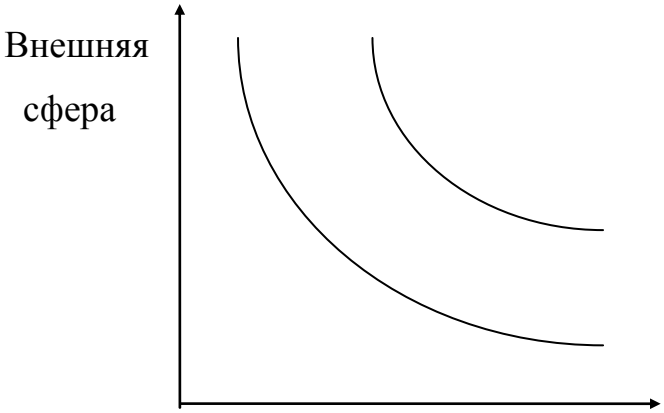
1) дающие внешний эффект. Речь идет о действии прямо или косвенно повышающем (или призванном повысить) внешний статус того, кто их совершает, либо принести некую ощутимую выгоду. Наиболее яркий пример - 600-ый “мерседес” как символ “нового русского”.

2) дающие внутренний эффект. Здесь в результате действия достигается прежде всего внутреннее удовлетворение, а прочие аспекты имеют подчиненное значение. В качестве примера можно привести наркотики (хотя в большинстве случаев это уже вынужденное потребление), или чтение на диване дома любимой книги.

Вполне понятно, что практически любое наше действие включает в себя и то, и другое. Причем, чаще всего это настолько переплетено между собой, что человек и сам не может определить свой приоритет. Чтобы не создавать путаницы, условимся в целом считать внешней сферой предпринимательство, занятие ремеслом, приобретение модных товаров и услуг, политическую деятельность. Ко внутренней сфере отнесем творчество, коллекционирование, разного рода хобби. Конечно, такое разделение не совсем корректно, но в данном случае имеется в виду преобладание одной из желаемых целей.

Естественно, предлагаемые измерения требуют тщательной разработки соответствующего инструментария, прежде всего в области социологии, но в рамках данной работы мы его опускаем, так как для целей экономической теории достаточно общего представления.

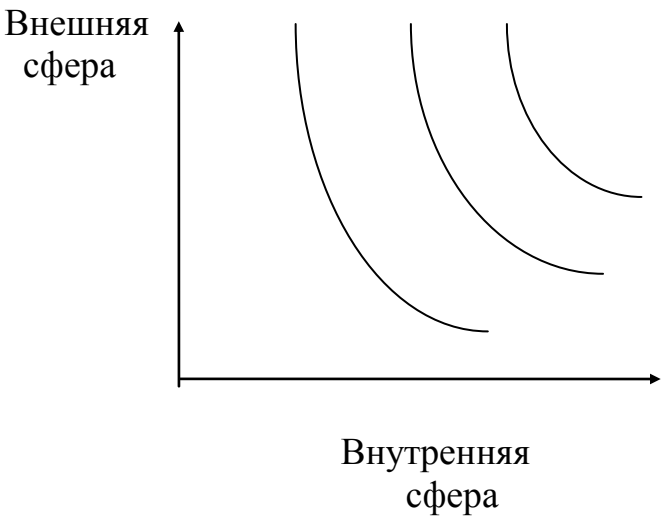
Для анализа воспользуемся той же методикой, что и при изучении альтернативного потребления в микроэкономике. Логика здесь такая: любой человек стремится преуспеть как во внешней, так и во внутренней сфере, но ввиду культурных различий складывается разное соотношение внутренней и внешней сферы в жизни человека, или всего общества. Каждая кривая соответствует определенному уровню полезности, которая должна пониматься нами как степень свободы личности или социума. Чем дальше от осей - тем более высокими возможностями обладает общество в своем развитии, тем более оно здорово, тем более комфортно чувствуют себя его члены.



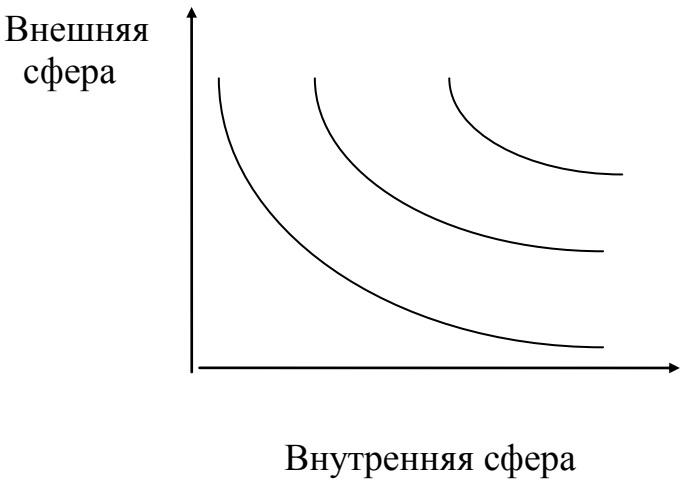
Единица измерения: количество варьируемого времени затрачиваемого человеком на действия и поступки, относящиеся к разным реализационным сферам. Эти кривые очень пригодятся нам в дальнейшем при анализе функции полезности и кривых безразличия. Пока же мы отметим, что по их характеру можно судить о таких вроде бы неэкономических вещах как национальные особенности, образ жизни и даже вероисповедание.

Философ Макс Вебер однажды заметил: "... протестант склонен лучше есть, тогда как католик - спокойно спать..."[16]. Как проиллюстрировать эти слова на графике? Под "спокойно спать" имеется в виду примат духовных ценностей над соображениями выгоды (понимаемой в расширительном смысле). Поэтому эластичность кривых относительно внутренней сферы низка.

[16] М.Вебер “Избранные произведения”; Москва, “Прогресс”, 1992, с.26



Под "лучше есть" имеется в виду совершенно обратная ситуация . Здесь уже низка эластичность относительно внешней сферы :



Каждое положение на кривой безразличия характеризует определенный способ организации жизни. Если человек изменяет образ жизни даже в самой незначительной степени, то это отразится на

соотношении расходования варьируемого времени и положении на кривой. Переход с одной кривой на другую означает только то, что у человека изменилось количество располагаемого варьируемого времени (то есть он стал более или менее свободным).

Другой важной детерминантой культурной среды является отношение социума к инновациям. В каждый момент времени в любом обществе соседствуют как новаторы, безоговорочно принимающие любые новшества, так и консерваторы, поступающие строго наоборот. Более того, в следствии своих экономических интересов люди склонны ускорять, или тормозить инновационные процессы. Эти факторы могут существенно исказить наше представление о реальном состоянии дел. Здесь еще раз проявляется то неудобство, которое мы отметили в начале раздела: объективные тенденции в культурной среде проявляются через конкретных ее носителей и потому возникают "помехи". В качестве противоядия можно предложить методику, широко используемую в валютном дилинге: состоящую в выделении из несистематизированных данных магистральной линии развития (тенденции или коридора) . В нашем случае признаком такой линии будет массовость того или иного явления. Скажем, если "в народ" пошел один Чернышевский с небольшим числом последователей, то эта акция для нас мало интересна. Но если за ними следуют тысячи и десятки тысяч молодых людей по всей России - перед нами уже свидетельство того, что общество затронула некая новая идея, реально воплощающаяся в инновационный процесс. Как эта идея становится движущей общественной силой мы рассмотрим несколько ниже. А сейчас обратимся к описанию восприятия инноваций.

Проблема распадается на два блока :

- *восприятие новшеств как таковых.* В культуре каждого народа есть определенное отношение к нововведениям и, при прочих равных условиях, оно может либо замедлить, либо ускорить инновационный процесс, в зависимости, конечно, от своего характера. К примеру, традиционализм британцев, или эксцентричность французов давно уже вошли в поговорку, хотя это вовсе не означает, что экономика Великобритании заскорузла, а экономика Франции сплошь состоит из инновационных предприятий.

С другой стороны, существует более глубокий пласт, который также относится и к предыдущей теме о социальных аспектах. Для оптимизирующего общества характерна концепция “инновационного конвейера”, предполагающая непрерывное внедрение нововведений, что часто приводит, как ни странно, к недоиспользованию внедряемых новшеств, а в области нематериальной - к прямой девальвации их значимости. Для примера: Голливуд - “фабрика грез” и качество 90% ее продукции мы ежедневно на себе испытываем по телевизору. Равновесное общество, наоборот, к инновациям относится прохладно, и склонно считать

нормальным “уровневое” развитие, когда за этапом массовых нововведений следует относительно спокойный период, “дабы все утряслось”. Может быть, для материальной сферы это не слишком хорошо, но в плане духовном налицо несомненный выигрыш.

- *закономерности реакции общества*. То, что в общественном развитии существуют определенные циклы не является особой новостью. Вместе с тем, четкую их периодизацию и адекватное описание составить пока не удается, ибо исключения заслоняют правила. К тому же, не найдено подходящего оценочного критерия. Но все же есть необходимость каким-то образом производить сопоставления разных временных интервалов с точки зрения состояния общественного сознания.

Метод предлагается следующий: измерять активность людей не в абсолютном выражении, а как уровни отражения событий в общественном сознании. Что такое уровень отражения? Всякое событие подразумевает двоякую реакцию со стороны общества. Во-первых, совершается ряд действий, являющихся обычными в данной ситуации. К примеру, при объявлении войны всегда имеет место мобилизация, переход на военное положение и т.д. Реакция на эти действия предсказуема, так как основывается на здравом смысле и зависит от конкретной ситуации. А, во-вторых, общество выражает свое эмоциональное отношение к событию, которое уже не столь легко прогнозируемо. Например, победа или поражение в войне могут в сходных ситуациях восприниматься совершенно по разному. Но война все-таки всегда остается катастрофическим событием и потому не очень уместно говорить, скажем, о "спокойной" реакции на поражение. Если же речь идет о других сферах: политике, науке, культуре, моде, то можно отметить некоторые любопытные закономерности :

реакция общества на любое событие состоит из рационального и эмоционального аспекта. Первый детерминирован ситуацией, второй совершает во времени определенные колебания, причем достаточно часто они разбиваются как бы на две фазы.

В первую отражение в общественном сознании находится выше уровня, который можно было бы признать адекватным. Общество живо реагирует на любые события, будь то правительственный кризис, мода, музыка, и т.д. Это время молодежных бунтов, расцвета авангардизма, социальных потрясений и ломки традиций. Такими были 60-е годы нынешнего века и у нас и на Западе.

Во вторую фазу отражение находится ниже адекватного уровня и как следствие общество на все реагирует более взвешено и спокойно. В этот период мода не криклива, в культуре преобладают традиционные, либо ставшие таковыми формы, политика менее будоражит умы. Все как бы идет своим чередом, без лишнего шума и крика. У нас классическим примером могут служить 1970-1980 годы, на Западе “депрессивные

тридцатые", или текущее десятилетие. Можно предположить, что в "энергичную" фазу общество более восприимчиво к инновациям, чем в "спокойную". Причем речь идет не столько о коротких юбках, сколько о стремлении изменить систему взаимоотношений, каковое накапливается в спокойную фазу, а в энергичную - находит выход в той или иной форме.

На этом бы можно было и закончить описание отношения общества к инновациям и, источая академизмы, перейти к следующей теме, если бы не существовало одной любопытной детали. Говоря о периодичности смены энергичной и спокойной фаз, я вскользь упомянул об этом, но развивать данную тему на сколько-нибудь твердой фактологической базе не представляется возможным. Поэтому, читатель, не переносящий всяческой некорректности и фантазий, смело может все это не читать.

Для остальных предлагается первая тема из раздела "Экономическая астрология" под названием **общественные циклы.**

Данное выше определение об "эмоциональном" аспекте реакции общественного сознания на события окружающего мира следует дополнить в том смысле, что он совершает во времени определенные колебания, имеющие волновой характер.

Основная посылка "теории общественного цикла" состоит в том, что с начала индустриальной эпохи установилась достаточно четкая периодичность смены фаз цикла, которая равна 25 (реже 30) годам.

На приведенной ниже таблице читатель может ознакомиться с конкретными датами.

Цикл	Фаза	Годы
1	энергичная спокойная	1789 - 1825 (1830) 1825 (1830) - 1855
2	энергичная спокойная	1855-1880 1880-1905
3	энергичная спокойная	1905-1930 1930-1955
4	энергичная спокойная	1955-1980 1980-.....

Границы периодов не следует понимать буквально. В любую эпоху существуют и бунтари, и консерваторы. Но те или иные настроения овладевают широкими массами достаточно синхронно. Я не смогу уделить достаточно места примерам, во многом ввиду того, что мы не можем получить достоверной информации о реакции на те или иные события. Особенно это касается первого и второго

циклов, так как историки всегда переосмысливают факты "с позиций сегодняшнего дня", а прямые свидетельства интересующего нас характера недоступны.

По третьему и четвертому циклам проводить оценку проще: все всплески и падения видны достаточно отчетливо.

В самом деле, с 1905 по 1930 год происходит с десяток революций, мировая война (читай: за передел мира), Эйнштейн формулирует теорию относительности, а общественность, весьма далекая от науки, очень живо на это реагирует.

Прибавьте еще импрессионизм, вошедший в моду, футуризм , кубизм, идею мировой революции, а уже в двадцатые - "Век Джаза" и экономический кризис .

В тридцатые-сороковые все иначе. Хотя и была самая разрушительная война, и фашизм, и сталинизм, время переворотов прошло. В джазе - эра свинга, Дали с Пикассо признаются классиками, политика вершится по-деловому и без ненужного шума.

А потом приходит энергичная фаза, и ... начинается. Rock'n'roll , молодежные бунты, хиппи, панки, распад колониальных держав, сексуальная революция. Это на Западе. А у нас? Двадцатый съезд КПСС, "шестидесятники", диссиденты, расцвет интереса к литературе, барды, "Русский рок". То есть подъем налицо. По историческим причинам он еще кратковременно “всплеснул” в 1985-1989 годах, но уже в 1990 выдохся.

А ныне ... спад. Завершилось " великое противостояние " Востока и Запада (точнее, великая игра на нервах), набирает силу неоконсерватизм в политике и культуре, от идей развития общество все более переходит к мысли о стабилизации ....

Возвращаясь к нашему основному повествованию, можно сказать, что основные сведения для построения моделей у нас есть. Следующие два раздела посвящены их созданию, с тем, чтобы в дальнейшим к ним более ни разу не обращаться, как это и положено в большой науке.

3. Базовая модель индивидуального поведения.

Получив некоторое представление о проблеме и частично описав внешние факторы, самое время озаботиться созданием чего-либо конструктивного, потому что критика критикой, а делать все же что-то надо.

Вообще, ситуация с экономическим поведением напоминает знаменитый рассказ Эдгара По о пропавшем письме и обыске в квартире у министра: письмо было спрятано на самом видном месте и найти его сыщикам помешал слишком профессиональный подход к делу. Надо было просто внимательней приглядеться.

Экономическое поведение разрабатывается экономистами, философами, социологами, психологами, наверное, века с восемнадцатого, если не ранее. Однако, все достижения на этом поприще остаются локальными, вследствие того, что нет единой системы измерения наблюдаемых явлений. Конечно, не исключено, что люди никогда не создадут ее в том виде, какая существует, к примеру, в классической физике. Но уже сейчас можно и нужно говорить о создании универсальных качественных измерителей, так как без этого дальнейший прогресс экономической науки проблематичен.

Центральный вопрос любой системы измерения - выбор шкалы. У нас она уже есть: это не что иное как иерархия потребностей (неважно, по Маслоу, Херцбергу, Мак Клеланду, или кому-то еще). Проблема в том, что на этой шкале надо откладывать какие-то значения, а такого инструмента в готовом виде мы не имеем. Иными словами, в градусник надо налить ртуть, чтобы можно было судить о температуре воздуха или воды.

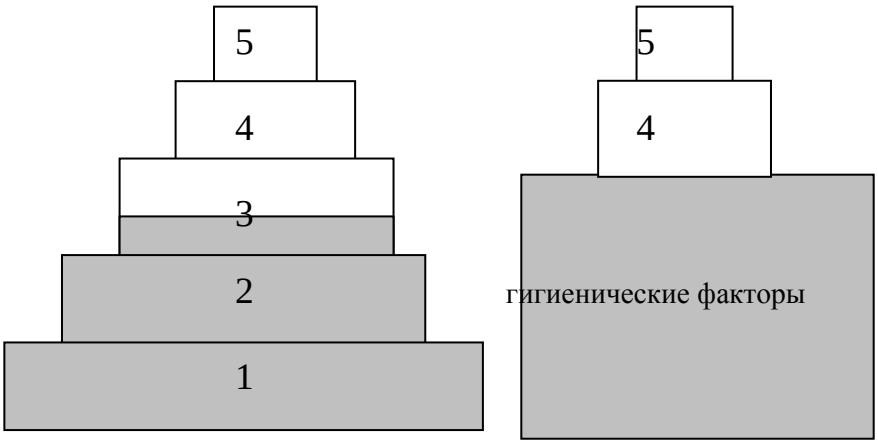
Означенной мерой могут служить ... концепции X, Y и Z Дугласа Макгрегора. Созданные в рамках теории трудовой мотивации - достаточно частного и специфичного вопроса, они тем не менее успешно завоевали смежные области изучающих поведение дисциплин, во многом благодаря тому, что сформулированные Макгрегором концепции на частном примере описывают общие закономерности поведения людей.

Макгрегор назвал результаты своих исследований “теориями X, Y, Z”. В отечественной практике не принято называть теорией выводы эмпирического характера, тем более полученные на основании субъективного исходного материала. Скорее это гипотезы или концепции. Но поскольку в первоисточнике стоит именно “теория”, то ниже мы везде будем употреблять такой термин, конечно, беря его в кавычки.

Основные положения "теории X " :

- человек не любит работать
- людей необходимо побуждать к труду
- средний работник предпочитает , чтобы им руководили

Если попробовать представить, какие потребности может удовлетворять человек при данной модели поведения, то получится, что он удовлетворяет только потребности двух нижних уровней по шкале Маслоу, в лучшем случае к ним может добавиться потребность в общении. На пирамиде Херцберга это будет область гигиенических факторов.

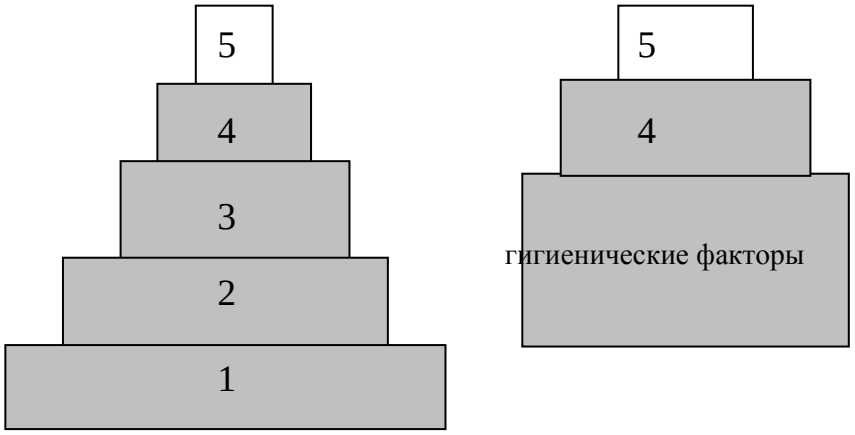


Нетрудно убедиться, что речь идет о человеке, с низкой степенью удовлетворенности от выполняемой работы (или, если шире, существующего положения дел в целом).

Теория Y гласит :

- контроль и угроза наказания не являются единственным средством заставить человека трудиться
- средний работник не только не избегает ответственности , но и стремится к ней.

На пирамидах это отразится следующим образом:

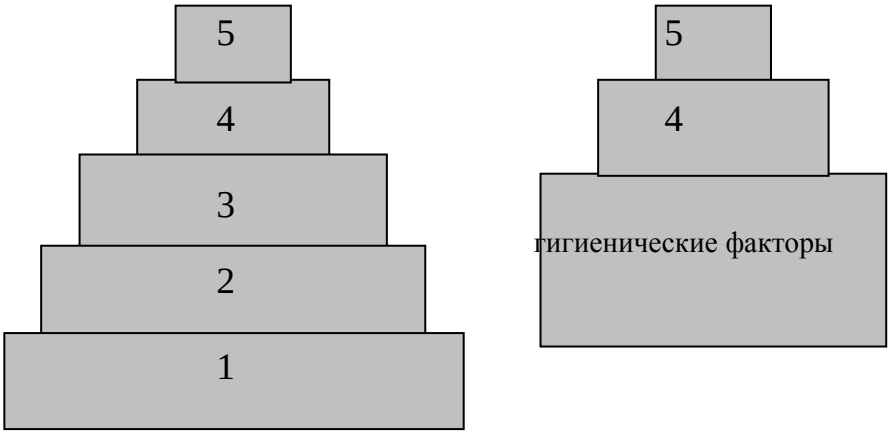


Как видим, работник в этом случае удовлетворяет уже три уровня потребностей, и в какой-то степени четвертый. Что можно интерпретировать как средний уровень удовлетворенности личности от выполняемой работы.

И , наконец , " теория Z " :

- стремление к творчеству свойственно широкому кругу людей
- в современных условиях интеллект человека задействован не полностью.

Теории Z в работах Макгрегора уделено сравнительно немного места и потому требуются некоторые дополнения. В дальнейшем она получила развитие в исследованиях немецкой и японской управленческой школы. На сегодняшний день “духовный человек” (человек по теории Z) понимается как творческая личность, нацеленная на реализацию собственного интеллектуального и духовного потенциала. На пирамиде это можно отразить так:



Это состояние - достижение максимально возможной в данной ситуации удовлетворенности.

Вполне понятно, что “теории” Макгрегора, в силу их специфики, следует осторожно распространять на другие области экономических исследований. Но, вместе с тем, есть некоторые основания для того, чтобы рассматривать проведенный синтез более широко.

Несмотря на все особенности, отношения между людьми в процессе труда являются частью экономических отношений в целом, и поэтому обладают теми же свойствами и в них проявляются такие же закономерности. То, что человек может в разной степени удовлетворять свои потребности в процессе труда, отдыха, семейной жизни и т.д. вроде бы очевидно. Поэтому, подобные уровни удовлетворенности можно выделить исследуя в целом экономическое поведение человека.

Логика будет точно такая же, как и при рассмотрении удовлетворенности в процессе труда: мы получим три состояния, характеризующих степень удовлетворенности человека - низкий, средний и высокий уровень. Обозначим их так же, как и в первом случае: X, Y, Z , хотя вполне понятно, что к самим по себе теориям Макгрегора они имеют весьма косвенное отношение. Это целесообразно по причине того, что эти состояния имеют однозначное описание и могут быть однозначно опознаны с помощью существующих социологических и психологических методик, что дает преимущество по сравнению с использованием категорий “высокий”, “низкий” и “средний” уровень.

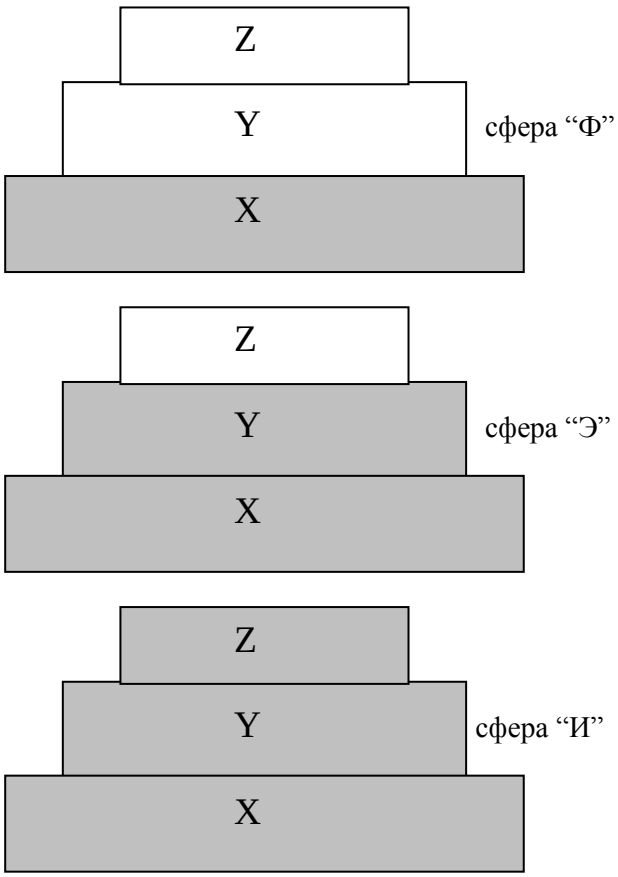
Поэтому, мы в дальнейшем будем использовать показатели X, Y, Z для обозначения уровня удовлетворенности вообще, без различия к какой сфере это относится.

В реальной жизни люди редко бывают довольны всем, или же недовольны абсолютно ничем. Чаще всего, в какой-то области все идет неплохо, где-то дела обстоят посредственно, а где-то - просто хуже некуда. Поэтому необходимо провести условное разбиение окружающей действительности на эти самые области. Весь вопрос в том, какой признак взять за основу классификации. Если последовательно описывать всевозможные конкретные области (работа, дом, семья и т.п.), то за деревьями перестанет быть виден лес: мы просто запутаемся, только и всего. Отсюда вытекает необходимость использовать некий более абстрактный признак.

Человек, как нас учит биология, расходует три вида энергии: физическую, интеллектуальную, эмоциональную. Любой поступок требует расхода энергии во всех трех видах, но один из них всегда является доминирующим. Кроме того, каждый из нас имеет определенные предпочтения относительно того, в каких объемах и пропорциях он желает расходовать свои энергетические ресурсы.

По данному признаку все действия людей можно разделить на "сферы реализации": физическая (Ф), интеллектуальная (И), эмоциональная (Э), хотя для каждого конкретного индивида одна и та же деятельность может относиться к разным реализационным сферам. В связи с этим, весьма затруднительно дать их четкое описание. Однако в подавляющем большинстве случаев, к физической сфере принадлежит простейшая трудовая деятельность, занятия спортом; к интеллектуальной - научная и аналитическая работа, учеба, хобби, коллекционирование; а к эмоциональной - творчество, восприятие произведений искусства и т.п.

Теперь наша модель примет следующий вид (пример условный):



Вполне понятно, что социолог найдет такую схему неприемлемой, так как для проведения реального исследования нужна более конкретная классификация. Но в теоретической постановке нам пока достаточно самого общего разделения.

Сопоставление степеней удовлетворенности в разных сферах мы будем называть профилем. В примере приведен профиль XYZ. Если же попробовать рассмотреть все возможные сочетания, то картина выйдет такая:

1) Первая группа:

ZZZ, XZZ , YZZ - ситуация если и возможная, то крайне редкая.

Изображение подобных людей скорее встретишь на плакатах, посвященных ударникам коммунистического труда, или в воспоминаниях об А.С. Пушкине. Перед нами гармоничная личность, реализующая свой потенциал практически полностью.

А если более строго, то мы имеем высокий уровень удовлетворенности потребностей личности.

2) Вторая группа:

XXX, XXY, XXZ - здесь все с точностью до наоборот. Данные три профиля характеризуют низкий уровень удовлетворенности. На этот раз мы видим людей либо всем недовольных, либо находящихся в глубокой депрессии.

Само собой, обе эти группы нельзя считать преобладающими. Поэтому наше внимание будет главным образом сосредоточено на группе среднего уровня удовлетворенности, включающей четыре профиля:

XYZ - "человек с изюминкой", имеет что-то "свое" : любимое дело, хобби, может быть просто какие-то чудачества. В его поведении прослеживается закономерность: пока внешнее влияние не касается предмета основных его интересов, он занимает относительно нейтральную, пассивную позицию.

YYY - в истории это называлось по-разному: "золотая посредственность", "средний американец", наконец "человек тусовки". Смысл в том, что данный профиль предполагает доминирование эгопотребностей над самоактуализацией. Такие люди склонны следовать за модой, общественным мнением и проч.

YYZ - "общественный лидер". Это человек-эталон (в худшем случае хотя бы сам для себя), преуспевший "средний американец". Чаще всего именно такие люди формируют общественное мнение и выполняют роли лидеров.

XYY - замученный "средний американец" времен Великой Депрессии. А вообще, это тоже "свита": активные последователи всевозможных религий и политических течений, но уже не в поисках престижа и моды, а в стремлении побороть существующие комплексы и неудовлетворенность.

При описании мы сознательно игнорировали вопрос о том к какой конкретно реализационной сфере относится тот или иной уровень, так как это вносит дополнительные сложности не проясняя дела по существу. Но при описании развития процесса реализационные сферы нам будут просто необходимы.

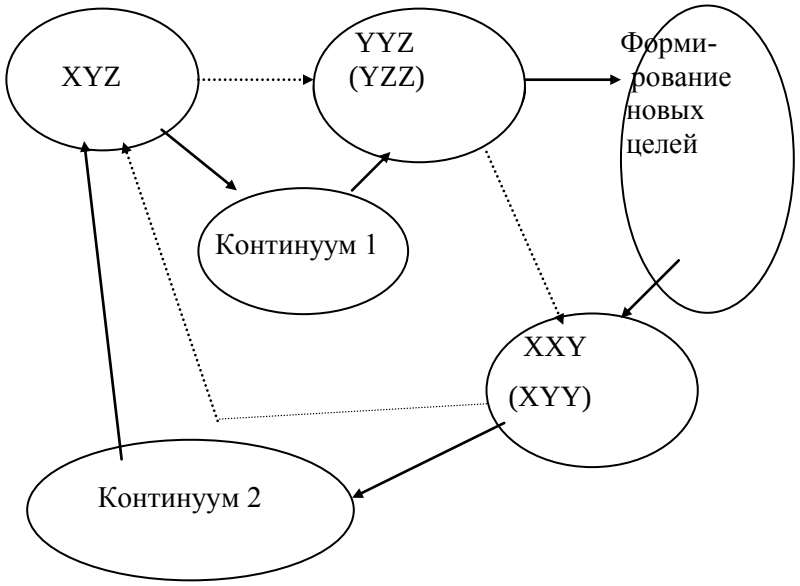
Используя названные посылки, становится легко объяснить как формируется мотивация к действию и от чего зависят конкретные формы его воплощения. Допустим, человек имеет профиль XYZ, причем неудовлетворительным является уровень расхода физической энергии . Логично предположить, что он будет пытаться ликвидировать данный дефицит, например, больше заниматься спортом, совершать прогулки,

турпоходы и.т.п. Через какое-то время цель будет достигнута и уровень удовлетворенности поднимется до Y. В данном случае произошло бесконфликтное развитие ситуации. Но если по каким-то причинам человек не может выполнить действий, призванных ликвидировать дефицит (к примеру, заниматься любимым видом спорта становится не по карману), то неудовлетворенностью “заражаются“ все области его жизнедеятельности, до тех пор пока не будет найден другой адекватный выход энергии. Любой конфликт между людьми возникает вследствие того, что для большинства его участников означенное решение вовремя не было найдено. Это в одинаковой степени относится и к драке в общественном транспорте, и к революции. Просто неудовлетворенность облекается в разные формы.

Но вернемся к нашему примеру. С течением времени потребности претерпевают изменения и в какой-то момент они окажется, что прежние способы их удовлетворения перестают устраивать человека. И тогда профиль покажет нам уже не YYZ, а, скажем YYX с низким уровнем в интеллектуальной сфере.

Следовательно, логично ожидать поступков, призванных повысить его удовлетворенность в данной сфере реализации. После ликвидации и этого “узкого места“ наступает либо успокоение, либо образуется новая проблема и так далее.

Ниже приведено схематическое изображение описываемого процесса :



“Континуум” здесь - сокращенное обозначение модели поведенческого континуума. Таким образом, перед нами модель циклического развития и движения потребностей, а вместе с ними - определенных действий, направленных на их удовлетворение. Пунктиром обозначен путь изменений профиля человека в рамках одного цикла. Получается, что человек переживает три состояния, характеризующиеся соответствующим профилем : низким - XYY (XXY, XXX) , средним - XYZ (YYY), высоким - YYZ (YZZ, ZZZ), каковые последовательно сменяют друг друга, образуя цикл.

Теперь представим себе, что после решения поставленной проблемы у человека возникает неудовлетворенность, скажем, в интеллектуальной сфере. Описанный процесс снова начинает действовать с той лишь разницей, что объектом воздействия в этом случае будет другая область. После его завершения вполне может возникнуть неудовлетворенность в эмоциональной сфере, что даст старт третьему циклу и т.д.

На каком-то этапе цепь замкнется и перед человеком снова станут проблемы удовлетворенности в физической сфере, но уже на другом уровне. Таким образом, у нас получился даже не цикл, а виток спирали. В нашем примере он содержит три звена, или малых цикла. Их может быть больше или меньше, в зависимости от ситуации.

Здесь я снова увлекаю читателя в область астрологии. Вторая тема носит название: **Мужчина и Женщина как экономическая категория**.

