

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

Учебное пособие

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Байкальский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

Учебное пособие

Текстовое электронное издание

Иркутск
Издательский дом БГУ
2021

© ФГБОУ ВО «БГУ», 2021

УДК 330(075.8)

ББК 65.01я7

Издается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета

Авторы

Т.В. Огородникова, Е.А. Трофимов, С.Г. Абуздина, В.А. Рудяков,
Б.Ж. Тагаров, И.С. Шавкунова

Рецензенты д-р экон. наук, проф. А.Ф. Шуплецов (БГУ)
канд. экон. наук, доц. А.Е. Колмаков (ИрНИТУ)

Экономическая культура : учеб. пособие / Т.В. Огородникова, Е.А. Трофимов, С.Г. Абуздина, В.А. Рудяков, Б.Ж. Тагаров, И.С. Шавкунова. — Иркутск : Изд. дом БГУ, 2021. — 105 с. — URL: <http://lib-catalog.bgu.ru>. — Текст: электрон.

Исследуется роль экономической культуры при принятии экономических решений и осуществлении выбора в разных сферах жизнедеятельности; выявляются особенности и специфика различных экономических систем и их влияние на экономическую культуру; рассматриваются модели выбора человека и его зависимость от воздействия разнообразных факторов.

Для студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей вузов, а также для исследователей, интересующихся вопросами современной экономической и институциональной теорий.

Учебное электронное издание

Минимальные системные требования:

веб-браузер Internet Explorer версии 6.0 и более поздние, Opera версии 7.0 и более поздние, Google Chrome 3.0 и более поздние.

Компьютер с доступом к сети Интернет.

Минимальные требования к конфигурации и операционной системе компьютера определяются требованиями перечисленных выше программных продуктов.

Издается в авторской редакции

Подписано к использованию 22.12.2021.

Объем 1,34 Мб.

Байкальский государственный университет.

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

<http://bg.ru>.

© ФГБОУ ВО «БГУ», 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	4
I. Понятие экономической культуры и ее функции.....	5
II. Особенности принятия экономических решений в условиях различных типов экономических систем	23
III. Модели принятия экономических решений	44
IV. Ограничения рационального выбора	59
V. Ограничение выбора на макроуровне	80
Глоссарий	101
Список рекомендуемой литературы.....	104

ПРЕДИСЛОВИЕ

Курс «Экономическая культура» разработан на основе федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования ФГОС ВО 3++ для следующих направлений бакалавриата и специалитета: Правовое обеспечение национальной безопасности (030901.2); Перевод и переводоведение (450501); Психология служебной деятельности (030301.1); Экономическая безопасность (080101.1); Таможенное дело (080115.3); Прикладная информатика (09.03.03); Землеустройство и кадастры (21.03.02); Лесное дело (35.03.01); Психология (37.03.01); Экономика (38.03.01); Менеджмент (38.03.02); Управление персоналом (38.03.03); Государственное и муниципальное управление (38.03.04); Бизнес-информатика (38.03.05); Торговое дело (38.03.06); Социальная работа (39.03.02); Юриспруденция (40.03.01); Международные отношения (41.03.05); Реклама и связи с общественностью (42.03.01); Журналистика (42.03.02); Туризм (43.03.02); Лингвистика (45.03.02); Изящные искусства (50.03.02).

Данное пособие представляет собой систематизированные учебно-методические материалы, которые могут быть использованы студентами в процессе изучения дисциплины «экономическая культура» для приобретения ими знаний основ экономических вопросов, необходимых для принятия экономических решений, умений использовать эти знания, а также выработки практических навыков принятия этих решений.

В пособии раскрывается содержание понятия экономической культуры, ее структура, функции. Обсуждается проблема ограниченности ресурсов как объективное условие необходимости экономического выбора. Рассматривается влияние института экономической культуры на выбор и поведение субъектов. Отдельный раздел посвящен обсуждению особенностей принятия экономических решений в различных типах экономического устройства общества: традиционном, административно-командном, рыночном. В пособии представлены модели принятия экономических решений, раскрывается понятие рациональности, как основополагающего методологического принципа экономического выбора в неоклассической модели экономического поведения. Рассматриваются феномены, ограничивающие рациональность отдельного субъекта: когнитивные искажения, неопределенность, асимметрия информации. Обсуждается влияние государственной макроэкономической политики на принятие индивидуальных экономических решений в различных областях жизнедеятельности.

I. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ЕЕ ФУНКЦИИ

В мировой и отечественной литературе существует множество определений культуры, среди которых можно выделить понимание культуры как социальной памяти общества, особого социального механизма, воспроизводящего эталоны поведения, проверенные опытом истории и соответствующие потребностям дальнейшего развития общества.

В отечественной науке понимание о культуре как социальной памяти общества было разработано Ю.А. Левадой. Главная идея состояла в понятии культуры как особого рода языка (ценностей, знаний, норм, требований, санкций), освоение которого связывает новые поколения людей со всей предшествующей историей, позволяет новым поколениям овладевать опытом прошлых поколений и преумножать его. В связи с этим большое значение придается таким категориям, как образец, институционализация образцов поведения, соответствующие институты, порождающие определенный образ мышления и определенные образцы поведения.

Однако концепция культуры как социальной памяти, акцентируя роль культуры в обеспечении связи времен, преемственности поколений, не фиксирует культурного развития общества — обновления его ценностей и норм на базе освобождения от одних ценностей и замены их другими, вытеснения устаревших ценностей новыми. Процесс обогащения и развития социальной памяти — неотъемлемый элемент общего воспроизводства культуры, который идет через постоянную переоценку ценностей.

Процесс сохранения и обновления культуры происходят противоречиво и порой нефункционально. На одних этапах наблюдается уничтожение прежней культуры и ее носителей, разрыв связи поколений и попытка начать с нуля, полная и далеко не всегда оправданная переоценка ценностей. На других этапах наблюдается замедленное обновление ценностей и норм, которые отвечали бы требованиям времени и новым потребностям общества, доминирование устаревших социальных стереотипов. Однако названные этапы имеют внутреннюю взаимосвязь. Разрыв связи времен и поколений, уничтожение культурных традиций и их носителей, во-первых, нарушает естественный процесс обновления культуры; во-вторых, искусственные заменители уничтоженных ценностей и традиций не могут развиваться естественным путем, консервируют те или иные элементы культуры (в частности, экономической) на протяжении жизни многих поколений. В

силу этого изменение общественных отношений требует уже не обновления, а кардинального изменения культурных ценностей, что неизмеримо труднее и длительнее.

Необходимость регулирования экономического поведения положена в основу понимания экономической культуры Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной. Они рассматривают экономическую культуру как «совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития: способствующих (или мешающих) трансляции, отбору и обновлению ценностей, норм и потребностей, функционирующих в сфере экономики и ориентирующих ее субъектов на те, или иные формы экономической активности».

Экономическая культура выполняет множество *взаимосвязанных функций*.

Первичной является *адаптационная функция*. Она дает возможность людям, руководствующимся ее ценностями и нормами, во-первых, приспособляться к существующим в обществе социально-экономическим условиям, типам и формам экономического поведения, во-вторых, приспособлять окружающую социально-экономическую среду к своим потребностям и интересам — производить необходимые экономические блага, распространять их среди окружающих путем обмена, продажи, сдачи в аренду и т.д.

Создавая необходимые для ориентации человека в социально-экономической сфере нормы, правила, стандарты поведения, экономическая культура выполняет очень важную *нормативно-регуляционную функцию*. Сущность ее в том, что экономическая культура, выступая в качестве совокупности идеалов, норм, образцов поведения, предписывает индивидам и социальным группам определенные стандарты и правила, в соответствии с которыми складывается образ жизни людей, их установки и ценностные ориентации, ролевые ожидания, притязания и способы деятельности в экономической сфере общества.

Экономическая культура выполняет *трансляционную функцию*, создающую возможности для диалога поколений и эпох, передавая из прошлого в настоящее, из настоящего в будущее опыт экономической деятельности, те или иные наборы социальных ценностей, норм, потребностей, предпочтений, мотивов экономического поведения.

С трансляционной функцией экономической культуры органично связана ее *селекционная функция*, связанная с отбором из унаследованных ценностей и норм тех, которые необходимы(полезны) для решения задач последующих этапов развития общества. Экономическая культура отбирает те ценности и нормы, которые необходимы для развития гибкого экономического поведения субъектов развития экономики. Однако идеологические установки могут модифицировать этот процесс и даже приостановить его введением идеологических рамок и нормативов. Следующей является инновационная функция, сущность ее заключается в том, что по мере развития социально-экономических процессов, возникновения новых экономических явлений социальные общности вырабатывают новые, ранее не существовавшие ценности и нормы, стандарты экономического поведения и социально-экономических отношений.

Воспроизводя в своем развитии издавна существующие ценности и нормы, обогащая повседневную жизнедеятельность людей новыми ценностями и значениями, экономическая культура выполняет *функцию целеполагания*. Она помогает человеку сформулировать социально значимые цели, сконцентрировать на них свои способности, возможности, практические действия и открывает перед человеком и обществом новые горизонты и возможности экономической деятельности.

Существенную роль во все времена, а особенно, когда человечество переходит к информационной цивилизации, выполняет *информационная функция* экономической культуры, которая проявляется в обновлении социальных ценностей и норм путем выработки новых и заимствования прогрессивных ценностей из других культур. Без достоверной, объективно верной социальной и экономической информации невозможна организация эффективной экономической деятельности.

С информационной функцией экономической культуры связана ее *коммуникативная функция*. Она реализуется посредством передачи, приема, осмысления информации, общения людей, их групп, общностей, организаций, что имеет первостепенное значение для налаживания эффективной экономической деятельности.

Диалектически развивающаяся совокупность ценностей, норм, образцов поведения обуславливает направления мотивации деятельности. Это означает, что экономическая культура выполняет *мотивационную функцию*, которая придает экономическому поведению общую направленность, формирует условия для управления этим поведением, включая его инициацию, мотивацию, организацию и смысл.

Взаимодействие названных функций позволяет экономической культуре выполнять еще одну важную функцию — *мобилизующую*. Она побуждает отдельных индивидов, их общности, социальные организации к определенным целенаправленным действиям, мобилизует их волю, интеллект, чувства, действия для достижения социальных и экономических целей и решения, вытекающих из них задач.

Экономическая культура, как и культура в целом, выполняет роль социальной памяти, которая связана с историей экономических отношений. Мы можем говорить о *трансляционной функции*. Это передача из прошлого в настоящее, из настоящего в будущее социально-экономических ценностей, норм, потребностей, предпочтений, мотивов поведения. Из прошлого в современность транслируются нормы и ценности, составляющие содержание экономического сознания и экономического мышления как формы его проявления и экономического поведения как способа их взаимодействия.

Полнота и качество выполнения этих функций определяют регулятивные возможности экономической культуры.

Административное управление экономикой (при деформированном действии основных социально-экономических законов, в частности закона конкуренции), несформированного, неразвитого экономического сознания как способности использовать законы в целях общественного развития, противоречивость и эмоциональность экономического мышления, подчинения практике тотального управления — все это затрудняло полноценную реализацию основных функций экономической культуры — трансляционной (где преобладали зависимость от идеологии и политики, декларативность, директивность), селекционной (где господствовало культурное однообразие), инновационной (которая практически была сведена на нет). Разрешение выявленных противоречий во многом зависит от того, насколько полно будет задействован механизм функционирования экономической культуры.

В реальной жизни экономическая культура, как правило, отмечена влиянием свойственного тому или иному обществу менталитета, традиций, образа жизни. В связи с этим было бы ошибочно брать в качестве образца, а тем более идеала какую-то иноземную модель функционирования экономики. Вероятно, России по целому ряду причин гораздо ближе европейская, нежели американская или японская модель социально-экономического развития — более гуманная, опирающаяся на духовные ценности европейской культуры и включающая разветвленную и надежную систему

социальной защиты населения. Но и эта модель может дать желаемый эффект при непременном учете тенденций и особенностей развития национальной культуры, иначе было бы бессмысленно рассуждать об экономической культуре и ее роли в экономической деятельности общества.

Экономическая культура включает в свой состав культуру производства, культуру распределения, культуру обмена, культуру потребления, культуру управления, культуру труда.

Экономическая культура является составной и немаловажной частью всеобщей культуры. Цивилизованный человек, прежде всего — это личность с высокоразвитой экономической культурой. Все ученые по-разному определяют суть экономической культуры. Но все эти определения сводятся к одному единому мнению, что экономическую культуру можно рассматривать как в узком, так и в широком смысле этого слова.

В *широком смысле* экономическая культура — это система материальных и духовных средств, созданных обществом в производственной деятельности: города, сооружения, машины, дороги и т.п.; навыки, умения, экономические знания и умения, способы и формы коммуникации между людьми, экономический разум.

В *узком смысле* экономическая культура — это однотипный способ экономического мышления и деятельности группы, субъектов, индивидов. С его помощью люди привыкают к определенным социально-экономическим условиям своего существования. В экономическую культуру входит также совокупность экономических ценностей, интересов, умений, правил, норм и навыков, которые регулируют экономическое поведение. Иначе говоря, экономическая культура состоит из поведенческих стереотипов и экономических знаний.

Каждая экономическая эпоха уникальна своим уровнем и типом экономической культуры населения. Притом, естественно заметить, что разнообразные группы населения имеют существенные различия по уровням экономической культуры. Так, к примеру, ученые экономисты имеют теоретическое экономическое сознание. Чиновники в государственных структурах, менеджеры, директора, предприниматели обладают культурой практического экономического мышления.

В современном мире экономическая культура все чаще совпадает с социальностью и цивилизованностью общества. В ней главенствующая роль отводится учету интересов не только индивидуальных, но и групповых. Традиционные «идеалы» в экономическом развитии (количественный рост, прибыль) заменяются более «человеческими» целями.

В настоящее время закладываются основы новой экономической культуры, а именно: создание общественных условий, которые обеспечат необходимые социальные ориентации поведения субъектов хозяйствования в общем и отдельно поведения лиц, которые принимают решения; поддержание мобильной системы связи и информации; совершенствование уровня рекламы; организация деятельности экономических и финансовых институтов (банков, банков, бирж, аудиторских служб, страховых обществ) и т.д.

Все, что сейчас происходит, должно привести к созданию общества, в котором разнообразные потребности людей, различие их интересов - залог развития и успеха всего социума, условие его усовершенствования. Особенностью такого общества будет множество вариантов выбора экономических решений, основанных на удовлетворении разнообразия интересов, мотивов различных субъектов экономической деятельности, а также учет многообразия факторов и условий: социальных, экономических, экономико-психологических и технических.

Экономическую культуру не следует отождествлять с экономикой культуры, суть которой в производстве с целью извлечения прибыли продукта, который принято относить к сфере культуры. Нельзя принимать за экономическую культуру и культуру экономики, то есть изысканность или утонченность экономического поведения. *Экономическая культура проявляется в экономическом поведении, но несет в себе сугубо прагматический характер.* Именно этот прагматический характер экономической культуры выводит ее из сферы культурологического знания. Исключается и возможность рассмотрения экономической культуры как объекта экономической теории ввиду того, что любая экономическая теория сама является частью экономической культуры. Экономическая культура, как и любая культура, имеет этническую и социальную специфику. Данная специфика происходит из различных условий жизни и определяется этими условиями. Благодаря наличию экономической культуры этно-социальная группа становится способной выделить из внешней среды основания для воспроизводства и использовать их на практике.

Используя междисциплинарный подход к исследованию экономической культуры и ее этно-социальных особенностей, следует иметь в виду современные разработки, имеющиеся в данной области. Применительно к рассматриваемой тематике среди достаточно распространенных методик можно отметить соединение в разных пропорциях методов психологии, социологии и статистики.

Такое упущение лишит нас возможности выявления естественных причин формирования того или иного социокультурного типа. Этого нельзя допустить ввиду того, что исследование экономической культуры без учета материальных оснований лишает исследование самой его экономической составляющей — материального производства.

В дальнейшем из этих оснований может быть выведена экономическая культура общества, определены ее особенности. Не следует включать в особенности экономической культуры общества те характеристики хозяйственного поведения, для которых не были установлены соответствующие материальные основания.

Экономическая культура, как процесс регулирующий, в конечном счете экономическое поведение, имеет ряд особенностей:

Одна из основных особенностей экономической культуры состоит в том, что она включает только те ценности, предпочтения, которые возникают из потребностей экономики и оказывают на нее значимое влияние. Это и те социальные нормы, которые, возникая в обществе, обретают экономической сфере свое специфическое значение и те, которые возникают из внутренних потребностей экономики.

Следующая особенность экономической культуры видится в том, что в качестве регулятора связи экономического сознания и экономического мышления она в значительно большей степени, чем любая другая, ориентирована на управление экономическим поведением людей.

Рассмотрение экономической культуры как способа взаимодействия между экономическим сознанием и экономическим мышлением предполагает суждения о регулятивных возможностях, заложенных в самом способе производства.

Еще одна особенность экономической культуры заключается в том, что утверждаемые ею ценности и нормы затрагивают самые насущные, повседневные потребности и интересы людей — способы, формы, объемы, содержание процессов обеспечения материального благосостояния — и в силу этого выступают первичными регуляторами их экономического поведения. Поэтому чаще всего они образуют базисный слой ценностных ориентаций личности, над которым возвышаются, как бы следуя за ним в процессе удовлетворения ее потребностей и интересов, ценности образовательные, эстетические и др.

Как и любая система ценностей, *экономическая культура рыночного типа обладает вполне определенной структурой*. В структуре экономиче-

ской культуры выделяют ядро и периферию. В ядре находятся ценности самореализации личности в экономической сфере общества (реализовать себя в качестве предпринимателя, менеджера, инженера, фермера и т.п.). К ядру этой системы также относится ценность социально-экономического статуса, занимаемого работником в структуре общества (министр, директор завода, президент банка, инженер-конструктор и т.п.). Сюда же входят и такие ценности, как обладание собственностью и материальное вознаграждение за активную экономическую деятельность (прибыль, заработная плата, гонорар, премия). К ядру относится и ценность экономической самостоятельности индивида, способность и возможность принимать ответственные и выполняемые решения. И, наконец, очень существенным компонентом ядра экономической культуры является экономическая свобода личности, ее способность и возможность избирать ту или иную сферу экономической деятельности, в частности свобода предпринимательства, особенно в обществах со «свободно-предпринимательской экономикой».

Вплотную к ядру экономической культуры примыкают такие ценности, как честность, долг, справедливость, достоинство, уважение окружающих, применение своих способностей и т.п., одинаково важные в экономическом поведении и предпринимателя, и менеджера, и рабочего, и инженера.