Началось все с пустяка. Я долго и нудно объяснял жене изложенные выше теоретические построения. Наконец, ей все надоело и она сказала:

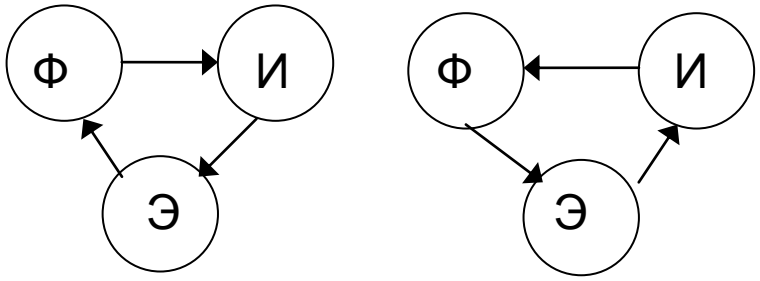
“У тебя все не как у людей. Почему после достижения удовлетворения в физической сфере возникает дефицит в интеллектуальной?”

Я удивился и спросил: “А в какой же ?”

“Конечно, в эмоциональной.”, - последовал ответ.

После этого, я выпал в осадок недели на полторы и в итоге пришел к следующему. Конечно, нельзя определенно утверждать, что данная зависимость имеет устойчивый характер и распространяется на всех без исключения, но представляется весьма вероятным, что описанная выше спираль включает в себя три этапа Ф, И, Э, которые последовательно сменяют друг друга. То есть после Ф и И не может идти снова Ф, а обязательно Э.

Разница между мужским и женским типом экономического поведения состоит в разном “направлении движения” по спирали, а именно:



Мужской тип Женский тип

Таким образом, перед нами графическое доказательство того факта, что даже в отношении экономической теории невозможно отказаться от рассмотрения половых различий. Кстати говоря, именно наука сексология сможет дать косвенное подтверждение правомерности применения данной схемы.

Переходный возраст для мужчин и для женщин, безусловно, характеризуется проблемами преимущественно в физической сфере. Это понятно. Затем у девушек наступает период “ожидания принца”, что явно свидетельствует о дефиците в эмоциональной сфере. Молодые люди в это время “хотят попробовать все”, что в целом предполагает доминирование дефицита в интеллектуальной сфере над прочими, хотя и не всегда.

И наконец, женщины вступают в “период невест”, когда надо делать социальный выбор (не только в браке, но и в карьере и т.д.). Это явно переносит основные акценты в интеллектуальную сферу. А мужчины, “познав жизнь”, ищут “девушку своей мечты”, что свидетельствует о преобладании дефицита в эмоциональной сфере.

Так, или примерно так рассуждает психология. Конечно, в моем изложении это звучит довольно вульгарно, и шаблонно, но на то мы и экономисты, чтобы все упростить и опошлить.

Однако, нам пора вернуться обратно.

Длительность процесса достижения удовлетворенности, к сожалению, не может быть определена хотя бы приблизительно. Одному человеку будет достаточно нескольких часов или минут, другой потратит на это половину жизни, третий может вообще не “одолеть” уровень, и либо переоценит свои потребности, либо окажется в больнице. На практике это может происходить столь стремительно, что исследователю достаточно трудно зафиксировать то или иное состояние даже у себя, не говоря уже о массовых наблюдениях. Конечно, этот факт весьма осложняет наблюдения

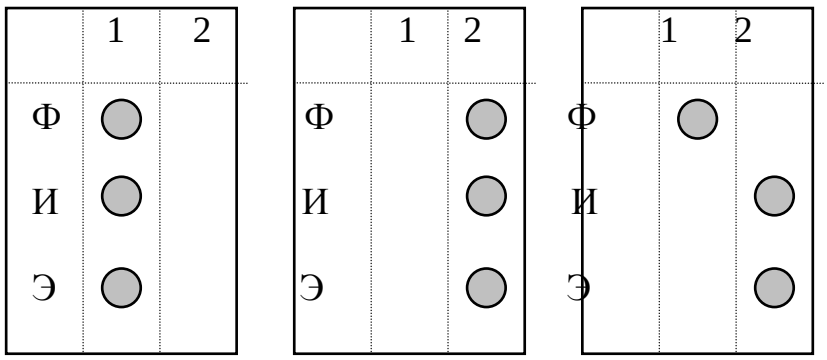
и делает их выводы достаточно приблизительными. Поэтому исследователю данного вопроса остается только “познавать мир через себя”, сверяя данные наблюдений со своим субъективным пониманием ситуации. Тем не менее, несмотря на высокий субъективизм оценок, проводить их необходимо, так как даже приблизительные выводы, основанные на данной методологии представляют большой интерес.

Косвенную помощь в этом могут оказать общественные стереотипы. Они ничего не скажут нам об уровне удовлетворенности, но дадут возможность определить наиболее вероятную реализационную сферу. Как мы условились, с одной стороны есть три способа расходования энергии: физический, эмоциональный и интеллектуальный, а с другой - внешняя и внутренняя сфера ее приложения (см. раздел о внешних факторах). Если соединить первое со вторым, то мы получим матрицу возможных положений человека по отношению к обществу, выражаясь языком маркетинга, то как он себя позиционирует. В каждую клетку таблицы мы вставим наиболее расхожий стереотип, бытующий в обществе (что, в принципе, может вовсе не иметь ничего общего с реальным историческим лицом).

	Внешняя сфера (1)	**Внутренняя сфера (2)**
Ф	Джеймс Бонд	Илья Муромец
И	Нобелевский лауреат	Волхв, чернокнижник
Э	Казанова, Дон Жуан	Кастанеда, Ванга

Вполне понятно, что каждый из нас имеет свои предпочтения относительно того, какие именно клетки занять. Но исходя из того, что их не может быть менее одной для каждого вида расходования энергии, можно составить следующий перечень:

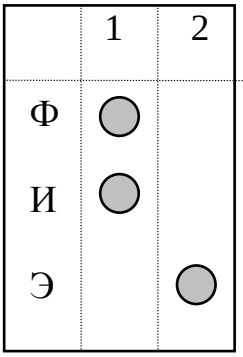
1) ”Король-солнце” **2) Циолковский** **3) Лев Яшин**



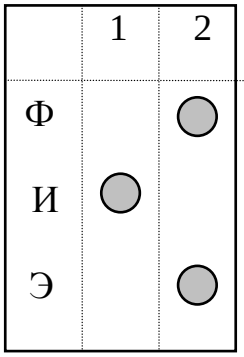
Первый и второй типы вполне понятны: уже стало традицией отождествлять названных людей с полюсами соответственно абсолютно внешней и абсолютно внутренней самореализации. Третий пример требует пояснения в основном для дам и мужчин, не интересующихся футболом (хотя мне трудно представить, чтобы кто-то в России не слышал о Яшине). Этот спортсмен, несмотря на свои выдающиеся достижения (внешняя Ф), не стал ни министром, ни комментатором, ни звездой полусвета, оставшись в на своем футбольном поприще, что, хотя и с натяжкой, можно считать внутреннем И и Э. Опять же мы рассуждаем более о восприятии этих

людей в массовом сознании, чем о их реальных качествах. Но это помогает понять принцип.

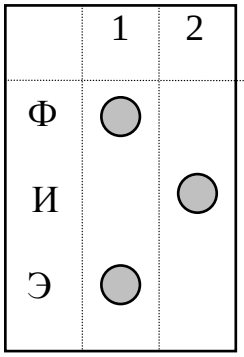
4) Светский лев



5) Ньютон

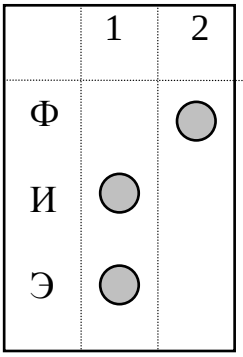


6) Герой-любовник

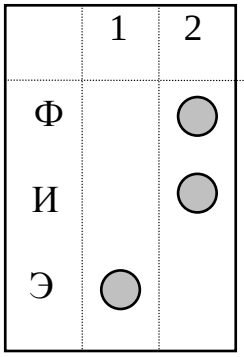


Два расхожих стереотипа (за номерами 4 и 6) и сэр Исаак Ньютон, ставший еще при жизни образцом служения науке. Все вроде бы ясно. И наконец, два последних типа.

7) Байрон-Пушкин



8) Ван Гог



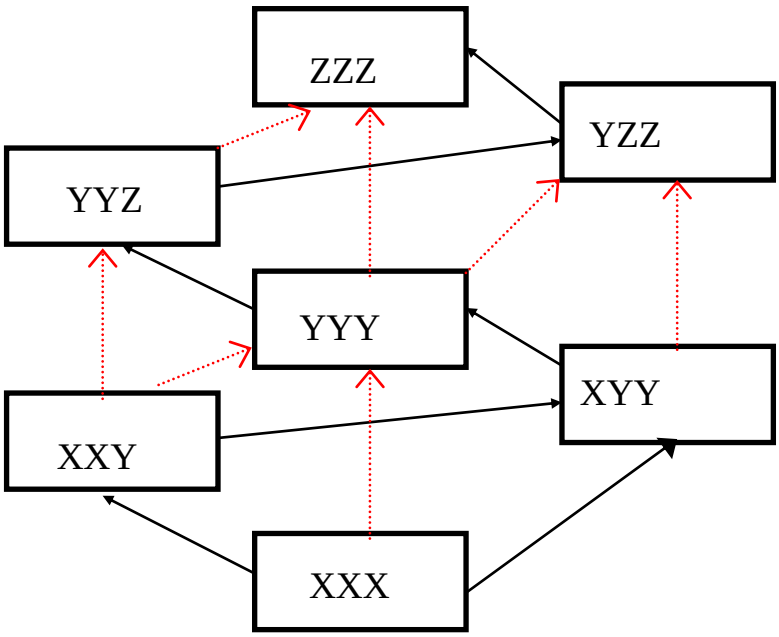
Известно, что лорд Байрон был лишен возможности нормального физического развития из-за травмы. Если бы не это обстоятельство, его, наверное, можно было бы отнести к типу король-солнце. К слову, Александр Сергеевич Пушкин имел такое же распределение, но на добровольной основе. Что касается восьмого типа, то из литературы (правда, полу художественного характера) известно, что Ван Гог ради

живописи бросил все и вел подвижнический образ жизни. На этом основании его можно считать относящимся к данному распределению.

Вот такая классификация. Что она дает практически? Зная характер распределения, мы можем прогнозировать характер поставленных целей и направление усилий по их достижению.

Теперь же мы можем уточнить понятие цели. Стремление к “счастью” - есть не что иное как попытка достичь состояния ZZZ . Но человек практически никогда не может сразу перейти из состояния XXX в ZZZ .

Как правило, процесс будет развиваться постепенно, от этапа к этапу, и потому дерево целей можно представить в следующем виде:



“Нормальным” считалось бы последовательное восхождение от XXX до ZZZ , что и изображено на схеме непрерывными линиями. Пунктиром же обозначены варианты, когда под влиянием ситуации или иных факторов происходит гораздо более значительное повышение (понижение) профиля, своего рода революционное изменение.

Вообще же, все это напоминает миф о Сизифе: человек прилагает титанические усилия для достижения состояния ZZZ но чаще всего восхождение кончается там же, где и начиналось, или чуть выше.

Прежде чем перейти к вопросам метрологии коллективного поведения, хотелось бы подвести краткие итоги :

1. Несмотря на то, что поведение человека не поддается измерению количественными методами, можно утверждать, что причины, лежащие в основе любого действия универсальны и могут быть с высокой степенью достоверности выстроены в виде качественной шкалы .

2. Эта шкала содержит два уровня по отношению к личности: внешний (стабилизирующее, пассивное начало) и внутренний (активное начало). Их взаимодействие определяет конкретные формы поведения людей. Толчком к развитию являются внутренние аспекты, а формы, масштабы, и другие особенности протекания процессов детерминируются внешними аспектами.

3. Основным принципом, определяющим поведенческую установку личности является стремление в каждый момент времени достигать удовлетворения во всех реализационных сферах, что на практике означает ликвидацию наиболее острого дефицита, возникающего как под влиянием внешней среды, так и в результате развития потребностей личности.

4. Базовая модель коллективного поведения.

Сразу оговоримся: коллективное поведение не есть общественное, хотя имеет сходные особенности и свойства. Принципиальная разница состоит в том, что для коллектива внешней средой служат более крупные образования: другой коллектив, социальные группы, общество в целом. Для общества внешняя среда - другие системы: природа, например. Когда мы коснемся темы конфликтов, на этом необходимо будет остановиться подробнее. Задача данного раздела: определить соотношение между принципами индивидуального и коллективного поведения.

"Каким образом многим миллионам людей удается достичь необычайной согласованности своих действий...? Каким образом они могут координировать свои усилия с той высокой степенью точности, которая необходима для производства такого большого количества сложных благ? ...Согласованность в таких колоссальных масштабах может достигаться, только если имеются важные предпосылки"[17]

Не увлекаясь колоссальностью масштабов, отметим для себя важный момент: объединение людей в коллектив происходит под воздействием некоторых закономерностей. Фридрих Энгельс высказался на этот счет более четко :

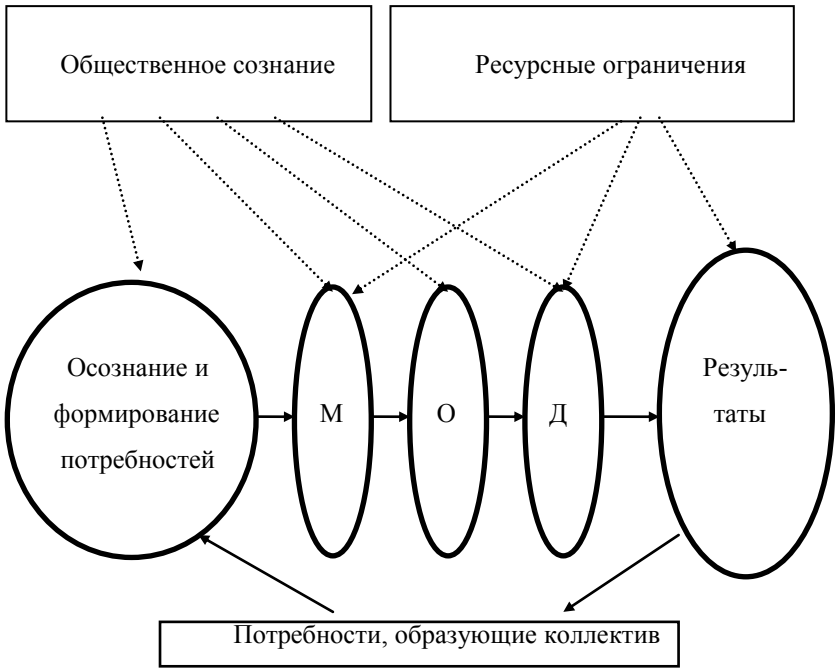
"Чем больше какая-нибудь общественная деятельность, целый ряд общественных процессов ускользает из под контроля людей, выходит из под их власти, чем более эта деятельность кажется предоставленной чистой случайности, тем больше с естественной необходимостью пробивают себе дорогу в рамках этой случайности свойственные ей внутренние законы."[18]

Причиной образования первобытного коллектива стал инстинкт самосохранения, или, в наших терминах, потребности поддержания жизни и безопасности. По мере развития цивилизации коллективы, конечно, сильно видоизменились, но принципы, по которым они возникают остались прежними. Поэтому можно утверждать, что потребности побуждают людей объединяться в коллектив, являясь исходным моментом его формирования. И, в отличии от индивидуального поведения, цикл континуума надо начинать именно с них. Логика такова: потребности побуждают людей искать общие интересы, налаживать необходимые контакты и совместно действовать на благо общей цели.

---

[17] Пол Хейне "Экономический образ мышления"; Москва, "Дело" 1991, с 7

[18] Ф.Энгельс "Происхождение семьи, частной собственности и государства"; Москва, Издательство политической литературы 1978г., стр.196.



Основные элементы поведенческой триады те же самые, что и в модели индивидуального поведения, принципы формирования потребностей совпадают, но одна деталь требует особого внимания: в коллективе не цели определяют потребности, а потребности - цели.

При огромном разнообразии существующих коллективов: от семьи до политической партии их объединяют какие-то общие потребности, на основе которых формулируется цель и затем совершаются действия для ее достижения. Указанное отличие коллективного поведения от индивидуального в целом определяет их взаимоотношения, а значит и взаимосвязи. Поэтому, нам необходимо подробно разобрать этот вопрос.

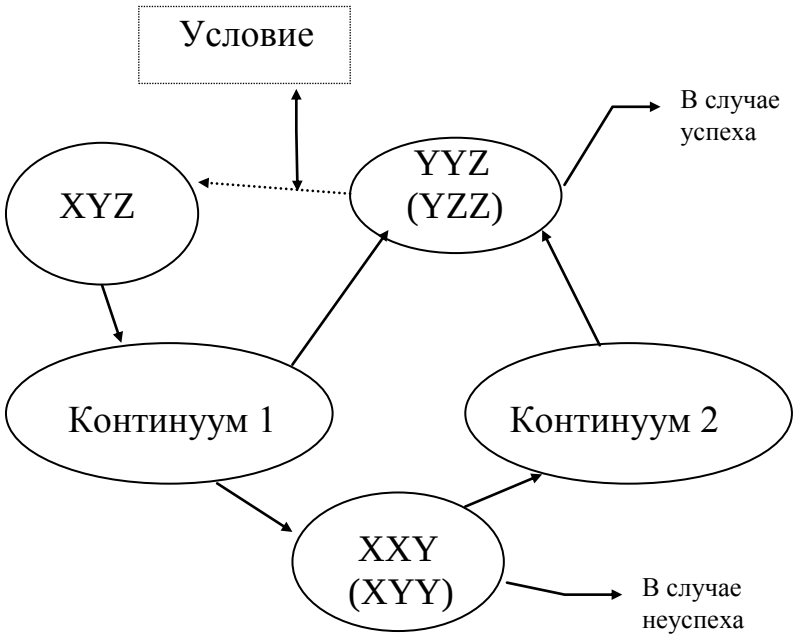
Коллективы, как известно, бывают разные. Некоторые возникают буквально на час, другие могут существовать столетиями. Одни являются источниками напряженности и дестабилизируют все общество, другие же, наоборот, умиротворяют окружающих и способствуют стабилизации.

Побудительным моментом для объединения в коллектив служит общий, или в общих чертах сходный дефицит в структуре потребностей у разных людей. Значит начинается процесс примерно также.

Допустим, что достаточно большое количество людей, имея профиль XYZ, испытывает дефицит в физической сфере. Они хотят больше двигаться, бывать на природе и для этого решили совместно пойти в туристический поход. Предположим, что все прошло прекрасно и через месяц они вернулись из отпуска, преимущественно имея профиль YYZ, или YZZ (хотя кто-то может иметь и ZZZ). Довольные туристы договорились между собой каждый отпуск проводить точно так же. Таким образом, мы имеем исходное, желаемое состояние, комплекс мер по его достижению, а также условие, при котором процесс возобновляется вновь (в данном случае: “как только представится возможность, обязательно идем в поход все вместе”).

Если представить, что в результате Континуума 1 некоторые люди остались неудовлетворенны (например, в походе не повезло с погодой, или с коллективом), и вместо желаемого профиля YYZ получился XXY, то в этом случае логично ожидать какого-то другого Континуума 2 (а если и он окажется неудачным: то и 3,4... n, до тех пор пока удовлетворенность не будет достигнута, или не иссякнут ресурсы), призванного достичь поставленной цели в виде желаемого состояния.

Это отражено в схеме модели малого цикла коллективного поведения:



В данном случае мы описали наиболее простой, так называемый поддерживающий тип коллектива. Основная его особенность в том, что согласованные действия людей начинают осуществляться при выполнении определенных условий, в нашем примере - понижении профиля до XYZ и предоставления оплачиваемого отпуска. Из числа существующих коллективов поддерживающий тип составляет подавляющее большинство. Это и “трудовой коллектив” предприятия, на котором вы зарабатываете себе на жизнь, и компания друзей, в которой приятно провести досуг, посплетничать, или перекинуться в карты, и общество обманутых вкладчиков, пытающееся вернуть неосмотрительно вложенные средства. В любом случае, в такой коллектив людей объединяет, во-первых, сходный дефицит в структуре потребностей, а во-вторых - единый способ его

преодоления. Соответственно, срок жизни такого коллектива определяется тем, насколько скоро такой дефицит будет ликвидирован.

Однако, ситуация в корне меняется, если в основе образования коллектива лежит не стремление ограничить падение профиля и развитие неудовлетворенности, а желание достичь определенного уровня и “закрепиться” на нем. В своем максимуме это выражается в постановке цели, аналогичной той, которую ставит перед собой человек: ZZZ . Но поскольку проблема согласования конкретных воплощений цели разными людьми никуда не исчезает, в реальности данный уровень несколько ниже, но не менее YYY.

Принципиальное отличие от первого случая состоит в том, что членов такого коллектива объединяет не какая-то текущая проблема, а долговременный стратегический интерес, причем на основе связанного комплекса ценностных критериев. В дальнейшем мы будем называть такой коллектив достигающим или целевым, так как его члены имеют намерение достигнуть некоторого общего состояния, через воплощение в жизнь определенной программы. Функциональная разница состоит в том, что условие возобновления процесса сформулировано так, что он не прекращается до тех пор, пока существует коллектив. Механизм аналогичен модели индивидуального поведения: по получении положительного результата и достижении желаемого уровня удовлетворенности практически сразу происходит переоценка и то, что было хорошо вчера перестает удовлетворять людей уже сегодня.

Коллектив поддерживающего типа возникает по мере необходимости и распадается как только таковая исчезает. Достигающий тип коллектива существует до тех пор, пока развитие потребностей его членов идет приблизительно в сходном направлении. Наиболее распространенными примерами могут служит политические партии, религиозные объединения, спортивные команды, хотя не стоит полагать, что в реальной жизни часто можно встретить в чистом виде такой коллектив, особенно если он состоит из достаточно большого количества людей. В этой связи вспоминается Конвент времен Великой Французской Революции. Вошедшее в историю противостояние “горы” и “болота” - революционеров якобинцев и умеренных жирондистов прекрасно иллюстрирует интересующие нас взаимоотношения.

На практике любой большой коллектив в той или иной степени состоит из “ядра”: некоторой группы людей, которую можно признать достигающим мини-коллективом и “болота” - более пассивной части коллектива, имеющей поддерживающий характер. В конечном итоге характер коллектива в целом определяется соотношением сил между ядром и болотом. Либо ядро ведет за собой болото, и тогда этот коллектив является достигающим, либо болото умеряет пыл ядра и коллектив остается поддерживающим.

Чтобы в сознании читателя более четко отложилась разница между типами коллективов, представим ее в виде таблицы целей (императивов), характерных для каждого уровня удовлетворенности. Конечно, воспринимать это следует с известной долей условности.

Уровень удовлетворенности	**Поддерживающий коллектив**	**Достигающий коллектив**
XXX	Не умереть с голоду	----
XXY	Не впасть в нищету	Побороть нужду
XXZ	Сохранить что-то “святое”	Найти свет в конце тоннеля
XYY	“Сохранить лицо” или быть в безопасности	Встать на ноги
XYZ	Быть (остаться) самим собой	Стать самим собой
YYY	Быть не хуже других	Быть как все “нормальные” люди
YYZ	Выделяться из толпы	Добиться успеха
YZZ (ZZZ)	Оставить все как есть	Достичь идеала

Но для каждого императива есть еще и реализационная сфера, о которой мы говорили и в разделе о внешних факторах и в разделе индивидуального поведения. Еще одно важное различие поддерживающего и достигающего коллектива состоит в том, что достигающему типу необходимо информировать окружающее общество о “проделанной работе”, так как при достижении им какого-либо уровня в его оценке важно также мнение внешней среды, а если достижения коллектива лежат во внешней реализационной сфере, то это условие является просто необходимым.

Однако, применительно к экономическому поведению в долгосрочном периоде почти всегда будет доминировать поддерживающий тип. В частности, в отношении процессов потребления и обмена в обществе это выполняется практически без исключений. Процессы присвоения и распределения, наоборот, можно считать вотчиной достигающей модели коллектива. И промежуточное положение занимают процессы производства и управления, в зависимости от ситуации склоняясь то в одну, то в другую сторону.

Но какой бы ни была модель коллективного поведения его отличают следующие особенности:

1. Коллектив объединяет стремление людей удовлетворить сходным путем некоторые личные потребности. Поэтому, срок жизни

коллектива определяется тем насколько удачно и быстро эти потребности могут быть удовлетворены в рамках сложившейся ситуации и ресурсных ограничений.

2. Практически любой коллектив имеет сложную внутреннюю структуру, в которой можно выделить достигающую (активную) и поддерживающую (пассивную) составляющие, находящиеся в диалектическом единстве.

Глава 2:
Общая теория неравновесия или микроэкономический ревизионизм.

Уинстон Черчилль однажды замечательно сказал: “Демократия, безусловно, является наихудшей формой правления, если не считать все остальные”. То же самое можно отнести и к микроэкономике в ее неоклассической интерпретации.

С первых дней ее существования, еще в редакции кембриджской школы, австрийцев и маржиналистов, посыпались справедливые упреки в, мягко скажем, неполном соответствии декларируемых задач и методологии их решения. Однако, ни один из критиков, делая существенные и справедливые по сути замечания не смог предложить принципиально иного объяснения развития экономических процессов, без использования, пусть даже в самой незначительной мере, элементов классической модели: спроса, предложения и их равновесия. С одной стороны, это свидетельствует в пользу существенности положенной в основу классического и неоклассического анализа, но, с другой стороны, поощряет размножение чудовищного количества примитивистских концепций, олицетворением которого стал “Экономикс” Макконела и Брю.

Собственно критика неоклассического подхода не является нашей основной целью, поскольку недостатки его очевидны. Российская школа всегда более тяготела к институционализму. Однако, и в англосаксонском лагере далеко не все поддерживают воззрения неоклассиков. В качестве иллюстрации приведу отрывок из “Алхимии финансов” Дж. Сороса[19], который как раз и выступает против такого подхода:

“Постулат о полноте знания является весьма подозрительным, так как понимание ситуации ее участником не может рассматриваться как знание... Экономисты-классики, несомненно, использовали этот постулат именно в том значении, в котором я нашел его спорным, поскольку мыслители девятнадцатого века не так хорошо представляли себе границы человеческого знания, как мы представляем их сегодня. По мере того, как начали выходить на поверхность эпистемологические вопросы, сторонники теории нашли, что они могут обойти их, используя более скромное слово: информация.

К сожалению, для сохранения стройности теории такой формулировки все еще недостаточно. Чтобы скрыть этот изъян, современные экономисты использовали просто гениальный прием: они

[19] Д.Сорос “Алхимия финансов”;Москва, “Инфра-М”, 1996, стр 35-36.

выдвинули утверждение о том, что кривые спроса и предложения должны считаться данными....

Утверждалось, что задачей экономики является изучение взаимосвязи между спросом и предложением, а не этих категорий как таковых."

Итак, основная проблема, на которой сосредоточили свое внимание неоклассики - общее равновесие на товарном и финансовом рынке. Сама по себе идея равновесия, наверное ни у кого не вызывает протеста. Основная претензия состоит в том, что слишком уж много небесспорных допущений делается на этом пути.

Основные из них можно свести к следующим:

1) Теория поведения потребителей, основанная исключительно на оптимизирующей модели.

2) Концепция совершенной конкуренции.

3) Положение о том, что экономическая система всегда стремится к равновесию.

То, что мы знаем сегодня под названием "микроэкономическая теория" включает в себя первые два допущения, а третье присутствует в ней в неявном виде. Поэтому вполне логично будет обратиться к анализу некоторых положений микроэкономики, касающихся поведения потребителей и производителей.

1. Теория поведения потребителей и спрос.

Современная микроэкономическая теория в лице Пиндайка и Рубинфельда гласит:

“Теория поведения потребителя начинается с трех основных предположений, касающихся предпочтений потребителем одного набора товаров другому.

Первая предпосылка заключается в том, что предпочтения уже сформировались ...

Вторым важным предположением является то, что предпочтения транзитивны, то есть, если потребитель предпочитает набор А набору В, а набор В набору С, то набор А он предпочтет С.

Третье предположение гласит, что все товары хороши (то есть желательны), и, оставив в стороне стоимость, потребители всегда предпочитают большее количество товара меньшему...“ [20].

Придраться вроде бы не к чему, если вы конечно не отрицаете неоклассицизм целиком и просто по определению. Но все же существует два тонких момента, которыми можно воспользоваться для того, чтобы попробовать побить микроэкономистов их же оружием.

Попробуем поставить вопрос так: есть ли разница в формировании спроса на товары, удовлетворяющие разные группы потребностей ?

В первой главе мы вместе с Херцбергом и разделили потребности на гигиенические факторы и мотивации. Для гигиенических факторов, то есть потребностей поддержания жизни, уверенности и общения, характерны товары и услуги повседневного спроса и достаточно стабильного ассортимента: почти все виды продовольствия, значительная часть непродовольственных товаров (одежда, обувь, бытовая техника), коммунальные, транспортные и прочие подобные услуги. На практике мы можем убедиться, что для таких товаров (услуг) теория рационального выбора работает прекрасно. В любом учебнике или лекционном курсе все примеры приведены именно из этой группы товаров. Единственное, что омрачает картину, так это упоминавшееся уже обстоятельство, состоящее в том, что один и тот же товар может удовлетворять разные группы потребностей.

Например, при покупке бытовой техники (пылесоса, стиральной машины, или видеомагнитофона) помимо реальных качественных характеристик имеет значение и престиж модели, марки и т.д. В этом случае довольно сложно определить за что, собственно, заплатил потребитель: за качество, или за марку, или еще что-либо. Обычно ответ

[20] “Микроэкономика” Р.Пиндайк, Д.Рубенфельд; Москва “Экономика”,“Дело” 1992 г.; с 67-68

напрашивается следующий: сумму, заплаченную потребителем дополнительно за престиж и повышенное качество косвенно можно определить сравнив цену товара с ценой близкой по реальным качественным характеристикам, но неизвестной модели, или с подделкой под марку, которыми, в частности, изобилует российский рынок.

Таким образом, теория рационального выбора вполне применима в отношении товаров, удовлетворяющих потребности трех низших уровней. Утверждать это можно по той причине, что названные группы товаров предназначены для удовлетворения потребностей, которые мы еще называем повседневными, имеют регулярный характер и поведение потребителей не претерпевает с течением времени существенных изменений (без очень серьезных на то оснований, вроде резкого сокращения предложения).

В отношении мотиваций, или потребностей в признании и самоактуализации, действует несколько другие правила. Дело в том, что набор товаров, удовлетворяющих эти группы потребностей гораздо в большей степени подвержен изменениям. Причиной этого является не только быстрая смена тенденций в моде и понимании конкретного воплощения престижа, что, конечно, уже само по себе ускоряет развитие жизненного цикла товаров и обновление товарных групп. Формирование мотиваций неразрывно связано с культурной средой общества, и здесь нам необходимо вспомнить описание культурных аспектов влияния внешней среды на экономическое поведение.

Чтобы понять как ведет себя потребитель в данном случае мы должны вернуться к тому, от чего, по мнению Сороса, экономисты шарахаются как черт от ладана: к изучению категорий спроса и предложения как таковых. Это позволит не только прояснить частные случаи поведения потребителей, но и по-новому взглянуть на теорию потребительского выбора в целом.

Начнем, как водится, с функции полезности. Не одно поколение исследователей сломало голову в поисках определения и описания этой самой функции, которая по идее является ключом к построению кривой спроса. Но поскольку желаемого прорыва на этом направлении не случилось, то и кривые спроса по сей день остаются теоретической субстанцией, данной нам в смутных, но устойчивых ощущениях.

В итоге определение функции полезности отдано на откуп эконометристам и поэтому выглядит завораживающе, но совершенно непонятно. Ниже приводится краткий математический конспект, который озвучивается практически без изменений во всех учебниках и лекционных курсах:

U = F(x1, x2, ... xn) - функция полезности как функция многих переменных.

Существуют различные наборы благ, которые могут быть оценены по тем же переменным x1, x2 .... xn. Если набор X предпочтительней набора У, то это означает, что U(X) > U(У).

Иными словами, речь идет о транзитивности наборов благ, что в реальной жизни выполняется не всегда.

Функция полезности имеет два важнейших свойства:

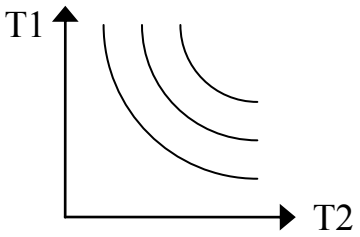
1) Возрастание по каждой переменной. То есть, частные производные U по всем переменным x1, x2, ... xn больше нуля.

2) Убывание предельной полезности. То есть, вторые частные производные по каждой переменной x1, x2, ... xn меньше нуля.

Из этого следует, что для двух товаров Т1 и Т2 карта кривых безразличия примет вид:

$$T1 = \mathbf{a}/T2 + \mathbf{в}$$

или, в графическом изображении:



Итого, мы получаем базу для построения кривых спроса с помощью бюджетной линии и т.д. Но поскольку параметры **а** и **в** неопределенны, то все предыдущие усилия нам никакой ощутимой пользы не принесут.

Что мы можем предпринять в этой ситуации ?

Во-первых, не связываться с функцией полезности в целом. Нам нужно определить всего два параметра, их поиском мы и должны заниматься. Во-вторых, если большая наука не помогает надо использовать дедовский способ: подогнать подо что-нибудь симпатичное и по возможности как-то это обосновать.

В первой главе мы рассматривали изокванты расходования варьируемого времени. Помимо того, что они чисто визуально похожи на кривые безразличия, есть еще одно соображение, которое позволяет использовать их в этом качестве.

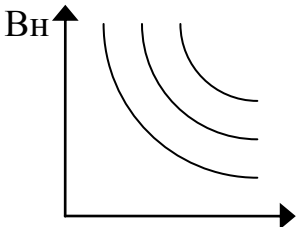
Когда мы рассматриваем два товара (набора товаров), то неизбежно один из них будет удовлетворять потребности способом, более относящимся ко внешней реализационной сфере, а другой - ко внутренней.

Вполне естественно, что предпочтения относительно этих товаров будут определяться предпочтениями в распределении варьируемого времени между реализационными сферами. Поэтому, допущение о том, что **кривые безразличия будут подобны изоквантам расходования варьируемого времени** не выглядит столь уж невероятным.

Если мы примем во внимание тот факт, что распределение варьируемого времени все-таки поддается достаточно точному измерению или эмпирической оценке, то налицо существенный шаг вперед.

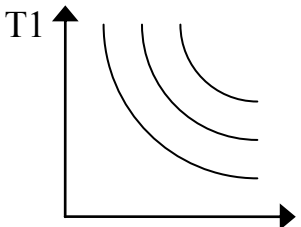
Итак, мы имеем товары Т1 и Т2, причем для потребителя Т1 относится ко внешней реализационной сфере.

Кривые распределения варьируемого времени и кривые безразличия для Т1 и Т2 будут иметь вид:



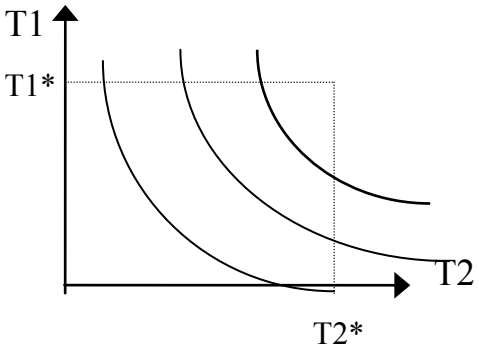
1) Вн = К1/Внутр + В1
2) Вн = К2/Внутр + В2
3) Вн = К3/Внутр + В3

где К1, К2, К3, В1, В2, В3 - параметры, которые “перекочуют” на карту безразличия.



1) Т1 = К1/Т2 + В1
2) Т1 = К2/Т2 + В2
3) Т1 = К3/Т2 + В3

Теперь второй существенный момент: ограничения. Пока нас не очень волнует их природа, они могут быть вызваны физическим насыщением, общественными ограничениями, внутренними установками потребителя. На карте безразличия в самом простом случае это можно отразить как прямые, параллельные осям координат. Предполагается, что они достаточно существенны, чтобы помешать потребителю в неограниченном наращивании количества потребляемых товаров или благ.



T1* и T2* показывают предельное количество товаров T1 и T2, которое потребитель готов потреблять. Вместе с осями координат они ограничивают поле реального выбора, которое существенно отличается от классических микроэкономических представлений. Если мы попробуем совместить это с соответствующими бюджетными линиями, то получится следующее:

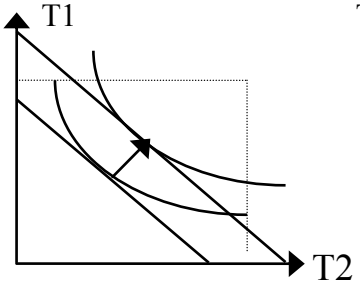


рис.1

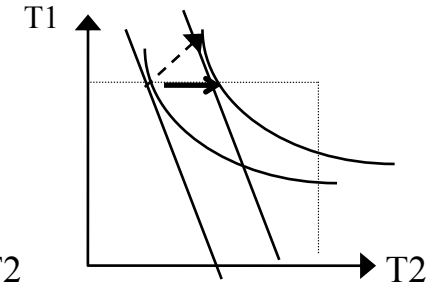


рис.2

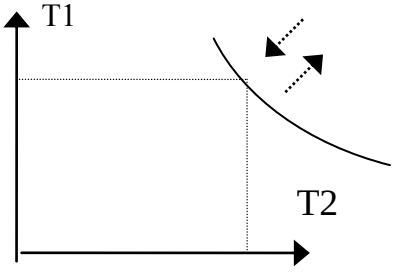


Рис. 3

На рисунке 1 изображена ситуация, совпадающая с традиционной микроэкономической теорией. Пока потребитель находится далеко от границ все вполне соответствует неоклассической концепции. Стрелкой показано направление изменения потребляемого количества товаров Т1 и Т2 с ростом дохода (падением их цен, что одно и то же).

Рисунок 2 иллюстрирует ситуацию, когда по одному из товаров потребитель выходит на границу возможного потребления. Видно, что в этом случае будет иметь место угловое решение, которое отличается от оптимального. Пунктирной стрелкой обозначено направление в котором должно было бы возрастать потребление товаров Т1 и Т1 с ростом дохода без внеэкономических ограничений, а непрерывной стрелкой - фактическое направление роста потребления (только по товару Т2).

На рисунке 3 показана ситуация, когда по обеим товарам достигнут максимально допустимый уровень. И здесь любое увеличение дохода не приводит к росту потребляемого количества, так как эволюционным путем расти дальше некуда.

Чтобы лучше понимать механизм развития процесса вниманию читателя предлагается небольшой пример.

Пусть кривые безразличия имеют вид:

Уровень полезности	Кривая
U1	T1 = 10/T2 + 2
U2	T1 = 11/T2 + 5
U3	T1 = 12/T2 + 6,5

Предположим также, что цена Т1 = 5 рублей, а цена Т2 = 8 рублей, а соответствующие бюджетные линии имеют вид:

Уровень дохода (руб.)	Бюджетная линия
50	T1 = 10 - 1,6*T2
67	T1 = 13,39 - 1,6*T2
104	T1 = 20,8 - 1,6*T2

Кроме того, внеэкономические ограничения на потребление составляют по товару Т1 не более 9 единиц, а по товару Т2 - не более 8.
То есть T1max = 8, T2max = 8.
Найдем точки пересечения (касания) кривых безразличия и соответствующих бюджетных линий. Для этого необходимо приравнять первые производные обеих функций.

Опуская технику расчета, приведем только конечные данные:

Пересечение кривых	Точка (T1;T2)
U1 и Д-50	T1 = 6; T2 = 2,5
U2 и Д-67	T1 = 9,19; T2 = 2,62
U3 и Д-104	T1 = 9; T2 = 8 (не оптимальное)

Здесь мы можем снова обратиться к трем рисункам, которые разбирались выше. В случае пересечения U1 и бюджетной линии с доходом 50 (Д-50) мы имеем классическую микроэкономическую ситуацию.

Когда пересекаются U2 и Д-67, то по T1 оптимальный уровень становится больше "разрешенного" внеэкономическими ограничениями. Если последние непреодолимы, то с неизбежностью следует ситуация, когда потребление T1 упадет до 8 единиц, а потребление T2 должно возрасти до 3,66 единиц, для того, чтобы сохранить прежний уровень полезности[21].

Если посмотреть на то, как изменятся затраты потребителя в этом случае, то:

1) Экономический оптимум: Д = 5*9,19 + 8*2,62 = 66,91 (руб.)

2) Внеэкономический оптимум: Д = 5*8 + 8*3,66 = 69,28 (руб.)

То есть, потребителю придется потратить на 2 рубля 37 копеек (или на 3,5%) больше, чтобы сохранить тот же уровень удовлетворенности.

Но это еще цветочки по сравнению с ситуацией №3. В этом случае потребитель вообще лишен какого бы то ни было выбора, в том смысле, что увеличить потребление ни одного из товаров невозможно. Поэтому, любое дальнейшее повышение дохода ведет не к увеличению потребляемого количества, а только к повышению цен. Например, в начальный момент времени, бюджет потребителя составлял 104 рубля. Пусть его возможности возросли до 120 рублей. Если бы не существовало границ, вполне вероятно, что потребитель увеличил бы количество товаров T1 и T2. Но поскольку это невозможно, происходит обычный рост цен. Каким он может быть - это мы увидим в главе о колебаниях и циклах. А сейчас предлагается построить кривую спроса на наши многострадальные товары T1 и T2.

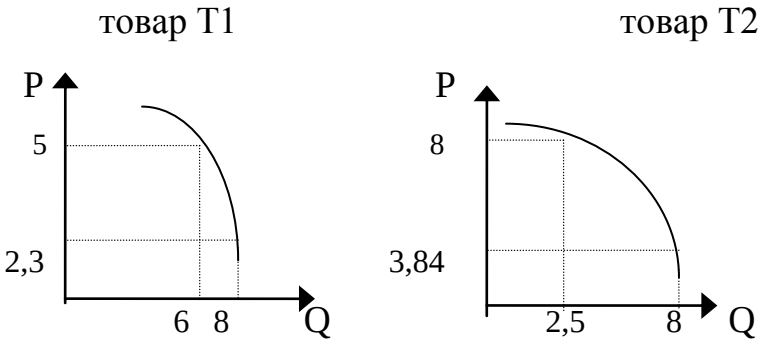
Для этого у нас уже есть все данные, только надо будет представить дело так, что вместо увеличения дохода происходит снижение

[21] Из уравнения T1 = 11/T2 + 5 при T1 = 8.

цен. Естественно, для простоты предположим, что оно одинаково затрагивает и Т1 и Т2. Темп роста дохода, поэтому, приравняем к темпу падения цены и пересчитаем новые цены.

Доход	Цена Т1	Кол-во Т1	Цена Т2	Кол-во Т2
50	5	6	8	2,5
67	3,73	8	5,79	3,66
104	2,4	8	3,84	8
120	2,08	8	3,33	8

Графики же получаются примерно такие:



То есть, кривые спроса получаются загнутыми совсем в другую сторону, чем это принято считать в микроэкономической теории. Это один из первых гвоздей, который надо вбить в гроб концепции рационального поведения и общего равновесия.

В самом деле, по обеим товарам рано или поздно наступает такой уровень, когда кривая спроса становится полностью неэластичной. Справедливости ради надо сказать, что в микроэкономике такой случай предусмотрен, но там он связан прежде всего с физической невозможностью наращивать потребление, что вообще-то достаточно редкий случай. Но границы, о которых ведем речь мы, в подавляющем большинстве случаев связаны как раз с общественной жизнью людей, а не с обжорством. Даже самый поверхностный анализ показывает, что микроэкономические оптимизирующие саги относятся далеко не ко всем случаям, и уж точно не к подавляющему большинству. Более того,

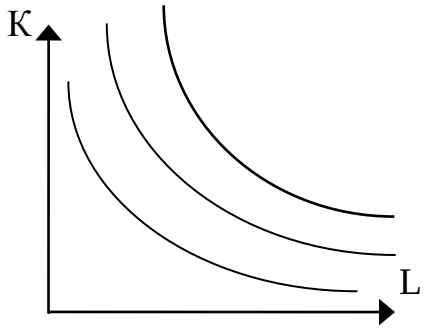
характер этих ограничений служит причиной встроенного неравновесия между спросом и предложением. Но об этом мы поговорим в свой черед, а пока рассмотрим проблемы построения кривой предложения.

2. Здравый смысл производителя, или история о том, как трудно контролировать расходы.

Если мысль о том, что потребитель редко ведет себя оптимально обычно не отрицается даже самыми рьяными неоклассиками, то в отношении поведения производителей бытует прямо противоположное мнение. Пожалуй, первым, кто всерьез усомнился в возможности фирмы осуществлять рациональную линию поведения был Веблен. Но даже сегодня большинство экономистов предполагает, что все отклонения от оптимального поведения фирмы возникают вследствие плохого управления, некомпетентности, пьянства и прочих человеческих пороков.

Трудно судить о том, как в действительности выглядит оптимальное поведение фирмы, потому что его, как и совершенной конкуренции, в рамках которой оно должно существовать, никто никогда не видел. Наиболее очевидные причины по которым невозможно достичь теоретического оптимума все те же: несовершенство информации и вытекающее из него несовершенное понимание ситуации. Кроме того, над конкретным менеджером и предпринимателем довлеют внеэкономические соображения и личные интересы (пристроить “нужного человека” или родственника на теплое место и т.д.). Ну и конечно, имеет место обычная некомпетентность и не вынужденные ошибки и просчеты.

В своем анализе мы сосредоточим внимание на несовершенстве информации и понимания, не касаясь всего прочего, поскольку это уже не экономика. Выражается это несовершенство прежде всего в невозможности точно оценить и контролировать издержки. Напомню, что в микроэкономике под издержками понимается все затраты ресурсов, как оплаченные (т.е. проведенные по бухгалтерии), так и неоплаченные (оплата труда предпринимателя и прочее). В самом общем виде издержки на производство определенного объема продукции могут быть представлены как комбинация двух факторов: труда и капитала. Это не что иное, как известные нам изокосты:



Каждая кривая соответствует определенному уровню выпуска продукции, а каждая точка на кривой - определенной технологии производства. В теоретическом плане определение этих кривых трудностей не представляло бы, если бы не было упоминавшегося уже несовершенства понимания.

Опять возникает традиционный вопрос: что делать ?

Основным компонентом, вызывающем неопределенность являются те самые неоплачиваемые издержки, которые несет непосредственно человек, принимающий решения. В условиях недостатка информации или низкого ее качества решающее значение приобретают его предпочтения и целевые установки. Если второе в каждом случае будет разным, то относительно характера предпочтений мы вполне можем делать выводы на основании .... все тех же изоквант расходования варьируемого времени.

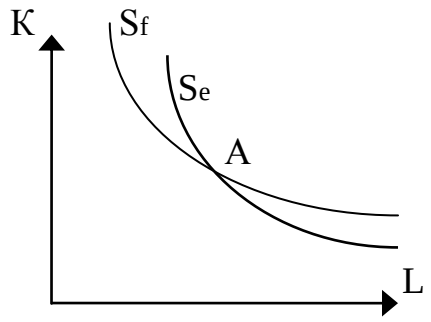
В используемой модели и капитал, и труд имеют сложную природу. Но в силу своих физических особенностей капитал более уместно будет отнести к внешнему (по отношению к человеку) фактору, так как он чаще всего воплощен в машинах, оборудовании, недвижимости и т.д., а труд можно определить скорее как внутренний фактор. И если человек, принимающий решения, не обладает достаточной информацией для адекватной оценки производственных возможностей своего предприятия, то представляется вполне вероятным, что его попытка “субъективно” оценить эти возможности приведет к тому, что в таком случае изокосты примут такую же форму, как и кривые распределения варьируемого времени между реализационными сферами.

Другими словами, второе глобальное допущение концепции неравновесия состоит в том, что **изокванты варьируемого времени будут подобны “предполагаемым” изокостам, формирующимся в условиях неполноты информации**. Собственно, этому есть и чисто бытовое объяснение. В обычной жизни если мы чего-то не знаем, то будем действовать по интуиции, которая базируется на основании наших

представлений об окружающем мире, каковые выражаются в том числе и характером распределения варьируемого времени.

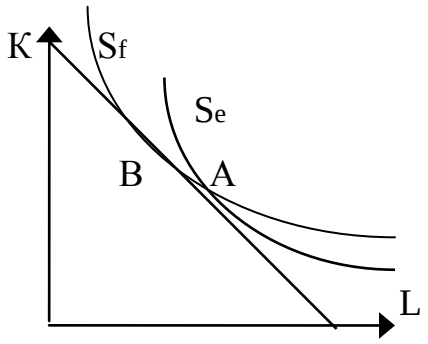
Внимательный читатель, наверное, заметил, что автор пытается сделать второй раз один и тот же финт ушами. Действительно, использовав вторично коэффициенты **а** и **в** для построения “ожидаемой” изокосты мы повторяем историю с кривыми безразличия. Но далее события будут развиваться несколько иначе.

Мы имеем фактическое распределение издержек и ожидаемое. Вполне понятно, что если ожидания соответствуют реальности, то обе кривые совпадают, то проблем нет никаких. Налицо торжество господ Пиндайка, Рубинфельда и иже с ними (имя им легион) - микроэкономическая теория работает в полном объеме. Если же кривые не совпадут, то логично ожидать, что они пересекутся в некоторой точке, на которой нам необходимо сосредоточить особое внимание. Ниже на графике представлена такая ситуация.



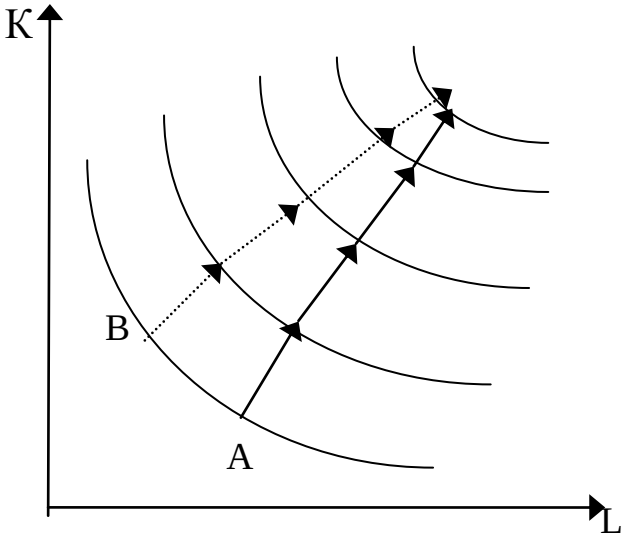
где:
Sf - фактически существующая изокоста
Se - “ожидаемая” изокоста, подобная изокванте варьируемого времени

Точка А является точкой пересечения кривых, и указывает на тот способ производства, который будет выбран с наибольшей вероятностью. Ясно, что совершенно необязательно он будет на самом деле оптимальным, но по мнению лица, принимающего решение, лучше будет придумать трудно. Если оптимум находится в точке В (см. рисунок), а кривые пересекаются в точке А, то вероятнее всего в итоге производство будет осуществляться по технологии А.



Итак, мы теперь можем сказать, что знаем как люди ошибаются. Налицо неэффективное распределение ресурсов, вызванное несовершенством понимания (недостатком информации). Прибавим к этому все прочие аспекты, которые мы перечислили, но не рассматривали, тогда становится ясно, что выбор оптимального сочетания производственных факторов в реальной жизни встречается приблизительно так же часто, как и совершенная конкуренция. Почти всегда существует разрыв между точкой А и точкой В, который в конце концов выражается в дополнительных, “избыточных” издержках на производство продукции, а значит - влияет на кривую предложения. Что это означает на практическом уровне? Например, непредвиденные сбои оборудования управленческие ошибки, воровство со склада, выплата вознаграждения за потерянную печать организации после бурного празднования Нового года и т.д.

В конечном итоге эти необязательные затраты отразится на кривой издержек следующим образом:



Пунктирными стрелками показан оптимальный “теоретический” путь, который должен быть при полноте информации. А непрерывными стрелками показан реальный путь увеличения предложения.

Видно, что по мере наращивания объемов производства точки А и В будут сближаться. Этому есть вполне рациональное объяснение.

Во-первых, доля “избыточных” издержек в общих издержках с ростом объемов выпуска падает, так как в обычной ситуации “избыточные” издержки растут медленнее, чем постоянные. Например, вы открыли фирму и устроили туда свою тещу на большой оклад вторым бухгалтером, хотя она так ни разу на работу и не пришла. Если дела пошли в гору, и обороты увеличились в 10-20 раз, то вряд ли ее зарплата возрастет в такой же степени, хотя, конечно, всякое бывает.

Во-вторых, с ростом масштаба производства возрастают издержки на управление, транзакции и т.п. Поэтому, не исключено, что часть “избыточных” издержек войдет в необходимые вполне эволюционным путем. Таким образом, если пунктирная линия В характеризует классическую кривую предложения, которая имеет форму близкую к экспоненте (рис. 1), то кривая предложения выстроенная по линии А будет иметь несколько более сложную форму (рис. 2).

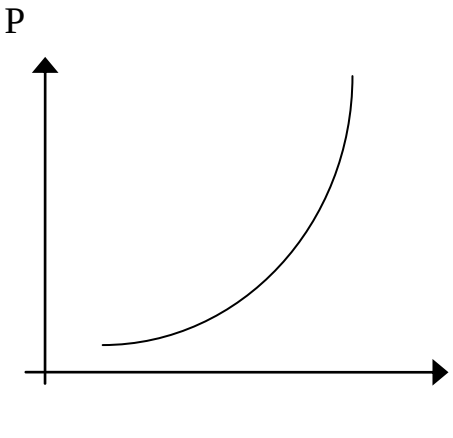


рис.1

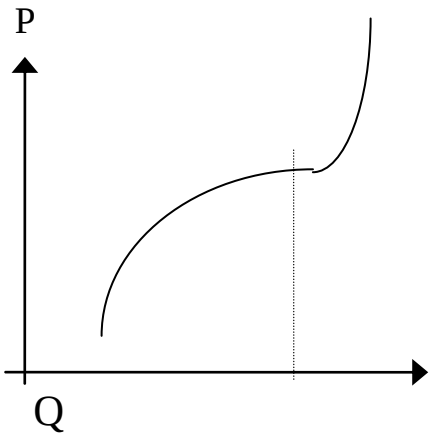


рис. 2

Величина Q* характеризует тот объем производства, когда “избыточные” издержки перестают играть хоть сколько-нибудь существенную роль.

Необходимо акцентировать внимание читателя на том, что в любом случае кривая предложения в конечном счете принимает вертикальную форму, вследствие закона предельной производительности. Это очень пригодится нам при описании состояния равновесия в следующем разделе. Также следует сказать несколько слов о нижней части кривой предложения. В микроэкономической теории предполагается, что кривая предложения начинается от конкретной точки, соответствующей минимально возможным издержкам самого продвинутого производителя. Однако, если производство того или иного товара (услуги) имеет значение для всего общества, то государство может его дотировать и тогда кривая предложения в нижней части будет нечувствительна к изменению цен, то есть будет иметь нулевую эластичность. Третий взгляд на проблему состоит в том, что существуют такие товары и услуги, производство которых не требует больших затрат и может осуществляться даже кустарным способом, а необходимость в них у конкретного потребителя возникает сравнительно нечасто, но вместе с тем общий спрос имеет постоянный характер. Наиболее распространенный и печальный пример: похоронные услуги, особенно, в небольшом городе или населенном пункте. В этом случае, кривая предложения на определенном отрезке может характеризоваться бесконечной эластичностью. Конечно, столь

экзотические случаи не будут предметом нашего пристального рассмотрения, но все же держать в голове их необходимо.

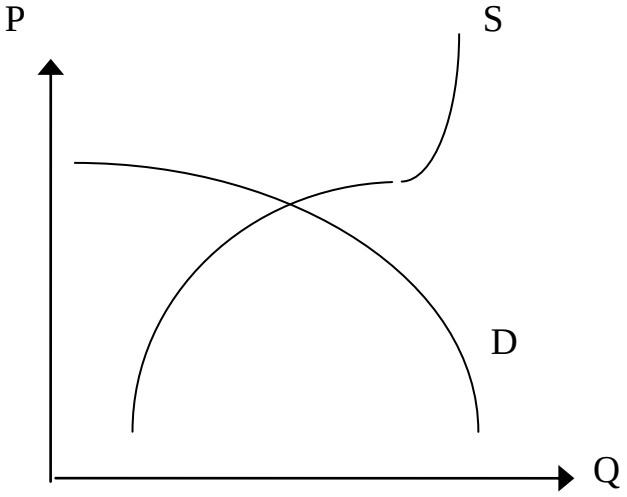
Основным итогом проведенного разбирательства стало понимание того, что микроэкономические представления о кривых спроса и предложения являются, мягко говоря, неадекватными. Ниже мы обратимся к проблеме равновесия и попробуем с учетом внесенных правок оценить неоклассическую парадигму в целом.

3.Четыре случая полного эквилибриума.

Слово эквилибриум (equilibrium - равновесие), несомненно, является любимым для микроэкономистов вообще и неоклассиков в частности. Практически все Нобелевские премии по микроэкономике даны за нахождение и обоснование того или иного эквилибриума. Поэтому, я четко отдавал себе отчет, что этой главой покусился на самое святое, что только было создано в экономической науке за последние 200 лет по обе стороны океана. Но, несмотря на очень вероятное возмездие, я все же приглашаю читателя принять участие в этом кощунстве.

Итак, мы имеем кривые спроса и предложения. Как гласит восточно-европейская экономическая мудрость: не экономист тот, кто не постарается их соединить. Чем и предлагается заняться.

Начнем с классического случая. У нас он будет выглядеть следующим образом.



На первый взгляд совершенно ничего не отличается, особенно если в части пересечения кривые спроса и предложения близки к линейным. Проблемы возникают в случае, если этого не происходит. Исходя из формы кривых и предпосылок паутинообразной модели, можно сделать выводы о поведении цен. Чтобы не утомлять читателя графиками, представим данные в табличной форме. Напомню, что форма паутины определяется сравнением наклона кривых относительно оси абсцисс (чем больше угол касательной, тем круче кривая и меньше эластичность).

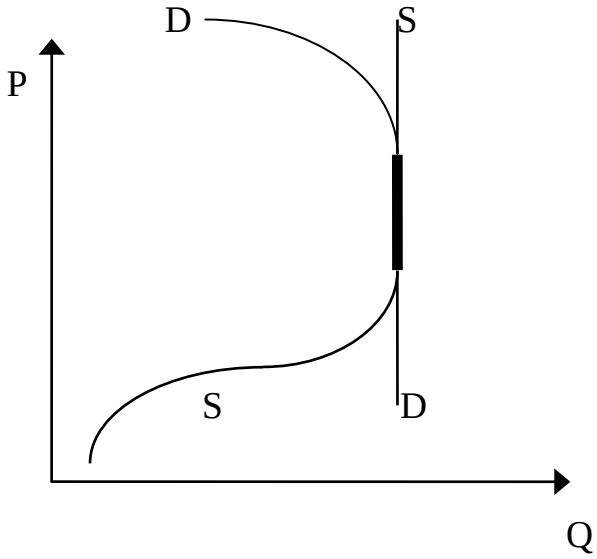
Сравнительный наклон кривых	**Микроэкономическая интерпретация**	**Наша интерпретация**
Кривая спроса имеет более крутой наклон	Расходящаяся модель	Сходящаяся модель
Кривая предложения имеет более крутой наклон	Сходящаяся модель	Расходящаяся модель
Обе кривые имеют примерно одинаковый наклон	Циклическая модель	Циклическая модель

Как говорится, почти все с точностью до наоборот. Обычно, когда лектора (особенно, если он с Запада) спрашивают о том, какая из паутинообразных моделей наиболее часто встречается в реальной экономике, чаще всего следует ответ: “Конечно же, когда эластичность спроса больше эластичности предложения и кривая предложения имеет более крутой наклон. Это соответствует сходящейся модели”. Но, если следовать этой логике и нашим уточнениям, то вполне вероятно, что преобладать как раз будет расходящаяся модель. Правда, ни подтвердить, ни опровергнуть это невозможно, поскольку инфляция и сдвиги кривых не дают возможности получить адекватные наблюдения. Но в теоретической постановке мы получаем совершенно иной результат. Значит, даже в наиболее благоприятной для классиков и неоклассиков ситуации “чистого эквилибриума” совершенно не факт, что это самое равновесие будет все же достигнуто.

Второй случай, который мы рассмотрим, вообще является головной болью всех экономистов, имеющих дело с проблемами ценообразования. В конце концов, неважно сходятся или расходятся модели, есть или нет колебательные движения, по крайней мере, это все подчинено какой-то логике. Но что вы скажете о ситуации когда цены складываются “во многом хаотически, под влиянием большого количества случайных факторов”? Я в данном случае привел мнение одного из

старейших участников московского арт-рынка[22], конечно, очень специфичного по своей природе. Но то же самое можно сказать и о рынке недвижимости, особенно, если речь идет об особняках и престижном, но требующем ремонта жилье. К примеру, продукция декоративно-прикладного искусства, кино, театра и т.д. Из более приземленных профессий сюда можно отнести врачебные, юридические и консалтинговые услуги. Словом этот сегмент не так мал, как может показаться.

"Хаотическое" ценообразование наступает при следующем положении кривых спроса и предложения.

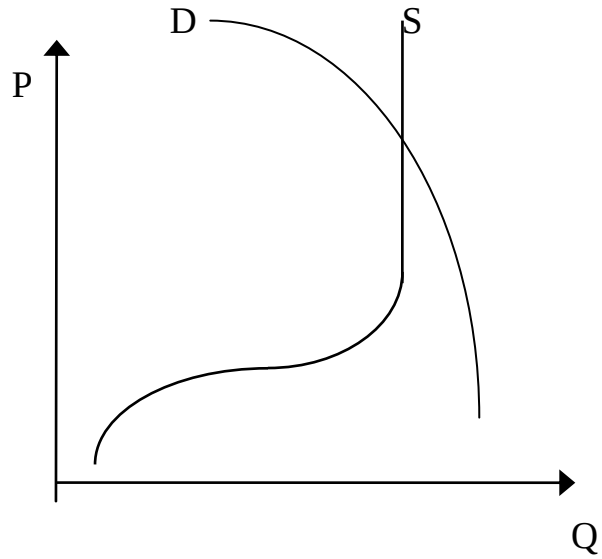


Красиво изобразить это довольно трудно, но общий смысл, думаю, понятен: кривые спроса и предложения пересекаются в своей неэластичной части. Жирной чертой на графике выделена область пересечения, внутри которой цена может принять любое из значений. Отсюда, кстати, и вся хаотичность. Поскольку и количество спроса и количество предложения максимально, то любое изменение в их структуре (сдвиг одной из кривых вправо или влево) влечет за собой кризис и разбалансированность системы. Если посмотреть ретроспективу на арт-рынке и рынке недвижимости, то легко можно заметить периодические их коллапсы, сменяющиеся периодом бурного роста и острого "товарного" дефицита. В первом случае происходит отрицательный шок спроса, а во втором - положительный. Специфика этих рынков состоит также в том, что быстро расширить

[22] Б.А. Денисов "Нетрадиционный бизнес. Очерки для непосвященных", Москва, Российский экономический журнал, 1997 г. стр.81.

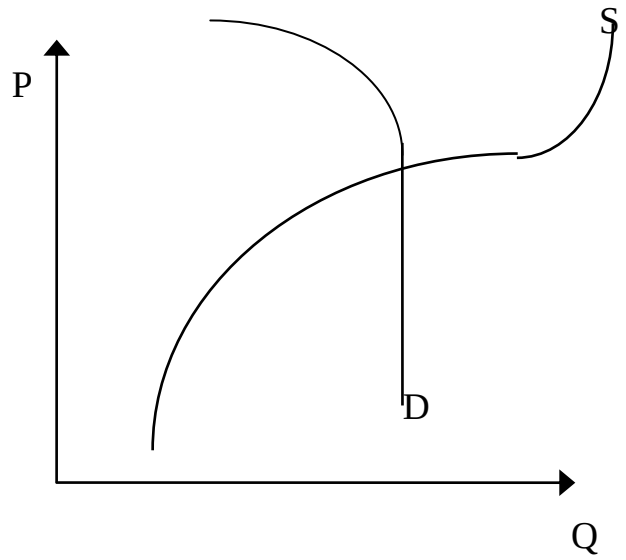
предложение предметов антиквариата (не считая, конечно, подделок под работы старых мастеров) и зданий с видом на Красную площадь невозможно. Плюс к тому, контингент покупателей достаточно стабилен и невелик. Поэтому, кривые спроса и предложения на эти товары можно выразить просто вертикальными линиями. Если они совпадают, то рынок есть и на нем идут сделки. Если же по каким-то причинам они не совпадают, то рынка по большому счету нет. И, следовательно, весьма проблематично в этой ситуации говорить о равновесии на рынке.

Третий возможный вариант равновесия условно можно назвать “черствый производитель”, или “мертвый эквилибриум”.



Особо комментировать в данном варианте почти нечего. Производство находится на максимально возможном потенциале (заветная мечта Кейнса), и все попытки потребителей отойти от точки равновесия оканчиваются неудачно. Пожалуй, это единственный случай, в котором автор, несмотря на агрессивное и крайне предвзятое отношение к концепции равновесия, вынужден наглухо заткнуться и признать ее правоту. Единственное, что может служить утешением - я отыграюсь на следующей схеме.

Она называется “черствый потребитель” и выглядит примерно так:



На первый взгляд, дело обстоит ничуть не лучше, чем в предыдущем случае. Но это только кажущееся умиротворение. Всему виной, как обычно, жадность, но на этот раз не покупателя, а продавца. Чтобы не быть голословным, приведу пример.

Представим себе рынок некоего товара, находящийся в состоянии равновесия. Цена одной единицы - 1000 рублей, объем продаж 1 миллион единиц в год. На рынке имеет место монополистическая конкуренция, то есть ни один из производителей не может диктовать цены. Совокупные нетто активы производителей (очищенные от взаимной задолженности всех видов) составляют 2 миллиарда рублей, из которых на собственный капитал приходится 1,2 миллиарда. Себестоимость продукции (исчисленная по международной методике без общезаводской амортизации) составляет 75% от объема продаж. Проценты за кредит составляют 5% по краткосрочным и 7% по долгосрочным займам. Налоги на прибыль составляют 35%. Для простоты предположим, что внереализационных прибылей или убытков нет.