Важным структурным элементом экономической культуры является совокупность экономических знаний, распространенных в обществе и воплощающихся в ценностях, нормах, стандартах и мотивах поведения, которыми руководствуется личность, группа или социальная общность (профессиональная, территориальная и др.) в своей экономической деятельности. К числу важных компонентов экономической культуры относятся ценности права, правовых норм и законности.

Влияние экономической культуры на поведение субъектов

Происходящие в экономике процессы социальной трансформации вызывают необходимость регулирования этой сферы общественной жизни, поскольку это напрямую связано с процессом формирования у населения соответствующих поведенческих решений. В связи с этим актуализируется проблема происходящих изменений в экономическом поведении людей, способами управления ими и необходимостью исследования экономической культуры как регулятора экономического поведения субъектов и важного фактора развития экономики. Регулятором экономики являются не

только определенные количественные показатели, как норма процента, государственные расходы или уровень налогообложения, но и такое трудноизмеримое понятие, как экономическая культура. Экономическая культура определяет не только образ экономического поведения людей, но и задает направление экономического развития общества, в котором эти люди проживают. В экономической литературе выделяют два основных подхода экономического поведения субъектов. Первый, поведенческий, основан на фундаментальных элементах структуры экономических действий, их функциональном своеобразии, иерархическом строении и месте по отношению друг к другу. Он связан с изучением рациональной природы экономических действий отдельных людей, их групп, ассоциаций и т.п. Второй, институциональный базируется на системе детерминирующих эти действия и их элементы факторов (нормативных, традиционных и аксиологических), которые обуславливают степень их рациональности, их границы, порядок, значимость, избирательность, социальную целесообразность и эффективность. В данном случае речь идет о том институциональном, аксиологическом и социальном контексте, в пределах которого это становится возможным при одновременном достижении относительного консенсуса их интересов. В рамках институционального подхода представляется важным рассмотреть влияние экономической культуры на экономическое поведение и ее роль в регуляции экономического поведения. Выделение экономической культуры в общей ее структуре в рамках социологического подхода — явление достаточно позднее, однако можно отметить устойчивый интерес к этой проблеме в отечественных исследованиях последних лет. Это объясняется тем, что экономическая культура выступает важным фактором социально-экономического развития, и выполняет функцию повышения экономической и социальной эффективности общественного производства. Представители всех экономических и социологических школ и направлений признают большое значение культуры для экономической деятельности. Именно культура и институциональная система в значительной мере влияют на формирование целей и стратегий субъектов. Институциональный каркас экономического поведения имеет определенное социокультурное содержание, которое формирует наиболее вероятные модели социальных действий, ориентированные на конкретные ценности и предпочтения. Методологической основой социологического анализа экономического поведения являются труды крупнейших социологов классической и современной эпох: например, М. Вебера и В. Зомбарта, обосновавших влияние социокультурных, религиозных факторов на формирование специфики

экономического поведения; Г. Зиммеля, развившего теорию архетипических форм социальной жизни, накладывающих свой отпечаток на человеческое, в том числе и хозяйственное, поведение.

Экономическая культура является долговременной, исторически сложившейся, передаваемой из поколения в поколение устойчивой системой социокультурных ценностей, представлений, установок, стандартов и образцов, неписаных законов поведения индивидов и групп в общественной и личной, бытовой практике, связанной с реализацией потребности получения средств к существованию. Среди ценностных стандартов экономической культуры определяющее место принадлежит ценности труда и тесно связанной с ней трудовой этикой. Под трудовой этикой принято понимать отношение людей к труду, закрепленное в нормах и ценностях господствующей в обществе морали и воплощенное в категориях и образцах культуры, которые реализуются в сфере трудовой деятельности. Достаточно убедительно показал еще М. Вебер, что мировые религии по-разному определяют значение хозяйственной деятельности, но трудовая мораль занимает важное место в системе религиозных ценностей. Согласно его точки зрения, протестантская этика, возникшая в ряде стран Западной Европы в XVI–XVII вв., в период после реформации, подчеркивающая значение добросовестного труда, рачительного, бережного отношения к хозяйственной деятельности, явилась моральным стимулом для возникновения «рационального духа капитализма».

Рыночная экономика эффективно заработает лишь тогда, когда указанные ценности принимаются большинством населения, что позволяет создать новую экономическую мотивацию трудовой деятельности.

Влияние экономической культуры на поведение людей связано с пониманием *механизма мотивации*. Любое поведение всегда имеет определенные причины, совокупность которых и составляет мотивацию нашего поведения. Знания, а также духовные и социальные ценности, являющиеся элементами культуры, также включаются в механизм мотивации экономического поведения, влияют на выбор способов экономического поведения. Механизм мотивации представляет в некотором роде «ранжирование» ценностей, усвоенных индивидом в процессе социализации из культуры. Ценности, связанные с экономикой — это принятые в обществе и у его отдельных групп устойчивые представления о том, какие экономические блага (богатство, связи, власть, статус, разные виды занятости, разные источники и способы приобретения дохода и т.п.) наиболее важны или совсем не

важны для них и их семей, а также представления людей о том, какие экономические отношения для них предпочтительны. И самое главное, они включаются в мотивацию человеческого поведения, определяют все его поступки, в том числе характеризующие экономическое поведение.

В системе экономической культуры важную роль выполняют и другие ценности, воздействующие на экономическое поведение. Среди них ведущую роль играет такая ценность, как частная собственность.

Так, историк С.С. Ольденберг приводит ряд убедительных высказываний, подтверждающих, что русское общество имеет сильное предубеждение против предпринимательской деятельности и соответственно, частной собственности. Историк пишет, что честнее быть агрономом на службе земства, чем землевладельцем, статистиком у промышленника, буржуазным, чем промышленником.

Ценности, составляющие фундамент культуры, служат основанием для формирования социальных норм. Нормы в сфере экономики — это представления людей, а также их действия в сфере экономики, которые признаются полезными, правильными, нужными в тех или иных связанных с экономикой ситуациях. В свою очередь, на основе принятых в обществе ценностей и норм складываются иерархии приоритетов и престижей, пронизывающих как социально-экономическую, так и духовную сферу. Системы приоритетов, имея социокультурную основу, коренятся в историческом прошлом людей и социальных групп и меняются медленно. Выдающийся классик социологии Т. Парсонс при анализе экономического поведения акцентировал важную роль социальных норм: люди не просто реагируют на стимулы, но в определенном смысле стремятся согласовать свои действия со стандартами, которые считаются желательными для самого автора, так и для других членов коллектива. Усвоив ценности и нормы, люди выбирают те из них, которые в наибольшей степени позволяют им включиться в систему социально-экономических отношений, сохранить стабильность, добиться своих целей, реализовать свои намерения и планы, при этом, не вступая в конфронтацию с теми, от кого зависит их благополучие. Таким образом, экономической культурой является совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения личностей и социальных групп и выполняющих функцию социальной памяти экономического развития. Исходя из классического понимания культуры как двуединого процесса сохранения и воспроизводства культурных ценностей и используя методологические разработки Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, Г.Н. Соколова определяет экономическую культуру как

способ (структуру социальных механизмов) взаимодействия экономического сознания (как отражения экономических отношений и познания функционирования и развития экономических законов) и экономического мышления (как отражения включенности в экономическую деятельность), регулирующий участие индивидов и социальных групп в экономической деятельности и степень их самореализации в тех или иных типах экономического поведения. Это означает формирование прошлым экономическим опытом определенного состояния экономического сознания (и экономического мышления как формы его проявления) общества, социального слоя, социальной группы, воплощающих это состояние в определенной экономической деятельности (экономическом поведении). Чем совершеннее способ этого взаимодействия, тем эффективнее экономическая деятельность; чем рациональнее экономическое поведение, тем выше уровень экономической культуры. Проявления экономической культуры, с одной стороны, являются отражением социально-экономических условий, с другой — продуктом сознания и поведения, преломленного через интересы и потребности людей. Экономическая культура при взаимодействии с менталитетом нации формирует экономическое мышление индивидов, в результате определяется программа индивидуального экономического поведения и происходит собственно экономическое действие. Формируясь исторически, веками, менталитет определяет национальную модель экономического и социального поведения — культуру потребления, производства и мотивации. На основе особенностей российского менталитета складывается особый тип российского экономического мышления, который формируется как сочетание свойств Запада и Востока. В основе российского экономического мышления лежит государственное экономическое мышление, связанное с восточными цивилизациями и несущее такие черты, как прочная включенность индивидуального сознания в структуру сознания общественного, иерархичность, зависимость от государства, нетерпимость к отклонениям от принятых норм экономического поведения, пренебрежение правом и законностью. Сегодня все большее влияние на поведение людей оказывают элементы рыночного экономического мышления, имманентные Западу: чувство хозяина, личная хозяйственная самостоятельность, инициатива, прагматизм, гибкость, адаптивность, предприимчивость, готовность действовать в условиях конкуренции. В связи с этим при моделировании экономического поведения субъектов, необходимо учитывать, в большей степени субъективную рациональность, поскольку в основе экономического

поведения лежат особенности менталитета, экономического мышления и сложившейся системы хозяйственных отношений.

Таким образом, экономическое поведение не является самостоятельным фактором развития хозяйственной жизни и зависит от более важных факторов: условий формирования экономической культуры и экономического мышления, особенностей сложившейся системы экономических и социальных отношений; экономическая культура выступает регулятором экономической жизни общества; посредством механизма мотивации, духовные ценности и нормы культуры действительно регулируют экономическое поведение людей и являются главным ориентиром экономического выбора и тех рациональных решений, которые используются в плане достижения конкретных экономических целей; определяя политику экономического развития, конкретные шаги экономических реформ, необходимо учитывать социокультурные и ценностные особенности исторически сложившейся хозяйственной ментальности, экономической культуры, на которой должен укорениться рыночный механизм.

Целенаправленный выбор как признак наличия экономической культуры

Объективный характер поступательного развития культуры не означает, что оно происходит автоматически. Направленность развития обусловливается, с одной стороны, возможностями, содержащимися в совокупности условий, задающих границы экономической культуры, с другой стороны, степенью и способами реализации этих возможностей представителями различных социальных групп. Изменения в социокультурной жизни совершаются людьми, а значит, зависят от их знаний, воли, объективно сложившихся интересов.

В зависимости от этих факторов в локальных исторических рамках возможны спады, застои как в отдельных сферах, так и экономической культуре в целом. Для характеристики негативных элементов экономической культуры правомерно использование термина «низкая культура», тогда как «высокая экономическая культура» предполагает положительные, прогрессивные явления.

Прогрессирующий процесс развития экономической культуры обусловлен, прежде всего, диалектической преемственностью способов и форм деятельности поколений. Вообще, преемственность является одним из важнейших принципов развития, ибо вся история человеческой мысли и деятельности есть усвоение, переработка ценного и уничтожение отжившего в

движении от прошлого в будущее. К. Маркс отмечал, что «ни одна общественная формация не погибнет раньше, чем разовьются все производительные силы... и новые, более высокие производственные отношения никогда не появляются раньше, чем созреют материальные условия их существования в недрах самого старого общества».

С другой стороны, поступательное развитие экономической культуры связано с внесением в жизнь людей инноваций, соответствующих требованиям этапа зрелости социально-экономического устройства общества. Фактически становление нового качества экономической культуры есть становление новых производительных сил и новых производственных отношений.

Как уже отмечалось, прогрессивные тенденции в развитии экономической культуры обеспечиваются, с одной стороны, преемственностью всего потенциала достижений, накопленных предшествующими поколениями, с другой, - поиском новых демократических механизмов и их экономических основ. В конечном счете в ходе развития культуры создаются такие условия, которые побуждают человека к активной творческой деятельности во всех сферах общественной жизни и способствуют становлению его как активного субъекта социальных, экономических, правовых, политических и прочих процессов.

Долгое время в теории и практике экономического развития нашей страны господствовал специфический подход, игнорирующий человека, его индивидуальность. Борясь за прогресс в идее, мы получили противоположные результаты в реальности. Проблема эта стоит перед нашим обществом очень остро и обсуждается учеными и практиками в связи с необходимостью развития рыночных отношений, института предпринимательства, демократизации хозяйственной жизни в целом.

Столь упрощенное представление о человеке, сформулированное неоклассической теорией, вынуждает ученых вести поиск более подходящих моделей экономического поведения, способных включить в свои предпосылки как целевую функцию индивида, так и более широкий спектр ограничений, — не только ресурсных, но и социокультурных и политических. Одно из перспективных направлений данного поиска было предложено еще институционалистами, уделявшими большое внимание изучению привычек, обычаев, традиций, а также «справедливых» правил поведения на рынке. Основы этого направления заложил американский экономист Торстен Веблен в работе «Теория праздного класса» (1899). Уже в то время

представители мелкого и среднего бизнеса США поняли, что должны добиваться каких-то общеобязательных «правил игры», чтобы выжить в стремительно разрастающихся рыночных «джунглях» и защититься от всемогущих монополий. В частности, возникла необходимость призвать на помощь государство с его политической властью и законотворческой функцией, способное учесть в правилах поведения интересы всех субъектов рыночных отношений.

Дальнейшее развитие институциональной экономики привело к тому, что в ней, как отмечает Георгий Клейнер, действия агентов разворачиваются не в «чистом поле» свободного рынка, а в сильно «пересеченной местности», наполненной разнообразными институтами — организациями, правилами, традициями и т.п. Побудительными мотивами действия агентов являются не столько попытки обеспечения максимальной прибыли, сколько стремление к соответствию данного агента институциональным нормам и правилам, к улучшению своего положения в рамках этих институтов.

Контрольные вопросы

1. Всегда ли экономическая культура личности соответствует экономической культуре общества?
2. Как вы думаете, почему именно сознание является основой экономической культуры общества?
3. Почему важным проявлением экономической культуры являются экономические отношения?
4. В чем взаимосвязь экономической культуры и деятельности?
5. Сформулируйте соотношение понятий культура, экономика культуры, экономическая культура.
6. Какую роль, на ваш взгляд, играет деловая этика в экономической культуре?
7. В чем состоит сущность и особенности формирования экономического поведения?
8. Подготовьте мини-эссе по теме, высказав свое мнение: «Определяющим в поведении человека является тип его ментальности».
9. Известный менеджер в истории американской автомобильной промышленности, президент корпорации «Крейслер» Ли Якокка поставил перед своими инженерами и экономистами задачу: машина «Форд Мустанг» должна стоить не более 2500 долл. Тогда к ней удастся привлечь внимание широкой массы американских покупателей. И он добился этого — машина

поступила в продажу 17 апреля 1964 г. по цене 2368 долл. и вызвала гигантский спрос. Ли Якокка всегда умел понять требования рынка и «ухватить спрос за ворот». Какой компонент экономической культуры Ли Якокка наиболее полно проявился в приведенном примере?

- 1) нормы, регулирующие поведение человека в экономической деятельности;
- 2) экономическое мышление;
- 3) социально значимые ценности;
- 4) нормы, регулирующие отношения человека в экономической деятельности.

10. Ниже приведен перечень терминов. Все они, за исключением одного, связаны с понятием «деловая этика».

Правила, экономическая культура, ответственность, неразборчивость в средствах, потребности людей.

Найдите и запишите термин, не связанный с понятием «деловая этика».

Тест

1. Что такое экономическая культура общества?

- 1) система ценностей и мотивов, а также уровень экономических знаний;
- 2) общий объем материальных и духовных ценностей, созданных экономическим путем;
- 3) тип культуры, ставящий экономику во главу угла.

2. Что входит в структуру экономической культуры?

- 1) экономические качества личности;
- 2) экономические условия общества;
- 3) экономические качества прошлых эпох.

3. Какие возможности в первую очередь дает экономическое мышление?

- 1) получить преимущества в других сферах жизни;
- 2) помогает осознавать суть экономических явлений;
- 3) помогает достигнуть профессионализма в любом деле.

4. Что включает в себя экономическая направленность личности?

- 1) документы, выдаваемые органами власти;
- 2) ценности и установки;
- 3) эстетическое чувство.

5. Какие качества личности относятся к экономическим?

- 1) ум;
- 2) расчетливость;
- 3) сердечность.

6. *Как оценивается уровень экономической культуры личности?*

- 1) общей суммой экономических качеств;
- 2) уровень экономической культуры не оценивается;
- 3) соотношением отрицательных и положительных экономических

качеств.

7. *Что из перечисленного не входит в состав экономических отношений?*

- 1) обмен результатами деятельности;
- 2) отношения собственности;
- 3) имитирование экономических ситуаций.

8. *Что такое экономический интерес?*

- 1) увлекательные рассказы об экономике;
- 2) влечение к вопросам экономики;
- 3) стремление удовлетворить экономические потребности.

9. *Найдите правильное определение деловой этики.*

- 1) правила поведения за рабочим столом;
- 2) нормы и правила экономической деятельности;
- 3) любое практическое применение морали.

10. *Совокупность экономических представлений о производстве, обмене, распределении и потреблении материальных благ, влиянии экономической жизни на развитие общества, о путях, формах и методах, способствующих его устойчивому развитию, — это:*

- 1) экономические потребности;
- 2) интересы в экономической сфере;
- 3) мотивы в экономической деятельности;
- 4) экономические знания.

11. *К экономической культуре относится (-ятся):*

- 1) экономическая направленность;
- 2) способы организации деятельности;
- 3) экономические знания.
- 4) все перечисленные.

12. *Стремление человека получить блага, необходимые ему для обеспечения своей жизни и семьи, — это:*

- 1) экономический интерес;
- 2) экономическая свобода;

3) экономическое мышление;

4) экономические отношения.

13. Верны ли следующие суждения о взаимовлиянии экономической культуры личности и общества?

А. Экономическая культура личности всегда отстает от экономической культуры общества.

Б. Экономическая культура личности всегда соответствует экономической культуре общества.

1) верно только А;

2) верно только Б;

3) верны оба суждения;

4) оба суждения неверны.

II. ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Экономическая культура страны формируется под влиянием многих факторов: географического положения (климата, почвы), религии или иной какой-либо идеологии, которая ее заменяет, а также экономической и социальной истории. Именно эти факторы лежат в основе ценностей, норм и прочих аспектов, формирующих содержание экономической культуры. Экономическая культура определяет хозяйственный стиль общества, то есть, укоренившиеся в обществе образцы экономического мышления, общения и поведения. То, как агенты воспринимают экономическую информацию, как они взаимодействуют друг с другом в хозяйственной жизни, и, наконец, к каким типам распределения времени, дохода, богатства и прочих ресурсов они склонны — все это определяется ценностями, нормами и стереотипами, которыми они руководствуются. Таким образом, экономическая культура во многом определяет систему предпочтений агентов и тот выбор, который они делают в реальной жизни. Все эти решения можно условно разделить на три группы:

1. Решения, которые принимают экономические агенты, распределяя свои ресурсы и активы — время, доход, богатство и пр. В данном контексте это не только рассматриваемые в современной макроэкономике решения о распределении времени между трудом и отдыхом; между неквалифицированной работой и накоплением человеческого капитала, но и решения об распределении богатства между деньгами, ценными бумагами и прочими активами, дохода между потреблением и сбережением, выборе между краткосрочными и долгосрочными инвестициями, между «проеданием» и накоплением капитала здоровья.