Консолидированный баланс предприятий, отчет о прибылях и убытках и показатели финансового положения выглядят следующим образом (все в млрд. руб.):

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные фонды	1,0	Собственный капитал	1,2
Запасы и затраты	0,5	Долгосрочные пассивы	0,4
Денежные средства	0,5	Краткосрочные пассивы	0,4
Итого	2,0	Итого	2,0

Отчет о прибылях и убытках	
Выручка от реализации	1,0
Себестоимость продукции	0,75
Проценты по займам	0,05
Балансовая прибыль	0,2
Налоги (35%)	0,07
Чистая прибыль	0,13

Показатели финансового состояния		
Коэффициент	Значение	Норматив
Покрытия	1,25	от 1 до 3
Мгновенной ликвидности	1,25	>1
Долговой нагрузки	0,4	не более 0,5 -0,8
Покрытия процентов	5	не менее 5

На основании этих данных можно сделать вывод об устойчивом положении отрасли. Теперь предположим, что производители решили, что называется, “пощупать” рынок и начали поднимать цены до 1200 рублей за единицу. Важно отметить, что здесь имеет место не сговор а рыночная игра на повышение. Поскольку спрос совершенно неэластичен, то продано было столько же продукции и финансовое состояние отрасли приобрело следующий вид:

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные фонды	1,0	Собственный капитал	1,4
Запасы и затраты	0,5	Долгосрочные пассивы	0,4
Денежные средства	0,7	Краткосрочные пассивы	0,4
Итого	2,2	Итого	2,2

Отчет о прибылях и убытках	
Выручка от реализации	1,2
Себестоимость продукции	0,75
Проценты по займам	0,05
Балансовая прибыль	0,4
Налоги (35%)	0,13
Чистая прибыль	0,26

Показатели финансового состояния		
Коэффициент	Значение	Норматив
Покрытия	1,5	от 1 до 3
Мгновенной ликвидности	1,75	>1
Долговой нагрузки	0,36	не более 0,5 -0,8
Покрытия процентов	9	не менее 5

Менеджер каждого предприятия отрасли наблюдает несомненное улучшение конъюнктуры, повышение рентабельности, улучшение финансовых коэффициентов. Естественным решением в данной ситуации является расширение производства. Кроме того, всплеск рентабельности побуждает входить на рынок новых производителей. Поскольку при монополистической конкуренции высокие барьеры поставить невозможно, этот приток будет достаточно существенным.

Что произойдет дальше? Для расширения производства нужны деньги. Допустим, производство будет расширено до 1,300,000 единиц в год. Это потребует дополнительно 0,4 млрд. рублей, из которых только 0,25 имеется в наличии в виде чистой прибыли за прошлый год (будем считать, что 0,01 истрачено на текущие нужды). Около 150 миллионов надо занять в банке. Предприятия идут в банк, предъявляют там свою впечатляющую отчетность. Банкиры, при прочих равных условиях, конечно, проникаются положительной динамикой и ростом надежности обеспечения, которое возникает вследствие роста рыночных цен на оборудование и акции предприятий. Если рынок так агрессивно растет, почему бы не рискнуть, тем более, что сегодня этот риск меньше, чем был в прошлом году.

Пусть банковская система владеет 50% акций предприятий и держит все их счета. Тогда баланс банковской системы, выгладит так:

АКТИВ		ПАССИВ	
Касса	0,1	Собственный капитал-нетто	0,1
Ценные бумаги предприятий	0,7	Расчетные счета и депозиты предприятий	0,7
Кредиты предприятиям		Депозиты населения	0,8
долгосрочные	0,4		
краткосрочные	0,4		
Итого	1,6	Итого	1,6

Дополнительные ресурсы в 0,1 миллиард рублей предприятия хотят использовать на оборотные средства, поэтому кредит будет краткосрочным. Для простоты расчетов примем, что выдан он по той же ставке в 5%.

Итак, предприятия получили кредит, произвели расширение производства, а и их баланс принял следующий вид:

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные фонды	1,2	Собственный капитал	1,4
Запасы и затраты	0,6	Долгосрочные пассивы	0,4
Денежные средства	0,55	Краткосрочные пассивы	0,55
Итого	2,35	Итого	2,35

Финансовые коэффициенты рассчитаны на основании “нового” баланса и “старого” отчета о прибыли и дают, конечно, только промежуточный срез ситуации. Поэтому при несоблюдении ряда нормативов банки, скорее всего, не будут выражать сильной обеспокоенности.

Показатели финансового состояния		
Коэффициент	Значение	Норматив
Покрытия	1,21	от 1 до 3
Мгновенной ликвидности	1	>1
Долговой нагрузки	0,4	не более 0,5 -0,8
Покрытия процентов	8,9	не менее 6

Банковский баланс покажет нам увеличение краткосрочных кредитов на 0,15 за счет привлечения депозитов населения, а также изменение на счетах предприятий (уменьшение на расчетных счетах покупателей компенсируется возрастанием “прочих счетов и депозитов”, то есть продавцов).

Итого, мы будем иметь следующее:

АКТИВ		ПАССИВ	
Касса	0,1	Собственный капитал-нетто	0,1
Ценные бумаги предприятий	0,7	Расчетные счета и депозиты предприятий	0,55
Кредиты предприятиям		Депозиты населения	0,95
долгосрочные	0,4	Прочие сета и депозиты	0,15
краткосрочные	0,55		
Итого	1,75	Итого	1,75

Тем временем, пока мы проводили все эти вычисления, начался следующий год. Но рынок отреагировал не так, как ожидали производители. Потребители купили тот же миллион единиц по цене 1200 рублей за штуку, и ... все. Больше продать никто ничего не смог, даже по себестоимости. Если читатель уже забыл, почему это произошло, то я отсылаю его к графику спроса и предложения, изображенный перед примером.

При предыдущих вычислениях мы не учитывали одну важную статью затрат - амортизацию общепроизводственных фондов. Пусть норма амортизационных отчислений составила 20% (для простоты - по методике равномерных списаний - SLM в международных стандартах финансового учета и отчетности). Это означает, что каждый год выбывает пятая часть всех основных фондов предприятия.

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные фонды	0,96	Собственный капитал	1,09
Запасы и затраты	0,86	Долгосрочные пассивы	0,4
Денежные средства	0,22	Краткосрочные пассивы	0,55
Итого	2,04	Итого	2,04

Отчет о прибылях и убытках	
Выручка от реализации	1,2
Себестоимость продукции (с амортизацией)	1,21
Проценты по займам	0,06
Балансовая прибыль	-0,07
Налоги (35%)	0,0
Чистая прибыль	-0,07

Показатели финансового состояния		
Коэффициент	Значение	Норматив
Покрытия	1,13	от 1 до 3
Мгновенной ликвидности	0,4	>1
Долговой нагрузки	0,46	не более 0,5 -0,8
Покрытия процентов	0	не менее 5

Таким образом, вполне возможно, что даже процентные платежи не могут быть покрыты и банки сталкиваются с реальной угрозой не возврата. Во-первых, это краткосрочные (до 1 года) ссуды в размере 0,55 млрд. рублей, а также проценты по ним в размере 0,06 млрд. Общая сумма составляет 0,61 миллиард, или 610 миллионов рублей. Балан банковской системы примет следующий вид:

АКТИВ		ПАССИВ	
Касса	0,1	Собственный капитал-нетто	0,0
Ценные бумаги предприятий	0,54	Расчетные счета и депозиты предприятий	0,22
Кредиты долгосрочные	0,4	Депозиты населения	0,95
Кредиты краткосрочные	0	Прочие счета и депозиты	0,15
Кредиты просроченные	0,55	Балансирующие статьи	0,28
Итого	1,6	Итого	1,6

Строка “Балансирующие статьи” на самом деле означает потребность банковской системы в пере кредитовании, так как объем невозвращенных кредитов слишком велик. Кроме того, есть вероятность того, что часть невозвращенных кредитов придется списать в убыток.

Все эти цифры иллюстрируют только одну простую вещь: кризис сбыта (а вернее, не вполне правильные расчеты продавца) ведут за собой общесистемный кризис.

Что произойдет далее нам не очень важно. Может быть, банки купят предприятия, может быть, их объявят банкротами, может быть соглашения просто пролонгируют. Важно, что на следующий год будет произведено примерно 700 тысяч единиц, так как 300 тысяч было не реализовано в прошлом году. Конечно, для полноты картины необходимо ввести издержки на хранение товара, но в данной ситуации нам важен только общий принцип. Еще через год объем производства установится на уровне в один миллион единиц, так как охота экспериментировать и у производителей и у банков отпадет и все будут руководствоваться принципом “от добра добра не ищут”.

Собственно, это очень напоминает цикл, только причиной его выступают не катаклизмы внешней среды, а эндогенные факторы, а проще говоря, жадность производителей.

В подтверждение приведу динамический ряд из нашего примера (при расчетах за 3 и 4 годы мы исходим из того, что 30% от всех кредитов списывается в убыток и никогда не будет возвращено):

Показатель	***Год 1***	***Год 2***	***Год 3***	***Год 4***
выпуск	1 млн.	1,3 млн.	0,7 млн.	1 млн.
активы предприятий	2,2 млрд.	2,35 млрд.	2,04 млрд.	2,2 млрд.
активы банков (нетто)	1,6 млрд.	1,75 млрд.	1,44 млрд.	1,6 млрд.

В общем, это тема совершенно отдельного разговора о циклах, который мы поведем немного позднее. Сейчас необходимо резюмировать вышесказанное.

Совершенно очевидно, что концепция равновесия в ее неоклассической интерпретации не учитывает многие особенности реальной экономической системы и, по меньшей мере, неадекватно отражает ряд существенных экономических процессов. Основной причиной расхождения теории с практической жизнью является несовершенство понимания ситуации ее участниками, а также несовершенство представлений о степени “рациональности” и общем характере поведения людей в экономике. Со своей стороны автор считает необходимым заявить что:

1) Поведение человека в экономической системе всегда рационально, в том смысле, что он стремиться достичь поставленной цели с минимально возможными издержками.

2) Вместе с тем, поскольку на принятие экономических решений влияют внеэкономические факторы, представление о критериях экономической оптимальности и рациональности в современной

экономической теории нуждаются в существенных уточнениях, которые, собственно, мы и провели выше.

3) Основным результатом этих уточнений является вывод о том, что концепция рыночного равновесия, сформированная на принципах неоклассического подхода, превращается в свою прямую противоположность - концепцию преимущественного неравновесного рынка.

Вот во что превратилась неоклассическая теория. Но это только начало!

Глава 3: Море волнуется раз! (попытка построить общую теорию циклических колебаний).

В любом наборе исходных данных самая надежная величина, не требующая никакой проверки, является ошибочной (третий закон Фенгейла)

Писать о циклах - с одной стороны дело прибыльное, с другой - неблагодарное. Прибыльное потому, что проблема цикличности далека от решения и всегда есть повышенный интерес не только со стороны теории, но и практики. Соответственно, заработать можно. Неблагодарное потому, что когда по вопросам цикла завязывается дискуссия на любой довод “за” оппонент может сказать: “Это все выдумки” и привести из одной и той же базы данных пример, иллюстрирующий как раз обратное тому, что утверждаете вы.

Вообще, тема циклических колебаний изначально мыслилась в самом конце книги, как наиболее невыигрышная в смысле достигнутых результатов. Но логика изложения требует после рассмотрения проблем микроэкономического равновесия и неравновесия обратиться к макро колебаниям и неравновесному развитию.

С самого начала исследователи проблемы циклических колебаний разделились на два лагеря. Я условно их называю “писатели” и “цифрологи”. Наиболее ярким представителем первого являются Джевонс и Шумпетер. Второй лагерь представлен прежде всего Н.Д.Кондратьевым, хотя как раз к нему обидное слово “цифролог” подходит менее всего, и большинством ученых ”модельеров”, то есть строящих экономико-математические модели.

Как следует из названия, в своих исследованиях причин возникновения цикла “писатели” предпочитают сначала выдвинуть гипотезу о происхождении цикла а уже затем подкрепить ее аналитическими методами. “Цифрологический” подход являет собой прямую противоположность: сначала анализ статистики, а уже потом все гипотезы.

Наибольшую проблему в теоретическом плане, безусловно, представляют собой так называемые длинные волны, впервые описанные Кондратьевым в 1922-1927 годах. О состоянии дел в данной области можно судить хотя бы по количеству объяснений их происхождения. Среди

основных причин возникновения долговременных циклических колебаний разные экономические школы называют в частности:

- инновационные процессы в экономике (наиболее яркие представители: Шумпетер, Менш, Клайнкнехт и т.д.);
- перенакопление капитала (Маркс, Форестер);
- "ценовые" теории (Ростоу, Берри);
- военным строительством (Голдстайн);
- колебаниями численности рабочей силы (Фримен).

Кроме того, есть масса экзотических теорий, например, про взаимосвязь экономических колебаний и появления на солнце пятен (Джевонс), или с циклами классовой борьбы (Перес-Перес). В последнее время все больший вес приобретают интегрированные концепции, например, модель Дебельке-Шокерта, или работы Корпинена, Батра. Наиболее интересной из прочитанного по данной проблеме в отечественной литературе мне показалась работа С.А. Меньшикова и Л.А. Клименко[23], хотя ей уже скоро 10 лет и вполне возможно, появились более масштабные работы. Но для наших целей пока достаточно того, что есть. В этой книге дан хороший пример интегрального подхода (стр. 253-255): *"Для экономики мы выделили несколько ключевых переменных, ни одна из которых не является главной, но все вместе они порождают длинные волны технического прогресса и накопления капитала. Это:*

а) капиталовооруженность;

б) производительность живого труда;

в) соединение а) и б) - то есть капиталоотдача;

г) органическое строение капитала;

д) норма прибавочной стоимости, или доля труда в национальном доходе;

е) норма прибыли.

Ключевые переменные непосредственно воздействуют на группу промежуточных переменных, имеющих прямое отношение к динамике технического прогресса и распределению ресурсов общества между основными производственными факторами. От них в конечном счете зависит общее состояние экономики. К числу таких промежуточных переменных относятся:

ж) скорость технического прогресса;

з) сравнительная концентрация во времени и в пространстве базисных инноваций;

и) сравнительная доля экстенсивных и интенсивных инвестиций в общих производственных капиталовложениях;

к) изменение структуры издержек производства;

[23] А.С.Меньшиков, Л.А.Клименко; "Длинные волны в экономике","Международные отношения", 1989

л) изменение отраслевой структуры производства;
м) изменение структуры личного потребления;
н) жизненные циклы продуктов, технологии, капитала;
о) степень использования основного капитала;
п) степень использования рабочей силы;
р) степень использования природных ресурсов;
с) сравнительные цены.

Ни одна из промежуточных переменных не функционирует пассивно; каждая из них оказывает обратное воздействие на другие переменные той же группы и на ключевые переменные. Но ни одной из промежуточных переменных, ни в их совокупности недостаточно, чтобы самостоятельно породить длинную волну в экономике.

Наконец, имеется группа результирующих переменных, которые в каждый данный момент времени характеризуют состояние экономики в целом:

т) продукция;
у) доходы;
ф) спрос;
х) сбережения;
ц) капиталовложения;
ч) потребление;
ш) капитал;
щ) занятость.

Наш список переменных не претендует на полноту. Многие важные показатели здесь явно опущены"

Итак, в наличии 27 переменных, причем около половины из них раскрываются еще в 3-5, а то и 10 показателей. Кроме того, не все могут быль измерены по количественной шкале.

Из всего этого напрашивается один вывод - слишком сложно для нормального восприятия. Любой политэконом всегда хочет как можно больше упростить ситуацию и с точки зрения теории это правильно. Мы имеем некие циклические колебания. Экономисты выделили три типа таких колебаний: краткосрочные (1-3 года), среднесрочные (9-11 лет), и долгосрочные, или "кондратьевские" длинною в 45-60 лет. Разговоры о сверхдлинных волнах (100-150 лет) за не доказанностью будем считать недействительными. Правда, следует заметить, что и длинные волны до сих пор являются предметом весьма спорным: по одним данным они более или менее четко выстраиваются, а по другим ничего подобного увидеть нельзя. Кроме того, при расчете таких показателей как ВВП, ВНП, национальный доход существуют ошибки, которые, при умелом обращении, могут свести на нет любое отклонение от тренда, или, наоборот, создать волну практически из ничего.

“Негоже лилиям прясть” - воскликнули однажды французы и постановили, что женщина никогда не сможет сесть на трон Капетингов. Примерно в том же русле имеет смысл действовать и нам, потому как если по математическим данным впрямую ничего доказать не удается, то надо заняться проработкой концепции в целом. То есть, негоже политэкономии мараться всякими цифирками, на то математики есть. Мы пойдем другим путем.

Перво-наперво следует сказать, что циклы все-таки есть. Другое дело, возникает сомнение в необходимости жесткого разделения по временным рамкам, потому как, если случится цикл длительностью в 5 лет, то отнесение его к краткосрочным или среднесрочным превращается в целую проблему. На данном этапе, гораздо важнее понять не как все происходит, а почему, чем и предлагается заняться. Но для этого потребуется еще немного философии.

Что есть экономика ? С точки зрения системного подхода “Экономика - пересечение суперсистем "природа" и "общество", - первое, что обычно слышат студенты, начинающие изучать курс макроэкономики. Известно, что природные процессы развиваются от менее вероятного к более вероятному, а общественные - от менее целесообразного к более целесообразному состоянию.”[24]

Значит, любой экономический феномен (процесс, явление, параметр) имеет двойственную природу и формируется под влиянием двух разнонаправленных сил: вероятностного и целевого характера.

Иными словами, "природа" и "общество" являются как бы родителями экономической системы, которая, подобно всякому ребенку, наследует черты и отца и матери. Вероятностная составляющая - это ресурсы во всех видах, технологии, рабочие руки, занятые в экономике и т.п. Целевая составляющая - не что иное как поведение людей: их менталитет, реакция на раздражители, способы и методы претворения в жизнь своих идей. Однако, исследуя конкретный параметр, невозможно вычленить его отдельные составляющие, также как нельзя представить себе человека с отдельно функционирующей кровеносной или нервной системой. Вообще, аналогия экономики с живым организмом оказывается весьма интересной и продуктивной. В сравнении с другими системами организм имеет такие особенности:

- элементы объединяются под влиянием внутренней потребности. Таковой, как правило, является стремление к сохранению объекта, или энергетической экономии. Для примера вспомним биологию: колонии одноклеточных, или симбиоз их же в многоклеточные организмы.

- форма, структура и другие свойства системы определяются соотношением сил между составляющими ее элементами.

[24] Д.А.Черников “Лекции по макроэкономике”; Москва, 1992 год.

- любое изменение означенного соотношения сил влечет за собой изменение в развитии системы и является первопричиной, вызывающей к жизни все относящиеся к данной системе феномены. Это уже, простите меня, диалектический материализм и добавлять еще что-либо было бы просто странно.

Что мы знаем об организмах ? Они не могут существовать вечно. Любой из них был когда-либо произведен на свет и, рано или поздно, обязательно прекратит свое существование.

Прослеживается ли подобное в экономике ? С рождением и смертью все более или менее ясно. Примера "вечной" хозяйственной системы в истории пока не встречалось. Ответ на второй вопрос содержит как бы два уровня. Во-первых, существуют экзогенные параметры, напрямую привносимые либо природной средой (средства труда), либо обществом (рабочая сила). А во-вторых эндогенные параметры имеют двойственную природу, которая и определяет своеобразие протекания экономических и социальных процессов.

Итак, экономическая система не - что иное как организм. Подспудно данная мысль уже давно укоренилась в сознании: говоря о деньгах, мы часто вспоминаем, что это кровь экономики, производство нередко сравниваем со скелетом народного хозяйства и т.п. Следовательно, любую экономическую проблему (болезнь), с такой точки зрения необходимо рассматривать в том числе и как симптом недомогания всего организма. Если продолжить аналогию с медициной, то логично сосредоточить внимание на нервах экономической системы, потому как количество болячек последней перевалило за трехзначную цифру.

Естественно, прежде чем прописывать любые лекарства необходим тщательный осмотр. И если внешние данные получить не проблема, то для исследования внутренней природы экономического организма (во введенном выше понимании) необходимо сконструировать методику измерения. Попробуем сделать это.

Вероятностная составляющая привносит в экономику вещественно-энергетические потоки и влияет на их распределение между субъектами и подсистемами. Математически эти процессы описываются как правило с помощью функций типа экспоненты (стоит вспомнить статистику, или процессы массовых трансформаций вещества и энергии в естественных науках). Следовательно, в самом общем виде это будут функции, не имеющие экстремума, первая производная которых не может быть равна нулю: экспоненты, логарифмы, некоторые тригонометрические функции.

Целевая составляющая более связана с оптимизацией неких параметров , поэтому математически подобные процессы описываются функцией, имеющей экстремум (многочлен N-ной степени, синус, косинус и т.д.). Таким образом, мы сделаем попытку численными методами

определить какой из факторов имеет больший вес в изучаемом явлении . В этом нам может помочь всем известный метод наименьших квадратов:

- динамический ряд сглаживается сначала согласно гипотезе о многочлене , а после - об экспоненте ;
- сравниваются значения S в первом и во втором случае .

Соотношение факторов вычисляется по формуле :

$$Д = Dv/Dc = (Sc/Sv)^{0.5},$$

где D - доля того или иного фактора

v - вероятностная составляющая

c - целевая составляющая.

Значение Д - индикатор, характеризующий внутреннюю природу изучаемого феномена. В принципе, оно может быть посчитано по любым данным. Но при его исчислении возникают некоторые трудности вследствие того, что невозможно определить критерий согласно которому можно было бы подбирать теоретические кривые для сравнения. Потому что если мы захотим сравнить функции Y=e^x и какой-нибудь многочлен высокой степени, практически повторяющий эмпирические данные, то значение Д получится впечатляющим, но не информативным. Но мы пока оставим вычисления в стороне и продолжим далее. Исходя из посылки о том, что исследуемое явление все же формируется под влиянием двух групп факторов, запишем уравнение, определяющее значение исследуемого параметра в виде:

$$Y = f(exp; x) * v + F(N\text{-}ch; x) * c$$

где :

f (exp; x) - функция, описывающая вероятностную составляющую

F(N- ch; x) - функция, описывающая целевую составляющую

Если учесть, что v + c = 1 (так как это доли факторов), то, выразив v через c и преобразовав уравнение, получим:

$$Y = f(exp; x) + c * (F(N\text{-}ch; x) - f(exp; x))$$

Если теперь взять производную от Y по ***c*** и, приравняв ее к нулю, найти условие экстремума, то:

$$Y'c = F(N\text{-}ch; x) - f(exp; x) = 0$$

$$F(N\text{-}ch; x) = f(exp; x),$$

или, другими словами, максимум (минимум) функция достигает в том случае, если значение ее вероятностной составляющей равняется значению целевой. Это также значит , что Д=1 , а v = c .

Вы спросите: “Ну и что ?”. Дело в том, что теперь мы можем сделать важный вывод, а именно: **преимущественно вероятностный процесс не может самопроизвольно (т.е. без существенного воздействия извне, либо качественных изменений) перейти в преимущественно целевой и наоборот**. С одной стороны, это вытекает из того факта, что функция имеет один экстремум, а с другой стороны, совершенно ясно, что его значение как раз и является разделительной линией между данными

процессами. Раз значение Д иллюстрирует соотношение сил, влияющих на развитие процесса, то логично полагать, что если оно меняется, то тогда меняется и траектория развития. А это и есть не что иное как волна.

Чтобы понять как возникает волна, обратимся к ... школьному учебнику физики. На всем знакомый математический маятник действуют две группы сил:

- выводящие из равновесия (сила , с которой раскачивают маятник)
- стабилизирующие (сила натяжения нити)

При изменении значения Д происходит то же самое, что и при раскачивании маятника. Только в данном случае дестабилизирующим фактором является целевой, а уравновешивающем - вероятностный. На качественном уровне это вполне понятно (спасибо линейному программированию): целевая функция всегда достигается при каких-то внешних ограничениях. И если те меняются, то меняется и ее возможный максимум.

Поэтому можно утверждать, что **основной причинной экономических колебаний является особый характер экономической системы в целом, выражающийся в двойственной природе формирования всех эндогенных экономических параметров**. Такое несколько тяжеловесное определение тем не менее помогает нам выйти на твердую почву.

Во-первых, оно освобождает от пагубного пристрастия к цифрам и цифрологии. Совершенно не обязательно малому циклу быть три года, среднему - девять лет, а большому - сорок шесть с половиной. Вопрос о сроках весьма важен, но мы его рассмотрим немного позднее.

Во-вторых, нет первичных и вторичных параметров. И, как правильно отметили Меньшиков и Клименко, у длинной волны нет конкретных прародителей. Их поиски только уводят от истины.

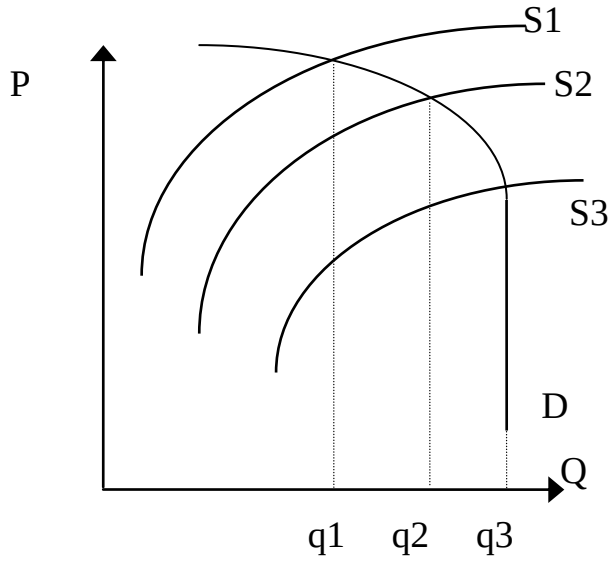
Но что же тогда делать? Надо обратиться к описательным методам. Во второй главе мы рассмотрели два основных случая неравновесия: неравновесие спроса и предложения как часть паутинообразной модели (мы его будем называть инерционным неравновесием), и ситуация неравновесного роста. Если первое является следствием запаздывания реагирования предложения в ответ на изменение спроса, каковое существует всегда и практически независимо от воли и желания участников рынка, то второе возникает из-за стремления части экономически активного населения “обогнать собственную тень”, что мы довольно подробно разбирали в примере во второй главе.

Иными словами, выделяются два функционально различных типа экономических колебаний: инерционный, слагающийся по преимуществу из краткосрочных циклов (хотя на некоторых рынках процесс корректировки может занимать и более 3 лет), и трендоборазующий,

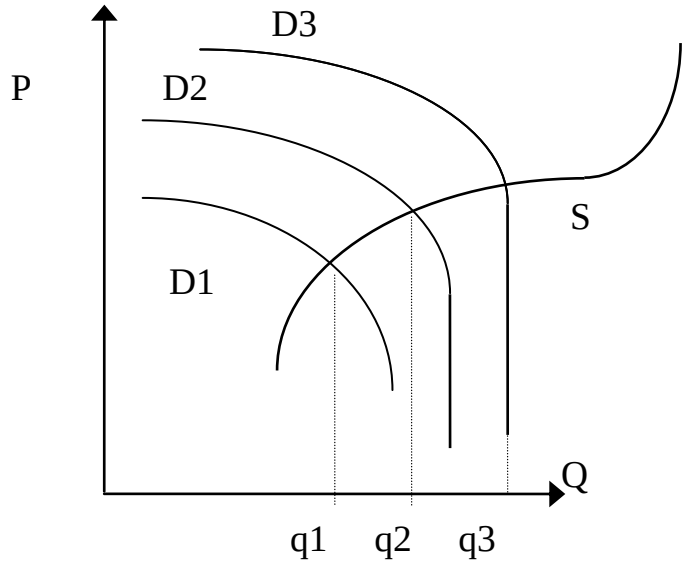
связанный с экономическим ростом (или падением, что реже). В русле такой классификации и предлагается строить дальнейшие исследования.

В контексте нашей темы теория инерционных колебаний разработана достаточно полно и даже проведенные во второй главе корректировки меняют в ней только незначительные частности. Поэтому мы основное внимание уделим трендообразующим колебаниям.

Для этого надо вернуться к примеру из предыдущей главы. Рассмотрим нашу гипотетическую отрасль под несколько другим углом зрения. Как мы установили, кривые спроса и предложения имеют вид:



Будем считать, что исходное положение отрасли в области равновесия кривых S1 и D. Поскольку весь XX век прошел под знаком непрерывного совершенствования технологии и повышения эффективности производства, то вполне вероятна ситуация, когда в результате каких-то нововведений издержки снизились и кривая предложения сдвинулась вправо вниз к положению S2, а равновесное количество возросло с q1 до q2. С нашей точки зрения ничего примечательного не произошло. Но если на этом рост на основе снижения издержек не остановится и продолжится до положения S3, когда кривая предложения пересечет кривую спроса на ее вертикальном участке, то тогда мы сможем наблюдать ситуацию, описанную в главе 2. Аналогично, если изменяется не предложение а спрос:



Нынешний век также можно назвать временем неуклонного повышения платежеспособного спроса жителей индустриальных стран. Поэтому изображенная ситуация также является весьма распространенной. И в том, и в другом случае рынок приходит в неустойчивое состояние, вызванное несовершенным пониманием продавцов и инерционностью системы в целом. Если просуммировать все выкладки приведенные во второй главе, то получится примерно следующее:

Динамика показателей отрасли				
Показатель	**год 1**	**год 2**	**год 3**	**год 4**
Выпуск	1 млн.	1,3 млн.	0,7 млн.	1 млн.
Цена (без инфляции)	1000	1200	от 950 до 1200	от 1000 до 1200
Предприятия	исходное состояние	рост активов	снижение активов	возврат к исходному состоянию
Банки	исходное состояние	рост объемов кредитов	снижение объемов кредитов	

Другими словами, перед нами нечто иное как цикл, имеющий место в отрасли. Если учесть, что обычно в экономике существует несколько основных отраслей и промышленных комплексов, то можно нарисовать более широкую картину. Если в экономике нет внешних барьеров для межотраслевого перетока капитала, то при кризисе в одной отрасли инвесторы оперативно перебросят ресурсы в другую, более благополучную и перспективную. Если и эта отрасль находится близко к насыщению, то через некоторое время по тем же самым причинам произойдет такой же коллапс. Тогда капитал уйдет в третью отрасль и т.д.

Итого мы получим колебания выпускаемого количества:

Год	**Отрасль А**	**Отрасль Б**	**Отрасль В**	**Отрасль Г**	**Всего**
1	1,0	1,1	0,9	1,0	4,0
2	1,3	1,2	1,0	1,1	4,6
3	0,7	1,6	1,1	1,2	4,6
4	1,0	0,9	1,5	1,3	4,8
5	1,0	1,0	0,5	1,7	4,2
6	1,0	1,0	0,7	0,9	3,6
7	1,0	1,1	0,9	1,0	4,0

Для примера мы взяли четыре разные отрасли с разной степенью близости к вертикальному отрезку кривой спроса. В первом году на нем находится только отрасль А, а остальные еще достаточно далеки. Во втором году происходит рост в отрасли А, влекущий за собой рост во всех отраслях в силу их взаимосвязанности. В третьем году в отрасли А кризис и капитал из нее уходит в отрасли Б, В, Г, так как их положение стабильно у в ретроспективе улучшалось год от года. Вполне вероятно, что одна из этих отраслей (в нашем примере - Б) уже вышла на вертикальный отрезок кривой спроса и в третьем году испытает рост выпуска. В четвертом году кризис уже в отрасли Б, а капитал направляется в отрасли В и Г. Далее процесс абсолютно аналогичен. Следует также заметить, что если в первой половине цикла дополнительным фактором роста является общее повышение дохода работников во всех отраслях, то во второй его половине точно такое же, но обратное действие имеет его снижение. Поэтому, на восстановление исходного уровня выпуска требуется больше времени (не один год, а два, или три).

Вот общая картина цикла. Вполне понятно, что если в экономике можно выделить 12-13 групп отраслей, в каждой из которых период “подъем-спад” происходит не за 3-4 года, а например, за 7-8 лет, то совокупный цикл как раз составит 45-50 лет. Более длинный цикл формируется также как среднесрочный, но только на место 4-х летнего цикла в отрасли А надо будет поставить весь семилетний цикл группы отраслей А, Б, В, Г. Здесь перелив капитала будет иметь несколько иной

характер. В первом случае ресурсы перекачивались из отрасли в отрасль достаточно быстро, потому, что эти отрасли были взаимосвязаны или достаточно близки друг к другу (например, текстильная и кожевенная промышленность). Помимо всего прочего, это обстоятельство значительно сокращает срок освоения новых капиталовложений или переоборудования старых мощностей на выпуск новой продукции. Также требуется минимальная переподготовка персонала и т.д. Когда же ресурсы переходят, например, из нефтяной промышленности в авиастроение, то возникает сразу много сложностей, так как эти отрасли, мягко скажем, не сильно похожи. Поэтому, требуется больше времени, вследствие чего большой цикл несколько длиннее, чем простая сумма входящих в него средних и малых циклов.

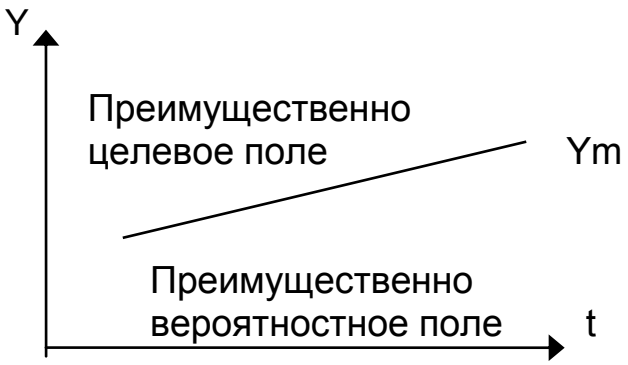
В свете всего изложенного можно утверждать, что среднесрочные и долгосрочные колебания являются следствием несбалансированного экономического роста и вызваны к жизни несовершенным пониманием ситуации экономическими агентами. Основная тяжесть вины за возникновение волн лежит на производителях, так как их стремление к краткосрочной максимизации прибыли в сочетании с неадекватной оценкой ситуации приводят к возникновению структурных диспропорций в экономической системе и в ряде случаев - к тяжелым социальным последствиям.

Конечно, всегда существовали и существуют объективные причины возникновения волн: особенности технологического процесса производства, климатические условия и т.д. Но, по мнению автора, они не представляют собой серьезной угрозы экономике в целом, так как их негативные последствия не сравнимы с возмущениями, вызываемыми поведением участников рынка. К вопросу “кто виноват” и что с ним делать мы вернемся в главе о государстве. А сейчас предлагается опять вернуться к математике и поговорить о прогнозах и общих принципах исчисления. Конечно, это тема для курса “Экономическая астрология”, даже я бы сказал “Экономическая нумерология”, поскольку доказательная часть хромает как нигде.

Итак, мы договорились, что выведенное нами полу мифическое значение Д имеет экстремум при еденице. Это значит, что v = c, а функция

$$Ym= f (exp ; x) * 0,5 + F(N- ch; x) * 0,5$$

будет выступать разделительной линией между преимущественно вероятностными и преимущественно целевыми процессами. Предположим вполне типичную, но немного забытую в России ситуацию - какой-нибудь экономический рост (ВНП, ВВП, НД и т.д.).



Ym рассчитан путем двойного применения МНК: сначала исходя из гипотезы об экспоненте, а потом - из гипотезы о многочлене. Предположим также, что выше этой линии располагается поле преимущественно целевых процессов, а ниже - преимущественно вероятностных.

Следовательно, если процесс определяется преимущественно целевыми факторами, то показатели не должны опускаться ниже линии Ym (за исключением, конечно, возможного кратковременного технического возмущения или отката), а при доминировании преимущественно вероятностных факторов - наоборот, не превышать ее. При правильном выборе функций это будет выполняться. Но где же тут волна ?

Волна возникает в результате изменения значения Д, которое может быть весьма значительным. Например, нефтяной шок 1972-1973 годов, безусловно, оказал сильное влияние на всю экономическую систему в целом и явно изменил характер доминирующего процесса с преимущественно целевого на преимущественно вероятностный. То есть произошло пересечение линии Ym, и, конечно, поменялась она сама. Факт остановки и преодоления спада означает в свою очередь обратное изменение: от преимущественно вероятностного к преимущественно целевому процессу.

Это все очень хорошо, скажете вы. Но в проблеме колебаний экономистов всегда интересуют обе границы. Одна из них найдена, а вторая ?

Чтобы решить данную задачу нужно обратиться к проблеме рефлексивности и уже упоминавшуюся “Алхимию финансов” Сороса. Для сторонника поведенческого подхода к рассмотрению экономических процессов эта книга является просто бальзамом на душу, вот почему я так охотно ее цитирую.

Итак, “ Взаимосвязь между мышлением участников и ситуацией, в которой они участвуют, может быть разбита на две функциональные зависимости. Я буду называть усилия участников по пониманию ситуации когнитивной или пассивной функцией (функцией обдумывания), а воздействие их умозаключений на ситуацию в реальном мире - воздействующей или активной функцией (функцией участия)... В когнитивной функции независимой переменной является ситуация, в воздействующей функции таковой является мышление участников...

В том случае, когда обе функции работают одновременно, они интерферируют друг с другом. Для получения детерминированного результата функция должна иметь независимую переменную, н в нашем случае независимая переменная одной функции является зависимой переменной другой... Я называю это взаимодействие “рефлексивностью”, используя слово, которое французы употребляют для обозначения глагола, субъект и объект которого совпадают. Используя простейшую математику, можно представить рефлексивность как пару рекурсивных соотношений:

y = f (x) - когнитивная функция,
x = F(y) - воздействующая функция ...”[25]

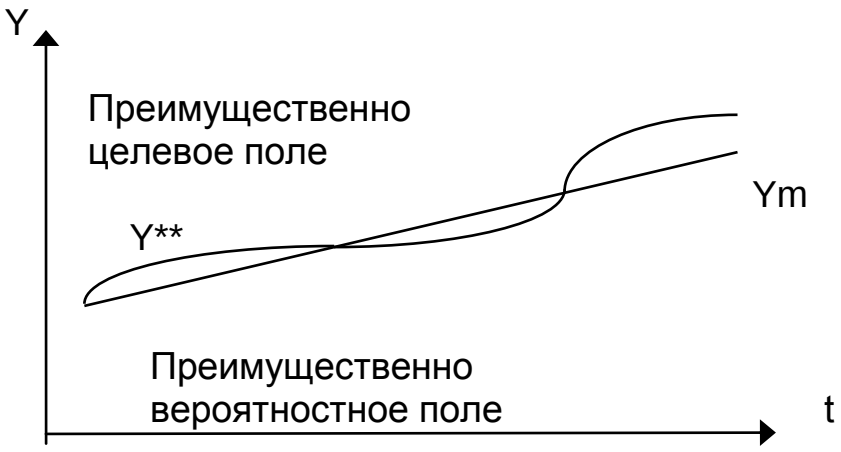
Для своих целей мы немного переформулируем концепцию рефлексивности в более привычных терминах линейного программирования и исследования операций. У нас есть целевая функция (многочлен) и ограничения в виде вероятностной функции (экспоненты). Смысл их взаимодействия напоминает отношения брони и снаряда. Целевая функция раз за разом стремится нарушить границы, испытывая их на прочность, подобно тому, как снаряды проверяют на прочность танковую броню. То есть сначала следует “удар” целевой функции, а затем “отскок”, корректирующий значение Y с учетом характера вероятностной функции. То есть, конечное значение функции Y* можно представить так:

1) пусть (в целях немыслимого упрощения, допустимого только для иллюстрации) целевая функция имеет вид Y = k*x + b,
а вероятностная - Y = EXP(a*x + c).

2) тогда скорректированное значение целевой функции
Y = k * (ln Y - c)/a +b.**

[25] Д.Сорос “Алхимия финансов”; Москва, “Инфра-М”, 1996, стр.50-51

Понятно, что для реальных данных нужны более сложные полиномы и экспоненты. Но политэконому достаточно понять сам принцип.
Если терперь достроить наш график, то картина будет примерно такая:



Вот вам и волна, господа. Только не спешите радоваться, так как считать и прогнозировать от этого ничуть не легче. На бумаге как обычно все гладко, но адекватной методики создать пока не удалось. Впрочем, это уже совсем другая история, а мы должны продолжить основное повествование.

В каком бы контексте не упоминался вопрос о волнах, самое главное, что интересует исследователя - проблема резонанса. В отношении отраслей все вполне понятно. В отношении того, как это все регулировать на государственном уровне - практически ничего не понятно, хотя регулируют все, и многие успешно. В первой главе мы упоминали о гипотезе общественного цикла, который, во всяком случае на протяжении этого века, сопутствует длинным волнам. Хотя вопрос о том что первично и не наша стезя, но все-таки поговорить о чем есть.

В XX веке было два больших мировых кризиса 1929 и 1972-73 года. В первом случае это послужило сигналом окончания энергичной фазы общественного цикла, а во втором - как бы перевело его в более мирное русло. Про подъемы такого сказать не получается, так как четкой привязки вроде бы нет, но … тем не менее. В энергичную фазу общественного цикла приходятся “золотые” 20-е и 60-е годы, в спокойную - практически все финансовые кризисы, за исключением нефтяного шока

1972 года. Словом, общество более удачно спекулирует в энергичную фазу и расплачивается за это в спокойную. И если его избыточная энергия не направляется во внеэкономическое русло, то спекулятивная волна захватывает всех, наподобие АО “МММ”, а после следует неутешительное прозрение, как в 1929-1933 годах. Трудно сказать, что отчего происходит, но очевидно, что резонанс общественного цикла и длинных волн существенно усугубляет ситуацию. И наоборот, весьма опасный долговой кризис 1982 года был преодолен (или отложен на более поздний срок, это уж кому как нравится считать), сравнительно безболезненно и почему-то именно в спокойную фазу. Конечно, состояние общества влияет на целевую функцию для любого, особенно, финансового параметра. Чтобы понять как это происходит, я предлагаю обратиться к теме об ожиданиях и финансовой политике отдельной личности. Иначе говоря, от макро снова перескочить к микро аспектам.

Глава 4:
Общая теория ожиданий.

Обещанного три года ждут
(народная мудрость)

Все, что хорошо начинается,
кончается плохо.
Все, что начинается плохо,
кончается еще хуже.
(Закон Паддера)

Сразу следует предупредить читателя, что предлагаемая теория ожиданий имеет весьма косвенное отношение к теории ожиданий на финансовых рынках, хотя и затрагивает эту проблему. Речь в ней пойдет о несколько других ожиданиях, вернее о пути превращения психологических установок в реальные экономические категории и сопутствующих этому трудностях. Вместе с тем, нижеизложенное дает ключ к пониманию многих экономических процессов, в том числе и относящихся к финансовым рынкам.

Проблема ожиданий представляется очень непростой, но ее сложность можно снизить наполовину, если четко определить, что же такое ожидание и с чем его можно было бы съесть. В первой главе мы рассмотрели дерево целей, выраженное в категориях внутренней удовлетворенности личности и постановили, что достижение максимального уровня (ZZZ), в каждый конкретный момент времени и есть основополагающая цель, на достижение которой направлены все действия человека.

Для достижения такой цели человеку необходимо затратить какие-то усилия, средства. С другой стороны, он не хочет понижать свой уровень удовлетворенности и на его поддержание тоже нужно затратить какие-то ресурсы. Не все они имеют твердую денежную оценку, но все они так или иначе продаются и покупаются на рынке и в силу этого имеют определенную цену в каждый конкретный момент времени. Отсюда вытекает, что вполне можно оценить ту сумму денег, которая необходима личности для поддержания существующего уровня удовлетворенности в настоящем, а также рассчитать сумму, которая необходима для достижения какого-то более высокого уровня удовлетворенности. Если в дополнении к этому мы еще вспомним о двух типах коллективов: достигающем и

поддерживающем, и их основных особенностях, то все исходные данные у нас на руках. Можно начинать теоретизировать.

Для преимущественно поддерживающего коллектива основная цель - не дать понизиться профилю его членов. Значит, если для удовлетворения потребностей человека на уровне XYZ в среднем требуется некая сумма денег (обозначим ее Р - от слова рубли), то для коллектива в 100 человек, целью которого является поддержание данного уровня, будет стоять задача обеспечить совокупный доход не менее 100*Р в год.

Преимущественно достигающий коллектив имеет целью повысить свой профиль, допустим, до YYZ. Для этого требуется уже не Р, а Р1 рублей в среднем на человека. Для простоты представим, что Р1 = а*Р, где а - некоторый коэффициент больше единицы.

Поскольку ни поддерживающий, ни достигающий коллективы в чистом виде практически не встречаются, то логично предположить, что общая сумма, которая необходима коллективу будет равна:

$$Робщ = Р + Р*а$$

Если это уравнение переписать для средних значений на “душу”, то получится

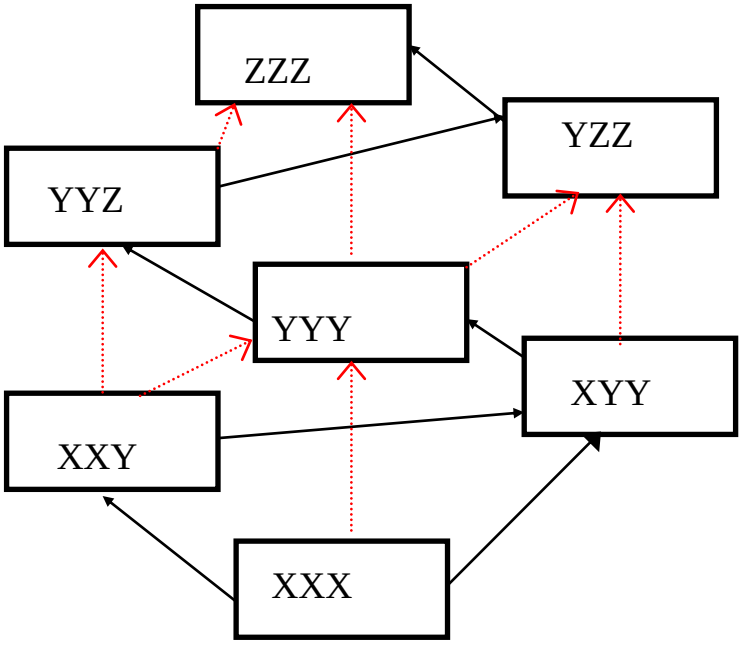
$$Робщ = Р* [1 + (а-1)*(1-п)],$$

где п - доля поддерживающего субколлектива.

Таким образом, вот конкретные требования коллектива к доходам. Вполне понятно, что под словом коллектив мы имеем в виду именно экономический коллектив. Если эту сумму реально взять с рынка (в виде прибыли от предпринимательской деятельности, заработной платы или еще как-то), то никаких проблем не возникает. Но если внешние условия не позволяют ее получить, то начинаются трудности. Если потребности всех членов коллектива не могут быть пересмотрены в сторону сокращения (что чаще всего и бывает), тогда происходит такое распределение дохода, когда часть коллектива получает требуемые суммы, а часть “остается с носом”. Если такое распределение, вдобавок, не соответствует их реальному вкладу в зарабатывание дохода, то можно с уверенностью сказать, что в коллективе произойдет конфликт и, в принципе, он может распасться. Во всяком случае, из него уйдут те, кто посчитает себя обиженным и несправедливо обделенным.

Второй возможный путь выхода из ситуации: повышение операционного риска в надежде получить достаточно денег для удовлетворения потребностей всех членов коллектива. Правило тут простое “Кто не рискует, тот не пьет шампанского”. Так поступит преимущественно достигающий коллектив, в противовес поддерживающему, который более склонен к первому варианту.

Теперь о том, как перевести эти рассуждения в аналитическую форму. Мы имеем дерево целей в следующем виде:



Пусть минимальному уровню XXX соответствует некоторая сумма денег P0 = H, характеризующая минимально необходимый уровень (допустим, прожиточный минимум). Тогда остальные суммы примут вид:

Уровень удовлетворенности	**Краткая формула**	**Полная формула**
XXX	P0 = H	-
XXY	P1 = P0*a1	P1 = H*a1
XXZ, XYY	P2 = P1*a2	P2 = H*a1*a2
YYY, XYZ	P3 = P2*a3	P3 = H*a1*a2*a3
YZZ	P4 = P3*a4	P4 = H*a1*a2*a3*a4
ZZZ	P5 = P4*a5	P5 = H*a1*a2*a3*a4*a5

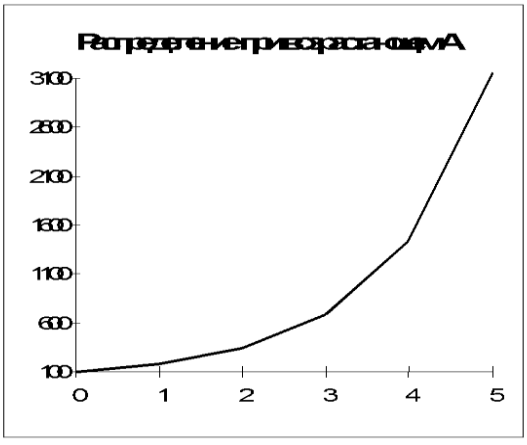
Характер коэффициентов a1, a2, a3, a4, a5 определяет особенности формирования целевой установки.

Рассмотрим сначала наиболее простой пример: a1=a2=a3=a4=a5. Сразу же функция превращается в степенную, и все становится очень красиво. Разберем для наглядности простой пример. Пусть H = 100 рублей, a= 2. Распределение уровней дохода в таком случае примет следующий вид:

t	P(t)
0	100
1	200
2	400
3	800
4	1600
5	3200

Следующий вариант: постоянно возрастающее значение **a**. Пусть для примера это можно описать как a(t) = 1,7 + 0,1*t. Тогда распределение примет вид:

t	a(t)	P(t)
0	1,7	100
1	1,8	180
2	1,9	342
3	2	684
4	2,1	1436,4
5	2,2	3160,08



Видно, что чем выше уровень, тем большая сумма дополнительных денег требуется для его достижения. То есть первые ступени лестницы даются легче, чем последующие. Стоит вспомнить поговорку про типичного советского инженера: с голоду он никогда не умрет, но и человеком никогда не станет.

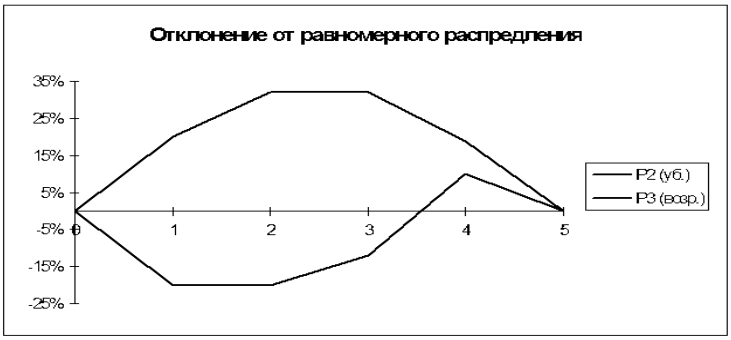
Наконец, случай с постоянно убывающей **a**. Выберем функцию **a** с теми же значениями, что и были, но в обратном порядке:

$$a(t) = 2{,}2 - 0{,}1*t$$

t	a(t)	P(t)
0	2,2	100
1	2,1	210
2	2	420
3	1,9	798
4	1,8	1436,4
5	1,7	2441,88

Первые шаги по лестнице даются труднее, чем последующие. Сумма, необходимая для достижения уровня XYZ во втором случае на 15% меньше, чем в третьем, но, вместе с тем, для выхода на уровень ZZZ уже надо почти на 30% больше средств. Необходимо помнить, что речь идет о чистом субъективизме в оценке необходимого дохода. Вместе с тем, верхняя его граница может быть определена вполне объективно. Если вы не очень богатый человек, то для вас одинаково большие деньги и миллион долларов, и три, и пять, и десять. Поэтому уровень мгновенной оценки суммы, необходимой для достижения уровня удовлетворенности ZZZ, можно поставить по нижней границе, хотя никто не сможет поручиться, что если вы все-таки получите этот миллион, то вам тогда не потребуется для достижения уровня ZZZ по меньшей мере миллиард. Но, в каждый конкретный момент времени, долларовых миллионеров не так уж и много, и далеко не все из них стремятся дальше интенсивно наращивать свой банковский счет. Поэтому, не сильно погрешив против истины, можно говорить о том, что мы можем с достаточной степенью точности его определить.

t	P1 (равн.)	P2 (уб.)	P3 (возр.)
0	100	100	100
1	200	240	160
2	400	528	320
3	800	1056	704
4	1600	1900,8	1760
5	3200	3200	3200



Теперь перейдем к динамике. Вполне понятно, что мгновенное достижение высшего уровня удовлетворенности весьма проблематично. Поэтому, поставив для себя некую планку в виде суммы, необходимой для его достижения *с позиций сегодняшнего дня*, человек (или коллектив) затем составляет план действий, который формируется согласно принципам поведенческого континуума. В итоге конечная цель разбивается на этапы (сначала машину, потом – квартиру, а к 40 годам – дом в пригороде и т.д.).

Основной особенностью любых ожиданий является то, что у каждого отдельного человека они тесно взаимоувязаны с внешней общественной средой. Это вполне понятно: никто не живет в вакууме и все требования к доходам возникают как результат определенных общественных отношений. Поэтому, в своем развитии и изменении индивидуальные ожидания подчиняются общим закономерностям. Рассмотрим небольшой пример на эту тему.

Если исходить из того, что большинство экономически активного населения в долгосрочном периоде находится на уровне не ниже YYX, то совокупные требования к национальному доходу в рамках всего общества будут примерно следующие:

Уровень удовлетворенности	Сумма лет	Темп роста ожиданий	Темп роста национального дохода (годовые)
XXZ, XYY	0	1	НД0
YYY, XYZ	N1	A1	НД1=НД0*A1/N1
YZZ	N2	A2	НД2=НД0*A2*A1/(N2*N1)
ZZZ	N3	A3	НД3=НД0*A3*A2*A1/ (N3*N2*N1)

То есть, если для простоты N1 = N2 = N3 = 5 годам, а A1 = A2 = A3 = 2, то национальный доход должен расти в реальном выражении примерно на 20% в год. Если экономика реально может выдержать такой темп, то все идет хорошо. Но так случается далеко не всегда. Наиболее уязвимым местом здесь является не столько величина параметра А, сколько его характер.

Рассмотрим случай с постоянно возрастающим А.. Для этого надо вернуться к таблице на странице 110. Пусть в экономике существует 100 агентов с одинаковым распределением ожиданий. Нынешний уровень – YYX, или за №2 в таблице, соответствующий реально имеющемуся национальному доходу в 34 200 рублей. Предыдущие 10 лет экономика росла средним темпом 7% в год и планируется, что следующие 8 лет среднегодовые темпы роста составят 9%, то есть в конце периода национальный доход удвоится. Иначе говоря, все прекрасно, план выполняется. Но, достигнув уровня в 68 400 рублей (или уровня YYY) участник будет стремиться к следующему уровню (YYZ), для достижения которого необходим уже доход не менее 143 600 рублей. Если даже срок в 8 лет останется неизменным, то экономика ежегодно должна расти не менее 9,5% ежегодно, что, возможно, ей окажется не под силу. Но если тенденция ускорения сроков сохранится, и ожидания достижения нового уровня сложатся на уровне 5-6 лет (что чаще всего и происходит), то этот рубеж будет явно высок.

Что произойдет в таком случае? Первое, что приходит на ум – повышение операционного риска. Ожидания не могут быть одномоментно “свернуты” и потому по инерции участники рынка будут требовать высоких доходов (на заработную плату, капитал, ресурсы). Какое-то время эти требования будут удовлетворяться за счет наиболее эффективных отраслей, инвестиционных проектов, удачных спекуляций и т.д. Но по мере их реализации удельный вес спекулятивной части высокодоходных активов будет расти. А значит, рано или поздно образуется спекулятивный пузырь, который в свое время лопнет и оставит большинство участников с носом. Так произошло в 1929 году, так же случилось у нас в 1989-1994 гг., только вместо биржевого краха население потеряло деньги в результате инфляции.

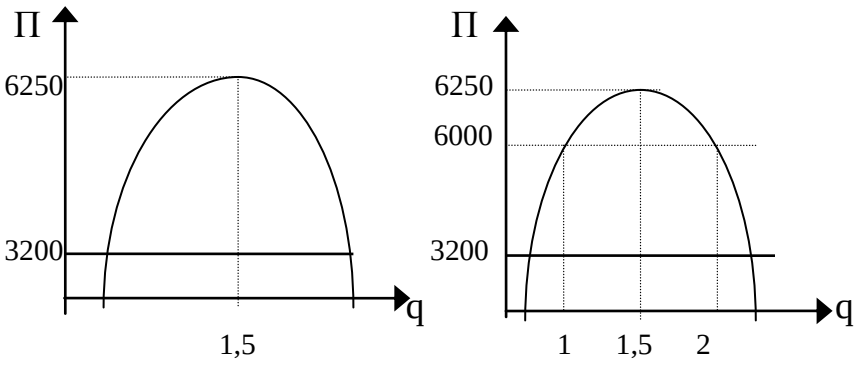
Но интереснее всего то, что будет происходить после кризиса. Когда наиболее крупные участники (по преимуществу фирмы и транснациональные корпорации) осознают, что ожидания были завышены и дальнейший резкий рост невозможен, процесс пойдет в обратную сторону. Ожидания из агрессивных (то есть с возрастающем параметром А) перейдут в оборонительные (с убывающем параметром А). Автоматически цели коллективов из достигающих тут же превратятся в поддерживающие, а тактика ведения бизнеса – из наступательной в преимущественно пассивную и осторожную. В этом заключен феномен Великой Депрессии. Вспомним еще раз цитату из Лоулера: *"Некоторые люди, например, были настолько потрясены великой депрессией 30-х годов, что потом (хотя им и удалось разбогатеть) всю жизнь доминирующей у них оставалась потребность в безопасности"* Шок 1929 года оказался настолько сильным, что, например, Америке потребовалось 4 года на возврат к жизни и еще 10 лет на первичную психологическую реабилитацию. Выходит, что при определенных обстоятельствах ожидания трудно изменяются даже в сторону повышения.

Но это еще не все. Помимо внутренних ограничений существуют внешние, которые определяются типом социальной организации общества. В первой главе мы коротко рассмотрели основные отличия оптимизирующего и равновесного общества. Но это был, так сказать, взгляд снаружи и притом весьма поверхностный. О взгляде изнутри и глубинных различиях мы можем говорить именно в контексте теории ожиданий.

Предположим, что мы имеем какой-то производственный коллектив (в дальнейшем будем называть его участником) со сформировавшимися требованиями к доходу. Нам безразлично как это выражается: в виде единого собственника, трудового коллектива, группы акционеров или государства. Пусть этот участник находится в стабильно растущей отрасли и может практически неограниченно наращивать объем производства. На текущий момент поставлена цель достичь уровня в 3200 рублей в год, что будет примерно соответствовать уровню удовлетворенности ZZZ. Кривая чистой прибыли фирмы в зависимости от объема производства описывается уравнением П = -q^2 + 3*q + 4, где q - объем производства в тысячах штук. Нетрудно убедиться, что функция П достигает максимума при объеме в 1500 единиц, а максимум прибыли составляет 6250 рублей. Но мы сказали, что участник сможет достигнуть уровня ZZZ при сумме в 3200 рублей, которая почти в два раза меньше. Дальнейшее приращение сумм не окажет сколько-нибудь существенного влияния на повышение его удовлетворенности в данный конкретный момент времени. Поэтому, в краткосрочном периоде может сложиться ситуация, когда участник не будет стремиться непременно достичь максимума прибыли, поскольку это отнимает дополнительное время, а

дополнительное удовлетворение не слишком высоко. Проще говоря, вмененные издержки превышают возможности дополнительного получения удовлетворенности. Оптимизирующая модель предполагает выход на оптимальный объем производства в 1500 единиц и прибыль в 6250 рублей. Но для равновесного общества более характерной будет ситуация, когда ожидания все же не совпадут с оптимальным значением, а, к примеру, окажутся на уровне 5900-6000 рублей. Соответственно, объем производства может установиться либо больше оптимального (2000 единиц), либо меньше (1000 единиц).

оптимизирующая модель *вероятностная модель*



Казалось бы, второй случай должен приводить к неравновесию системы. Но, на самом деле, может иметь место обратная ситуация. При любом изменении условий производства, цены факторов и т.д. в оптимизирующей модели неизбежна корректировка его объема. В вероятностной модели этого процесса может не происходить, если, конечно, изменения не очень большие, поскольку участнику не очень важна конкретная сумма прибыли: 6000, 6200, или 5950 рублей. Отсюда и объем производства устанавливается на уровне некоторого внеэкономического оптимума, конечно в рамках границ от 1000 до 2000 единиц.

Хочу особо подчеркнуть, что в данном случае речь идет не о несовершенстве понимания ситуации, которое мы разбирали во второй главе. Здесь как раз имеет место внешнее воздействие культурной среды. Такая разница может быть объяснена большей инертностью вероятностного общества по сравнению с оптимизирующем: участнику требуется больше времени на корректировки, вследствие чего он всегда

“запаздывает” в этом компоненте решения, относительно изменения ситуации. И наоборот, после того, как решение принято и началось движение в вероятностной модели участнику требуется больше времени на остановку. Поэтому, при стабильной ситуации объем производства в оптимизирующей модели будет строго фиксирован, а в равновесной он может колебаться в очерченных границах. Зато если издержки возрастут и кривая прибыли сползает влево и вниз, и, скажем, принимает вид П = -q^2 + 2,9*q + 3,9, то новый оптимум в первом случае составит 1400 штук при прибыли в 6000 рублей и тем самым совпадет со вторым.. Но при временных колебаниях конъюнктуры (то есть при сравнительно небольших сдвигах кривой прибыли как вверх так и вниз) объем производства в равновесной модели меняться не будет, а оптимизирующий будет каждый раз корректироваться в соответствии с ними.

Из этого следует один простой вывод: для распространения циклических колебаний более благоприятной средой является оптимизирующее общество в силу большей эластичности его ожиданий.

Это первый парадокс, связанный с характером ожиданий. Второй состоит в том, что в оптимизирующем обществе (при прочих равных условиях, конечно) инфляция будет почти всегда выше. Это можно показать на примере ожидаемой инфляции.

Согласно концепции Филипса инфляция складывается из:

$$\pi = \pi\varepsilon + \beta*(U - U*) + \varepsilon$$

где π - инфляция, $\pi\varepsilon$ - ожидаемая инфляция, ε - ценовые шоки,

$\beta*(U - U*)$ - величина, характеризующая взаимосвязь между инфляцией и отклонением от “естественного” уровня безработицы (знаменитая кривая Филипса).

Предполагается, что ожидаемая инфляция есть нечто, зависящее от восприятия ситуации экономическими агентами, и, как правило, основывается на экстраполяции прошлых тенденций. Получается что-то вроде математического клуба, в котором бесконечно продлеваются линейные и параболические тренды и коридоры.

Объяснение на основании выдвинутых положений теории ожиданий предлагает несколько иную трактовку событий. Мы уже говорили о том, что аппетиты обычно растут гораздо быстрее, чем урезаются: ожидаемые доходы всегда очень болезненно пересматривать в сторону уменьшения. Причины этого вполне понятны: хочется “сохранить лицо” в глазах общества, коллег, сослуживцев, знакомых и т.д. Еще и по этой причине ожидания будущих доходов обычно превышают реальные возможности их получения.

Что делать, когда вы понимаете, что ваш бюджет не сходится, но при этом его невозможно существенно сократить? Либо взять деньги в долг (купить в кредит), либо что-то продать, либо как-то схимичить и кого-то

обмануть (не заплатить за товар, услугу). Обычно все три способа активно использует государство, но о нем разговор отдельный.

Представим себе некоторое предприятие, которое находится в устойчивом положении. Сбыт, доходы, и прибыли его прогнозируемы и резко не изменятся в обозримой перспективе. И конечно называется оно “Мечта финансиста”. Однако, с течением времени менеджеры начинают замечать, что издержки выходят из-под контроля. Вследствие форс-мажора, введения дополнительных налогов и сборов, или просто по закону Паркинсона. Причем они по-прежнему остаются минимально возможными.

Рано или поздно наступает время, когда издержки вырастут до такой отметки, что остающаяся прибыль перестает удовлетворять ожиданиям инвесторов, а это в свою очередь грозит менеджеру некими неприятностями. Что делать? Далеко не всегда можно расширить производство, купить растущую компанию с большими доходами или найти в огороде на даче клад. Но зато всегда можно попытаться чуть-чуть приподнять цены. Если удается продать продукцию дороже, то это убивает сразу трех зайцев: инвесторы и акционеры довольны, финансовая отчетность моментально улучшается, и при условии, что рынок капитала достаточно мобилен и норма экономической прибыли стремится к выравниванию, увеличивается приток инвестиций в фирму.

Пусть на 4-5 таких попыток одна будет успешной, так как где-то спрос неэластичен, или предложение уже находится на вертикальном отрезке кривой спроса. И все: повышательная волна пошла. Остальное будет опять же зависеть от силы импульса (подъема цен) и среды распространения. Примеров можно привести массу, причем из новейшей истории. Вспомним “Павловскую” реформу 1991 года, когда хлеб подорожал с 20 до 50 копеек. Потребителям понадобилось 2-3 дня, чтобы смести с прилавков все, что не успело подорожать в 3 раза. Но если тот же хлеб вместо 20 копеек будет стоить, скажем, 21, на это потребитель может и не прореагировать. Но тут уже слово за производителями. Прирост на 1 копейку - это увеличение выручки на 5%, а если предположить, что полные издержки составляют 16 копеек за булку, то после повышения цены прибыль вырастет аж на 25 %!

Сразу можно сказать, что инвесторы этого не переживут. Опять же, отвлекаясь от советской истории и экономики, исходя из предпосылок о высокой мобильности капитала и тенденции к выравниванию нормы экономической прибыли, можно прогнозировать рост спроса и цен на хлебопекарное оборудование и труд пекарей. Но кроме того, не менее чем на пять процентов вырастут цены и на все остальное, так как хлеб относится к товарам первой необходимости и в своих ожиданиях (но уже имеющих поддерживающий характер) все экономические агенты учтут “инфляцию” тем самым ее создав.