2. Вторая группа решений охватывает предпочитаемую экономическими агентами степень честности в экономических отношениях с контрагентами. Иначе говоря, в какой степени они склонны к оппортунистическому поведению или, напротив, в какой степени они склонны отождествлять свои личные интересы с интересами прочих агентов. Степень оппортунизма членов общества — важнейший фактор хозяйственного стиля данного общества.

3. Третья группа охватывает то, в какой степени агенты, принимая решения, просчитывают издержки и выгоды, или, делая свой выбор, они опираются, в основном, на привычки, эмоции и т.п. Степень расчетливости

(фактически, то же самое, что степень рациональности решений) также является важнейшей характеристикой хозяйственного стиля.

Исходя из вышесказанного, выбор «больше работать/меньше отдыхать», или «больше сберегать/меньше потреблять», или выбор нечестного поведения по отношению к контрагентам — это примеры решений, зависящих от хозяйственного стиля, принятого в обществе. То есть, именно формируемый экономической культурой хозяйственный стиль, а не индивидуальная оптимизация, лежит в основе принимаемых агентами экономических решений. Более того, сама степень рациональности таких решений определяется экономической культурой и является свойством хозяйственного стиля, которым руководствуются агенты. Иными словами, рациональность и оппортунизм — это не естественные свойства человеческой природы, а поведенческие нормы, формируемые экономической культурой и, в конечном счете, являющиеся ее частью. Являясь регулятором экономического поведения людей и выступая в роли «социальной памяти» экономического развития, экономическая культура — это не только часть общей культуры (наряду с политической, правовой, культурой общения, культурой питания, физической культурой и т.д.), но это также проецирование всей культуры на сферу экономики и экономических отношений.

Таким образом, экономическая культура является связующим звеном между религией, историей и географией страны, с одной стороны, и предпочтениями, и неформальными институтами с другой. Лишь та экономическая система жизнеспособна, которая учитывает все аспекты жизни общества, все факторы и предпосылки, все те ценности, которые способствуют сохранению, развитию, укреплению единства, раскрытию творческого потенциала человечества. Анализируя ценности как сущностный компонент культуры можно объяснить, почему одни и те же формальные институты в разных культурах по-разному влияют на экономическое развитие. И, наоборот, в одних и тех же экономических условиях и под влиянием одной и той же экономической политики различные группы, принадлежащие к разным культурам, могут развиваться по-разному, руководствоваться во взаимодействии друг с другом иной системой правил и критериев принятия решений, обусловленных культурной принадлежностью. Ведь институты не существуют отдельно от людей с их культурными, психологическими, физиологическими и иными характеристиками. Нет, следовательно, экономических культур «хороших» или «плохих», есть культуры функциональные относительно данной экономической системы или нефункциональные.

Что же представляет собой экономическая система и каковы ее основные типы? В процессе осуществления хозяйственной деятельности возникают экономические отношения между людьми как определенная *система*, включающая объекты и субъекты этих отношений, различные формы связей между ними. *Система* — это совокупность взаимосвязанных элементов, обособленная от среды и взаимодействующая с ней как целое. Признаками системы являются:

- структурированность;
- взаимосвязь составляющих данную систему частей;
- подчиненность организации всей системы определенной цели (главной функции системы).

Экономическая система — это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг. Это означает, что в экономической системе хозяйствования деятельность всегда оказывается организованной, скоординированной и подчиненной определенной цели тем или иным образом.

Модель структуры экономической системы отображает те связи, взаимодействия, или *отношения*, которые возникают между компонентами модели. Структуру экономической системы можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

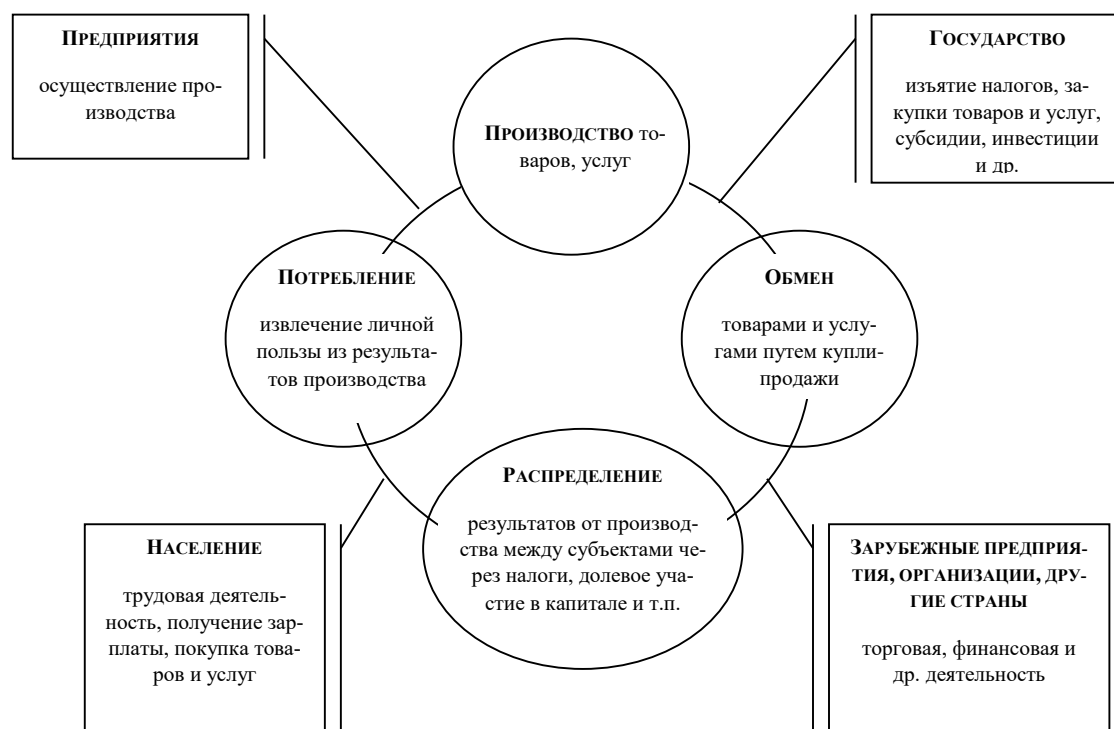


Рис. 1. Структура экономической системы

Целевое воздействие одного объекта системы на другой называется *функцией* этого объекта, которую он может осуществлять благодаря наличию у данного объекта определенного, присущего ему свойства. Свойство есть способность воздействовать на другой объект и/или воспринимать обратное воздействие.

Целевой функцией экономической системы является удовлетворение растущих потребностей человека в материальных объектах.

Каждая экономическая система входит в надсистему, являясь одной из ее частей и взаимодействуя с другими ее частями. Сами экономические системы тоже состоят из коммуницирующих частей — подсистем (рис. 2).

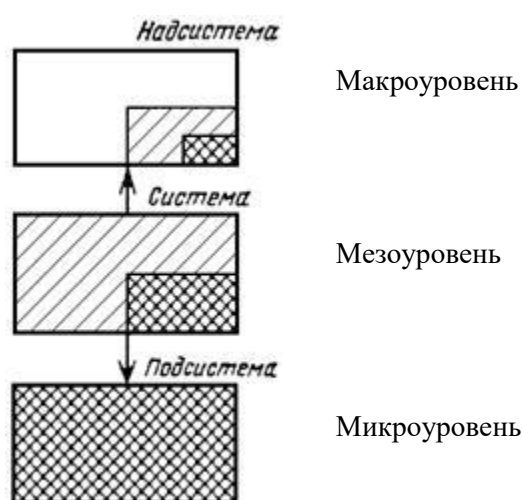


Рис. 2. Взаимодействие макро-, мезо- и микроуровней системы

Классифицировать экономические системы возможно по разным признакам и принципам. Таким, например, как цивилизационный подход, формационный подход, по стадиям развития, по способу организации производства и др. По способу организации производства различают:

1. *Командную или тоталитарную экономику*, где большинство предприятий находятся в государственной собственности, они осуществляют свою деятельность на основе государственных директив; все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг в обществе принимаются государством. Сюда относят бывший СССР, Северную Корею и др.

Хотя по своей сути командная или централизованная экономика является товарной (рыночной) формой, поскольку товарные связи производства и потребления сохраняются, но они серьезно нарушены чрезмерным вмешательством единого экономического центра, который отдает приказы и

поручения, спускает планы, директивы, нормативы, имеющие силу законов, непосредственному исполнителю-хозяйственнику. Таким центром является государство в лице централизованного органа планирования (Госплана, например), которое решает, что производить, как распределять ресурсы (используя метод фондирования), прикрепляя поставщиков к потребителям, централизованно устанавливая цены.

Материальной основой этой системы является достаточно развитое машинное производство и развитая система общественного разделения труда. Такая форма общественного хозяйства сходна с первоначальной моделью рыночной экономики (так называемый «неразвитый» рынок), но возникает она на более высоком уровне развития общественного производства.

Типичными результатами функционирования командно-административной системы является: ослабление стимулов повышения производительности труда, а также снижение ответственности экономических субъектов за результаты хозяйственной деятельности; деформация рынков, выражающаяся в утрате экономикой инновационных возможностей и международной конкурентоспособности.

2. *Рыночную экономику* или *капитализм эпохи свободной конкуренции*, которая характеризуется частной собственностью на ресурсы, использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В экономике свободного рынка государство не играет никакой роли в распределении ресурсов, все решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно, на свой страх и риск. Несмотря на то, что они руководствуются своими собственными интересами, их деятельность направляется как бы, по словам А. Смита, «невидимой рукой» (т.е. конкуренцией) в целях реализации интересов других людей и общества в целом. Сюда можно отнести, например, Гонконг.

3. *Смешанную экономику*, где и государство, и частный сектор (предприятия и домашние хозяйства) играют важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране, где государство вмешивается в рыночную экономику, но не настолько, чтобы свести на нет регулируемую роль рынка. Сюда относят развитые страны, в том числе США, Англию, Францию, Германию и др.

Особое место в развитии человеческого общества занимает *переходная экономика* — экономика, которая находится в состоянии изменений, перехода от одного состояния в другое, как в пределах одного типа хозяйства, так и от одного к другому типу хозяйства.

Развитие экономических систем сопряжено с дальнейшим изменением структуры экономики, пропорций экономической системы. Этот процесс сопровождается развитием пятого технологического уклада, ростом информационных технологий (производство аппаратных средств и программных услуг), телекоммуникаций, развитием производства электроники и электрооборудования, средств массовой информации, фармацевтической промышленности. Новые технологии все в большей степени охватывают сферу услуг.

Количественный рост сектора услуг, происходящий в развитых странах, ведет к разграничению направлений развития экономики в области сферы услуг и по этой причине ведется дробление этого сектора на два и большее число новых секторов, в рамках которых объединяются относительно однородные с точки зрения производства и потребления услуги.

В связи с этим некоторые исследователи (Д. Белл) предлагают выделять уже пять секторов экономики, дополнительно деля на три части быстро развивающийся третичный сектор (транспортные и коммунальные услуги; финансы, страхование и операции с недвижимостью; здравоохранение, научная деятельность, торговля, образование, общегосударственное управление и пр.).

Исторически развитие отмеченных секторов характеризует смену экономических эпох: *доэкономической (доиндустриальной), экономической (индустриальной) и постэкономической (постиндустриальной)*.

Важнейшими для такого разграничения являются следующие критерии:

- тип человеческой деятельности;
- характер соподчинения интересов личности и общества в пределах каждой из эпох.

Здесь важно учесть следующее замечание. Переход от аграрного общества к индустриальному не привел к исчезновению сельского хозяйства. Его доля в общественном продукте снизилась, а доминирующие в обществе производственные отношения стали определяться индустриальным укладом, но не более того. Точно так же при переходе к постэкономическому (постиндустриальному) обществу индустриальный сектор производства не исчезает, но лишь сокращает свою долю в валовом национальном продукте. Все более важную значимость начинают приобретать наукоемкие, информационные отрасли производства, где возникают новые отношения, новые ценности.

Постиндустриальная экономика основывается на доминирующей роли непроеизводственной сферы, сферы услуг, наукоемких факторах производства, творческих процессах. Если для хозяйственного механизма аграрного типа ведущим элементом была земля, индустриального — капитал, то в современных условиях лимитирующим фактором становятся информация, накопленные знания.

Новые технологии стали результатом интеллектуального труда, благодаря чему произошла революция в сфере коммуникаций, а знания и информация становятся стратегическими ресурсами. Это привело, прежде всего, к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил. В доиндустриальную эпоху города возникали на пересечениях торговых путей, в индустриальную — вблизи источников сырья и энергии; технополисы постиндустриальной эпохи вырастают вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий.

Подавляющее большинство исследователей называет в качестве главных признаков постиндустриального общества радикальное ускорение технического прогресса, снижение роли материального производства, выражавшееся, в частности, в уменьшении его доли в совокупном общественном продукте, развитие сектора услуг и информации, изменение мотивов и характера человеческой деятельности, появление нового типа вовлекаемых в производство ресурсов, существенную модификацию всей социальной структуры. Одно из наиболее развернутых определений постиндустриального общества дано Д. Беллом:

«Постиндустриальное общество — это общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений... во все большей степени зависит от достижений теоретического знания... Постиндустриальное общество... предполагает возникновение интеллектуального класса, представители которого на политическом уровне выступают в качестве консультантов, экспертов или технократов».

Постиндустриальное общество противопоставляется индустриальному и доиндустриальному по трем важнейшим параметрам:

— основному производственному ресурсу (в постиндустриальном обществе им является информация, в индустриальном — энергия, в доиндустриальном — первичные условия производства, сырье);

– типу производственной деятельности (он рассматривается в постиндустриальном обществе как последовательная обработка в противоположность изготовлению и добыче на более ранних ступенях развития);

– характеру базовых технологий (определяющихся в постиндустриальном обществе как наукоемкие, в эпоху индустриализма — как капиталоемкие и в доиндустриальный период — как трудоемкие).

Таким образом, если доиндустриальное общество базируется на *взаимодействии человека с природой*, то индустриальное — на *взаимодействии с преобразованной им природой*, а постиндустриальное общество — на *взаимодействии между людьми*.

В доиндустриальных обществах важнейшим аспектом социальной связи была *имитация действий других людей*, в индустриальном — *усвоение знаний и возможностей прошлых поколений*, в постиндустриальном же обществе *интерперсональные взаимодействия* становятся подлинно комплексными, что и определяет новые свойства всех элементов социальной структуры.

Основным фактором постиндустриального общества стало *творчество*. В отличие от труда, творчество является более высоким и совершенным типом деятельности; оно основано на внутренних потребностях личности, стремлении к самореализации, развитию и умножению своих знаний и возможностей. Как способность человека к созданию чего-то оригинального, субъективно или объективно нового, творчество существовало всегда, однако, как основной экономический фактор оно не было известно ни доэкономическому, ни экономическому обществу.

Обретение творчеством масштабов, позволяющих ему модифицировать сложившиеся хозяйственные закономерности, является результатом трех фундаментальных изменений. Во-первых, в постиндустриальном обществе материальные потребности большинства людей достаточно полно удовлетворяются за счет сравнительно непродолжительного рабочего времени. Во-вторых, наука и знания становятся непосредственной производительной силой, их носители — олицетворением достижений нации, а ценности, связанные с образовательным уровнем и интеллектуальной деятельностью, — надежными ориентирами для новых поколений. Наконец, в-третьих, радикально меняется сущность потребления: акценты в этой сфере смещаются на нематериальные блага, а усвоение человеком информации, развивающее способность к генерации новых знаний, фактически делает потребление элементом производства. Именно эти изменения превращают

творчество в значимый тип производительной деятельности, в один из основных факторов социального прогресса.

Материальной составляющей постэкономической трансформации является современная технологическая революция. На основе технологического прогресса материальное производство получает качественно новые, фактически безграничные возможности, в результате чего жизненный уровень населения постиндустриальных стран становится все более высоким. Развитие производства стимулирует потребность в постоянном росте квалификации работников, вследствие чего образование обретает значение важнейшего фактора, обеспечивающего человеку социальный статус и общественное признание.

Удовлетворение материальных потребностей создает предпосылки для становления новой мотивационной системы. Человек, освобожденный от необходимости постоянного поиска средств для достойной жизни, получает возможность осваивать и культивировать в себе потребности более высокого порядка, простирающиеся далеко за пределы овладения вещными богатствами. Это, конечно, не означает немедленного и автоматического восприятия новой системы ценностей в масштабах всего общества. Процесс формирования ценностей сложен и растягивается на десятилетия.

Суммируя вышесказанное, можно выделить некоторые направления формирования новой системы ценностей:

- признание первостепенного значения информационной составляющей экономики, последняя соответственно предстает, скорее, как информационная сеть, а не как совокупность независимых «атомов», связанных рынком;

- признание многовариантности социально-экономического развития и соответственно альтернативности будущего, из чего вытекают возможность разработки многовариантных моделей экономики, признание множественности цивилизаций и путей их эволюции, необязательность линейного прогресса и вероятность циклического развития, вообще множественность возможных его траекторий;

- признание того, что в экономике действует не одномерный экономический человек, а полнокровный живой «социальный» человек, руководствующийся в своем экономическом поведении многими и не одинаковыми критериями и располагающий неполной, ограниченной информацией.

Возможность иметь выбор всегда была средством и целью развития человечества. Экономическая культура как форма ценностного освоения

экономической действительности предполагает выбор и разработку моделей экономического поведения в условиях конкретной экономической системы.

Экономический выбор — это необратимый акт: выбрав конкретный вид экономического поведения и конкретный поступок, который является началом для осуществления выбранного экономического поведения, субъект экономических отношений не может использовать одновременно и другие варианты. Очевидно, что рыночная система хозяйствования дает человеку больше шансов, чем в условиях других экономических систем, выбрать пути и средства для лучшего и наиболее полного удовлетворения своих потребностей. Здесь каждый человек самостоятельно решает основные экономические проблемы: что он хочет и может делать, как это надо делать, чтобы получить желаемый результат, и будет ли его работа признана обществом, т.е. человек находится в ситуации постоянного выбора.