Таким образом, ключевым моментом при возникновении инфляционной волны являются ожидания. В качестве спускового курка здесь выступают ожидания профессиональных инвесторов и собственников капитала. И те, и другие максимизируют доходы от своих вложений. Поскольку объем ресурсов обычно фиксирован, максимизируется процентная ставка (в проектном анализе называемая *Internal rate of return* или просто IRR). Следует иметь также в виду, что для собственников капитала эти доходы чаще всего связаны с удовлетворением потребностей верхних уровней (от YYY), а значит они более чувствительны к абсолютным показателям. Это уже что-то вроде спорта, в котором "игра забывается, а результат остается", то есть имеет значение сколько денег заработал ты по отношению к твоим конкурентам, а сами по себе деньги, обычно уже не столь интересны, во всяком случае, не в той степени, как при удовлетворении нижних уровней.

Следовательно, создается благоприятная почва для постоянного роста ожидаемых доходов в абсолютном выражении. Если прибавить к этому распределение ожидаемого дохода с постоянно растущим А, то нетрудно предвидеть, что наступит такой момент, когда требуемое число рублей (долларов, марок, фунтов, песо) превысит количество, которое реально можно взять с рынка. Поэтому, менеджеры волей-неволей будут прибегать к ценовым атакам и в конце концов общими усилиями инфляция будет создана.

Аналитически это можно представить так: общая сумма ожиданий (∑О) может быть разделена на сумму, которая реально есть на рынке (∑ Р) и сумму избыточных ожиданий, не подкрепленную надежными хозяйственными основаниями (∑ И). Итого:

$$\sum O = \sum P + \sum И \text{ , или } \sum И = \sum O - \sum P$$

От того, насколько велики избыточные ожидания, зависит инфляционный потенциал экономики. В упрощенном виде это можно представить как

$$\pi\varepsilon = \sum И / \sum O = 1 - \sum P / \sum O.$$

Таким образом, подтверждается макроэкономическое наблюдение: только сильное и продолжительное денежное сжатие приводит к уменьшению ожидаемой инфляции. Поэтому с ней обычно и не очень любят бороться. На Западе очень популярны теории о том, что инфляция в пределах 1-2% годовых даже полезна для экономики, так как побуждает инвесторов вкладывать деньги, а не мирно почивать на лаврах. В прошлом веке дамы пили уксус, чтобы на щеках был свежий румянец. Но в итоге можно испортить желудок. Так же и с инфляцией.

Однако, деньги - это еще далеко не все. Существуют разного рода активы, которые с одной стороны являются потребительскими товарами, а с другой - в них вполне можно вкладывать деньги. Например, недвижимость, антиквариат, изобразительное искусство, кино, театр и т.д.

Большинство из них входит в “джентльменский набор” для достижения верхних уровней удовлетворенности, а значит - их цена включается в желаемые расходы и, соответственно, ожидаемые доходы.

Как уже, наверное, догадывается проницательный читатель, я подвожу его к третьему парадоксу теории ожиданий, впрочем, тесно связанным с предыдущими. Мы поговорим о так называемых “тяжелых” активах, то есть тех, для которых проблема ликвидности стоит достаточно остро. Это и здания, и земля, и нематериальные активы и просто большие компании. Попробуйте продать целиком ЗИЛ, КАМАЗ или “Дженерал Моторз”. Но помимо всего прочего, ценообразование на эти активы влияет на состояние фондового рынка. В самом деле, акции и облигации крупных предприятий, закладные на недвижимость часто дорожают или дешевеют не потому, что с предприятиями или зданиями что-то случилось, и их стоимость реально претерпела изменения. Обычно сначала изменяются ожидания инвесторов, а спекулянты в свою очередь просто используют шанс “раскачать лодочку” или сыграть на неопределенности.

Для того, чтобы более отчетливо представить себе ситуацию разберем еще один пример. В экономике фаза подъема. Инфляция стабильно низкая, те самые пресловутые 1 или 2% в год. Цены на активы растут также стабильно, превышая инфляцию. Естественно, под их залог банки охотно дают ссуды, поскольку продать обеспечение труда не составляет. Если к тому же предположить, что ожидания начинают расти быстрее реального роста экономики, из чего следует повышение $\pi\varepsilon$. Тогда мы имеем вполне характерную для фазы подъема ситуацию: растут ожидания, растут прибыли и цены. Все прекрасно, на дворе “процветание”.

Но на каком-то этапе начинаются проблемы. Во-первых, инфляция не может расти бесконечно. С каждым следующим повышением ее уровня в ценовой гонке становится все меньше лидеров и если она перешагивает рубеж в 10%, то начинают проигрывать все, кроме торговли и производителей продовольствия. Начинается лавинообразный рост издержек, и недавние прибыли оборачиваются большими убытками.

Во-вторых, сократятся объемы кредитования, особенно долгосрочного, что моментально “охладит” производство и вызовет его спад, который, в свою очередь, явится причиной обвала курсов акций, эрозии залогового обеспечения и т.д. И, в-третьих, при росте инфляции активизируется государство со своей антиинфляционной политикой, заключающейся, как правило, в зажиме денежной массы, что еще больше сокращает спрос на товары и услуги.

Если бы Венедикт Ерофеев был жив, то он, несомненно, сказал бы, что у всего на свете (в том числе и экономики) есть три стороны: материальная, духовная и мистическая. И в данном случае экономику начинает тошнить со всех трех сторон. Но это есть не что иное, как механизм саморегуляции системы, своего рода лекарство от перегрева.

Другой вопрос, насколько необходимо в этих условиях накладывать жгут на шею при кровотечении из носу, но об этом мы поговорим немного после.

Последняя тема, которую необходимо затронуть в рамках темы ожиданий: рынки капитала и несовершенство понимания ситуации инвесторами. Отдавая себе отчет, что это вотчина Сороса и его “Алхимии финансов”, которая в последнее время просто становится настольной книгой, вместе с тем автор считает необходимым высказать несколько соображений, но скорее не в противоречие, а в дополнение его теории рефлексивности.

Представим себе ситуацию: компания хочет привлечь капитал для осуществления какого-то проекта. Чтобы не терять связь со второй главой, предположим, что это та же самая компания, которая уже один раз нажглась на поведении потребителей и банковских кредитах. Поэтому директора решают выпустить акции и разместить их среди населения.

Финансовое положение компании точно такое же, какое было до начала компании по расширению объемов производства (см. вторую главу). Для удобства, воспроизведем его еще раз, только миллиарды рублей для отрасли в целом заменим миллионами для отдельно взятий фирмы:

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные фонды	1,0	Собственный капитал	1,2
Запасы и затраты	0,5	Долгосрочные пассивы	0,4
Денежные средства	0,5	Краткосрочные пассивы	0,4
Итого	2,0	Итого	2,0

Отчет о прибылях и убытках	
Выручка от реализации	1,0
Себестоимость продукции	0,75
Проценты по займам	0,05
Балансовая прибыль	0,2
Налоги (35%)	0,07
Чистая прибыль	0,13

Показатели финансового состояния		
Коэффициент	Значение	Норматив
Покрытия	1,25	от 1 до 3
Мгновенной ликвидности	1,25	>1
Долговой нагрузки	0,4	не более 0,5 -0,8
Покрытия процентов	5	не менее 5

Пусть первоначально в обращении находятся 10 000 акций номиналом по 100 рублей каждая, и их рыночная цена составляет 120 рублей за акцию. Совет директоров принимает решение выпустить дополнительную эмиссию в 3 000 обыкновенных акций также по 120 рублей. Имея в виду тот факт, что положение предприятия стабильно, а отрасль в целом не проявляет признаков упадка, вполне вероятно, что инвесторы сочтут возможным приобрести весь выпуск. Тогда показатели предприятия примут вид:

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные фонды	1,0	Собственный капитал	1,56
Запасы и затраты	0,5	Долгосрочные пассивы	0,4
Денежные средства	0,86	Краткосрочные пассивы	0,4
Итого	2,36	Итого	2,36

Показатели финансового состояния		
Коэффициент	Значение	Норматив
Покрытия	1,7	от 1 до 3
Мгновенной ликвидности	2,15	>1
Долговой нагрузки	0,34	не более 0,5 -0,8
Покрытия процентов	5	не менее 5

Как видим, показатели “демонстрируют благоприятную тенденцию”. При условии, что предприятие более или менее крупное и его ценные бумаги достаточно ликвидны, это обстоятельство должно отразиться на их курсе. Во-первых, налицо увеличение надежности вложений, а значит – вполне вероятно повышение кредитного рейтинга акций и облигаций. Опять же, при условии развитого фондового рынка, неизбежно произойдет повышение курса акций, либо банки увеличат лимиты кредитования, либо произойдет и то и другое одновременно. Таким образом, инвесторам будет дан сигнал о привлекательности вложений в данные бумаги. Учтем, что предприятие еще ничего особенного не сделало и не потратило, а только собрало деньги. Но существующая учетная система и аналитические предпосылки позволяют ему представить дело так, что произошло существенное повышение надежности вложений.

Почему? В начале главы мы рассматривали распределение доходов необходимых для достижения (поддержания) определенного уровня удовлетворенности. Но любые доходы одновременно являются расходами и резервами, создаваемыми под непредвиденные события. Здесь начинает действовать поддерживающая стратегия. Если рынок сравнительно стабилен и у инвесторов сложились четкие представления о том, какие активы являются абсолютно надежными (исходя из системы показателей финансового состояния, конечно, гораздо более развернутых и подробных,

чем приведены у нас) и какую они имеют на сегодняшний день доходность, то вполне можно отождествить этот уровень (то есть цену, либо процентную ставку, что точнее) с уровнем XXX на нашей пирамиде. За верхнюю точку пирамиды (ZZZ) можно взять наиболее удачные спекулятивные операции, вернее их доходность. На основании гипотез о распределении параметра **a** мы можем вычислить разницу между ценными бумагами, обладающими разными уровнями надежности в глазах инвесторов.

В финансовом анализе это называется “премия за риск”.

<table>
<tr><td rowspan="2">Ожидаемые доходы от ценных бумаг (косвенно выражаются в их курсе)</td><td>Доходы от абсолютно надежных в глазах инвестора ценных бумаг (косвенно выражаются через цену аналогичных высоконадежных инструментов)</td></tr>
<tr><td>Премии за риск (скидка с цены)</td></tr>
</table>

С повышением в глазах инвестора надежности тех или иных ценных бумаг происходит снижение требуемых премий за риск и оттого цена, при переходе в более надежный класс растет. Получается, что основная задача компании – убедить потенциального инвестора в том, что произошло существенное повышение надежности, независимо от того, повысилась ли она реально, или нет. Тогда инвесторы будут готовы нести дополнительные издержки (в данном случае – не прямые, а вмененные), связанные с “приобретением” дополнительной надежности.

Для грюндеров данная ситуация разрешится тем, что они продадут все свои акции “на подъеме” и умоют руки. Реально работающие компании просто вложат средства в какой-то проект, и все дальнейшее будет зависеть от его результатов. Но в любом случае, инвесторы дают предприятию некоторый аванс, причем только за то, что оно соответствует их представлению о том, как надо вести бизнес. Естественно, представители бизнеса усиленно этим пользуются, формируя кастовый имидж, вырабатывая особые традиции, “неписаные законы”, “корпоративную культуру” и тому подобное. В конечном счете, все это носит психологический, а значит - иррациональный характер.

Конечно, у проблемы несовершенства понимания инвесторами ситуации есть и много других аспектов. В частности, Сорос особое внимание уделяет механизму образования спекулятивной волны, которая возникает подобно пирамиде МММ. Но это уже больше относится к области теории игр, особенностям залоговой схемы торговли на большинстве финансовых рынков, и также к обычному недоиспользованию инвесторами имеющейся информации. Все эти темы очень важны, но, к сожалению, выходят за рамки нашего повествования.

Сейчас самое время подвести итоги. По прочтении трех последних глав мы пришли к пониманию того, что Карл Маркс был абсолютно прав, когда говорил, что регулярные кризисы внутренне присуще капиталистической системе хозяйствования. Но причиной их становится не “способ производства” как таковой, а поведение экономических агентов, в частности, несовершенство понимания ситуации и негибкостью их ожиданий. Волновые колебания в экономической системе, таким образом, имеют место и носят эндогенный характер. А прогноз их динамики должен опираться, прежде всего, на исследование экономического поведения людей.

На такой вот мажорной ноте мы заканчиваем с проблематикой, традиционной относимой к “западной экономической школе”, хотя на Востоке и в России это интересует экономистов ничуть не меньше, чем на Западе. Следующая глава посвящается марксизму в его самом, что ни на есть, натуральном виде.

Глава 5: Общая теория потребления, предпринимательства и классовой борьбы.

Начать следует с того, что в школе автор любил обществоведение. Вы скажете, что это извращение !? Возможно.

Но знаете почему? Потому что там присутствовала некая внутренняя логика. Правда, только в части диамата и политэкономии капитализма, которая в основном разработана Марксом. Можно по разному относится к бородатому классику и его теориям, но нельзя отрицать, что для своего времени это был серьезный шаг вперед и притом достаточно смелый.

Нынешние критики марксизма говорят о его несостоятельности и неправильном прогнозе тенденций развития общества. Это все так. Но следует при этом помнить, что с тех пор прошло около 130 лет, 80 из которых неправота марксизма не воспринималась столь однозначно. В 1917-1919 годах тезис о “мировой революции” утопией не казался никому, а “красные тридцатые” вошли в историю как повсеместный рассвет коммунистических идей. Теперь с пылкостью настоящего партийного активиста и пламенного искровца я спрошу: назовите хоть один позитивный прогноз на 70-80 лет вперед, который сбылся хотя бы в той же степени как марксизм. Понятно, что идеи сами воздействуют на процессы в обществе и все такое, но почему-то одни больше, другие - меньше, а третьи - и вовсе никак. А если говорить об экономических теориях и школах, то ни одна из них и не предпринимала подобной попытки, наверное потому, что ничего по настоящему конструктивного не получалось.

Это что касается апологии марксизма. Теперь о том, почему от него приходится отказываться. В основном, конечно, устарела методология. И даже с современными поправками она не может реально претендовать на интересующий нас уровень адекватности отражения действительности. Однако, то ради чего весь сыр бор затевался - попытка объяснить и раскрыть взаимосвязи между “чисто” экономическими и социальными процессами - для нас чрезвычайно важно и интересно.

Англосаксонская традиция после Адама Смита не уделяла большого внимания данной проблематике. Зато немецкая историческая и социологическая школы работали над ней очень плотно. Помимо Маркса можно вспомнить имена Вебера, Зомбарта, Шмоллера, а также институционалистов - Веблена, Коуза и других. Даже краткий обзор их полемики потребует написания специальной книги, что, конечно, в наши планы никак не входит.

Мы пойдем другим путем, прямо как настоящие марксисты. Обратимся вновь к теории удовлетворенности и попробуем через ее призму рассмотреть проблему.

Принято считать, что в общественном производстве выделяются шесть основных процессов: производство, потребление, обмен, распределение, присвоение, управление. Первым экономическим процессом, с которым сталкивается человек после своего появления на свет, является потребление. И обычно только к 20-25 годам он по серьезному вовлекаются в производство, обмен, присвоение, управление и т.д. Поэтому логично будет начать распутывать клубок именно с потребления.

Во второй главе мы показали, что каждый потребитель в принципе рационален, но на его поведение накладываются внешние ограничения и закономерности общественной жизни. Кроме того, потребление - процесс пассивный, а значит, далеко не всегда позволяет задействовать ресурсы человека полностью. Мало найдется людей, которые достигают уровня ZZZ только за счет потребления. Поэтому потребители, не могущие достичь желаемый уровень удовлетворенности в исходных конкретных условиях, вынуждены предпринимать некоторые активные действия. Это и трудовая деятельность, и государственная служба, и предпринимательство. На последнем мы остановимся подробнее.

Что понимается под предпринимательством в экономической теории? Один из основателей данного направления Р.Кантильон называл предпринимателем, человека "подвергающего себя риску непостоянных доходов": крестьянин, ремесленник, торговец, нищий, но не рабочий, государственный чиновник, получающий жалование, и не собственник земли, которому платят ренту. Жан Батист Сей дал несколько другое определение предпринимателю: *"лицо, которое берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-либо продукт"*[26]

Современное понимание сущности предпринимательства берет начало от Йозефа Шумпетера, разделившего понятия "традиционный бизнес" и собственно предпринимательство, которое заключается в:

1) изготовлении нового, неизвестного потребителям блага;
2) открытии новых способов производства и коммерческого сбыта;
3) освоении новых рынков сбыта;
4) освоении новых источников сырья;
5) изменении структуры отрасли.

Словом, *"быть предпринимателем - значит делать не то, что делают другие"*[27]

[26] Сей Ж.Б. "Трактат политической экономии" Москва, 1896, стр.17.
[27] (Й.А. Шумпетер "Теория экономического развития", Москва 1982 стр.199)

В наших терминах это можно интерпретировать следующим образом: в отношении так называемого “традиционного бизнеса”, в силу большей степени определенности и предсказуемости условий ведения дел и повседневной работы, доминирующим типом коллектива будет поддерживающий. В свою очередь, в отношении предпринимательства в современном его понимании доминировать будет достигающий тип коллектива. Проще говоря, предприниматель по определению недоволен сложившимся “порядком вещей” в бизнесе и своим местом в нем.

Если суммировать сказанное, предприниматель - экономический агент, играющий активную роль, в противовес преимущественно пассивному потребителю. Не очень важен его реальный статус: владелец фирмы, чиновник, менеджер, “романтик с большой дороги” и т.д. Важно, что люди, не удовлетворенные существующим положением вещей становятся предпринимателями (в одиночку, или объединяясь в коллектив). Если бы потребление и обычная трудовая деятельность (работа, служба) приносило им большее удовлетворение, нежели предпринимательство, такого рода объединения никогда бы не произошло. Но в реальном бизнесе существуют и обычные “традиционные” участники, образующие поддерживающие коллективы, которые заняты именно поддержанием в рабочем состоянии действующего механизма, позволяющего получать прибыль, и развивать его в соответствии с изменением общего уровня ведения дел.

Поэтому нас будут в первую очередь интересовать преимущественно достигающие предпринимательские коллективы, потому что в преимущественно поддерживающем коллективе предприниматель определенным образом скован в своих действиях.

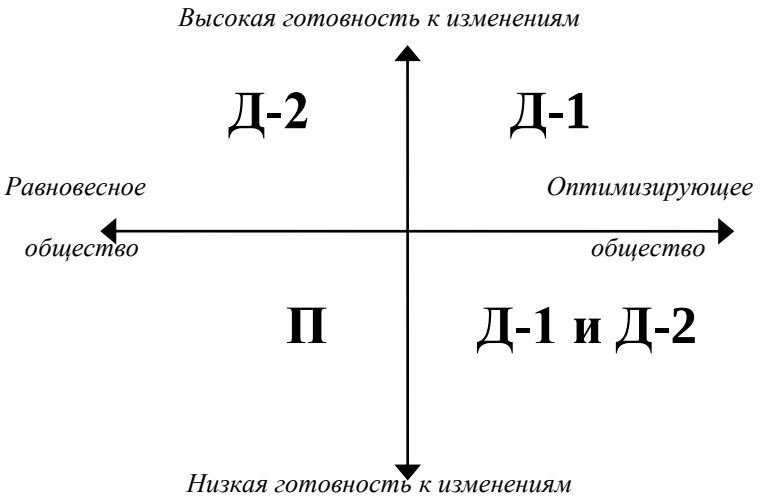
Рассматривая достигающий коллектив, можно выделить две ситуации:

1) процесс зарабатывания денег (накопления капитала) становится мерилом, определяющем общий уровень удовлетворенности коллектива или отдельной личности. Это сродни спортивному соревнованию, где вместо набранных очков, сантиметров и секунд учитывается объем активов, норма прибыли, объемы продаж и т.д. Такое понимание предпринимательства характерно для Маркса (концепция капиталиста), и, как ни странно, из такой же посылки исходят неоклассики с их моделью рационального оптимизатора.

2) процесс зарабатывания денег и накопления капитала - только ступень на пути к переходу на более высокий уровень, предполагающий осуществление влияния на общественную жизнь через все доступные сферы: экономику, политику, культуру и т.д., в конечном итоге совершенствования общества с позиций “государственного мышления”. Деньги и бизнес выступают здесь только как средство достижения поставленной цели.

В любой ситуации существует и тот, и другой тип коллектива. Однако, преобладание одного над другим определяется рядом факторов, к которым мы отнесем рассматривавшиеся в первой главе социальные аспекты внешней среды и склонность к инновациям из раздела культурных аспектов.

Графически это можно представить в виде очередной матрицы:



По оси абсцисс отложены полюса социальной ориентации общества, а по оси ординат - склонность к инновациям, выраженная в готовности к изменениям. Буквами Д и П обозначаются достигающий и поддерживающий тип коллектива. Д-1 и Д-2 - соответственно первый и второй типы достигающего коллектива.

Итого, мы получаем четыре возможных варианта:

1) Ситуация **Д-1**, более всего характерная для современных США. Здесь практически полностью властвует первый тип достигающего коллектива. То есть, деньги делают деньги. “Вопрос о власти” решается следующим образом: власть помогает делать деньги и в силу этого имеет смысл за нее бороться.

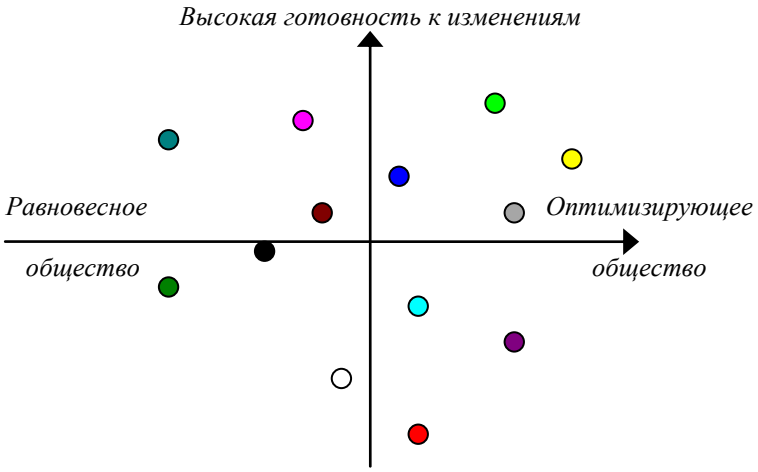
2) Ситуация **Д-2** более всего была характерна для дореволюционной России. Основные принципы выглядят следующим образом: деньги дают власть, которая, в свою очередь, позволяет так или иначе изменить общество. Это не значит, что власть как инструмент зарабатывания денег утрачивает свое значение, просто акцент несколько смещается.

3) Смешанный тип **Д-1 и Д-2** наблюдается в современной Европе. Данный императив можно сформулировать так: деньги дают определенное положение в обществе, а власть нужна чтобы сохранять и укреплять это положение.

4) И, наконец, последний случай **П** характерен для аграрной эпохи. Здесь деньги поддерживают жизнь на должном уровне, а власть дает шанс существенно повысить этот уровень, “сделать состояние”.

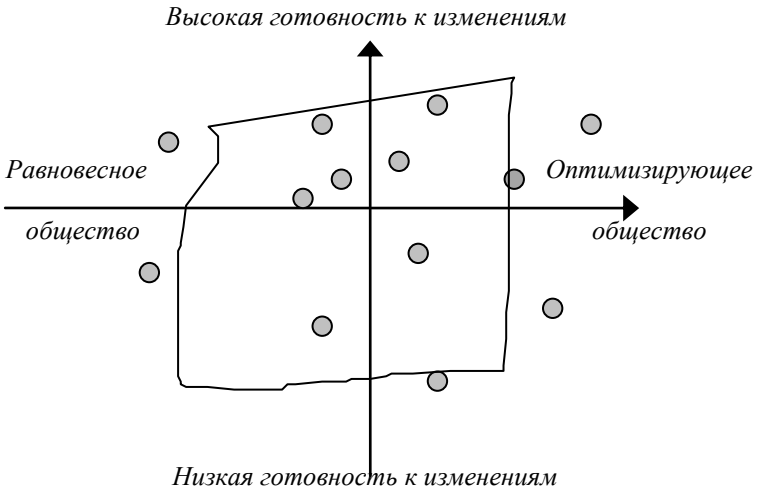
Таким образом, можно выделить четыре основные модели предпринимательского поведения. Первый - “спортсмен”, достигающий результата ради самого результата. Второй - “отец нации”, амбиции которого выходят далеко за пределы бизнеса, который он рассматривает только как трамплин для осуществления своих целей. Третий - “буржуа”, ярким примером которого является мосье Тайлеран, не без успеха совмещавший политику и игру на бирже. И четвертый - “авантюрист”, типичный конквистадор, желающий побыстрее взять свое и далее заниматься исключительно частной жизнью. Естественно, поведение каждой из групп накладывает существенный отпечаток на протекание экономических процессов. Особенно это заметно при рассмотрении формирования и функционирования рынков.

При прочих равных условиях, для первого типа характерно преобладание спекулятивной составляющей на всех рынках, что выражается в сравнительно высокой неустойчивости конъюнктуры. Второй тип предполагает более стабильную конъюнктуру, но, вместе с тем, более высокую, при прочих равных условиях, посредническую маржу. Третий тип дает нечто среднее: в целом стабильный рынок время от времени “взрывается” на каком-то сегменте (аналогично нашему “черному вторнику”). Четвертый тип в современном хозяйстве представлен в основном на рынке произведений искусства, антиквариата, части рынка недвижимости, где каждая сделка уникальна и проводится согласно своей “логике”, в зависимости от широкого спектра внешних обстоятельств. Каждого предпринимателя и каждый коллектив мы теперь можем нанести на этот график в виде конкретной точки. Тогда получится примерно такая картина:



Но мы знаем, что любое общество устанавливает свои конкретные ограничительные барьеры которые не позволяют “зарываться” особо ретивым его членам. Это как раз те самые what do’es and don’t, о которых мы вскользь упоминали в первой главе. Они являются своеобразной платой за те блага, которые получают члены коллектива (общества) от объединения и совместного проживания. Своего рода обратная сторона синергетического эффекта.

Хотя все ограничения имеют вполне конкретный характер: например, запрет носить короткие юбки и джинсы на службе в министерстве, но, с точки зрения нашей терминологии, это всего-навсего стремление ограничить слишком быстрые изменения культурной среды. Поэтому мы можем схематично изобразить эти ограничения следующим образом:



Некоторые индивидуальные позиции вполне вписываются в общественные ограничения, другие находятся на грани допустимого, а третьи выходят за эти границы. Естественно, с точки зрения “общественного мнения” последнее есть крайне нехорошо и ведет к многочисленным неприятностям для нарушителей.

Применительно к вопросам предпринимательства, основными барьерами со стороны общества являются:

1) Высокая техническая сложность. Речь идет о необходимых для этого знаниях, навыках, выслуге и т.д. Классический пример: требования к знанию государственными служащими филологии в древнем Китае были столь высоки, что сдать на общих основаниях экзамен по каллиграфии из многотысячной армии чиновников могли лишь единицы. Это приводило к развитию злоупотреблений, взяток и т.д., а также “вымыванию” из государственного аппарата способных, но небогатых управленцев.

2) Барьер социальной организации. Это касается каст, монополий и других форм, влияющих на оценку и отбор качеств личности. Для примера стоит вспомнить неписаное правило каждого крупного советского чиновника: “Пусть он дурак, зато свой”

3) Слишком низкая склонность к инновациям. Общество может быть не просто консервативным, но и слишком консервативным, заскорузлым. Естественно, это сильно мешает самореализации его членов, особенно, в сфере предпринимательства.

Четвертым и самым главным барьером следовало бы считать ухудшение общеэкономической ситуации, поскольку в этом случае

происходит резкое сокращение возможностей не только достижения, но даже и поддержания высокого уровня удовлетворенности.

Если барьеры достаточно жесткие, то для части населения появляется невозможность удовлетворения своих потребностей в рамках экономических отношений и поэтому они переносят центр тяжести своей деятельности в социальную сферу.

Если брать укрупненные характеристики, то перечень возможных областей приложения усилий сведется к трем основным сферам:

1) Сфера творческая и около творческая. На самом деле, ее можно рассматривать и как особый вид предпринимательства, и как особый вид потребления. В то же время, большинство экономических законов в ней действуют с массой оговорок. Поэтому мы относим ее скорее к социальной, нежели экономической деятельности.

2) Сфера религии. Человек, посвятивший себя какому-либо культу или религиозному течению не перестает быть потребителем и предпринимателем. Но его мотивация существенно меняется и приобретает особенности, не характерные для обычного понимания удовлетворенности, в чем, собственно, и состоит решение проблемы в данном случае.

3) Сфера политики и общественной деятельности. Если в первых двух случаях имеет место попытка найти замену сферы реализации, то здесь речь идет о попытке достичь экономического результата не “изнутри”, а снаружи, через социальные мероприятия. Поэтому, в конечном итоге, политик - это особый род предпринимателя, пытающегося задействовать свои личные качества (обаяние, умение убеждать, не востребованные рынком знания и т.д.) в процессе решения в том числе и экономических задач.

Конечно, не следует действовать буквально: если из всех достигающих потребителей вычесть предпринимателей, богему и служителей культа - политических деятелей мы не получим. Важно понять, что если человек, или группа людей не может реализоваться ни в сфере потребления, ни в сфере предпринимательства и бизнеса, то, согласно принятой нами модели процесса удовлетворения потребностей, он (они) автоматически переносит свое внимание с экономических на социальные способы достижения удовлетворенности. Это может быть служение искусству, обществу, богу и т.д., то есть конструктивная деятельность; или уничтожение всего перечисленного, если возобладает деструктивное начало.

Вполне понятно, что последнее слово в процессе выбора альтернативы остается за каждым конкретным человеком, но, рассматривая данный процесс в масштабах всего общества, можно обнаружить некоторые закономерности, позволяющие определить возможный выбор. Речь опять же идет о границах.

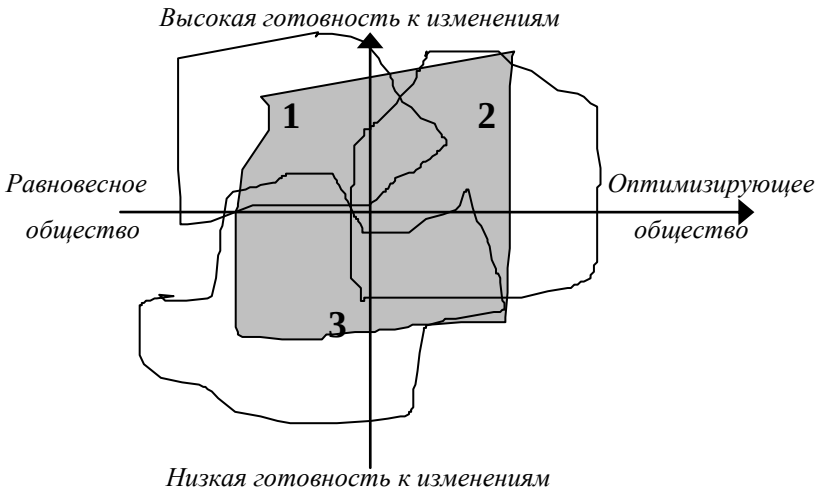
Что препятствует человеку (коллективу) в достижении удовлетворения потребностей ? Ограничения по ресурсам. Но кроме объективных природных ограничений (например, не могут расти в тундре ананасы, и все тут) существуют дополнительные ограничения со стороны общества, возникающие в результате процесса организации общественного производства и разделения труда между его членами. И тут часто возникает противоречие между экономической эффективностью и социальной справедливостью, вернее, ее пониманием разными общественными группами.

Конечно, общество так или иначе приходит к компромиссу в этом вопросе, но следствием такого соглашения становится появление дополнительных барьеров, затрудняющих для части его членов достижение удовлетворения определенных потребностей. Например, некоторый молодой человек желает достичь уровня удовлетворенности YYY и для этого хочет поступить в университет. Но его не принимают, хотя он полагает, что имеет необходимые знания. Тогда он решает пойти работать, но и тут не может добиться необходимого успеха, то ли вследствие неспособности, то ли потому, что его “зажимают” принятые по знакомству коллеги и т.д. Возможно, в конечном итоге будет найдена “ниша”, в которой реально достигнуть уровень YYY, но если этого не произойдет, то вероятнее всего он перенесет свое внимание из конструктивной сферы деятельности в деструктивную. Это может быть банда, экстремистская политическая организация или религиозная секта, в конце концов революционный кружок, наподобие тех, которые возникали в России в конце прошлого века.

Помимо людей, которые в любом случае оказались бы в таком коллективе (потомственные грабители и карманники, профессиональные революционеры и бомбисты, одержимые “идеей” люди и т.д.), их пополняют те, кто не смог по объективным причинам найти адекватного приложения своих способностей в конструктивной сфере. Этому мешают как раз те барьеры, о которых шла речь выше. С одной стороны они необходимы для отбора “лучших из лучших”. Но, в то же время, если планка поднята необоснованно высоко, или имеет иррациональный характер, то большинство членов общества окажется не в состоянии удовлетворить свои потребности и тогда это общество ждут большие неприятности.

В зависимости от того, насколько непреодолимы для большинства членов общества названые барьеры, формируется более или менее крупный массив людей не сумевших реализоваться в экономической деятельности.

Чтобы понять механизм возникновения и функционирования этого процесса обратимся снова к нашей схеме.



Мы видим, что общество складывается как минимум из трех социумов, которые для простоты обозначены как 1, 2 и 3. Это могут быть национальные, религиозные, клановые, или любые другие образования, ощущающие себя единым целым и имеющие сходные стереотипы поведения. Каждый из них в какой-то своей части выходит за рамки установленных общественных барьеров. Вместе с тем, каждый из них в какой-то своей части пересекается с другими, что и позволяет существовать обществу как единое целое. В том случае, когда границы не жесткие все проблемы решаются довольно просто: общественные барьеры раздвигаются до тех пор, пока не будут охватывать все социумы целиком. Но такое, по понятным причинам, бывает крайне редко. Во-первых, из-за ограниченности ресурсов, а во-вторых, из-за противоречия экономических интересов. Рано или поздно любое общество сталкивается с ситуацией, когда границы более не могут раздвигаться и тогда некоторая часть людей остается “чужими на этом празднике жизни”, то есть не может нормальным путем достичь удовлетворенности от своей экономической деятельности. Соответственно, накопившееся раздражение выливается у них в те или иные формы социального протеста, от уличного хулиганства и движения хиппи до социальной революции, ставящей целью сменить общественный строй, а вместе с ним - экономические взаимоотношения.

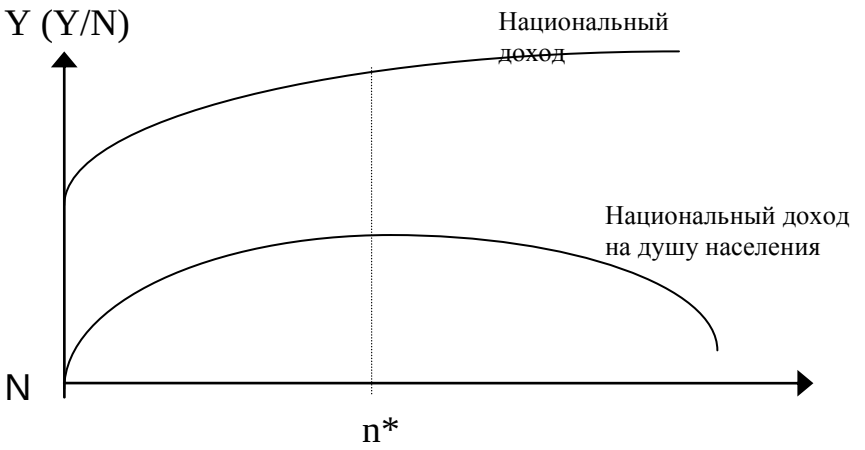
К социальным потрясениям приводит не сам факт неравенства доходов и имущественного положения, который имеет место всегда, а

невозможность большей части членов общества удовлетворить свои потребности “нормальным”, бесконфликтным путем.

Это не обязательно должно выливаться в штурм Зимнего дворца. В истории человечества известны самые разные пути: общество могло расколоться и недовольная часть переселиться на другую территорию, образовав обособленную систему (великое переселение народов), смутьянов и дебоширов могли отправить осваивать новые земли, или в очередной Крестовый поход. В наше время это воплощается также в росте преступности и терроризма. Таким образом, анализ данной проблемы, даже на основе применявшегося простейшего качественного метода, дает основания утверждать, что ее диагностика и решение возможно в основном с использованием преимущественно экономических рычагов, а имеющие место социальные процессы являются ни чем иным как *синергетическим эффектом*, возникающем в результате социально-экономических взаимоотношений в процессе общественного производства.

Критерием прочности общества является соотношение тех выгод, которые получают люди от этого синергетического эффекта с недополученными выгодами и прямыми убытками, которые возникают в результате общественных ограничений. Но, помимо барьеров как таковых, мы еще упоминали общую ситуацию в экономике. Что это значит ?

Речь идет о том, насколько близка численность населения к экономическому оптимуму. Экономический оптимум населения определяется макроэкономистами как максимум функции национального дохода на душу населения зависящей от численности населения страны, конечно, при прочих равных условиях (постоянной эффективности общественного производства и т.д.). С реальным измерением этого показателя, как это обычно и бывает в макроэкономике, существуют большие проблемы, но нас пока интересует общая логика. Графически изменение национального дохода на душу население обычно представляют так:



Величина n* - экономический оптимум населения. Отклонения от него могут возникать вследствие неконтролируемого прироста населения, или же в результате определенной политики государства. Например, милитаризации экономики в целях обороны или подготовки к войне, или планомерной экспансии на новые земли и планеты солнечной системы (шутка!).

Если предположить, что “естественное” состояние общества подразумевает экономический оптимум населения, то при его распаде исчезнет синергитический эффект и (если он был положительным) суммарный экономический оптимум населения во вновь образованных социумах снизится, а это значит, что проиграют все. Поэтому, если общество находится на экономическом оптимуме, это добавляет ему запас прочности. И наоборот, отклонение общества от экономического оптимума населения провоцирует попытки его развала, так как все надеятся в результате жить лучше, хотя как показал опыт распада СССР, действительно лучше жить стали только очень немногие.

Однако, простая констатация факта недостаточна. Нам необходимо дать некую количественную оценку прочности общества и причин, приводящих к его распаду. В качестве измерителя будем использовать деньги, хотя надо признать. что данный инструмент несовершенен, так как не учитывает моральных издержек и благ.

Суммируя все сказанное выше, запас прочности общества (ЗПО) можно определить как разность между выгодами (доходами) получаемыми людьми от объединения в общество и издержками (в том числе и вмененными), которые несут члены общества от жесткости общественных ограничений. Также из получившейся разности необходимо вычесть ожидаемое изменение национального дохода в результате распада общества.

Для краткости введем условные обозначения: ДД - доходы, ИИ - издержки, ΔНД - ожидаемое изменение национального дохода. Тогда формула примет более удобный вид:

ЗПО = ДД - ИИ + ΔНД.

Чтобы облегчить сравнимость показателей, разделим ЗПО на численность населения (или же, что методологически точнее, но трудно выполнимо - на членов общества, так как это не одно и то же, что и население). Тогда мы получим показатель степени прочности общества, или СПО.

СПО = ЗПО / N

В отношении математики это все. Теперь немного о содержательной стороне. Если СПО < 0, то общество разваливается. Если значение СПО близко к нулю, то имеет место неустойчивое равновесие, которое как правило сопровождается кризисом власти.

Из истории мы можем почерпнуть разные варианты развала тех или иных обществ и государств. Например, Советский Союз распался вследствие того, что неоправданная жесткость границ (а следовательно, резкий рост ИИ в 1970-1980 годы) сочетался с удалением от экономического оптимума населения, а значит возникновением отрицательного ΔНД.

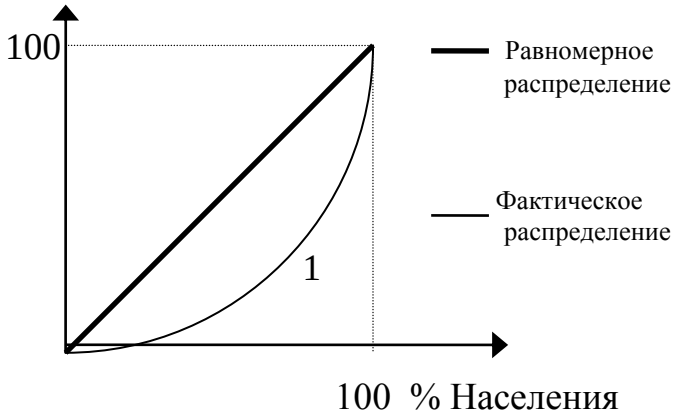
В Российской империи наблюдалась несколько иная ситуация. Резкий уход от экономического оптимума в результате Первой Мировой войны вызвал рост отрицательного ΔНД. К тому же, катализатором процесса выступило высокое неравенство распределения доходов в обществе (измеряется индексом Джинни). И в итоге: февральская, а затем и октябрьская революции 1917 года.

Третий пример относится к Польше 18 - века. Здесь сложилась ситуация когда СПО была очень близка к 0 (хотя, конечно, нам трудно адекватно судить о положении вещей в эпоху Екатерины II, ведь статистика тогда почти не велась). И небольшие усилия извне привели к распаду, а точнее разделу страны. То же самое можно сказать о Западной Римской империи IV - V веков нашей эры. И в том, и в другом случае не понадобилось большой войны еще и потому, что неравенство было высоким и потомки Яна Собесского и непобедимой римской пехоты с удовольствием занялись грабежом поместий и торговлей с завоевателями за выгодные должности.

Если мы взглянем на США времен войны за независимость, то там наблюдается низкое, но отрицательное значение СПО, возникшее только за счет роста ИИ.

Если резюмировать сказанное, основными параметрами, влияющими на протекание социально-экономических процессов, являются внеэкономические барьеры и равномерность распределения дохода в обществе, оцениваемая на основе индекса Джинни. Напомню, что этот

индекс характеризует степень распределения национального доходы и рассчитывается на основе кривой Лоренса. На графике показано, какое количество национального дохода приходится на долю определенного процента населения.



Индекс Джинни рассчитывается как отношение площади фактического распределения (1) к площади треугольника равномерного распределения.

$$J = (1)*2/100*100 = (1)/5000$$

Теперь посмотрим как это согласуется с существующими теориями и концепциями.

Тема первая: Шумпетер и его трактовка предпринимательства. В литературе по данному вопросу специалисты сломали огромное количество копий по поводу того, что считать “традиционным бизнесом”, а что - подлинным предпринимательством. Чего только сюда не приплеталось: и особый склад ума, и особый дух, и пассионарность по Гумилеву. На самом деле все обстоит проще. Используя нашу матрицу, можно сказать, что предприниматель по Шумпетеру отличается от всех прочих тем, что его желаемая позиция не вписывается в существующие барьеры и границы. Простой пример из истории: европейцы, которые не могли найти “свое место” дома, эмигрировали в Америку, Австралию, Индию и другие страны. И если дома они слыли непоседами, хулиганами и странными субъектами, то на новом месте многие из них вели вполне ординарную частную жизнь. Конечно, бывало и наоборот, но это уже кто к чему стремился.

Чтобы понять специфику трудов Шумпетера, надо иметь в виду то время, в которое они создавались. Первая половина XX века, особенно после

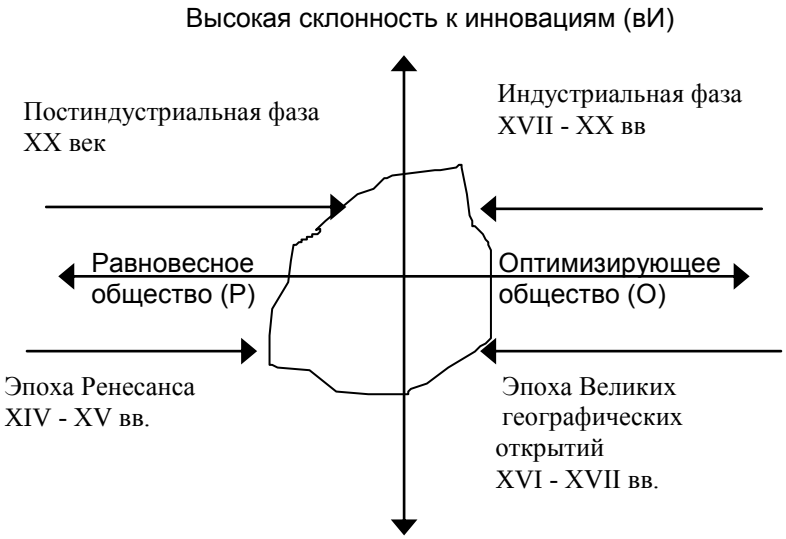
мирового экономического кризиса, прошла под знаком поисков путей обновления экономической системы. С одной стороны это было вызвано страхом перед коммунизмом и революцией, а с другой - попытками преодолеть экономический кризис и выйти из депрессии. Поэтому идеи Шумпетера о некоем герое Зигфриде, рубящем не мечом, а инновациями были восприняты, что называется, на ура. И стратегическое направление усилий на оптимизацию производственной структуры и преодоление тотального монополизма также диктовалось потребностями времени. Поэтому, нет ничего удивительного в том, что теоретический Зигфрид ринулся на прорыв барьеров именно в первой четверти нашей матрицы. И надо отдать должное, последующие события показали правильность его выбора, а Шумпетера, наряду с Кейнсом, называют величайшим экономистом XX века.

Но прорыв границ может быть осуществлен на любом участке. Например, в эпоху крестовых походов и позднего средневековья основной задачей было привести общество в равновесие, поэтому давлению подвергались те барьеры, которые на нашей матрице мы бы изобразили во второй и третьей четверти (т.е. в сторону придания системе более равновесного характера). Эпоха Великих географических открытий, напротив, связана с расширением границ в четвертой четверти (оптимизирующее общество при низкой готовности к изменениям).

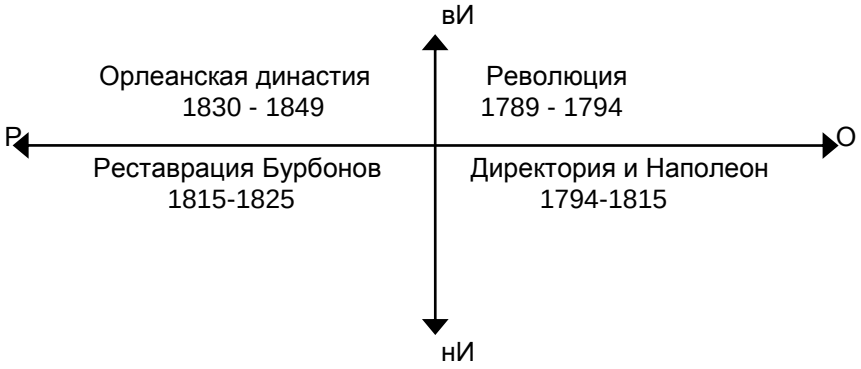
Современное постиндустриальное общество характеризуется смещением акцентов от первой ко второй четверти, так как возникли проблемы с устойчивостью экономической, экологической и социальной системой. Вообще, любое развитие, по всей видимости предполагает описание полного круга, так же как и в модели поведенческого континуума. Но точно так же это доказать весьма проблематично.

Поэтому, будем считать данный раздел четвертой лекцией по экономической астрологии на тему: **Куда катится колесо истории.**

Одну из цепочек мы уже почти построили. Представим себе ее в упрощенной графической форме.

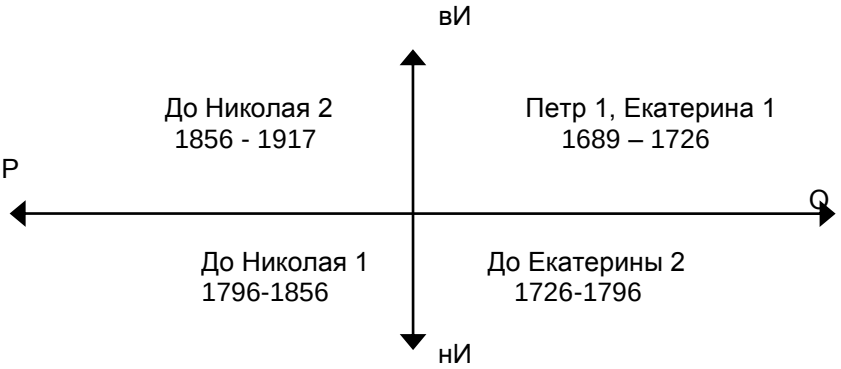


Вращение, как видим, идет против часовой стрелки. Но это что касается глобальных процессов для всей западной цивилизации. А вот, например, что касается Франции в период Великой Французской Революции.



Видно, что развитие процесса идет совершенно в противоположную сторону, по часовой стрелке. А как же Россия ?

Извольте посмотреть на отечественную историю, ну скажем, времен правления Романовых.



Получается очень похоже, но только на ином временном отрезке. Конечно, обольщаться не стоит, ибо от субъективизма тут не уйти. Тем не менее, в каждом из случаев общественные границы подвергаются давлению именно в указанном направлении. Чем вызвана такая последовательность и периодичность - сказать трудно. Но факт остается фактом: в обеих случаях направление движение в отдельно взятой стране противоположно направлению движения “мирового развития”. Может быть поэтому никакая страна не может стать “вечным гегемоном” в мире, даже если во главе ее стоит Наполеон или Александр Македонский.

Теперь настала пора поговорить о прочности этих самых границ. И здесь мы должны обратиться к любимой с детства классовой борьбе.

Карл Маркс прославился, конечно же, прежде всего своими предсказаниями. Мало кто читал “Капитал”, еще меньше - его ранние работы, но почти каждый знает, что сей противный субъект придумал чудовищную химеру, называемую коммунизмом и даже пытался ее насадить в Германии, создав первую коммунистическую партию. Все это хорошо, но только для воскресной школы баптистов где-нибудь в Америке. Мы должны попытаться копнуть глубже.

Прежде всего постараемся понять, чем был вызван столь необычный для экономической традиции прогноз относительно будущего социально-экономического развития. Историки говорят, что первые наброски будущего “Капитала” появились в начале 1850-х годов. Во всяком случае, к 1856 году уже был готов первый вариант. Естественно,

источником исходных наблюдений для Маркса служила современная ему экономика Германии, Англии и всей Европы.

В тот период она характеризовалась прежде всего высокой степенью монополизации, фондоемким типом технического прогресса, массовым характером производства почти всех товаров, за исключением предметов роскоши. Об управлении как о специальной науке никто еще и не слышал. Конвейер только-только изобрели. Даже “техническая школа” Тейлора появилась только через 20-30 лет, не говоря уже о каком-то маркетинге. Уровень жизни населения был примерно таким же как в беднейших африканских странах сегодня, социальной защиты населения практически не существовало. Финансовые рынки являлись безраздельной вотчиной спекулянтов и грюндеров.

Вполне понятно, что ни о какой адаптивности или гибкости ограничений для конкретной личности не могло быть и речи. Причем не только для “простых тружеников”, но и для тех, кого принято называть господствующим классом и истеблишментом. Стоит вспомнить Байрона, Уальда, Бердслея, Эдгара По. Словом, жесткость границ была такой же как в аграрную эпоху, а индустриальное развитие требовало большего динамизма и гибкости от общества.

Кроме того, история предшествовавших 60 лет была богато наполнена социальными конфликтами. Великая Французская революция, революция 1830 года, и, наконец, наиболее значительное потрясение - революция 1849 года, когда сильно тряхнуло практически во всех европейских странах. Она непосредственно предшествовала написанию “Капитала”. Естественно, что, осмысляя происходящие и произошедшие на его глазах катаклизмы, Маркс не мог не отметить повсеместного недовольства существующим общественным укладом и вполне обосновано отождествил это с борьбой классов за свои экономические интересы. Поскольку и производство и потребление было однородным, а границы жесткими, то возможных способов достижения удовлетворенности было сравнительно немного, а значит - экономические интересы разных людей были весьма сходны, что и заставляло их создавать большие коллективы, которые Маркс назвал классами. В современной экономике классы искать столь же бессмысленно, как в аграрной - космическую индустрию, поскольку степень свободы каждой личности стала неизмеримо больше, а это позволяет избегать конфликтов и разного рода боев на баррикадах.

Маркс предположил также, что общественные институты не успеют приспособиться к изменению экономической системы (классический “конфликт базиса и надстройки”) и поэтому рухнут под напором рабочего класса. Тоже вполне понятно почему он сказал именно так: во-первых, дали себя знать традиции немецкого институционализма, а во-вторых, до начала XX века общественные институты особой гибкости вообще не демонстрировали. И только революция в России, Германии и

Австро-Венгрии 1917-1918 годов заставила остальной мир серьезно задуматься о будущем. Таким образом, повторяется та же ситуация, что и в первом случае: в контексте конкретных исторических обстоятельств все выглядит логично, объяснимо и не глупее чем у прочих.

Что мы можем полезного заимствовать у марксизма? Самое главное и основное: жесткость границ рано или поздно приведет к взрыву. Какого рода он будет: социальный, национальный, религиозный или сексуальный - зависит от того, чему именно мешают конкретные барьеры. Маркс считал, что борьба классов лежит в основе всего, а проявиться может в чем угодно: войне Алой и Белой Розы, Реформации, Первой мировой войне и т.п. По нашей версии, в основе всего лежит все-таки борьба с жесткими границами. Другое дело, что при преодолении границ обязательно будет и социальный, и национальный (если, конечно, общество многонационально), и религиозный аспект. А самым действенным лекарством против всех этих конфликтов является адаптивность общества и определенная свобода для его членов. Тогда даже при низком уровне жизни и слабости государственной власти жить в нем будет относительно спокойно, как например в Киевской Руси X - XI веков. Как этого достичь ? Часть барьеров, как мы выяснили, носит объективный характер ресурсных ограничений. С ними ничего поделать обычно нельзя, но это понимают все и сильно ссорится друг с другом по такому поводу не станут. Другое дело, что в современном обществе основные барьеры имеют социальное и культурное происхождение. Жесткость их наступает обычно вследствие того, что экономические изменения обгоняют темпы социального развития.

Отсюда напрашиваются два пути решения проблемы: либо “охлаждать” экономику через ожидания и специальную политику государства, либо целенаправленно “разогревать” социальную сферу, опять же с помощью государственного вмешательства. Как видим, и в том, и в другом случае роль государства трудно переоценить. Поэтому, следующая глава посвящена как раз рассмотрению этой роли и поведению государства как экономического агента.

Глава 6: Государство.

“Увы! Куда ни брошу взор
Везде бичи, везде железы
Законов гибельный позор
Неволи немощные слезы.
Везде неправедная власть
В сгущенной мгле предрассуждений
Воссела - Рабства грозный гений
И Славы роковая страсть”

(А.С. Пушкин: ода “Вольность”)

Как бы ни старались экономисты в своих построениях оставаться на позициях “чистого искусства” это им обычно не удается. А все из-за одного маленького вопроса - экономической роли государства. Стоит только произнести сие словосочетание как тут же на вашу голову посыплются неприятности. Сейчас в большом ходу обвинения в популизме и коммунизме, лет 15 назад в качестве ярлыка модно было использовать “прихвостень вульгарной буржуазной экономической науки”. Хрен редьки не слаще. В том смысле, что по данному вопросу на одно серьезное исследование всегда приходилось три-четыре ”экономиксоподобных” творения, испеченных ко злобе политического дня.

Что же делать нам, уже порядком утомленным экономикой во всех видах? Даже детям известно, что выйти к цели поможет Золотой ключик, которым отпирается дверь за нарисованным очагом в каморке папы Карло (не путать с Карлом Марксом). Если принять за ключик наши выше усовершенствованные знания и теории, то дверью, несомненно, явится проблема экономической роли государства. И тогда выясняется, что наш Золотой ключик более всего напоминает отмычку в виде кувалды. Потому как предлагаемое решение состоит в том, чтобы не ковыряться в ржавых замках, а все сломать и поставить новую дверь.

Впрочем, все по порядку. Государство возникает не на пустом месте, а в результате взаимодействия экономических интересов и социальных ограничений, о чем мы говорили в предыдущей главе. Главным выводом для нас из этого должно стать следующее: не может быть единого “идеального” государства, пригодного для всех социумов без исключения. В этом отношении товарищ Платон явно горячился, когда говорил о единых нормативных законах. Правда было это около двух с половиной тысяч лет назад, да еще и в Древней Греции. У каждого государства есть так называемые “естественные” функции: эмиссия денег, национальная оборона, социальные программы, связанные с общественным

потреблением и т.д. Обсуждать их, наверное, смысла не имеет, поскольку все давно согласны с тем, что они необходимы и вопрос упирается в согласование частностей. Но вот по поводу регулирующей экономической политики государства единого мнения среди экономистов не существует.

К примеру, англосаксонская школа, которая сегодня кроме США и государств британского содружества достаточно широко распространена в Швейцарии, Бельгии, Нидерландах полагает основной проблемой создание и поддержание саморегулирующегося экономического механизма на основе закона спроса-предложения. Исторически это легко объяснимо: большинство из названных стран (прежде всего Англия и США) крайне редко испытывали угрозу сохранения независимости, а в последние 200 лет еще и опережали всех остальных в своем промышленном развитии.

Совсем иная ситуация сложилась в странах центральной Европы, прежде всего в Германии, Австрии (и странах, входивших в Австро-Венгрию), скандинавских странах, Италии, Франции, и особенно в России и СССР, которым за последние два века приходилось достаточно много воевать на своей территории и к тому же догонять лидеров мирового промышленного развития. Соответственно, основной задачей в этом случае становилась координация усилий, разумеется, под эгидой государства, на развитии отдельных отраслей и производств, чаще всего - военно-промышленного комплекса. Отсюда в теории господствует по преимуществу институционализм, а, например, в СССР на вооружение был взят ленинский вариант марксизма, который является своего рода концепцией государственного капитализма. И ни о какой саморегуляции и естественном “эквилибриуме” даже не вспоминали.

Сейчас чисто эмоционально довольно трудно это понять, но после интервенции 1918-1920 годов, истерики 30-х, и страшной Великой Отечественной наши отцы и деды действительно не ощущали никакого “другого пути” ни в политике, ни в экономике. До определенных пределов это было, конечно, оправдано: в СССР отменили карточки на продовольствие в 1947 году, а, например, в Англии, которая пострадала в сотни раз меньше - только в 1949. Почти все 50-е годы средний темп роста ВВП в СССР был около 10% в год, что и позволило Хрущеву говорить о перспективе наступления коммунизма к концу 80-х годов. Другое дело, что уже к началу 70-х годов началась стагнация и загнивание, в результате чего в 90-е годы темпы спада были столь же стремительны, как и послевоенного роста.

Советский Союз за 73 года своего существования проделал путь, который в других индустриальных странах занял около 150-200 лет, а в аграрном обществе - и все 500. Поэтому нам очень важно использовать его опыт применительно к общим вопросам, связанным с проблемами государственного управления и регулирования общественно-экономических процессов.

Наши выкладки - это своего рода “Манифест коммунистической партии” конца XX века. Не в смысле того, что надо бы все обобществить и т.д. и т.п. Просто все социалисты, коммунисты, анархисты и иже с ними в исходных своих посылках стремились к совершенствованию общественного устройства, что конечно, назрело уже давно. Другое дело, что приходя к власти они ничем не отличались от рафинированных капиталистов, но это, видимо, процесс объективный и ничего с этим поделать нельзя. Все же, заботясь о совершенствовании и гармонизации общества, профессиональным революционерам нельзя опускать руки - если история доказала бесперспективность лобовой буденовской атаки, надо предпринять обходной маневр.

Пусть нет единых нормативных законов для построения идеального общества. Но зато есть единые нравственные законы. Я предвижу разочарованный вздох читателя, который наверняка решит, что у автора тихо поехала крыша. В самом деле, реанимация коммунизма, нравственность, призывы к самоограничению. Для полного счастья не хватает только графа Толстого и Ясной Поляны. В оправдание я могу только сказать, что люблю не Толстого, а Пушкина. И эпиграф, стоящий в начале главы, исчерпывающе описывает самую главную проблему, которая есть перед обществом. Сейчас это все обросло налетом респектабельности и таинственности, но суть абсолютно та же: нету счастья простому человеку. Сложному, то есть богатому, правда, счастья тоже не особенно много, но он по крайней мере имеет возможность сделать хорошую мину, скрывая плохую игру. Но, по большому счету, ничего от этого не меняется.

Иными словами, наличие тех или иных материальных благ, как и идеологических воззрений (в том числе и экономических) само по себе хорошую жизнь людям не обеспечивает. “Невидимая рука рынка” - это очень хорошо, но вспомним кризис 1929 года, и к чему эта самая рука привела Европу и Америку. То же самое можно сказать о “мудром правлении” на примере ГУЛАГа и Беломорканала как факторов сбалансированного роста без бюджетного дефицита.

Поэтому, “нравственная” основа экономической политики состоит в том, чтобы создать систему социально-экономических отношений, позволяющую максимально бесконфликтно отдельная личность и группы людей могли достичь достаточно высокого уровня удовлетворенности. То есть речь идет о пресловутом “всестороннем и гармоничном удовлетворении постоянно растущих и развивающихся потребностей” как индивида, так и общества в целом. Словом, коммунизм чистой воды.

Коммунисты во все времена твердили: человеку мешает стать лучше сложившийся способ производства, на основе которого строятся общественные отношения. Изменив его мы “железной рукой загоним человечество к счастью”. Однако, и Маркс, и Энгельс, и Ленин признавали, что способ производства объективно обусловлен, а идти против

объективной реальности - все равно, что плевать против ветра. Поэтому СССР, созданный Лениным, Сталиным с сотоварищами в конечном счете стал крупнейшей государственной монополией на все, что только возможно, что вполне соответствовало господствовавшей в тот момент времени тенденции к государственно-монополистическому капитализму. Вопросы о собственности, распределении, обращении решить проще, но история показала, что без эффективной системы управления это не дает ожидаемого эффекта.

На всякий случай посмотрим на Запад: быть может там дела обстоят лучше. Как выясняется, ничуть не бывало. Просто манию планирования и распределения там заменила менее тяжелая форма заболевания: антициклическое регулирование и манипуляция денежными агрегатами. Взращенный на макроэкономической почве системный подход дает очень любопытные результаты: меры экономической политики проводятся сначала для нужд политики, а уже потом для экономики как таковой и чаще всего по принципу что останется.

Этой не слишком последовательной, но огульной критикой я подвожу читателя к мысли о том, что для совершенствования мира надо заниматься им непосредственно, а не продуктами общественного сознания, его описывающими. Говоря словами героя Булгакова из “Собачьего сердца”: разруха в хозяйстве - следствие разрухи в головах. И наступает она тогда, когда все начинают мочиться мимо унитаза, а не когда впрыскивается недостаточная денежная масса, хотя это тоже имеет огромное значение.

Поэтому, следует обратить внимание прежде всего на “головы”, то есть на экономическое поведение. Чтобы каждый член коллектива (общества) смог найти себя в нем и достичь желаемого уровня удовлетворенности, необходимо по меньшей мере два условия: благоприятная внешняя среда, выражающаяся в степени жесткости границ и соответствующая внутренняя личностная установка, которая прежде всего связана с рациональностью ожиданий.

Выше мы рассматривали проблемы ожиданий с точки зрения экономических агентов. Теперь взглянем на вопрос со стороны общества. Безусловно, в разумных пределах, превышение ожиданий над реальными возможностями идет на пользу обществу, так как это в конечном итоге стимулирует экономический рост и повышение общего благосостояния. Но, как показывает жизнь, в разумных пределах удержаться всегда крайне трудно, особенно, когда речь идет о деньгах, доходах и престиже. Мы проследили как ожидания могут приводить к перегреву экономики, и с другой стороны, тормозить выход из состояния депрессии, или высокой инфляции, когда на место безудержного оптимистичного роста приходит столь же рьяный консерватизм. Иными словами, люди то хотят больше,

чем можно реально получить, то меньше. Но основная проблема состоит, конечно, не в этом.

Хотеть, как известно, не вредно. Хуже дело обстоит, когда человек (коллектив) под влиянием каких-то обстоятельств стремится не к тому, что ему действительно хочется, а к тому, чего от него хочет кто-то еще (например, общество). Самый простой пример: большинство из нас не любят работать, но тем не менее работают, так как надо как-то добывать средства к существованию.

Когда требования общества разумны, то есть признаются человеком таковыми и согласуются со здравым смыслом, проблем не возникает, хотя всегда есть люди, не желающие связывать себя никакими обязательствами, но пользоваться всеми правами. Но если установленные барьеры неоправданно высоки и к тому же иррациональны (в понимании отдельного человека), то неизбежны конфликты. Если же барьеры иррациональны с точки зрения большинства людей - конфликты принимают массовый характер. В итоге проигрывают все, поскольку не могут достичь желаемого уровня удовлетворенности, так как усилия тратятся на противостояние. Бедный не может поехать на Багамы, а богатый даже на Багамах не может выйти без охраны на улицу. Конечно, это проблемы разного рода: у одного щи кислые, а у другого - бриллианты мелкие, но в итоге раздражены оба. Кроме всего прочего, в результате такого противостояния страдают интересы общества в целом, поскольку нарушают границы чаще всего наиболее активные и способные люди, энергию которых целесообразнее использовать в созидательных целях.

Медики и милиционеры всегда говорят о том, что лучше предупредить событие профилактическими мерами, нежели разгребать его последствия. Что может сделать государство в целях предотвращения ? С одной стороны - не так уж и много, поскольку степень свободы в конкретных обстоятельствах обычно невелика. Но с другой стороны - очень даже и много, используя не столько прямое вмешательство, сколько создавая благоприятные условия для гармоничного развития общества. Когда слышишь подобные слова, они сразу ассоциируются с какими-то дотациями и тепличными условиями. Но в данном случае речь идет совсем о другом.

Выше мы нащупали три основные проблемы, с которыми сталкиваются экономические агенты: несовершенство понимания ситуации, неэластичность их ожиданий, по отношению к изменениям внешней среды и жесткость границ. Что может государство сделать для того, чтобы хотя бы частично устранить негативное влияние этих факторов ?

Решение первой задачи представляется наиболее простым и понятным, поэтому с него мы и начнем.

1. Во-первых, комплексная и прозрачная система информации о рынках. Реклама, конечно, двигатель торговли, но иногда полезно бывает иметь еще и руль. Вполне понятно, что продавцы никогда не будут говорить всю правду (не обманешь - не продашь). Но от них этого и не стоит требовать. Важно, чтобы потребитель в любой точке страны мог получить достоверную информацию о качестве того или иного товара, его составе, технических характеристиках и т.д. Это в свою очередь требует создание системы комплексной сертификации продукции, контроля ее качества, процедуры защиты прав потребителей, добросовестности рекламы и т.д., чего на данный момент в России мы не имеем.