Осуществимость выбора для каждого индивидуума есть проявление и достижение высшей ценности — свободы. Экономическая свобода является формой свободы в сфере экономики и становится реальностью только в условиях рынка. В свою очередь, рынок оказывает существенное влияние на экономическую культуру и те фундаментальные ценности, которые отражают уровень экономических свобод, характеризуют потенциал рыночной экономики, формируют тип экономических отношений. Любое самостоятельное решение в условиях рынка предполагает ответственность за результаты деятельности в соответствии с выбранным решением.

Центральными субъектами рынка являются производители и потребители (продавцы и покупатели). В условиях рынка оба эти субъекта обладают и реальной экономической свободой, и определенными правами, а именно:

- без ограничений формулировать и выражать свои потребности (для того, чтобы о них знали, как производители, так и другие потребители);
- свободно производить товар, пользующийся спросом;
- право выбирать из предложенных товаров те, которые наиболее полно удовлетворяют потребности;
- осуществлять посредническую деятельность в отношениях «производитель — потребитель».

Выбор каждым отдельным индивидуумом своей экономической роли зависит в наибольшей степени от самого субъекта. Экономическая свобода производителя проявляется в праве экономического субъекта на самостоя-

тельный выбор во всем, что касается хозяйственной деятельности, предусматривает свободу выбора партнеров, покупателей, поставщиков, свободную реализацию своих товаров на любом рынке, установление цены на свою продукцию, а также свободное распоряжение полученным доходом, в соответствии с собственными интересами, ориентируясь на рыночную конъюнктуру. Проявлением экономической свободы является выбор производителем той сферы деятельности, которая соответствует его способностям, опыту, уровню знаний, системе его ценностных ориентаций, что позволяет ему решать фундаментальные проблемы рыночной экономики: «что производить?», «как производить?» и «для кого производить?». От того, как решаются эти проблемы в экономике, зависит состояние экономической культуры.

В условиях рыночной экономики решить проблему «что производить» помогает модель рыночного экономического поведения. Предположение о суверенитете потребителя играет в этой модели ключевую роль. Суверенитет потребителя заключается в том, что ассортимент производимых товаров и объемы их производства задаются потребителем. Голосуя деньгами, покупатель дает информацию товаропроизводителю о количестве и качестве товара, который будет признан рынком. Таким образом осуществляется саморегулирующая функция рынка — через действие экономических законов: стоимости, спроса, предложения и др. Согласно этим законам, на рынке появляется большее количество производителей (продавцов) данного товара, конкуренция между ними позволит потребителю (покупателю) иметь возможность выбора, у кого купить товар, предлагая за него свою цену (цену покупателя). Таким образом, экономическая свобода производителя тесно связана с экономической свободой покупателя, соответственно, экономическая культура является определителем экономического поведения как производителя, так и потребителя. Она является тем критерием, по которому осуществляется выбор. Конечно, в реальной экономической жизни данное условие выполняется не всегда. Самое очевидное нарушение суверенитета потребителя происходит в экономических системах с административно-командной экономикой, где структура производства и цены товаров определяются государственными структурами (Госпланом, например). Однако и в условиях рыночной экономики суверенитет потребителя также часто нарушается в результате любого государственного вмешательства в экономику, например, в форме установления косвенных налогов, таможенных пошлин или прямых дотаций государства

отдельных производств (отраслей) и т.п. В этом случае структура производства (что производить) определяется уже не только желаниями потребителей, но и политикой государства. Таким образом, свобода потребительского выбора — необходимое, но недостаточное условие суверенитета потребителя.

Рыночная экономическая культура предполагает выбор рыночной модели экономического поведения на основе соответствующей системы ценностей, норм, мотиваций, потребностей и интересов. С одной стороны, государство устанавливает определенные нормы для каждого конкретного вида деятельности, но в то же время предусматривается (при условии четкого выполнения этих норм) невмешательство государственных структур в экономическую деятельность производителя. Производитель принимает во внимание только те нормы, которые для него приемлемы и не противоречат его системе ценностей. В процессе выбора «что производить» потребности и интересы производителя служат производителю стимулом, мотивацией именно для данной экономической деятельности. Потребности всегда направлены на достижение определенных ценностей. Ценности есть жизненные ориентиры любого экономического субъекта, в том числе и производителя. Следовательно, существует тесная взаимосвязь между ценностями и потребностями, которые приобретают конкретные признаки с учетом выбранных ценностей.

Проблема производителя «как производить?» актуальна в течение всей экономической деятельности товаропроизводителя. Решение о выборе формулируется производителем еще до начала его деятельности, но нуждается в постоянном уточнении и поиске новых возможностей производства продукции с высокой эффективностью. Уменьшая издержки производства и повышая качество товаров, товаропроизводитель увеличивает прибыль от результатов своей деятельности, одновременно повышая эффективность использования ограниченных ресурсов. Это, в свою очередь, ведет к обновлению экономики, формированию более совершенной экономической системы. Вполне естественно, что для ее действительного обновления необходимо, чтобы люди умели выбирать наиболее рациональные варианты решений, оценивать затраты и прибыль, использовать международные связи, находить выгодных партнеров, искать рынки сбыта, производить выгодную продукцию, выполнять обязательства перед государством и партнерами ит. д. Все это составляет содержание рыночной экономической культуры. Под нею логично понимать совокупность таких моделей экономического поведения, которые адекватны природе рыночных экономических отношений;

экономически рациональны и осуществляются людьми привычно, как бы автоматически. Такие модели экономического поведения во всех цивилизованных странах мира, во всех экономических системах являются неотъемлемой сущностной чертой рыночной экономики. Известно, что на формирование этих моделей ушли столетия. Но эти столетия дали плодотворные всходы: мировая экономика работает. Итак, массовая экономическая культура — важнейший фактор обновления экономики.

Иная экономическая культура формируется в рамках административно-командной модели. Примером такой модели может служить директивная экономика СССР. Сформированная в СССР экономическая культура представляла собой совокупность черт экономического сознания и поведения, вытекавших из господствовавшей идеологии и политики. Например, такие особенности экономической культуры населения бывшего СССР, как уравнительная психология, нетерпимость к богатым и богатству, несомненно, можно отнести к последствиям господствовавшей в стране идеологии социального равенства, мифов о преодолении различий между умственным и физическим трудом, верхами и низами, городом и деревней.

Беспощадная борьба с рынком началась в 1917 г. и длилась в течение всей истории СССР. В ходе ее из сознания многих поколений населения выкорчевывались представления и ценности, отражающие нормальную экономическую жизнь общества. Были истреблены из памяти такие ценности, как предприимчивость, стремление к успеху и богатству, уважение к чужой собственности и честно накопленному капиталу, трудолюбие, строгий профессионализм, дух новаторства. Цениться стали такие стереотипы экономического поведения как покладистость, исполнительность, ориентация на количество независимо от качества, нетребовательность. Следствием такого рода ценностей стала повсеместная деловая необязательность, низкое качество труда и управления.

Таким образом, в рамках данной экономической системы происходит формирование определенной экономической культуры. В связи с этим экономические культуры условно можно разделить на два типа: рыночные и патерналистические, каждой из которых присущи характерные признаки.

К основным *признакам, характеризующим экономическую культуру* стран с развитой капиталистической (рыночной) экономикой, относятся:

1. Экономический рационализм: способность осуществлять экономические действия, имеющие целью экономическую выгоду.
2. Инновационность: способность усваивать и применять новые модели как в технологии производства, так и в управлении экономикой.

3. Разнообразие моделей экономического поведения: сосуществование государственных форм хозяйствования с частными, крупных корпораций с мелкими предприятиями, разнообразие отраслевых структур экономики.

4. Высокая субъектность: значительное влияние «человеческого фактора» (собственников предприятий, владельцев капитала и др.) на развитие экономики.

5. Ориентация экономических субъектов на институциональные ценности: независимо от национальных и других разногласий между странами, в каждой из них действуют политические, моральные, религиозные и другие общенациональные традиции, и ценности, которые ограничивают влияние эгоистических интересов на экономическое поведение.

6. Высокая культура партнерских трудовых отношений: устоявшиеся средства согласования интересов различных участников трудовых процессов — государства, работодателей, профсоюзов, политических партий, разного рода общественных организаций; конструктивные формы взаимодействия между заинтересованными субъектами трудовых отношений и государством; существование правовых форм контроля и коррекции всей системы партнерских отношений.

7. Высокая трудовая мораль: распространение и поддержка ориентации субъектов экономических отношений на честность, ответственность, дисциплинированность, высокое качество труда.

8. Закопослушность: соблюдение участниками экономических процессов действующих правовых норм.

9. Политическая нейтральность экономической культуры: независимость рыночной культуры от политических партий и групп, политическая беспристрастность, которая ограничивает до некоторой степени влияние политики, политических потрясений на экономическое развитие.

Признаки экономической культуры патернализма:

1. Патрон-клиентские отношения: государство является патроном, а население — его клиентом. Основу для патрон-клиентских взаимоотношений составляет обмен между действующими лицами, которые имеют неодинаковую власть и статусы. Патрон предлагает свою защиту и обеспечивает зависимым от него клиентам доступ к дефицитным ресурсам. Клиенты обеспечивают за это поддержку патрона.

2. Минималистская трудовая стратегия: гарантированность важнейших материальных благ является достижением социальной политики па-

терналистских государств, но она обуславливает привычку к этому, к страхованию от крайней бедности независимо от экономической деятельности человека (количества и качества труда, квалификации, инициативности, предприимчивости), а на уровне массового сознания формируются установки на социальное иждивенчество.

3. Сравнительная психология: уравнительный принцип распределения благ, оплаты труда и объективная невозможность подняться выше общепринятого уровня жизни не способствует развитию трудовой мотивации работников.

4. Экономическая неопытность нежизнеспособность индивида в других экономических структурах, кроме патерналистских.

5. Ценностно-рациональный характер: игнорирование стоимостных прагматических оценок экономической деятельности человека и абсолютизация моральных.

6. Консерватизм: неспособность быстро приспосабливаться к инновационным тенденциям, которые обогащали экономическую культуру и способствовали развитию экономических отношений.

Уже привычным стало утверждение о том, что для России характерен переходный период. С одной стороны, осуществляется процесс приспособления старых институтов и структур к новым условиям существования, с другой — постепенно применяются новые идеи и подходы, образуются новые институты и механизмы рыночной экономики. В результате возникают типичные для транзитивного периода противоречия между содержанием и формой новых институтов.

Экономическая культура этого периода тоже имеет противоречивый переходный характер. Она вобрала и усвоила противоречивый опыт XX в., ее формирование осуществляется в процессе модернизации современного общества, слома старой системы централизованного управления экономикой, внедрения рыночных моделей хозяйствования. Таким образом, в России рыночная экономическая культура находится в процессе формирования. Наряду с рыночными, сосуществуют элементы постсоветской экономической культуры.

Особенности постсоветской экономической культуры:

1. Фрагментарность: проявляется в сочетании особенностей проявления элементов традиционных советских (ценностей патерналистской культуры) и модернистских (ценностей капиталистической культуры, заимствуются вместе с западными рыночными институтами).

2. Гетерогенность: существование многих классовых, национальных, региональных, конфессиональных и других субкультур.

3. Конфликтность: отсутствие базового консенсуса в обществе относительно экономических ценностей, высокая степень напряженности между социально-классовыми группировками.

4. Амбивалентность: проявляется в одновременном поддержании различных экономических ценностей.

Современная российская экономическая культура зависит от национальных социально-экономических архетипов, которые рассматриваются как бессознательные культурные структуры, ценностные коллективные представления народа, которые сформировались на протяжении тысячелетий. Особенность ценностной идентификации современной России заключается в том, что она в цивилизационном и культурном отношении является и европейской, и евразийской державой. Для российского общества характерно устойчивое и почти бесконфликтное сосуществование глубинных и частично приобретенных за последние десятилетия признаков.

На характер российской экономической культуры также повлияли основные ценности православной религии. Так, например, в отличие от протестантской традиции, православная обуславливает негативное отношение к получению и накоплению доходов, преобладание духовно-нравственных мотивов жизненного поведения и работы над материальными интересами. Некорыстолюбивый характер хозяйственной культуры православия обусловил низкий ранг ценностей богатства, индивидуального успеха, лидерства. Православие обусловило существование бедности как типа культуры. Бедность рассматривается как условие жизни, которая духовно облагораживает.

Таким образом, стремление к накоплению капитала в российской экономической культуре не является самодостаточным началом. Становление в России рыночной культуры происходило в противоборстве с наследием административно-командной культуры, с «законом» социальной памяти. Суть его такова: стереотипы экономического поведения не исчезают бесследно, а наследуются, передаются от прошлых систем к будущим, от ранее существовавших к вновь возникающим.

Не имея требуемых материальных и социальных условий для нормального развития своего бизнеса, сформировались не классические предприниматели и собственники, а группы с теми или иными дефектами: нестабильные, маломощные, с нечетким статусом.

Таким образом, дефекты экономической модели и политики реформ отпечатываются на ее участниках, на положении и социальных качествах старых и новых классов, деформируют их экономическое поведение. Это ухудшает отношение людей к новым экономическим структурам, ослабляет интерес к бизнесу, снижает темпы и результативность развития рыночных отношений.

Процесс формирования экономической культуры в России имеет свою логику, проходит определенные этапы. Эти этапы отличаются друг от друга, во-первых, экономическими ориентациями населения (например, работать на государственном или частном предприятии), направлениями экономических интересов, во-вторых, степенью реальной включенности людей в рыночные отношения: масштабами их участия в работе коммерческих структур, во внешнеэкономических отношениях.

В основе перехода от одного этапа к другому лежат более или менее фундаментальные изменения в экономике: в соотношении государственных и негосударственных структур, в характере власти, в проводимой ею экономической политике. Именно такие объективные сдвиги в экономике в течение того или иного отрезка времени меняют экономическую культуру: глубину понимания людьми происходящих изменений, их информированность, компетентность, доверие к политике, их собственную активность.

Рассмотрим основные этапы становления рыночной экономической культуры в современной России.

Первый этап (1985–1989 гг.). Кризис административно-командной экономической культуры, сочетающийся с отсутствием у людей как информации о сущности рыночных отношениях, так и готовности к работе в условиях рынка. В плане экономической культуры этот этап характеризовался отсутствием желания и готовности работать не только в условиях рынка, но и в ситуации «полного хозрасчета». Такие рыночные действия, как производство более выгодной продукции, поиск потребителей, изучение рынка называли лишь 5–6 % опрошенных, тогда как от 50 до 60 % респондентов называли традиционные для советской экономики методы: воспитание кадров, «выбивание ресурсов», укрепление исполнительской дисциплины. Эти выводы были сделаны на основе множества социологических исследований, проводимых в первые годы перестройки. Важно отметить, что опросы общественного мнения дают не столько информацию об экономическом поведении, сколько отражают состояние экономического сознания людей, участвующих в опросе. Экономическое же сознание, как отмечалось ранее,

далеко не вся экономическая культура, а лишь самый поверхностный ее слой. Тем не менее именно экономическое сознание создает тот общественный импульс, который необходим для формирования рыночного мировоззрения. И от того, насколько люди одобряют или, напротив, не одобряют определенные рыночные реформы правительства зависит их вовлеченность в рыночные отношения.

Второй этап (1990–1991 гг.). Деидеологизация и постепенная эволюция массового экономического сознания. Мощный информационный бум подготовил массы к восприятию рыночной идеологии и рыночных ценностей. Этому способствовало некоторое ослабление советской государственности и усиление тенденции к распаду СССР. Люди начинают осознавать, что изменения экономических отношений в России, действительный переход к рынку невозможен без предварительной подготовки. В конце 1989 г. опросы ВЦИОМ фиксировали, что треть опрошенных положительно относится к развитию в стране частной собственности. Однако такие сдвиги еще не означали, что сформировалась новая экономическая культура.

Третий этап (с конца 1991 г. до весны 1992 г.). Усиление положительного отношения к рыночным реформам собственности и растущий интерес к последствиям рынка.

Четвертый этап (с весны 1992 г.). Рост негативизма по отношению к рыночной реформе и ее последствиям на фоне все большего включения населения в рыночную деятельность, все большей заинтересованности в установлении контактов с развитыми странами. С одной стороны, очевидна победа реформаторов, с другой стороны, резкое усиление критического отношения людей к реформе. Рост негативизма связан не столько с неприятием людьми рыночных структур, сколько с тяжелейшими для населения страны последствиями реформ. Однако именно этот, четвертый, этап обозначил серьезный сдвиг в направлении формирования рыночной экономической культуры в России. Этому способствовали следующие обстоятельства:

1. К этому времени страх перед рынком стал слабее.
2. Всеми слоями общества, всеми политическими силами было признано, что Россия должна интегрироваться в мировую экономику и что именно это может вывести ее из кризиса. Спор «план или рынок» закончился в пользу рынка: курс на рыночную реформу был поддержан.
3. Параллельно с «капитализацией сознания» шла (и продолжает идти) адаптация населения России к ситуации на рынке товаров и услуг: к

инфляции, росту цен, сделавших недоступными для большинства населения не только такие блага, как летний отдых, но и такие, как нормальное питание и лекарства.

Однако главное звено процесса формирования рыночной экономической культуры — это возникновение «критической массы» собственников. Даже при успешном ходе всех названных выше процессов, без массового распространения частного предпринимательства во всех отраслях экономики, рыночная культура не возникнет. Ибо культура — это поведение не отдельных «маяков», не десятков или сотен фирм, ассоциаций, концернов, а миллионов людей. А если так, то индикатором появления рыночной культуры в России должна быть ее массовость. Современной России нужна экономическая культура, которая могла бы сформировать хозяйственный стиль, способствующий экономическому росту, а не препятствующий ему. Для этого необходимо создание институтов и организаций, отбивающих стимулы к оппортунистическому поведению и потребительскому отношению к жизни.

Таким образом, будущее развитие экономической культуры зависит не только от сдвигов в сознании и поведении людей, но и от институциональных условий. Под ними понимаются условия, зависящие от качества функционирования основных институтов общества, и в первую очередь: политики, права и морали. Первое институциональное условие — политическая стабильность общества. Второе институциональное условие, необходимое для формирования экономической культуры — создание новых, действенных управленческих структур. Остро необходимы эффективные управленческие структуры. Только тогда можно надеяться на то, что рыночная экономическая культура населения будет формироваться более быстрыми темпами. Третье институциональное условие — создание работающих правовых регуляторов, гарантирующих защиту разных форм собственности, безопасность новых экономических структур, возможность вложения капиталов. Только при опережающем развитии правовых регуляторов можно ожидать полного доверия к рынку и массового распространения рыночных моделей поведения.

Контрольные вопросы

1. Назовите проблемы, которые невозможно решить в рамках рыночной экономики.
2. В чем состоит неэффективность принятия решений в условиях традиционной экономики?

3. При каких условиях возможно решение проблемы «трагедии общин» без вмешательства государства?