Второй момент - цены. Основная путаница здесь возникает в связи с рекламой - обещают одно, а на деле выясняется, что в дополнение вы получите не один “скелет в шкафу”, требующий дополнительных расходов. В связи с этим, целесообразно зарегулировать процесс представления информации с точки зрения повышения ее достоверности, а в организационном плане - создать общенациональную сеть коммерческой информации, где потенциальный потребитель сможет получить адекватное представление о том, что где и почем. Также очень важны меры по регулированию деятельности участников рынка с точки зрения пресечения недобросовестных действий.

Что дадут все перечисленные усилия? Во-первых, прозрачность информации о рынках создает предпосылки к преодолению несовершенства понимания ситуации участниками рынка. Кроме того, это косвенно ограничивает рост избыточных ожиданий, правда только для тех, кто сам инвестирует капитал и сам же производит или продает товары (услуги). И самое главное, они создают предпосылки для отказа потребителей от иррационального потребления.

2. Второй большой группой являются меры, регулирующие финансовые рынки и обращение капитала. По важности их следовало бы поставить на первое место, так как этот сектор играет основную роль в формировании избыточных ожиданий.

Первое: необходимо создать стабильную, не льготную и прозрачную систему налогов, бухгалтерского учета и финансовой отчетности. В качестве положительного примера можно вспомнить СССР, где было практически всего три налога: подоходный, с оборота и за бездетность. Понятно, что сейчас хозяйственная жизнь стала более кудрявой и сложной, но, тем не менее 800 налогов, многие из которых противоречат друг другу – слишком много. Тем более, что их все равно мало кто платит.

С бухгалтерским учетом все обстоит гораздо интереснее. Широко распространенный в мире и все больше проникающий в Россию стандарт GAAP, наряду с массой положительный свойств, имеет одну коварную

особенность: чересчур большую свободу в представлении результатов хозяйственной деятельности для потенциальных и реальных инвесторов. Происходит это прежде всего благодаря методу начислений и различий в методиках амортизационных отчислений для налогового, управленческого и финансового учета. В итоге, не слишком крепкое с управленческой точки зрения предприятие может какое-то время выглядеть в глазах инвесторов довольно привлекательно, а налоги вообще не платить. Если этого времени достаточно для образования спекулятивного интереса к нему и его акциям, то дело можно считать сделанным. Насколько это приемлемо для Америки - дело американцев. Но с уверенностью можно сказать, что в России более жизнеспособен будет гибрид между советским и германско-японским вариантом. Он должен сочетать жесткую регламентацию методик, связанных с налоговыми отношениями и оперативной деятельностью (как представляется автору, преимущественно на основе кассового метода), единую форму представления информации, в том числе и внешнему пользователю, с “отдушинами” в виде свободного выбора стратегических приоритетов хозяйственной политики предприятия: нормирования некоторых резервных фондов, методов амортизационных отчислений, дивидендной политики и т.д. Конечно, все это будет иметь смысл только в условиях качественной реформы налоговой системы, о необходимости которой столько говорят и пока мало что делают. В сочетании с устранением основных налоговых лазеек и введением эффективного механизма ответственности за представление неверной информации это позволит во многом преодолеть проблему несовершенства понимания.

Второе усилие в данном направлении состоит в попытке “разделить рынки”. Проще говоря, это борьба со спекуляцией. Спекуляция опасна не тем, что кто-то получает больше других, а тем, что формирует ложный сигнал для участников рынка, который в конце концов приводит к потерям в масштабах всей системы. Самое радикальное средство - законодательное запрещение, или ограничение. Правда помогает оно только в том случае, если одновременно запретить и деньги и торговлю, на что обычно не решаются. Наша идея состоит, как уже говорилось, в том, чтобы разделить мух и котлеты.

Абсолютно все инвесторы рискуют. Но если одним из них (спекулянтам) это привычно и неизбежно, то для других (консервативных инвесторов) - очень неудобно. Представим себе ситуацию: по реке в лодке плывут 10 человек и вдруг один из них начинает в страхе метаться от борта к борту, раскачивая лодку. Если остальные 9 будут сидеть на месте, ничего страшного не произойдет. Но поскольку дурной пример заразителен, то может статься, что из-за него напугается и запаникует еще кто-то, затем еще и т.д. до тех пор пока все не сгрудятся на один борт и тогда лодка точно перевернется. Примерно то же происходит и на финансовых рынках, только несколько в другом масштабе. Скажем, рынок FOREX имеет

ежедневные обороты порядка триллиона долларов. Но при определенных условиях опытному игроку достаточно всего 10 миллионов “живых” денег, чтобы “сдвинуть рынок” в нужном направлении. Таким образом любезный сердцу автора Сорос в свое время обвалил фунт, а недавно напакостил в Индонезии и Малайзии (к своему стыду, точно не знаю какая там валюта. По-моему рупии). Естественно, это происходит за счет того, что используется система маржевой торговли, когда для совершения сделки на 1 миллион достаточно внести депозит в 10-20 тысяч (в зависимости от условий, на которых работает банк). Конечно, достаточно крупные неприятности случаются только тогда, когда к этому есть некие объективные предпосылки. Но сейчас для нас важно другое: лавина начинается с камушка и в роли камушков чаще всего выступают профессиональные спекулянты, которые есть на всех рынках. Чтобы снизить лавиноопасность, надо снизить спекулятивную активность. Но не путем помещения спекулирующих в Бутырку, или Кресты (свято место пусто не бывает), а путем изменения “правил игры”, то есть условий и процедуры совершения сделок на рынках.

Ясно, что форвардные, фьючерсные и все международные финансовые рынки были и пребудут до конца своих дней вотчиной спекулянтов и ничего с этим поделать нельзя, хотя это не значит, что их не надо регулировать. Но вот реальные рынки, должны быть по возможности очищены от оных субъектов.

Каким образом? Во-первых, свою роль сыграет создание прозрачной информационной системы: сама база для арбитражных и “торговых” операций существенно снизится. Во-вторых, ужесточение требований кредитных учреждений к заемщикам, что в условиях России может быть осуществлено только путем ужесточения контроля государства за банками. Дело, как обычно, не столько в конкретных нормативах, сколько в совершенствовании системы оценки риска тех или иных операций. В результате этого должна сложиться такая ситуация, когда капитал для спекулятивных целей при любой схеме финансирования будет стоить существенно дороже, чем для производственных нужд. Сделать это тем более трудно, потому что в каждом конкретном случае нельзя четко разделить носит ли сделка спекулятивный или “не спекулятивный” характер. Но, думается, этого и не нужно. На первых порах достаточно будет дифференцировать резервирование банковских активов по некоторой шкале и, самое главное, отсечь наиболее популярные пути ухода банков от внесения резервных сумм. В отношении же прочих финансовых институтов ситуация сложнее. Дело в том, что в современном финансовом мире бытует расхожий стереотип о том, что государственные бумаги - самые надежные и потому самые низко доходные. Если со вторым сейчас трудно спорить даже у нас, то в отношении первого у независимых наблюдателей всегда возникали сомнения, постепенно перерастающие в уверенность в

абсолютно противоположном. Но о причинах этого мы поговорим после, а сейчас надо отметить, что возможности государства в данной области крайне скромны: кроме пропаганды здорового образа финансовой жизни, как правило, предложить нечего.

Что дадут эти меры? Если представить, что рынки действительно удалось разделить на спекулятивные и консервативные, то это повлечет за собой три основных последствия:

- консервативный инвестор будет освобожден от навязываемого ему избыточного риска, а значит, сможет пересмотреть свои ожидания доходов и затрат в сторону уменьшения. Это позволит при сохранении прежнего объема прибыли снизить иррациональное потребление, что в конечном итоге увеличит потенциал общества в целом, так как большинство инвесторов являются консервативными;

- снижение сумм непредвиденных расходов и резервов под возможные потери приведет, при прочих равных условиях, к снижению вмененных издержек общества, а значит, повысит его запас прочности.

$$\textbf{ЗПО}\uparrow = \textbf{ДД} - \textbf{ИИ}\downarrow + \Delta\textbf{НД}.$$

- наконец, еще большая прозрачность и предсказуемость ситуации на консервативных рынках благотворно повлияет на понимание экономическими агентами положения дел и вследствие этого сделает более предсказуемой ситуацию в экономике в целом.

И, третье, что хотелось бы отметить применительно к проблемам обязанностей государства - это социальная пропаганда. Речь идет об экономическом образовании и просвещении. Но это не должно быть простое разглагольствование о “невидимой руке” рынка, сопровождаемое начертанием кривых спроса и предложения. Главная задача - объяснить как, откуда и почему возникают иррациональные ожидания, и что простой человек может им противопоставить, если, конечно, хочет. В долгосрочной перспективе данные мероприятия представляются лучшим средством от перегрева и недогрева экономики одновременно. Это можно сравнить с экологической пропагандой. Она не слишком эффективна в краткосрочном периоде, но если рассматривать ситуацию сегодня и 50 лет назад, то подвижки вполне очевидны, хотя для предотвращения катастрофы изменения должны происходить в несколько раз быстрее.

Что же касается “традиционных” методов регулирования, то все они, конечно, нужны и полезны, но есть маленькое неудобство, которое не позволяет сейчас и вряд ли позволит в ближайшем будущем существенно повысить их эффективность.

Вспомним “основное макроэкономическое тождество”, распределения национального дохода:

$$C + I + G + X = \underline{\mathbf{Y}} = C + S + T + M,$$

где левая часть уравнения представляет собой распределение по расходам:

C – потребление, I – инвестиции, G – государственные расходы,

X – экспорт,

а правая часть – распределение по доходам:

C – потребление, S – сбережения, T – налоги, M – импорт.

Далее, преобразуя это равенство, то есть, вычитая правую часть из левой, мы получим:

$$(I – S) + (X – M) = (T – G)$$

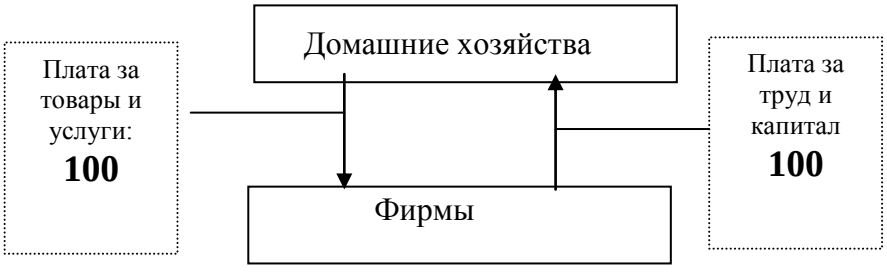
Величина (X – M) – не что иное, как чистый экспорт, а (T – G) – бюджетный дефицит (реже – излишек). Теперь представим себе ситуацию, что подобные оценки мы проводим не для одной страны, а для всего мирового хозяйства. В этом случае величина (X – M) по понятным причинам будет равна нулю (в самом деле, нельзя же продать больше, чем купить в замкнутой системе). И наше равенство примет вид:

$$(I – S) = (T – G)$$

Ситуация крайне любопытная. С одной стороны мы знаем, что все индустриальные страны имеют хронический дефицит бюджета. И даже если в каком-то году удается получить излишек, то он уходит на погашение старых долгов. Следовательно, в мировом масштабе сбережения так же хронически превышают инвестиции: $I < S$. Но при этом масса инвестиционных проектов остается не реализованной, причем далеко не все из них отклоняются по причине прямой убыточности. Почему?

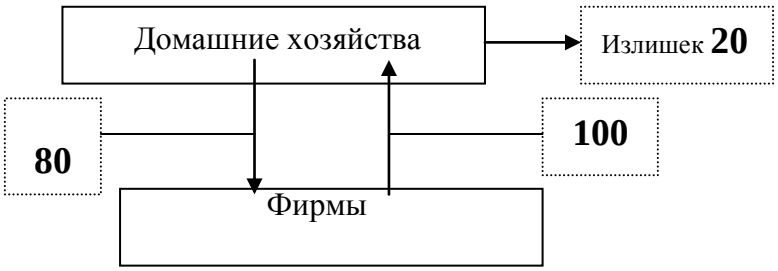
Чтобы понять это, обратимся к обобщенной модели финансовых потоков, с которой начинается любой учебник макроэкономики. Будем пользоваться тем же логическим приемом: то есть восхождением от простого к сложному.

Итак, на первом этапе имеем только два сектора: домашние хозяйства и фирмы, производящие некоторые товары. Их взаимоотношения представлены на схеме (единица измерения –условная):

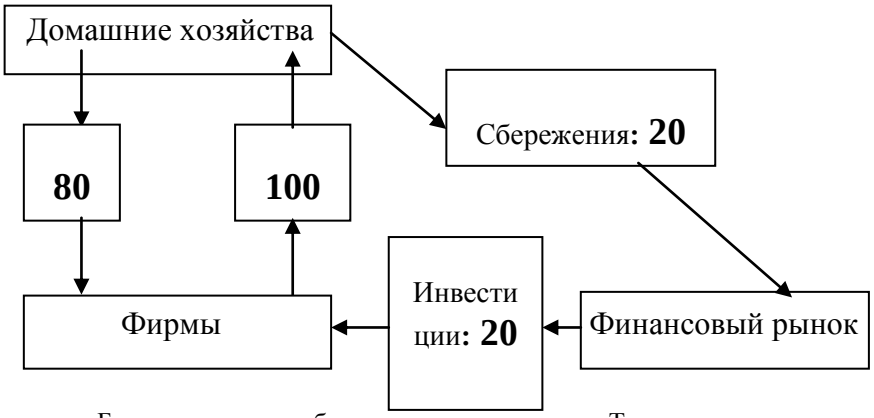


Как видно, притоки и оттоки ресурсов для каждого сектора равны. Но в действительности такое положение не может сохраняться достаточно длительное время. Во-первых, не все общественно необходимые товары и услуги могут быть оплачены конкретными потребителями. Например, дороги, армия и т.д. Мы знаем, что эти функции берет на себя государство,

но давайте на минуту о нем забудем. Во-вторых, не все товары будут пользоваться спросом и значит, их не удастся продать. Итогом всего этого станет несбалансированность денежных потоков на реальном рынке. (В целях экономии места, однажды обозначенные потоки второй раз не подписываются)

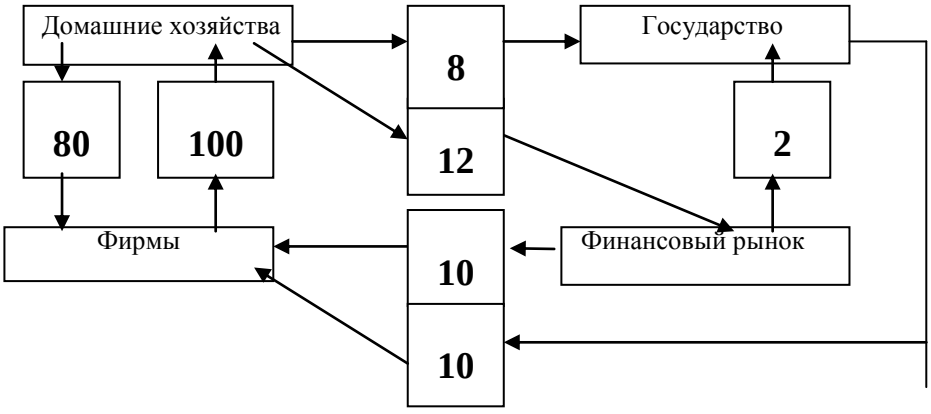


Естественно, в реальной жизни такого не может быть. Не потребленные излишки превращаются в сбережения, которые через финансовый рынок возвращаются в виде инвестиций на фирмы. Поэтому схему надо скорректировать.



Баланс, таким образом, восстановлен. Теперь самое время вспомнить о государстве и его непреходящей роли. Мы будем учитывать только чистое сальдо расчетов, дабы не перегружать схему. Пусть чистые налоги, уплачиваемые домашними хозяйствами, составляют 8 единиц, а финансовыми посредниками – 2 единицы. Одновременно с этим, оно датирует фирмы на 10 единиц.

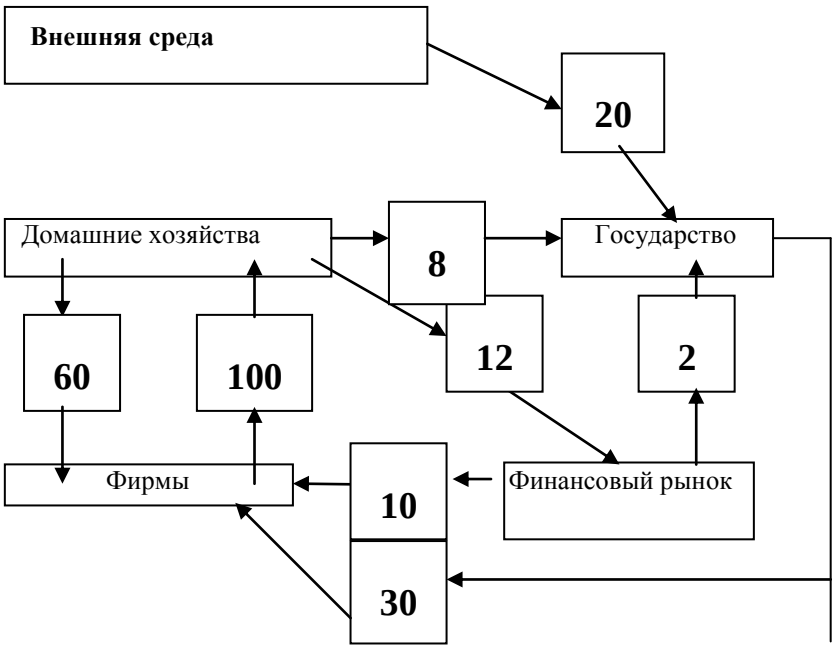
Тогда наши потоки примут следующий вид.



Перед нами схема потоков без учета внешнеэкономических связей. На этом этапе надо остановиться и немного по рассуждать. Исторически, развитие индустриальной экономики начиналось с экономически закрытого общества, модель которого представлена на схеме. Кроме того, в мире всегда можно было выделить так называемые “цивилизованный мир”, то есть страны с индустриальным хозяйственным укладом, и “варваров”,

менее развитых в техническом отношении. В дальнейшем для удобства мы будем рассматривать индустриальное общество целиком, не разделяя его на Германию, Францию, Америку, Россию, так как взаимосвязанность отдельных государств в нем гораздо теснее, чем это наблюдается в аграрную эпоху.

Предположим, в некоторый момент времени в таком обществе происходит переоценка ожиданий, и большинство его членов заявляет: мы хотим жить лучше! То есть больше потреблять и, возможно, больше сберегать, фактически имея при этом те же деньги (в реальном выражении). Что это будет означать для карты финансовых потоков? Домашние хозяйства по-прежнему хотят получать доходы в размере 100 единиц, но хотят приобретать тот же объем товаров и услуг, например, не за 80, а за 60 единиц. Это приводит к разбалансировке системы, поскольку никакой эволюционный экономический рост за такими темпами не поспевает. Что в этой связи делать государству? Вполне очевидно, что надо каким-то образом компенсировать фирмам те 20 единиц, что они потеряют в результате изменений ожиданий потребителей. Естественно, базой такой компенсации должно быть снижение издержек (или повышение эффективности общественного производства, что одно и тоже), но оно не всегда может произойти достаточно быстро. Выход напрашивается только один: найти ресурсы извне. О том, каким способом это будет сделано – обсудим ниже. Пока же вновь обратимся к схеме:



В этом состоит суть индустриального развития мировой экономики. За счет внешней среды решаются практически все экономические проблемы, чего человечество не могло себе позволить в аграрную эпоху. Если мы еще вспомним о том, что помимо теоретически усредненного всегда существует весьма конкретное государство в лице Президента, Правительства, Генерального Секретаря, или “Божьей милостью Великая, Малая и Белая” и прочая, то сразу становится понятным каким способом это будет происходить.

Любой власти нужны деньги, причем почти всегда эта сумма гораздо больше, чем можно получить с помощью налогов. В средние века эти проблемы решались с помощью войн, морского разбоя с обязательным отчислением половины выручки в казну (говорят, Иван Грозный брал до 62%, что, конечно, высоковато). В новое время очень выгодными стали колониальные войны. Если бы мы задались целью рассчитать усредненную приведенную стоимость данного предприятия, имея в виду его совокупную коммерческую выгоду, то, думаю, никакая “мирная” монополия не была бы столь привлекательна. Во-первых, превосходство в вооружениях, делающее затраты на ведение войны минимальными. Во-вторых,

богатейшие залежи полезных ископаемых (высокие доходы). В-третьих, уже накопленные сокровища (например, в Индии или Америке). В общем, ничего удивительного, что в XVIII-XIX веках колонизация шла очень быстрыми темпами.

Но вскоре весь мир был поделен, и начались столкновения между завоевателями. Здесь уже приходилось иметь дело с примерно равным по силам противником: риск проекта возрастал. Кроме того, повышались издержки на его осуществление, а значит, снижалась доходность. В конце XIX начале XX века почти все мелкие или дряхлые колонизаторы (Испания, Португалия, Италия, Бельгия) были либо ограблены, либо "добровольно" поделились нажитым. Назревала крупная схватка. После Первой мировой войны впервые потоки от внешней среды оказались близкими к нулевым, а Вторая Мировая война показала, что затраты на проект сильно перевешивают выгоды, так как, например, репарации с побежденной Германии едва-едва покрывали издержки Англии и Америки, не говоря уже о Советском Союзе[28]. Иными словами, прежние принципы, господствовавшие на протяжении последних 300 лет, себя исчерпали, далее расти за счет экспансии стало невозможно.

Поэтому, после начала "холодной войны" сложилась парадоксальная ситуация: те инвестиции, которые на протяжении всей предыдущей истории были наиболее выгодными, оказались как бы заморожены, поскольку оружия было много, но стрелять из него, по большому счету, уже никто не хотел. Конечно, происходила масса региональных войн и активный экспорт оружия, но если они покрывали хотя бы десятую часть всех издержек, то это считалось большой удачей. А в случае приличной ядерной войны вообще ни о какой выгоде говорить не приходится. Таким образом, государство из действительно эффективного и надежного заемщика превратилось в хронического неплательщика, который в принципе не может вернуть деньги.

В этих условиях единственной возможностью для балансирования системы для государства является создание избыточных сбережений. Для чего используются в основном методы психологического и политического давления.

Конечно, до сих пор усердно поддерживается миф о том, что государственные ценные бумаги – наиболее надежные, но надежность эта объясняется только тем, что в случае чего государство первым разорит остальных эмитентов путем ареста всего движимого и недвижимого имущества. Но в мирных условиях финансирование государственного долга происходит так же, как и в знаменитой истории с МММ. Проблемы

[28] Не исключено, что это явилось экономической подоплекой разрыва СССР и Запада и начала холодной войны. Ведь в результате бомбардировок Японии и угроз США Сталин был вынужден уступить в вопросе о репарациях.

государственных финансов усугубляет еще и тот факт, что, с ростом благосостояния населения в индустриально развитых странах, объективно возникает необходимость в дополнительных инвестициях в социальную сферу, которые финансовой отдачи не приносят по определению.

Именно поэтому мы имеем повсеместный бюджетный дефицит, сравнительно высокий уровень процентных ставок и хроническую инфляцию, которую продуцирует само государство для облегчения долгового бремени. Когда в 1960-х годах подобная проблема впервые всерьез встала перед европейскими странами и прежде всего США мы получили феномен стагфляции – одновременного роста инфляции и безработицы, поскольку правительствам этих стран срочно понадобилось "спустить пары", так как долговое бремя грозило выйти из-под контроля. В СССР подобные проблемы решались проще: конфискационной реформой 1947 года, облигациями "выигрышного займа" и т.д. Но, справедливости ради стоит сказать, что в тот период Сталину взаймы взять было особенно и негде.

Вообще же, более эффективными оказываются другие методы: взять хотя бы лозунг "деньги должны делать деньги", стимулирующий население бесконечно их откладывать. А куда? Конечно, в самый надежный инструмент: "секъюритиз" федерального казначейства США. Пока все идет замечательно. Но просматриваются и определенные проблемы.

Прежде всего, всякое регулирование в условиях большого государственного долга очень напоминает прыжки в высоту в кандалах. Усилий масса, а результат не очевиден. Спасает только то, что в последние 40 лет экономику не так сильно "трясет" по объективным причинам – нынешнее время сходно с эпохой промышленного переворота конца XVIII века, ознаменованной столь же победным шествием научно-технического прогресса. Но рано или поздно столь агрессивный рост закончится и тогда ….

Впрочем, не будем отвлекаться и пугать читателя перспективой близкого краха. Посмотрим, как финансируется этот бюджетный дефицит. Мы выяснили, что основным его покрытием становятся избыточные сбережения, прежде всего в частном секторе. С одной стороны, они возникают вследствие сформировавшихся инфляционных ожиданий, благо те постоянно подогреваются денежной политикой государства и поддержкой избыточных ожиданий через "американскую мечту" и прочие хитрые штуки. С другой стороны, истерия "холодной войны", международного терроризма, опасных вирусов и т.д. готовит почву для создания массы страховых фондов, инвестиций в системы безопасности и защиты, что в любом случае ведет к частичному финансированию военных расходов, а значит – покрытию дефицита. Еще один сакраментальный вопрос: неужели власть не может побороть преступность? Наверное,

теоретически может, но практически это ей не выгодно по указанным выше основаниям.

Из всего сказанного можно сделать один вывод: большинство современных государств по объективным причинам не может существовать в условиях стабильно работающей экономики. Им всегда нужна некоторая нестабильность, причем чаще всего для того, чтобы оправдать свое существование. Вспоминается классическая формула: “верхи” уже не могут жить по старому. Если в один прекрасный день “низы” не захотят, то революционная ситуация назреет и тогда мы еще пошумим. Однако, низы пока молчат и потому наш бронепоезд остается стоять на запасном пути.

Но кроме всей этой революционной ерунды есть проблема более серьезная. В таком неэффективном механизме не было бы особого вреда, если бы в нем не исчезали ресурсы планеты. Экологи прогнозируют, что при нынешних темпах развития их хватит лет на 30-50 не более. Если к тому времени не откроют чего-то сногсшибательного, или иррациональные ожидания не будут ограничены, то нас ждет крайне тоскливая картина, напоминающая развитой европейский феодализм X – XI веков. Одним словом, надо что-то делать.

Но что? Осмелюсь предложить некоторые соображения по данному поводу.

Первое: Мы выяснили, что проблема имеет решение, хотя его довольно трудно воплотить в жизнь. В начале главы был выдвинут тезис: разруха начинается с головы. С нее же начинается и выздоровление. Для этого, конечно, нужны некоторые благоприятные условия, о которых мы рассуждали выше. И поскольку они связаны скорее с нормативными актами, регулирующими “правила игры”, а не саму игру, их принятие вполне вероятно, так как создает некоторые неудобства, но серьезно не нарушает расстановку фигур. Дальнейшее зависит от здравого смысла народа в целом, в котором я почти не сомневаюсь.

Второе: У России это должно получиться лучше других, потому, что потрясения последних лет многому нас научили и заставили многое переосмыслить. Советский Союз фактом своего существования и смерти вскрыл общую закономерность падения индустриального общества в целом. Равно как Великая Французская революция ознаменовала собой окончательный закат феодализма и аграрной эпохи, так с падением СССР по большому счету пришел конец индустриальной фазе экономического развития. Все остальные индустриальные державы либо должны переродиться в единое постиндустриальное общество, либо их постигнет участь СССР. Поскольку они находятся в других исторических условиях, этот процесс идет медленнее, но он узнаваем и даже очень. Один пример: США и Европа сегодня по своей общественной атмосфере очень напоминают 70-е годы в СССР, а Китай – конец 50-х - начало 60-х годов. Это совсем не значит, что США распадется через 20 лет, а КНР – через 35.

Но то, что при сохранении в неизменном виде существующей общественно-экономической организации и у тех и у других скоро возникнут большие проблемы – за это можно поручиться. Я почему-то думаю, что происходящее сегодня в России все же является прививкой от более тяжелого заболевания, и что основные проблемы Запада еще впереди. Кроме рудиментов марксизма-ленинизма в сознании это трудно как-то обосновать, но, по правде говоря, не все ли равно.

Так или иначе, но совершенно очевидно, что за последние 10 лет мы приобрели очень богатый опыт, которого не имеет большинство остальных стран. Нельзя сказать, что он доставил всем большое удовольствие, но, по крайней мере, сегодня мы можем оценивать происходящее более реалистично, чем когда бы то ни было. К этому следует прибавить вечную русскую мечту о построении **гармоничного** общества, в котором каждый найдет свое место: и Илья Муромец, и Иван-дурак, и … Ванька-Каин (хотя у последнего, как правило, проблем такого рода не возникает ни при каком режиме).

И, наконец, **третье**: необходима материальная основа такого преобразования. С одной стороны, у нас ее нет: промышленность в развале, народ стонет и вымирает, правительство ворует и т.д. и т.п. Но тут опять как в сказке: не перевелись еще на Руси Ползуновы, Кулибины, Артемьевы, Циолковские, которые наизобретали много чего такого, о чем во всем остальном мире даже в голову не приходило задуматься. Если попытаться быть более серьезным, то инновационный потенциал в России есть и большой. Проблема как всегда в том, чтобы его с умом использовать. А инновации – это ключ к подъему экономики. Мы определили, что на нашей социо-культурной матрице Россия относится к обществам с высокой склонностью к инновациям. Но в отличие от Запада, она ориентирована на равновесный общественный уклад, что наиболее соответствует постиндустриальному мышлению. Поэтому, можно надеяться на общие успехи, конечно, только при условии, что мы начнем еще и работать, а не только пить и воровать. Вот вкратце и вся политическая часть выступления. Возможно, она никого особо не убедит, но всерьез надеяться на что-то подобное, по правде говоря, было бы крайне наивно. Чем больше занимаешься экономической теорией, тем больше убеждаешься, что в конечном итоге предпочтение той или иной школы – это вопрос веры и мировоззрения.

“Как так!” – воскликнет возмущенный читатель – “И ради этого стоило столько пудрить мне мозги!?”

Стоило, батенька, стоило. Если вы потрудитесь прочесть заключение, то я вам с удовольствием объясню почему.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Что такое экономика?

Это реальность, окружающая нас.

Что такое экономическая теория?

Это наука, каким-то образом описывающая экономику (то есть реальность).

Об отличии экономической науки от естественных и гуманитарных дисциплин, описывающих, кстати, ту же самую реальность, сказано уже столько, что добавить ничего нового практически нельзя. В экономике нельзя поставить эксперимент, опыт и поэтому она никогда не станет столь же “точной” как физика и химия. Вместе с тем, экономике никогда не достичь той логической завершенности, какую имеют науки, изучающие исключительно общественное сознание и его продукты, поскольку реальная жизнь способна разбить самые совершенные теоретические построения каким-нибудь непредсказуемым вывертом, случайностью, стечением обстоятельств. Поэтому любая экономическая полемика очень быстро перерастает в рукопашную, где эмоции превалируют над логикой, или же плавно переходит на нейтральные темы о погоде и семье.

Поскольку каждая теория – это определенная трактовка фактов, появление новых фактов само по себе ничего не доказывает. А прогнозы в рамках всех экономических школ как назло сбываются через раз, не давая тем самым ни одной из них достаточных оснований считать себя единственно верной. В итоге, предпочтение одной теоретической концепции перед другой определяется для каждого сугубо личными факторами: мировоззрением, симпатией, верой, наконец. Поэтому, **любая экономическая теория – это только особый взгляд на реальную жизнь,** выхватывающий одни детали и игнорирующий другие. А как известно, точек зрения и на один и тот же объект может быть очень много.

В связи с этим, говорить о том, насколько представленная теория адекватнее всех прочих было бы неразумно. Но я и не собираюсь делать этого. Просто подведем итоги. Чего мы на самом деле достигли, введя в оборот новый инструментарий и пересмотрев наиболее популярные концепции? Не будем увлекаться фразами типа “пересмотрена основополагающая парадигма….”, или “сказано новое слово …”, хотя любой автор всегда стремится сделать и то, и другое. Поведем разговор по крупному.

Во-первых, множество мелких химер заменено одной сравнительно крупной. В определенном смысле это шаг вперед, так как сужает направление блужданий и ограничивает путаницу, царящую в экономическом инструментарии. Плохо то, что конкретные измерения по предложенной методике без дополнительной подготовки проводить нельзя: необходима доводка социологическими и психологическими методами.

Во-вторых, понимание того, что экономика есть организм, а не механизм. Механизм можно перебрать, починить и он снова будет работать как новый. Сразу же вспоминается что-то сталинское про винтики и “незаменимых у нас нет”. Это, конечно, далеко не так: такой подход немало способствовал краху советской системы, финал которого мы могли наблюдать в 1991 году.

И, в-третьих, исторический подход. Экономическая наука его традиционно не жалует, может быть потому, что он мешает проводить необходимые аналогии и еще потому, что историки также как экономисты все время не могут прийти к единому мнению.

Очень надеюсь, что книга вызовет споры. Не только и не столько потому, что это способствует продажам. Просто в споре рождается нечто живое и интересное, а не какой-нибудь “экономикс”. Как бы там не было, книга написана и теперь живет отдельной жизнью, не обращая внимания на протесты автора и нарекания читателей.

Увы! Увы …