Тест

1. Система ценностей и мотивов хозяйственной деятельности, уровень и качество экономических знаний, оценок и действий человека, содержание традиций и норм, регулирующих экономические отношения — суть понятия:

- а) экономическое поведение;
- б) экономическая культура общества;
- в) потребительская культура;
- г) экономическая культура личности.

2. Взаимодействие человека с окружающей средой в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ — это:

- а) экономическая культура;
- б) экономическое поведение;
- в) деловая культура.

3. К элементам экономической культуры можно отнести:

а) экономические знания, экономическое мышление, экономическую направленность (потребности, интересы и мотивы экономической деятельности);

б) культуру труда, культуру потребления и эффективность управления производством;

в) отношения собственности, способы распределения благ в обществе, культуру обмена и потребления.

4. Признаками экономической культуры патернализма являются все нижеприведенные признаки, кроме:

- а) патрон-клиентские отношения;
- б) минималистская трудовая стратегия;
- в) законопослушность;
- г) сравнительная психология.

5. Суверенитет потребителя состоит в том, что:

- а) потребитель принимает решения независимо, только по своей воле;
- б) потребитель стремится к удовлетворению только своих желаний;
- в) Потребитель в конечном счете определяет, что производить.

6. Условием суверенитета является:

- а) некоторый уровень дохода, позволяющий быть независимым;
- б) стремление к максимизации полезности;

в) свобода выбора потребителя.

7. Выберите из представленных признаки, характеризующие рыночную экономическую культуру:

- а) экономический рационализм;
- б) минималистская трудовая стратегия;
- в) инновационность;
- г) разнообразие моделей экономического поведения;
- д) сравнительная психология;
- е) консерватизм.

8. Традиционная, директивная, рыночная, смешанная — это классификация экономических систем по принципу:

- а) цивилизационного подхода;
- б) формационного подхода;
- в) стадий развития;
- г) способа организации производства.

III. МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Необходимость построения моделей поведения человека в процессе принятия экономических решений непосредственно следует из области исследований экономической науки.

Как человек принимает экономические решения? Существует ли единое для всех правило, согласно которому люди принимают решения? Одним из первых ответ на эти вопросы предложил А. Смит. По его мнению, экономический человек — это субъект, стремящийся к личному обогащению, абсолютный эгоист, заботящийся исключительно о реализации собственных потребностей.

Модель экономического человека А. Смита сформировалась в рамках неоклассической экономической школы. Согласно данной модели, индивид рассматривается как абсолютно рациональный субъект, при этом рациональность понимается как стремление к наилучшему результату при минимуме потерь. Предполагается, что вся информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна, отсутствуют внешние препятствия для обмена, человек, принимая экономическое решение, руководствуется исключительно эгоистическими мотивами и стремится к максимизации полезности.

В модели экономического человека А. Смита человек экономический рассматривается как гипотетический человек, тогда как в действительности человек не всегда ведет себя рационально, а его решения не являются основанными исключительно на экономическом расчете. Именно это является ключевым основанием для критики данной модели. Модель экономического человека А. Смита не дает полного понимания того каким образом в реальной экономической действительности человек принимает экономические решения.

Большое значение для понимания того как человек (группа лиц) принимает экономические решения имеет анализ основных концепций и моделей процесса принятия решений.

В современной научной литературе представлен целый ряд частных теорий и моделей, объясняющих поведение человека или группы лиц в процессе выбора и принятия решений:

1. *«Теория перспектив»* (А. Тверски, Д. Канеман, П. Словик)¹ — объединив экономику и когнитивистику для объяснения иррациональности

¹ Tversky A., Kahneman D. The framing of decision and the psychology of choice. Science, 211, 1981.

поведения человека в процессе принятия решений в условиях риска, рассматривает когнитивный аспект принятия решений, объясняет механизмы принятия решений с точки зрения ценностей и вероятностей. Согласно данной теории, в основе модели принятия решений лежит последовательная оценка имеющихся, в распоряжении субъекта, альтернатив. Один из основных концептов теории — это «рамки решения» — представления лица, принимающего решения о возможных действиях и их результатах — непредвиденных обстоятельствах, связанных с конкретным решением. На предпочтение варианта решения большое влияние оказывает, в рамках каких оценочных категорий сформулирована проблемная ситуация и каким образом представлена в сознании лица, принимающего решения. Так, например, субъект избегает риска, когда вероятность выигрыша велика и наоборот, фиксируется склонность к риску, когда преобладают ожидания поражения. Теория перспективы рассматривает две стадии процесса принятия решений: оформление решений, или их рамочное видение, и оценивание вариантов выбора, при этом желаемая перспектива оценивается не по ее вероятности, а в большей степени по субъективному весу данной вероятности для того, кто принимает решение. В целом ряде эффектов, открытых А. Тверски и Д. Канеманом, таких, например, как: эффект неопределенности (люди переоценивают однозначные исходы по сравнению с высоко вероятными), эффект отражения (у субъектов преимущественно наблюдается избегание риска для выигрыша и стремление к риску для проигрыша), показывается, что люди в процессе принятия решений рассматривают субъективную, а не объективную вероятность и ценность.²

Согласно принципу «устранения по аспектам», сформулированному А. Тверски в 1972 г., люди, принимая решение, выбирают нужный вариант, постепенно отбрасывая менее привлекательные, при этом, если какие-либо варианты не удовлетворяют минимальному критерию, они устраняются из рассматриваемого набора альтернативных решений.

В соответствии с «принципом субдополнительности» (А. Тверски, Дж. Фокс) — уточнение разницы между понятиями риска и неопределенности, решение в ситуации неопределенности требует субъективной оценки двух атрибутов альтернатив: желательности возможных исходов и вероятности их наступления. А. Тверски и Дж. Фокс показали, что люди в ситуации выбора между неопределенными исходами и определенными (надежными) исходами нарушают принципы максимизации полезности выигрыша и отказа от риска.

² Tversky A., Kahneman D., 1979.

Работы А. Тверски и Д. Канемана ставят под сомнение основополагающий постулат экономической теории — принцип рациональности.

2. *Теория «ограниченной рациональности»* Г. Саймона³ — рассматривает отклонение лица, принимающего решения, от строгой рациональности в выборе. Согласно данной теории человек, принимающий решение, обладает ограниченными мыслительными, психическими и иными возможностями, свойственными человеческой природе, и поэтому не способен принимать оптимальные решения и в лучшем случае довольствуется решениями удовлетворительными. При этом поведение человека в процессе принятия решений нельзя считать ни рациональным, ни иррациональным, вероятнее всего, его следует определить, как вынужденно или ограниченно рациональное. В организации управленческие решения принимаются не с помощью рационального процесса, а на основе упрощенных представлений о реальной ситуации.

Г. Саймон вводит понятие ограниченной рациональности — возможности людей в процессе принятия решения ограничены недостаточным количеством имеющейся информации (в том числе достоверной), познавательными возможностями их умов, временем, доступным для оценки ситуации и принятия решения и т.д. Он предположил, что из-за невозможности вычислить и учесть полезность каждого возможного действия экономические субъекты используют преимущественно эвристический анализ, а не строгое применение правил оптимизации (принцип полной рациональности).

3. *Конфликтно-компромиссная теория* (Б. Левинджер, Д. Шнайдер⁴) — ее авторы утверждают, что принятое человеком (группой лиц) решение всегда представляет собой компромисс между идеальной альтернативой (идеальным вариантом поведения) и той альтернативой, которая отвечает «реальности». Представления об идеальной альтернативе формируются исходя из общепринятых ценностей, а представления о реалистической альтернативе (варианте поведения) складываются из наблюдений за поведением других людей. Человек, принимающий решение склонен рассматривать себя ближе к идеалу по сравнению со своим окружением. В процессе обмена мнениями выясняется, что «реальность» ближе к идеалу, чем это предполагалось первоначально, и, восстанавливая свою позицию, человек демонстрирует сдвиг в сторону идеального способа поведения.

³ Simon H. A New Science of Management Decision. N.Y., 1960.

⁴ Levinger B., Schnider D. Test of 'risk-as-value' hypothesis // J. Person. And Soc. Psychol. 1969. Vol. 11, № 2.

4. *«Человек как интуитивный статистик»* (Л. Бич, К. Петерсен⁵) — преимущественно исследуется аспект проблемы принятия решений, связанный с возможностями лица, принимающего решения по переработке вероятностной информации — «вероятностными репрезентациями».

5. *Теория ситуативно-опережающего управления* (Л. Планкетт, Г. Хейл⁶) — сформирована в рамках общей «поведенческой теории принятия решений» и описывает процесс принятия решений в контексте причинно-следственного анализа, позволяющего сформулировать проблему с точки зрения реальных причин, ее породивших, как разрыв между желаемым и действительным.

6. *Теория «оптимального предвидения»* О. Ланге⁷ — исследования системы экономико-математических методов принятия решений в различных областях экономики.

7. *Теория «социального выбора»* К. Эрроу⁸ — анализ возможностей осуществления эффективного коллективного выбора, условий, при которых из индивидуальных предпочтений рациональным или демократическим путем могут быть сформированы групповые решения.

8. *Теория «реактивного сопротивления в выборе»* Д. Брема⁹ — согласно данной теории любое внешнее давление (ограничение свободы или запрет) порождает сильную ответную реакцию со стороны человека, выражающуюся в стремлении реализовать именно те альтернативы, на которые накладываются ограничения;

9. *Теория локальных приращений* Ч. Линдблома — описывается два подхода к принятию решений в организациях — синоптический подход и стратегия локальных приращений. В рамках синоптического подхода управляющие (лица, принимающие решения) стремятся к «рациональному дедуктивному идеалу», используя для принятия решений принцип «цель определяет средства». Стратегия локальных приращений (способ последовательных ограниченных сравнений), характеризуется тем, что управленческие решения принимаются с целью небольших последовательных изменений, которые вносятся маленькими приращениями. Таким образом, согласно данной теории процессы принятия решений в организациях осуществляются путем неопределенной и неупорядоченной

⁵ Beach L.R. Image theory: Decision-making in personal and organizational contexts. Chichester, Wiley, 1990.

⁶ Планкетт Л., Хейл Г. Выработка и принятие управленческих решений. М. : Экономика, 1984.

⁷ Koopman P.L. et. al. Complex Decision-making in Organizations // Handbook of Work and Organizational Psychology. London : Psychology Press, 1998.

⁸ Arrow K.I. Social choice and individual values. N.Y. : J. Wiley, 1957.

⁹ Brehm J.W. A Theory of Psychological Reactance. N.Y., 1970.

серии небольших поэтапных движений от «болевых точек дня», а не в направлении заранее.

В экономической литературе процесс принятия решений рассматривается преимущественно через призму рациональности как ключевого фактора, влияющего на принятие решений. Множество классификаций форм и типов рациональности предлагается авторами теории рационального выбора (К. Хьюбнер, Г. Ленк, А. Сен, М. Вебер, Р. Будон, Г. Саймон, Ю. Эльстер, Й. Шумпетер). В экономических моделях рациональность, как правило, рассматривается как стремление субъекта к наилучшему результату при минимуме затрат. При этом в основе рационального поведения субъекта лежит стремление получить максимальный результат при минимуме затрат в условиях ограниченности ресурсов (Р. Беккер, К. Эрроу, Дж. Бьюкенен, Дж. Колеман, Д. Сэвидж, Ф. Хайек, П. Абель, Д. Ремер, Ю. Эльстер, М. Кондорсе). В то же время Г. Саймоном была предложена модель «ограниченной рациональности» — как выбор субъектом не наилучших, а только лишь удовлетворительных решений. Большинство представителей теории рационального выбора отмечают такие психологические факторы рационального поведения субъекта как: индивидуализм, забота о себе, преследование личных интересов, оптимальность, (П. Лбель, Т. Гоббс, А. Смит, К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас). При этом авторы подчеркивают, что в основе рационального поведения субъекта лежит целенаправленный поиск и использование необходимой информации при принятии решения (Дж. Стиглер, В. Парето, Дж. Ланге). Экономистов преимущественно интересуют принципы рационального (эффективного) принятия решений, определения степени оптимальности альтернатив.

Какими бы ни были решения, они принимаются для того, чтобы приблизить текущее состояние к желаемому, и этот процесс может быть описан несколькими моделями. Первые теоретические модели, описывающие процессы принятия решений представляли собой формализованные модели, подчиняющиеся принципам математической логики. Теоретические основы использования количественных методов в принятии решений были сформированы еще в XVIII в. Я. Бернулли, Т. Байеса, но только в 20-е гг. XX в., благодаря работам Р. Акоффа, Г. Саймона, Дж. фон Неймана, О. Моргенштерна, Р. Льюиса, Г. Райфы начинается формализованное изучение процедур принятия экономических решений. Так, например, математическая модель принятия решений, получившая название теоремы Байеса, позволяющая дать метод оценки гипотез об изменении величины вероятности, была разработана Т. Байесом в 1763 г. и отражена в формуле

$$P(H|E) = P(E|H) \times P(H),$$

где $P(H|E)$ — это вероятность того, что верна гипотеза (H) при наличии условия E. Оценка вероятности субъектом при этом основана на эвристике, которая может привести как к верному, так и к не верному решению.

В конце 40-х гг. О. Morgenstern и Дж. фон Нейман сформулировали первые подходы к исследованию процессов принятия решений в рамках теории игр и теории оптимального управления, где предполагалось, что процесс принятия решений осуществляется в два этапа: построение альтернатив, их оценка и выбор оптимальной альтернативы. Само описание процессов принятия решений при этом сводилось к математическим задачам.

Формализованные модели принятия решений могут быть нормативными (прескриптивными) и описательными (дескриптивными)¹⁰. Нормативная (классическая) модель принятия решений, предложенная Г.А. Саймоном, позволяет лицу, принимающему решение, выявить наиболее эффективные пути достижения поставленной цели (в формализованном виде они представляют собой функциональные уравнения, отражающие связи между зависимыми и независимыми переменными).

В нормативных моделях принятия решений акцент делается на том, как субъект, принимающий решение, должен подходить к его принятию, чтобы добиться достижения поставленных задач, какие методы обоснования решений целесообразно использовать, при этом применяются формальные правила для принятия рациональных решений. Исследователи, придерживающиеся нормативного подхода, рассматривают принятие решений как совокупность рационально обусловленных действий (процедур), последовательное применение которых способствует выдвижению оптимальных целей и средств их реализации (Р. Абельсон, А. Леви и др.). Такая исследовательская установка, связанная с основными положениями теории «рационального выбора», основывается на представлении о рациональности человека.

Как правило, нормативные модели предполагают, активное участие в процессе принятия решений и его моделировании самих участников процесса принятия решений и применяются для управления процессом принятия решений и его развития, а также для формирования сущностных элементов процесса принятия решений. В научной литературе представлено два типа нормативных моделей принятия решений:

¹⁰ Tversky A., Kahneman D. Rational choice and the framing of decisions // J. of Business. 1986. Vol. 59, № 4. Pt. 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. P. S251–S278.

– *замкнутые модели* — основаны на теории рационального выбора и предполагают, что полностью сформулирована ситуация и заданы все связи, так что могут быть выведены правила решения, обеспечивающие оптимальное достижение цели, применимы в так называемых хорошо структурированных проблемах;

– *открытые модели* — основаны на более реалистичной теории ограниченно-рационального выбора и учитывают, что предпосылки решения не однозначно определены, а поведение ограничено рационально. Применяются при плохо структурированных проблемах, определенных не полностью или с небольшой точностью.

Распространенность нормативных моделей во многом обусловлена появлением количественных методов принятия решений с помощью компьютерной техники (построение дерева решений, платежные матрицы, анализ точки безубыточности, линейное программирование, прогнозирование и модели операционной деятельности и т.д.). Развитию нормативных моделей способствуют корпоративные информационные системы. Нормативная модель наиболее адекватна запрограммированным решениям, ситуациям уверенности или риска, когда имеется доступ ко всей необходимой информации, что позволяет рассчитать вероятности исходов. Вместе с тем нормативный подход имеет ряд ограничений использования, обусловленных базовыми допущениями:

– в рамках нормативного подхода не учитывается влияние субъективных и индивидуальных факторов поведения, т.е. предполагается неограниченно рациональное поведение лица, принимающего решение, обладающего полной информацией, стремящегося к максимизации целевой функции, к максимизации полезности (*Homo Economicus*);

– нормативный подход позволяет выявить оптимальные средства достижения цели, но при этом нельзя определить, рациональны ли, оптимальны ли сами цели, предполагается, что цели уже сформулированы, нормативный подход не дает методов для их постановки и оценки;

– нормативный подход предполагает, что проблема, подлежащая решению, известна, структурирована и четко сформулирована;

– нормативный подход не предполагает способов поиска альтернатив или средств достижения целей: варианты или альтернативы решения проблемы уже должны быть сформированы;

– ряд методов нормативного подхода (платежная матрица, метод максимина и минимакса, матрица сожалений) допускают выбор только по одному критерию;

– последствия (результаты) реализации альтернатив при различных внешних условиях считаются известными и представляют только прямые результаты (побочные результаты не учитываются).

Описательные (дескриптивные) модели принятия решений основываются на эмпирических наблюдениях и описывают реальный процесс принятия решений в ситуациях неопределенности. Описательные модели характеризуют процесс принятия решений так, как он обычно осуществляется в повседневной жизни¹¹. Центральное место в описательных моделях принятия решений занимает явление субъективной вероятности. Субъективная вероятностная модель, имеющаяся у личности, является динамическим образованием, в процессе деятельности модель постоянно сравнивается с действительностью и корректируется. Субъект, накапливая информацию на осознаваемом и (или) неосознаваемом уровнях, старается уменьшить субъективную неопределенность ситуации. Описательные модели применимы для описания свойств и параметров процесса принятия решений в целях прогнозирования его развития в будущем. Эффективность применения описательных моделей во многом зависит от точности описания законов и закономерностей функционирования объектов.

Несмотря на то, что нормативный подход является достаточно часто используемым в теоретических и практических исследованиях, в настоящее время преобладающей тенденцией в развитии теории принятия решений является интеграция результатов нормативного и дескриптивного подходов, что предполагает анализ взаимосвязи и преемственности обеих схем принятия решений.

Математические модели принятия решений можно условно разделить на два класса¹²:

– оптимизационные модели — основаны на классическом математическом анализе, используются для описания процессов, на которые можно воздействовать, стремясь к достижению заданной цели. При этом в модель входит один или несколько параметров, доступных влиянию;

– теоретико-игровые модели — относительно молодое направление, возникшее после выхода в 1944 г. монографии Д. Неймана, О. Морген-

¹¹ March, Shapira. Variable risk preferences and the focus of attention // Psychological review. 1992. Vol. 99, iss. 1 ; Braybrooke, Lindblom. A strategy of decision: policy evaluation as a social process. 1963 ; Lindblom. The science of muddling through // Public administration review. 1959 ; Lindblom. Still muddling, not yet through // Ibid. 1979.

¹² Розен В.В., Бессонов Л.В. Математические модели принятия решений в экономике : учеб. пособие. Саратов : УЦ «Новые технологии в образовании», 2008. 401 с.

штерна «Теория игр и экономическое поведение». Применяются в ситуациях принятия решения, в которых два или более лиц, принимающих решения, противостоят друг другу, причем последствия решений одной стороны зависят от решений и действий другой стороны (других сторон).

Современные математические модели принятия решений условно можно разделить на несколько групп по трем основаниям¹³:

- в зависимости от того рассматривается ли время как постоянный или переменный параметр;
- сколько сторон считается участвующими в процессе принятия решений;
- признается или отвергается наличие случайных (или неопределенных) факторов, влияющих на принятие решения.

По первому основанию модели принятия решений делятся на два типа: статические, в которых время не является переменной величиной, и динамические, рассматривающие время как переменную величину. Отображаемое статической моделью реальное явление часто представляет одно из состояний динамической ситуации или фазу динамического процесса, развертывающегося во времени.

Для выработки решений на основе статической модели применяется разработанный математический аппарат (от математического анализа до линейного и нелинейного программирования), при помощи которого решается задача нахождения оптимального, с точки зрения избранного критерия, способа действия.

Основное назначение динамических моделей заключается в том, чтобы использовать разработанные методы для описания процессов принятия многошаговых решений. Сюда относятся методы динамического программирования, последовательного анализа (например, методы теории позиционных игр и т.д.).

В научной литературе по проблемам принятия решений представлены следующие типы моделей принятия решений:

1. *Индуктивные модели принятия решений* — формируются путем обобщения наблюдений по единичным частным фактам, считающимся важными для принятия решения, при этом качество модели определяется тем, насколько, с одной стороны, удастся упростить описание процесса (ситуации) принятия решения, а с другой — насколько верно удастся отразить основные свойства моделируемой процесса (ситуации).

¹³ Бодров В.И., Лазарева Т.Я., Мартемьянов Ю.Ф. Математические методы принятия решений : учеб. пособие. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. 124 с.

2. *Дедуктивные модели принятия решений* разрабатываются исходя не из анализа конкретных фактов, а из упрощенной системы гипотетических ситуаций, основной путь создания модели — от абстрактного представления проблемной ситуации к ее конкретной реализации.

3. *Проблемно-ориентированные модели принятия решений* — формируются на основе внедрении новых методов моделирования применительно к конкретной проблемной ситуации принятия решения, при этом основная задача заключается в адаптации новых методов для моделирования конкретного процесса принятия решений.

4. *Одноцелевые модели принятия решений* — имеется одна четко определенная цель, к достижению которой стремится лицо, принимающее решение (организация), или несколько целей, агрегированных в виде одной комплексной, цели, в последнем случае степень достижения цели определяется с помощью специально разрабатываемого комплексного критерия.

5. *Многоцелевые модели принятия решений* — модели, в которых предполагается стремление к достижению нескольких независимых целей, несводимых к одной комплексной.

6. *Однопериодные модели принятия решений* — основаны на предположении, что сумма оптимальных единичных решений в отдельные периоды принятия решений в целом за весь период принятия решений также дает оптимальное решение. Данный подход к принятию решений не всегда оправдан, так как выигрыш на отдельном этапе может приводить к большим потерям для лица, принимающего решение, если рассматривать весь период, на котором принимаются решения. Однопериодные модели могут использоваться при разработке многопериодной модели с целью более адекватного представления ситуации принятия решения.

7. *Многопериодные модели принятия решений* — позволяют принимать комплексное решение с учетом всего периода принятия решения.

8. *Детерминированные модели принятия решений* — все факторы, оказывающие влияние на развитие процесса принятия решения, однозначно определены и их значения известны в момент принятия решения.

9. *Стохастические модели принятия решений* — предполагают наличие элемента неопределенности, учитывают возможное вероятностное распределение значений факторов и параметров, определяющих развитие процесса принятия решений.

Помимо рациональности или стремления к ней, важнейшим фактором принятия решений является культура, в том числе экономическая. Исследования показывают, что люди в процессе принятия решений ведут себя

по-разному в зависимости от принадлежности к определенной культуре. Культура определяет набор установок, ценностей, представлений и моделей поведения, разделяемых группой людей и передающихся из поколения в поколение. Экономическая культура характеризует особенности поведения человека в конкретных экономических условиях, в том числе оказывает влияние на осознание потребностей, поиска и оценки альтернатив. Экономическое решение является во многом результатом оценки ситуации путем обработки информации и культура, оказывая влияние на процесс поиска и осмысления информации, тем самым непосредственно воздействует на процесс принятия решения. Представители разных культур имеют специфические представления о благополучии и благосостоянии. Иерархия ценностей и формы приемлемого поведения, религиозные и мировоззренческие убеждения, отношение к власти, половозрастные стереотипы поведения различны в разных культурах, а значит, будут различными и решения, принимаемые представителями разных культур в конкретных экономических условиях.

Различие и влияние ценностных ограничений выбора представлены в моделях, таких, например, как А. Маслоу, Р. Инглхарта, Лакатоса-Рокича.

Модель А. Маслоу — теория мотивации, согласно которой все потребности можно представить в виде пирамиды: в основании «пирамиды» наиболее важные человеческие потребности, без удовлетворения которых невозможно биологическое существование человека, на более высоких уровнях — потребности, характеризующие человека как социальное существо и как личность. В модели А. Маслоу рассматриваются две основные группы ценностей: высшие ценности (духовные) — бытийные ценности или ценности развития, и низшие ценности (материалистические) — регрессивные или защитные ценности, обусловленные тревогой. Согласно данной модели высшие ценности не могут определять поведение человека, до тех пор, пока не удовлетворены базовые потребности, а значит, принимая решение, человек будет руководствоваться низшими ценностями.

Американский политолог Р. Ингльхарт разработал концепцию «сдвига» ценностной системы человечества от материалистической к постматериалистической, связанной с растущим материальным благополучием развитых стран. Р. Инглхарт и его соавторы составили анкету с вопросами о системе управления в стране, собственном благополучии, отношении к религии, участию в политической жизни, защите окружающей среды и по другим темам. В результате опросов были получены усредненные оценки

ценностей, которых придерживается население в разных странах. Проведенное исследование показало, что в мире происходят сдвиги от социального конформизма и преклонения перед авторитетами к идеям самопознания и гражданского участия. В ситуации перенасыщенности рынка и социальной защищенности ценности, связанные с выживанием индивида и группы, отходят на второй план, уступая место духовным ценностям. Эта тенденция приводит к сдвигу в сторону большей демократичности. Люди начинают толерантнее относиться к непривычным образам жизни, меньше подчиняются авторитету разных иерархий, в том числе политических и религиозных. При этом ценностные установки общества изменяются, даже если слабо меняются установки отдельных людей: сдвиг происходит по мере смены одних поколений другими. В модели Инглхарта рассматриваются две группы ценностей: «материалистические» (физиологические) и «постматериалистические» ценности (социальные и ценности самоактуализации), преобладание которых в обществе отражает стадию его общего экономического и социального развития. Модель Инглхарта показывает, как изменение ценностей людей влияет на экономическое развитие, становление демократии и качество жизни граждан в разных странах мира.

Методы принятия решений представляют собой регламентируемые действия и способы решения задач выбора альтернатив. В современной научной литературе представлены различные методы принятия решений. Например: метод экстраполяции, моделирование, метод экспертных оценок. Все методы принятия решений можно объединить в три группы¹⁴:

- *неформальные (эвристические) методы* — подразумевают поиск лицом, принимающим решения, наиболее приемлемого решения, основываясь на собственных практических знаниях, убеждениях, субъективных суждениях;

- *коллективные методы* — представляют собой принятие решения группой лиц;

- *количественные методы* — оптимальное решение определяется с помощью использования экономико-математических методов.

Можно классифицировать методы, используемые при принятии решений, по признаку формализации используемого аппарата¹⁵:

- *формальные методы* — статистические и экономико-математические;

¹⁴ Кабушкин Н.И. Основы менеджмента : учеб. пособие. М. : Новое знание, 2009. 336 с.

¹⁵ Шеметов П.В и др. Управленческие решения : технология, методы и инструменты : учеб. пособие. М. : ОМЕГА-Л, 2011. 398 с.

– *эвристические методы* — включая методы аналогии и имитационного моделирования;

– *методы экспертных оценок* — при исследовании сложных объектов экспертные оценки, по существу, обязательный инструмент анализа либо как самостоятельный метод, либо в сочетании с другими методами.

Все многообразие методов принятия решений можно условно разделить на следующие группы:

1. Эвристические (неформализованные) методы принятия решений — совокупность логических приемов и методики выбора оптимальных решений путем теоретического сравнения имеющихся альтернатив с учетом накопленного опыта, основываются на аналитических способностях лиц, принимающих решения. Основное достоинство данных методов заключается в возможности оперативного принятия решения, основной недостаток — отсутствие гарантий выбора верных (эффективных) решений, так как интуиция сложно формализуема и может быть ошибочно воспринята лицом, принимающим решения. Как правило, неформализованные методы принятия решений применяются если:

- решаемая проблема является нестандартной;
- отсутствует необходимая информация, или имеющаяся информация не устраняет неопределенность;
- статистическая (количественная) информация является недостаточно достоверной;
- информация является качественной, но не поддается количественным измерениям.

2. Количественные (формализованные) методы принятия решений — в основе научно-практический подход, который предполагает выбор оптимальных решений путем обработки (с помощью вычислительных средств) больших массивов информации. В зависимости от типа математических функций, лежащих в основе модели, различают:

- линейное моделирование — используются линейные зависимости;
- динамическое программирование — позволяет вводить дополнительные переменные в процессе формирования решения;
- вероятностные и статистические модели — реализуются в методах теории массового обслуживания;
- теорию игр — моделирование ситуаций, принятие решения в которых должно учитывать не совпадение интересов различных субъектов;

– имитационные модели — позволяют экспериментально проверить реализацию решений, изменить исходные предпосылки, уточнить требования к ним.

Формализованные методы применяют при разрешении хорошо структурированных и частично слабо структурированных проблем для оценки вариантов решений, выбора и обоснования оптимального варианта.

3. *Методы коллективного принятия решений* — предполагают участие в процессе выработки и принятия решения группы лиц, могут быть реализованы в виде разного рода заседаний, совещаний и т.п. (например, «мозговой штурм», метод Дельфи и т.д.).

Контрольные вопросы

1. Назовите основные характеристики человека экономического.
2. Что явилось основанием для критики модели экономического человека А. Смита?
3. Какой выбор является рациональным?
4. Как вы считаете, всегда ли люди принимают рациональные решения?
5. Что понимается под ограниченной рациональностью?
6. Как можно классифицировать модели принятия экономических решений?
7. Какие модели принятия экономических решений Вы знаете? Охарактеризуйте одну из них.
8. Возможно ли разработать универсальную модель принятия экономических решений? Ответ поясните.
9. Что такое эвристика?
10. Что понимается под эвристическими методами принятия экономических решений?

Тест (верно/неверно)

1. Вероника участвовала в лотерее. Ей предложили два варианта оплаты — получить 1000 р. сразу или поучаствовать в розыгрыше 100 тыс. р. Вероника выбрала первый вариант. Теория ограниченной рациональности может объяснить ее решение.

2. Согласно теории ограниченной рациональности Г. Саймона, рациональные решения мало осуществимы на практике, так как люди предпочитают нерациональное поведение рациональному.

3. Управленческая функция состоит в подготовке и принятии реализуемых на практике решений во всех областях жизни и деятельности коллектива.

4. Субъективной вероятностью называется степень убежденности человека в наступлении события.

5. Расхождения между субъективной и объективной вероятностью легко устранимы.

6. Принимая решения, многие люди предпочитают использовать эвристические правила.

7. Авторами теории перспектив являются Д. Канеман и А. Тверски.

8. Теория рационального «экономического человека» оформилась в трудах Дж. Кейнса.

9. Замкнутые модели учитывают, что предпосылки решения не однозначно определены, а поведение ограничено рационально.

10. Рациональность не может быть ограниченной.

IV. ОГРАНИЧЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА

Критика абсолютно рационального выбора «человека экономического» ведется сразу по нескольким направлениям. Наиболее, на наш взгляд, существенные из них — это, во-первых, признание ограниченности познавательных и аналитических способностей самого человека; во-вторых, признание различных информационных проблем и несовершенств. Рассмотрим представленные элементы критики более подробно.

Понятие и причины когнитивных искажений

Когнитивные искажения — это систематические ошибки мышления, допускаемые людьми при обработке информации и принятии решений.

Как правило, люди считают, что реальность и воспринимаемая ими действительность — это по сути одно и то же, однако это не так. Существует множество факторов, влияющих на формирование искажений в мышлении при восприятии реальности. Эти когнитивные искажения принимают участие в выработке ошибочных описательных суждений, на основе которых выстраиваются ошибочные оценочные мнения, представления, убеждения.

Первыми исследовали когнитивные искажения Д. Канеман и А. Тверски. Сначала они считали, что когнитивные искажения касаются в основном процессов принятия решения и некоторых других мыслительных процессов, таких, например, как умозаключение и вынесение суждений. Однако впоследствии само понятие когнитивных искажений часто стали использовать по отношению к довольно широкому классу явлений вплоть до зрительных иллюзий или ошибок памяти. Однако фактически к когнитивным искажениям зрительные иллюзии или ошибки памяти не относятся, так как не связаны с рациональностью человека. Зрительные иллюзии не следует относить к когнитивным искажениям, потому что в случае зрительных иллюзий систематические ошибки возникают не на этапе мышления и вынесения суждения, а на этапе формирования перцептивного образа, то есть образа восприятия, который и нужно оценить с помощью суждения. К когнитивным искажениям относятся только ошибки мышления, связанные с самим механизмом вынесения суждений вне зависимости от содержания того, что оценивается.

В современной научной литературе описано более 190 разного рода когнитивных искажений. Существование большинства из этих когнитивных искажений было доказано в психологических экспериментах.

Когнитивные искажения являются примером эволюционно сложившегося ментального поведения. Некоторые из них выполняют адаптивную

функцию, поскольку способствуют более эффективным действиям или более быстрым решениям в определенных ситуациях. Причина возникновения других, вероятнее всего, в отсутствии соответствующих навыков мышления, или из-за неуместного применения навыков, бывших адаптивными в иных условиях. Таким образом, когнитивные искажения могут не только усложнять процесс принятия решений, но и в ряде случаев упрощать его.

Источник когнитивных искажений кроется в самих принципах функционирования познания. Когда речь идет о когнитивных искажениях, автоматически делается допущение, что люди:

- иррациональны по своей природе или, по крайней мере, ограничено рациональны;
- обязательно будут систематически ошибаться в определенных местах, так как каждое искажение связано с конкретным механизмом работы мышления человека.

В научной литературе представлено множество вариантов классификаций когнитивных искажений. Так, например, различают когнитивные искажения в трех типах процессов:

- принятия решения;
- умозаключения;
- вынесения суждения.

В рамках этих категорий можно выделить отдельные когнитивные искажения на основании того, к каким компонентам этих процессов они относятся. Например, для принятия решений необходимо сначала представить альтернативы в конкретной ситуации, а потом оценить их субъективную ожидаемую полезность. Получается, когнитивные искажения на основе такого признака можно поделить на те, которые искажают репрезентацию ситуации выбора (то, какие альтернативы в принципе у нас есть, их количество и состав), и те, которые искажают оценку субъективной ценности альтернатив (то, какие из них наиболее полезны).

Возможны когнитивные искажения, связанные с процессами принятия решений, такие как оценка вероятности тех или иных исходов. То есть помимо того, что человек может представить себе некоторые альтернативы и оценить их привлекательность, он также должен учитывать, могут ли они приводить к определенным событиям и если да, то с какой вероятностью. Одно из когнитивных искажений, которое связано с оценкой вероятности, — это так называемая ошибка игрока, когда, например, человек, проиграв 10 раз в игровых автоматах, оценивает вероятность выиграть в 11-й раз

выше. В действительности же это независимые исходы, никакой связи между событиями нет.

По мнению исследователей, когнитивные искажения не универсальны и зависят от области и содержания мышления. Процессы принятия решения различаются в предметных областях, поэтому когнитивные искажения в экономике и, например, в медицине или политике будут работать несколько иначе. Кроме того, когнитивные искажения наблюдаются далеко не у всех и люди отличаются по степени склонности к когнитивным искажениям, а значит, и по степени рациональности или склонности к иррациональности.

Когнитивные искажения преимущественно произвольные, однако их можно заметить, а значит снизить вероятность неприятных последствий.

Исследуя когнитивные искажения, Д. Канеман делил мышление на систему 1 и систему 2. Система 1 импульсивная, отвечает за большее количество когнитивных искажений, а система 2, наоборот, медленная, позволяет рассматривать значительно большее количество альтернатив. Конечно, это довольно сильное обобщение. На первых порах концепция, действительно, хорошо иллюстрировала, что есть часть познания, которая работает автоматически и может приводить к систематическим ошибкам, а есть часть, которая позволяет эти ошибки отследить и проконтролировать. Однако на практике все не так просто — хотя бы потому, что люди систематически отличаются друг от друга по склонности к когнитивным искажениям. Одни люди более склонны к ним, а другие — менее склонны, причем не ко всем когнитивным искажениям в целом, а к каким-то конкретным. И дело не только в том, что все люди разные и каждый уникален. Основная идея заключается в том, что люди закономерно разные и можно также указать на некоторые такие закономерности, которые определяют, кто к каким когнитивным искажениям склонен.

Альтернативный подход к рассмотрению когнитивных искажений связан не с различением двух систем мышления — автоматической и контролируемой, — а с различением «горячего» и «холодного» познания. Горячее познание — это условное обозначение для явлений, связанных с взаимодействием эмоций и познавательных процессов, в то время как холодное познание — круг явлений, который с эмоциями практически не связан. В соответствии с этим различением можно разделить когнитивные искажения на две группы: те, что связаны с эмоциональной модуляцией познавательных процессов, и те, к которым эмоции не имеют отношения.

Примером когнитивного искажения, связанного с горячим познанием может быть эффект асимметрии валентности эмоций. Дело в том, что, когда человек делает формально-логический вывод, то на него могут влиять посылки, лежащие, на первый взгляд, за пределами данного умозаключения. Например, даем две посылки: «Если я получу работу своей мечты, я буду счастлив» и «Я получил работу своей мечты». Затем задаем вопрос: «Буду ли я счастлив?» С точки зрения правил формальной логики, конечно, да. Но если добавить: «При этом я потерял близкого мне человека», то ответ испытуемых на этот вопрос, скорее всего, будет отрицательным. Хотя, казалось бы, эта посылка никак не должна влиять на вывод. Тем не менее, она влияет. Но самое важное, что это работает только в одну сторону. Предположим, наши исходные посылки звучат как: «Если я потеряю близкого мне человека, я не буду счастлив» и «Я потерял близкого мне человека». Затем говорим: «Я нашел работу своей мечты» и спрашиваем: «Буду ли я счастлив?» В таком случае третья предпосылка никак не влияет на ответ, потому что положительная валентность не может перебить отрицательную у предшествующих суждений. Это когнитивное искажение демонстрирует, что эмоциональная окрашенность информации, которой мы оперируем в процессе умозаключения, может непосредственно влиять на содержание вывода.

Таким образом, некоторые когнитивные искажения могут способствовать более эффективным действиям личности в конкретных условиях. Кроме того, некоторые когнитивные искажения позволяют быстрее принимать решения в ситуациях, когда скорость принятия решения важнее его точности. Другие когнитивные искажения являются прямым следствием ограниченных возможностей обработки человеком информации либо отсутствия соответствующих психических механизмов (ограниченная рациональность).

Исследования когнитивных искажений имеют большое значение для науки, в том числе для экономики, поскольку позволяют «выделить» психологические процессы, лежащие в основе процессов восприятия и принятия решений, понять механизм принятия решений, а значит оказать корректирующие воздействие на характер принятого решения.

Понятие и причины асимметрии информации

Под асимметрией информации понимается неравенство в обладании информацией о параметрах и объекте сделке между ее субъектами. Подобная ситуация встречается в нашей жизни повсеместно. Например, продавец

загородного дома обладает большей информацией о его реальном качестве чем покупатель, а покупатель страхового медицинского полиса лучше знает состояние свое здоровья, чем страховая компания.

Джордж Акерлоф¹⁶, один из наиболее признанных исследователей в данной области, в своей «нобелевской» статье «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» выделил следующие причины неполноты информации, имеющейся у участников рынка:

Во-первых, улучшение информированности субъекта сделки всегда связано для него с определенными издержками. Рациональный человек не будет тратить на получение информации больше средств, чем та дополнительная выгода, которую она ему принесет. Кроме того, оценку данной выгоды не всегда возможно осуществить заранее, что снижает стимул к несению затрат на информацию.

Во-вторых, из-за постоянного изменения среды, информация подвержена «моральному износу». Даже если информация, получаемая экономическим агентом сегодня, была точной, завтра она может устареть в силу изменения окружающей среды и, следовательно, на нее нельзя будет более полагаться при принятии экономических решений.

В-третьих, мы из-за ограниченных возможностей нашего мозга и органов чувств не в состоянии воспринять, проанализировать и использовать для принятия решения весь объем информации, который связан со сделками, которые приходится заключать в условиях временных ограничений. Люди вынуждены отбирать для хранения и непосредственного использования только наиболее важную информацию (по их мнению, которое может быть ошибочным), поэтому часть информации, связанной с осуществляемыми трансакциями, неизбежно теряется.

В-четвертых, участники сделки не всегда обладают достаточными знаниями и навыками, которые позволили бы им эффективно оценить и переработать поступающую информацию.

По словам Акерлофа, «неполнота информации является непрямым признаком экономической жизни. Большая или меньшая неполнота информации может влиять на условия и особенности функционирования рынков, создавая дополнительные трансакционные издержки для экономических агентов».

¹⁶ Джордж Акерлоф — американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г. «за анализ рынков с асимметричной информацией».

Негативные эффекты асимметрии информации

В целом асимметрия информации является негативным явлением и отрицательно влияет на работу рыночной системы и государства. Можно выделить два вида проблем, порождаемых таким неравенством.

Проблема «неблагоприятного отбора» или предконтрактный оппортунизм. Данная проблема связана с «ненаблюдаемыми свойствами» предмета сделки для одной из ее сторон. Если свойства какого-либо товара являются «ненаблюдаемыми» для покупателя, а продавец информирован о них, то последний неизбежно будет злоупотреблять этим преимуществом, что приведет к «неблагоприятному отбору» на данном рынке. Неблагоприятный отбор заключается в вытеснении качественных товаров некачественными. Рассмотрим это явление подробнее.

Представим себе, что на рынке есть несколько производителей товара, уровень качества которого покупатель не в силах определить и все единицы данного товара на рынке будут представляться ему одинаковыми. Допустим, что производители предлагают товар разного качества. При этом, производство и приобретение товара, имеющего худшее качество, связано с более низкими затратами. В этом случае продавцы «хороших» товаров не смогут реализовать их по цене, соответствующей их высокому качеству, так как покупатель не в состоянии увидеть разницу между ними и «плохими» товарами. Продавцы же «плохих» товаров, напротив, будут получать дополнительную прибыль, поскольку среднерыночная цена будет превышать их издержки.

Получается, что продавцам «хороших» товаров, в случае невозможности продемонстрировать их преимущество покупателям, остается два варианта действий: либо уходить с рынка, либо снижать издержки и ухудшать качество своей продукции, чтобы иметь возможность продавать свой товар по рыночной цене. В результате данных действий средний уровень качества товаров на рынке будет снижаться, что приведет к уменьшению средней цены и ускорению оттока относительно качественных товаров. В конце концов, подобный рынок может полностью исчезнуть.

Приведем отрывок из ранее упомянутой статьи Дж. Акерлофа: «Пример с подержанными автомобилями позволяет уловить самую суть проблемы. Время от времени можно слышать рассуждения или недоуменные замечания по поводу значительной разницы в ценах на новые автомобили и автомобили, которые только что покинули витрины торговых залов. Обычное объяснение этого феномена сводится к тому, что указанная раз-

ница представляет собой плату за удовольствие от обладания "новым" автомобилем. Мы предлагаем иное объяснение. Предположим (ради простоты, а не реалистичности), что автомобили классифицируются всего по двум признакам: с одной стороны, новые и подержанные, с другой — хорошие и плохие (в Америке последние называют «лимонами»). Новая машина может быть хорошей, но может оказаться и «лимоном»; разумеется, тоже самое верно и для подержанных машин. Приобретая новый автомобиль, индивид заранее не знает, что он покупает — хорошую машину или «лимон». Однако ему известно, что с вероятностью q данная машина окажется хорошей, а с вероятностью $(1 - q)$ — плохой; предполагается, что q — это доля хороших машин среди всех произведенных, а $(1 - q)$ — доля «лимонов».

Вместе с тем владелец автомобиля, пользовавшийся им какое-то время, способен лучше разобраться в том, что за машина ему досталась, т.е. он присваивает новую вероятность тому, что его автомобиль — «лимон».

Эта новая оценка более точна, чем первоначальная. Таким образом, возникает асимметрия доступной информации, поскольку продавец теперь знает о качестве машин больше, чем покупатели. В то же время и хорошие, и плохие автомобили все равно должны продаваться по одной цене, ибо покупатель не может отличить хорошую машину от плохой. Очевидно, что подержанный автомобиль не может оцениваться так же высоко, как новый, иначе владельцам «лимонов» было бы выгодно продать свои машины, а затем по той же цене купить новые, вероятность которых оказаться хорошими (q) выше, а плохими — ниже. А раз так, то владелец хорошей машины оказывается в неблагоприятном положении: он не только не может продать свою машину по ее истинной стоимости, но не может даже получить ожидаемую стоимость своей новой машины...».

В данной ситуации очень важно способен ли покупатель выявить качество приобретенного товара в процессе его эксплуатации. Если он не имел возможности оценить качество товара при покупке, но смог сделать это в ходе его использования, то асимметрия информации для покупателя в ходе повторных покупок будет ниже, а рынок постепенно сегментируется по уровню качества товара. На таком рынке продавцы получают возможность использовать такой сигнал, как деловая репутация.

Проблема «неблагоприятного отбора» возникает и в ситуации, когда преимуществом в обладании информацией о предмете сделки обладает покупатель. «Неблагоприятный отбор» будет проявляться здесь в вытеснении «хороших» клиентов «плохими». Примерами асимметрии информации в

пользу покупателя может быть ситуация с покупкой страхового полиса, получением кредита или услугами ресторана, работающего по модели «шведского стола»¹⁷.

Если вы попали в ресторан, который предоставляет услуги питания полностью в виде «шведского стола», ваши затраты на еду и напитки, после того как вы оплатили входной билет фактически будут равны нулю. Допустим, что владелец сего заведения рассчитал среднее количество блюд, потребляемых среднестатистическим клиентом и, исходя из данной информации, установил определенную цену входа в ресторан.

Естественно, такая цена оттолкнет человека с небольшим аппетитом, и привлечет любителя хорошо поесть. В результате владелец ресторана обнаружит, что установленная цена уже не покрывает его расходы. Повышение цены не избавит его от проблем, поскольку приведет лишь увеличение средней «прожорливости» клиентов.

Поэтому возможность пользоваться шведским столом редко продается отдельно, а предоставляется обычно в комплекте с другими услугами при покупке туристической путевки, найме гостиничного номера, заказе обслуживания конференции и т.д.

Борьба с проблемой неблагоприятного отбора.

Во-первых, сигналы. От асимметрии информации терпят ущерб покупатели и продавцы более качественных товаров. Поэтому последние стараются снизить асимметрию информации для покупателей.

Для преодоления вредных эффектов неблагоприятного отбора рыночные агенты, предлагающие качественные товары и услуги, могут использовать определенные сигналы, чтобы информировать своих потенциальных партнеров и покупателей.

Для того чтобы данные сигналы были эффективными, они должны соответствовать двум условиям:

1. Подобный сигнал должно быть трудно подать продавцу «некачественного» товара и относительно легко продавцу «качественного» товара.

Например, диплом бакалавра, полученный в вузе, является эффективным сигналом качества соискателя только тогда, когда дисциплинированному и работоспособному студенту легко его получить, а ленивому и безответственному студенту трудно. Поэтому завышение оценок «некачественным» студентам, которые учатся хуже уровня, предъявляемого стандартами качества, и получение ими дипломов приводит к трудностям на

¹⁷ Способ подачи пищи и напитков, при котором они находятся в свободном доступе и разбираются по тарелкам клиентами без каких-либо строгих ограничений.

рынке труда для «качественных» студентов. Они просто не могут выделиться из общей массы соискателей.

2. Покупатель должен знать о трудности подачи сигнала для продавца.

Как бы ни было сложно получить диплом, если работодатель об этом не осведомлен, то диплом не будет эффективным сигналом.

Выделяют три типа сигналов:

1. Свидетельства о качестве, выданные организациями, заслуживающими доверия в глазах покупателей. Это дипломы, сертификаты, лицензии и прочие документы, удостоверяющие соответствие товара определенному уровню качества.

2. Деловая репутация. Деловая репутация фирмы, то есть отношение к ней со стороны покупателей, основанное на прошлом опыте, является главным сигналом, снижающим асимметрию информации на рынке, поскольку ее очень трудно подделать, тяжело заработать и легко потерять. Особенно важна деловая репутация на рынках, где покупатель товара может оценить уровень его качества в ходе потребления.

3. Гарантии. Предоставляя гарантию, фирма сигнализирует покупателю об уровне качества, поскольку фирма, продающая товар низкого качества и берущая на себя высокие гарантийные обязательства, обречена на большие потери.

Майк Спенс, исследуя теорию рыночных сигналов, выделял также следующие их разновидности в корпоративной сфере:

- сигнал производительности: дорогостоящая реклама и обширные гарантии производителей;

- сигнал сильных конкурентных позиций: агрессивное снижение цен и распродажи;

- сигнал высоких доходов: финансирование расширения деятельности фирмы не за счет эмиссии акций, а за счет выпуска облигаций;

- сигнал бескомпромиссного стремления денежных властей справиться с высокой инфляцией: рестриктивная денежно-кредитная политика.

- сигнал благополучия и хороших перспектив корпорации: выплата высоких дивидендов.

Необходимо отметить, что Майкл Спенс говорил о том, что есть существенная разница между сигналами и так называемыми признаками. К «признакам» относят, например, расу и пол субъектов, то есть свойства от него не зависящие, а сигналы находятся непосредственно под контролем

рыночных субъектов, а также могут передаваться, освещаться или же скрываться в зависимости от желания и потребностей самого субъекта.

Во-вторых, просеивание. Понятие «просеивание» (*screening*) характеризует действия стороны, не обладающей информацией, которые та предпринимает с целью разделения различных типов информированной стороны в соответствии с определенными характеристиками. Идея о том, что некоторая информация раскрывается, когда индивиды предпринимаят какие-либо действия, была еще в древности понятна лицам, вершившим правосудие. Достаточно вспомнить решение царя Соломона в споре между двумя женщинами, каждая из которых утверждала, что она мать ребенка, и требовала отдать его ей. Царь Соломон предложил разрубить ребенка пополам, и та женщина, которая отказалась причинить вред ребенку и согласилась отдать его другой женщине, и была его настоящей матерью. Другая женщина, сделав свой выбор, показала, что она не мать ребенка. Сделав выбор, каждая из женщин раскрыла свою частную информацию.

Таким образом, неинформированная сторона может предложить стороне, обладающей информацией о своих характеристиках, некоторый набор альтернатив, каждая из которых рассчитана на определенный тип информированной стороны. Информированная сторона делает свой выбор и тем самым раскрывает свою частную информацию.

Примером просеивания, которое проводит работодатель, может быть заработная плата, возрастающая с увеличением стажа работы. Эмпирические исследования обнаруживают, что с увеличением стажа и опыта работы оплата труда работника возрастает. Американские экономисты Дж. и С. Сэлоп рассматривают подобную схему оплаты труда как метод просеивания с целью сокращения текучести работников. Уход работников сопряжен с потерями для всех фирм, но особенно большие потери возникают, когда фирма, к примеру, вкладывает значительные средства в подготовку своих работников. Поэтому фирмы бывают заинтересованы в привлечении работников, которые менее склонны к перемене места работы.

Решение, использующее стратегию просеивания, заключается в том, чтобы предложить такой контракт о занятости, который привлек бы только нужный тип работника. Фирма предлагает относительно низкую первоначальную оплату труда, а затем после того, как работник проработал на фирме значительный период, его вознаграждение становится выше, чем рыночная ставка оплаты труда. Возрастающая с увеличением стажа и опыта работы заработная плата «просеивает» все множество потенциальных ра-

ботников, потому что эта схема оплаты труда более привлекательна для работников, которые имеют намерение оставаться на этой фирме, и совсем не нравится работникам, которые не намерены длительное время работать на данной фирме, потому что из-за преждевременного увольнения они недополучат доход, возрастающий пропорционально увеличению стажа их работы в этой организации.

Проблема «принципал — агент» или постконтрактный оппортунизм. Негативные последствия асимметрии информации проявляются в ситуации, когда одна сторона поручает другой выполнение какой-либо работы за вознаграждение. Сторона, отдающая поручение, в данном случае будет называться «принципал», а сторона, выполняющая поручение, — «агент». Асимметрия информации будет заключаться в «ненаблюдаемых действиях» агента. Агент, понимая, что принципал не имеет возможности контролировать его действия, неизбежно будет использовать преимущество в информации для своей выгоды.

Рассмотрим взаимоотношения владельца квартиры, желающего ее продать, и риелтора. Допустим, что владелец квартиры заинтересован в получении максимальной суммы от ее продажи и готов подождать некоторое время ради поиска более выгодного покупателя. Для того, чтобы риелтор был заинтересован в реализации квартиры по высокой цене, владелец квартиры устанавливает его вознаграждение за осуществление сделки в виде определенного процента от цены продажи. Риелтор, обладающий большей информацией о рынке недвижимости, может продать ее быстро по относительно низкой цене, либо, потратив некоторое количество времени, выручить за квартиру большую сумму. Ввиду того, что в абсолютном выражении разница в его вознаграждении между данными вариантами будет небольшой, риелтор скорее всего предпочтет продать квартиру побыстрее, чтобы ускорить получение своего гонорара несмотря на то, что потери владельца квартиры могут быть весьма значительными.

Данная проблема возникает во взаимоотношениях акционеров и менеджеров, населения и представителей органов власти, предпринимателей и рекламных агентств, кредиторов и заемщиков, лиц, желающих приобрести страховку и страховых компаний и т.д. По сути, асимметрия информации в пользу агента является одним из главных факторов появления коррупции в любой организации.

Можно выделить четыре условия появления данного риска недобросовестности:

1. Интересы принципала и агента не должны совпадать. Например, художник, получая заказ, часто заинтересован в качестве картины больше, чем заказчик. В таком случае за свои деньги заказчик может получить от исполнителя картину лучшего качества, чем ожидает.

2. Информационная асимметрия в пользу агента в отношении предмета сделки. Если заказчик владеет столь же полной информацией о заказе как агент, то тот будет вынужден следовать всем требованиям заказчика.

3. Несовершенство рынка агентских услуг. Если между агентами существует конкуренция, близкая к совершенной, то агент не сможет злоупотреблять оказанным ему доверием, так как клиент рано или поздно уйдет к конкуренту с более низкой ценой.

4. Непродолжительность отношений. В случае долгосрочного сотрудничества, есть риск, что в будущем информированность заказчика услуги может повыситься и недобросовестное поведение агента может быть выявлено.

Агент будет соблюдать контракт без какого-либо внешнего принуждения только тогда, когда потери от нарушения условий контракта превысят его выгоду от этого действия.

Борьба с проблемой «принципал — агент».

В определенных случаях негативные последствия «ненаблюдаемости» действий агента для принципала могут сводиться к минимуму. Такая благоприятная ситуация может иметь место при следующих условиях:

1. Наличие информации о действиях других агентов в этой же сфере, позволяющей сравнить результаты действий агента с его конкурентами.

2. Планируемая продолжительность взаимодействия. Чем продолжительней период взаимодействия, тем больше вероятность обнаружения злоупотреблений агента принципалом.

3. Наличие у агентов внутренней социально-психологической установки на невозможность нарушения контракта, например, у членов семьи.

В реальной конкурентной среде и отсутствии тесных «неформальных» взаимоотношений агента и принципала данные условия практически невыполнимы.

Принципал, желающий избежать данной проблемы, может прибегнуть к следующим мерам:

1. Введение серьезных санкций за несоблюдение правил. Агент всегда сопоставляет выгоду от своих «ненаблюдаемых действий» и возможный

ущерб в случае разоблачения. Недостатком данной меры является ее неэффективность в случае уверенности агента в отсутствии информации о его действиях у принципала.

2. Усиление контроля. Принципал может увеличить усилия по контролю за действия агента и их результатом. Например, студенты, сомневающиеся в качестве работы преподавателя могут привлечь внешних экспертов для оценки соответствия его лекций принятым стандартам. Эта мера связана с двумя проблемами: во-первых, усиление контроля всегда связано с дополнительными затратами, а во-вторых, появляется потребность в контроле «контролера».

3. Объединение интересов агента и принципала. Если их интересы будут совпадать, то агент не будет иметь стимула к злоупотреблениям. В публичных компаниях распространена такая система мотивации топ-менеджмента, как опцион¹⁸ на покупку их акций. То есть работникам, от которых зависит рост курса акций корпорации, предоставляется право их покупки по текущей цене. Если курс акций вырастет, то разница между их ценой и ценой на момент получения опциона станет бонусом для работника. На практике полное совпадение интересов агента и принципала, как правило, невозможно.

4. Отказ от агента. Если риск злоупотребления агентом своими полномочиями и возможный ущерб оцениваются принципалом как весьма существенные, то принципал может отказаться от его услуг и выполнить работу своими силами. Естественно, платой за это являются снижение ее эффективности.

5. Повышение информационной открытости работы агента. Примером подобной меры является размещение сведений о доходах и имуществе определенных категорий государственных служащих на официальных сайтах. Информационная открытость уменьшает «ненаблюдаемость» действий агента и, соответственно, уменьшает его возможности по злоупотреблению преимуществом в информированности.

Асимметрия информация на отдельных рынках

1. *Асимметрия информации на финансовом рынке.* Асимметрия информации на финансовом рынке приводит к двум проблемам, о которых упоминалось выше:

¹⁸ Опцион — договор, по которому покупатель опциона (потенциальный покупатель или потенциальный продавец базового актива — товара, ценной бумаги) получает право, но не обязательство совершить покупку или продажу данного актива по заранее оговоренной цене.

Негативный эффект, имеющий место до совершения сделки.

На рынке ценных бумаг также возникает проблема неблагоприятного отбора. Представим, что инвестор планирует купить некоторое количество акций на фондовом рынке. При этом он не может отличить «плохие» акции от «хороших», поэтому он готов уплатить некую среднюю цену за акции, отражающую среднее «качество» фирм¹⁹. По этой цене большинство владельцы «хороших» акций не захотят их продавать, считая их реальную стоимость выше. Владельцы же «плохих» акций будут согласны продать их по данной цене, так как она будет выше реальной стоимости их ценных бумаг. Другими словами, «лимоны»²⁰ будут вытеснять с рынка «хорошие» акции. Инвестор, понимая данную ситуацию, может вообще перестать покупать акции.

Как же уменьшить асимметрию информации на финансовом рынке? В мировой практике есть несколько примеров:

1. Появление компаний, изучающих финансовый рынок и продающих информацию, позволяющую выявить «хорошие» фирмы. Этим занимаются такие компании как Fitch, Standard and Poor's, Moody's и пр.

2. Регулирование рынка ценных бумаг со стороны государства. Государство заставляет фирмы, привлекающие капитал, публиковать достоверную информацию о своей деятельности, что позволяет инвесторам отделить «плохие» фирмы от «хороших».

3. Работа финансовых посредников (банков, инвестиционных фондов).

Инвесторы, не имеющие полной информации об истинном «качестве» ценных бумаг фирм, могут вложить свои деньги, например, в банк. Банк, будучи экспертом на финансовом рынке, может кредитовать только «хорошие», с точки зрения риска и доходности, фирмы. Поэтому доходность, получаемая им от кредитования, будет выше, чем проценты по вкладам. В результате, банк получает стимул производить информацию о финансовом рынке, а средства инвесторов перенаправляются в «хорошие» фирмы.

Негативный эффект, имеющий место после завершения сделки.

Проблема недобросовестного поведения связана с трудностью контроля принципала за поведением более осведомленного агента уже после заключения сделки. У продавца ценной бумаги может появиться желание скрыть информацию и заняться деятельностью, нежелательной с точки зрения покупателя ценной бумаги.

¹⁹ Под «качеством» фирмы здесь понимается уровень риска и ожидаемый уровень прибыли.

²⁰ Под «лимонами» в классической статье Акерлофа «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» понимался некачественный товар, низкое качество которого можно определить только в ходе его использования.

На рынке капитала возникает два вида ситуаций, связанных с данной проблемой.

Во-первых, управляющие корпорацией, являющиеся агентами акционеров, могут действовать в своих интересах, а не стремиться к максимизации прибыли и стоимости акций.

Для снижения потерь от недобросовестного поведения управляющих акционеры могут проводить постоянный мониторинг их деятельности. Данный мониторинг может быть весьма затратным²¹, что снижает эффективность вложений инвесторов.

Во-вторых, компания, выпустившая облигации или взявшая кредит, может после заключения сделки вложить деньги в проект с повышенным риском, что увеличит вероятность дефолта.

Для сведения к минимуму потерь от подобных действий в контрактах предусматривают четыре типа ограничений²²:

1. Ограничения могут минимизировать риск недобросовестного поведения, удерживая заемщика от нежелательных действий и инвестирования в рискованные проекты.

2. Установлением ограничений можно добиться того, чтобы заемщик занялся теми видами деятельности, которые повышают вероятность возврата полученной ссуды.

3. Обеспечение служит своего рода защитой для кредитора, поэтому, в числе особых условий, может быть требование, обязывающее заемщика поддерживать обеспечение в хорошем состоянии и не передавать объект, служащий обеспечением, в собственность кому-либо другому. Именно с ограничением такого рода чаще всего сталкиваются обычные люди.

4. Ограничения также обязывают фирму-заемщика периодически предоставлять информацию о своей деятельности в виде квартальных бухгалтерских отчетов (балансовых сводок) и отчетов о прибылях и убытках. Благодаря этому кредитору легче контролировать фирму, и тем самым снижается риск недобросовестного поведения.

Данные ограничения уменьшают риск недобросовестного поведения, но не избавляют от них полностью, так как все аспекты поведения предусмотреть невозможно. Кроме того, затраты на контроль за соблюдением ограничений растут пропорционально их сложности.

²¹ Экономисты называют подобный мониторинг «дорогостоящая верификация».

²² Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. М. : Вильямс, 2006. С. 430.

2. *Асимметрия информации на рынках труда и образования.* Работодатель, подбирая на вакантное место сотрудника, сталкивается с асимметрией информации в пользу соискателей, поскольку последние больше осведомлены о своих качествах как работника.

Представим себе, что работодатель не в силах определить качество специалиста до приема его на работу. Тогда, предлагая заработную плату, работодатель будет определять ее уровень исходя из усредненного качества работников. «Хороший» специалист, осознавая свою ценность и потраченные усилия на повышение своего человеческого капитала, согласится работать только за вознаграждение выше среднего, и за «усредненную» заработную плату подписывать трудовой контракт, скорее всего, не согласится. «Плохого» соискателя, оценивающего свою ценность ниже среднего, такое вознаграждение вполне устроит. Это может привести к тому, что работодатель, будучи не в силах выделить качественных соискателей, не возьмет на работу никого.

От проблемы неблагоприятного отбора страдает как работодатель, так и «хорошие» соискатели. Поэтому они заинтересованы в ее снижении.

Работодатель часто обращается к посредникам на рынке труда — кадровым агентствам. Данные организации производят информацию о предложении на рынке труда, что позволяет им отличать «хороших» соискателей от «плохих». Данные действия снижают асимметрию информации, но не позволяют избавиться от нее полностью. Дело в том, что институты, позволяющие соискателям подавать сигналы о качестве, и посредники на рынке труда сами подвержены негативным эффектам асимметрии информации.

Соискатели подают сигналы работодателю, такие как дипломы, свидетельствующие о качестве их образования, рекомендации, портфолио и записи в трудовой книжке об опыте их работы.

Образование может выступать в качестве сигнала на рынке труда, поскольку, посредством предоставления свидетельства об определенном уровне образования люди могут информировать своих работодателей о том, насколько высок уровень их производительности.

Сигнальная функция документа об образовании.

Рынок образования представляет собой механизм взаимодействия покупателей образовательных услуг и их продавцов. Покупатели на рынке образования представлены абитуриентами и их родителями, планирующими получить один из уровней образования, и специалистами, желающими пройти обучение ради получения документа об образовании или професси-

ональных навыков. Кроме того, важную роль на рынке играют предприниматели и различного рода учреждения, которые собираются сделать инвестиции в развитие человеческого капитала своих сотрудников. Продавцами на этом рынке являются государственные учреждения, частные учебные заведения, действующие на основании государственных лицензий, а также продавцы различных учебных курсов, обучающие специальным навыкам.

Формально товаром на рынке образования является процесс передачи явных и неявных знаний в определенных сферах, помогающий увеличить человеческий капитал покупателей. Но важно понимать, что мотивация покупателей гораздо сложнее. Зачастую их интересует не приобретение знаний и навыков, а совершенно другие цели, имеющие неэкономический характер²³. Главной же целью большинства учащихся, особенно государственных и частных учебных заведений высшего образования, является получение документа об образовании. Это объясняется двумя причинами: во-первых, наличие документа об образовании определенного уровня является необходимым формальным требованием во многих организациях; во-вторых, соискателям на рынке труда необходимо иметь возможность подать сигнал работодателям о своем качестве.

Большой вклад в исследовании сигнальной функции образования внес Майкл Спенс²⁴. Рынок труда обладает высоким уровнем асимметрии информации, причем работодатель обладает преимуществом в информации об условиях труда, а соискатель — в информации о качестве своего человеческого капитала и усилиях, которые он собирается прилагать на рабочем месте. Поскольку неравномерность распределения информации запускает процесс неблагоприятного отбора среди соискателей, «качественные» продавцы рабочей силы испытывают потребность в подаче сигнала о своем «высоком качестве» работодателям. Подобным сигналом может быть деловая репутация, стаж, внешность, возраст, пол и прочие признаки соискателя. Но главным сигналом является образование. Ведь образовательные характеристики рабочей силы являются базой для согласования предложения и спроса на рынке труда. С помощью документов о полученном образовании, соискатели информируют работодателей об уровне производительности труда и прочих своих характеристиках.

²³ Целью многих учащихся является интересное времяпрепровождение и знакомство с новыми людьми, получение определенного социального статуса, нежелание служить в армии, получение комнаты в общежитии и т.п.

²⁴ Майкл Спенс — американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г. «за анализ рынков с асимметричной информацией».

Майкл Спенс считал, что образование влияет на равновесие на рынке труда гораздо сильнее, чем реальная производительность труда работников. Другими словами, уровень заработной платы в большей степени определяется информацией об образовании сотрудника, чем его реальным вкладом в деятельность фирмы. Дело в том, что руководство компании не в состоянии определить качество соискателя и его желание работать и поэтому работодателям приходится устанавливать вознаграждение исходя из формальных признаков, наиболее явным из которых является уровень образования соискателя. Отсюда следует, что хотя компетентность выпускников одного учебного заведения может довольно сильно различаться, дипломированные соискатели имеют более высокие шансы получить высокооплачиваемую должность, чем специалисты такого же качества, но не имеющие его документального подтверждения.

Возникает ситуация, когда хорошие специалисты вынуждены нести дополнительные затраты на получение формального образования, даже если оно не увеличит эффективность их труда. Причем, чем сильнее асимметрия информации между соискателем и работодателем, а также между работником и руководством, тем большее значение играет документ об образовании.

В результате специалистов, производительность труда которых работодатель может легко проверить, при получении образования будут интересоваться реальными знаниями и получаемыми навыками. Специалисты, чью компетентность трудно оценить, будут стремиться к получению формального удостоверения об образовании. Это объясняет, почему при росте спроса на рынке труда на специалистов в области информационных технологий спрос на специальности, связанные с программированием, в высших учебных заведениях относительно невелик. Отсутствие потребности в дипломе и наличие потребности в реальных профессиональных навыках приводит к тому, что данные специалисты предпочитают инвестировать свои средства в профессиональные курсы и самообразование. Клиентам высших учебных заведений приходится оплачивать не только получение профессиональных навыков, но и общеобразовательные дисциплины, имидж учреждения и уровень его престижности. Поэтому ИТ-специалисты не имеют большой мотивации тратить свои ресурсы на получение диплома. Люди, желающие работать, например, юристами, будут стремиться инвестировать не столько в знания, сколько в получение диплома о высшем образовании, который

будет являться хорошим информационным сигналом на рынке труда. Поэтому они готовы платить повышенную цену за диплом более престижного учебного заведения.

В связи с положительной зависимостью уровня заработной платы и уровня образования возникает вопрос: является документ о получении образования в качественном учебном заведении эффективным сигналом, снижающим асимметрию информации на рынке труда?

С одной стороны, наличие диплома об успешном окончании высшего учебного заведения говорит об инвестициях, сделанных соискателем в свой человеческий капитал, а значит о высокой вероятности соответствия его компетентности стандартам качества, установленным для его выпускников. Кроме того, ученикам, обладающим высокими способностями и трудолюбием, получение образования связано с меньшими затратами, чем для остальных, а значит такие ученики имеют больше шансов попасть в престижные учебные заведения. Следовательно, вероятность того, что выпускник будет обладать высокой эффективностью, повышается вместе с уровнем качества вуза. А значит, качественный диплом будет хорошим сигналом на рынке труда, отражающим реальную ценность его владельца.

Контрольные вопросы

1. Что такое асимметрия информации? Ее виды.
2. Как работает механизм неблагоприятного отбора?
3. Перечислите условия эффективности сигналов, направленных на снижение асимметрии информации.
4. Назовите виды рыночных сигналов, направленных на снижение асимметрии информации.
5. Приведите примеры ситуации асимметрии информации в пользу покупателя.
6. Объясните суть проблемы «принципал — агент».
7. Что такое «рынок лимонов»?
8. Объясните проблему неблагоприятного отбора на примере рынка труда.
9. Объясните проблему «принципал — агент» на примере процесса обучения в вузе.

Тест

1. *Асимметрия информации — это:*

а) ситуация, когда у обеих сторон отсутствует информация о предмете сделки;

б) ситуация, когда у обеих сторон есть полная информация о предмете сделки;

в) ситуация, когда у одной из сторон больше информации о предмете сделки, чем у другой;

г) ситуация, когда у обеих сторон есть неполная информация о предмете сделки.

2. Если продавцы владеют большей информацией чем покупатели, то происходит следующее:

а) качественные товары вытесняют с рынка некачественные;

б) некачественные товары вытесняют с рынка качественные;

в) дорогие товары вытесняют с рынка дешевые;

г) дорогие товары вытесняют с рынка некачественные товары.

3. Когда диплом вуза будет хорошим сигналом на рынке труда, снижающим проблемы асимметрии информации?

а) когда в вузе будут давать качественные знания;

б) когда неспособных студентов будут отчислять, а способные получат хороший диплом;

в) когда работодатели будут знать о строгости приема экзаменов и качестве лекций преподавателей;

г) когда всем студентам будет легко сдать сессию.

4. Что можно отнести к эффективным сигналам, снижающим асимметрию информации?

а) документы о качестве;

б) гарантии;

в) реклама;

г) деловая репутация.

5. На лекционном занятии принципом является:

а) студент;

б) преподаватель;

в) нет верного ответа.

6. Асимметрия информации:

а) характерна скорее для производства товаров, чем для производства услуг;

б) приводит к вытеснению с рынка дорогих товаров;

в) означает преобладание информации только на стороне производителя;

г) ограничивает возможности эффективного использования ресурсов.

7. В результате асимметрии информации в пользу продавцов рыночная цена:

а) растет;

б) снижается;

в) асимметричность информации не влияет на рыночную цену;

г) на качественные товары растет, а на некачественные — снижается.

V. ОГРАНИЧЕНИЕ ВЫБОРА НА МАКРОУРОВНЕ

Макроэкономическая среда и ее элементы

Макроэкономическая среда представляет собой государственную экономическую политику, которая посредством определенных финансово-экономических инструментов и внеэкономических факторов создает условия, направленные на производство товаров, оказание услуг или выполнение работ субъектами хозяйственной деятельности на территории страны. Макроэкономическая среда включает в себя следующие основные элементы:

- налоги и налоговая система;
- финансово-кредитная система;
- денежная политика государства;
- научно-техническая среда;
- информационная среда;
- социальная политика государства;
- политико-правовые отношения;
- природно-экологическая среда;
- форс-мажорные обстоятельства и др.

Каждый из элементов макроэкономической среды — это сложная иерархическая подсистема экономической политики и внеэкономических факторов любого государства. Так, налоги представляют собой обязательные платежи в бюджеты различных уровней (в РФ это федеральный, региональные и местные бюджеты), осуществляемые физическими и юридическими лицами в порядке и на условиях, устанавливаемых государством.

В современных условиях налоги выполняют две основные функции:

1. Фискальная функция связана с формированием денежных фондов (бюджетов) государства и его субъектов. За счет взимания налогов создаются денежные фонды, в структуре которых налоги составляют до 80 %, и таким образом формируются финансовые и материальные условия для нормального функционирования государства.

2. Экономическая функция предполагает использование налогов в качестве инструмента перераспределения национального дохода, выполняя при этом поощрительную (стимулирующую), ограничительную и контролирующую роль. Например, предприятия, которым предоставляются налоговые льготы для решения в том числе стратегических задач, развиваются быстрее других. Так государство, не облагая налогом часть прибыли,

направляемой на внедрение новой техники, поощряет тем самым технический прогресс. А соответственно, освобождая от налогообложения благотворительную деятельность, государство стимулирует хозяйствующих субъектов решать социальные проблемы.

Совокупность взимаемых налогов, а также форм и методов их построения образуют налоговую систему конкретной страны или группы стран (Европейский союз или Евразийский экономический союз).

Важную роль в макроэкономической среде играет финансово-кредитная система. Она представляет собой сложившуюся в обществе совокупность финансовых отношений, направленных на формирование, распределение и использование фондов денежных средств через соответствующие учреждения (банки, финансовые и страховые компании, казначейства и др.).

Субъектами (носителями) финансовых отношений являются: государство, фирмы, различные объединения и организации, а также отдельные граждане. Возникающие между ними финансовые отношения сводятся к следующему:

1. Отношения между государством и фирмами. Они охватывают систему платежей в государственный бюджет и различные государственные фонды. На их основе формируется централизованный доход государства.

2. Отношения между фирмами. Они строятся на основе договоров, в которых содержатся взаимные платежные обязательства.

3. Отношения между фирмами и гражданами, с одной стороны, и банками, с другой стороны, по поводу получения и использования кредитных средств. В их основе лежат принципы возвратности, платности, срочности, гарантированности, целевого характера предоставляемых денежных средств.

4. Отношения между фирмой в целом и ее структурными подразделениями (цехами, бригадами, участками и т.п.), которые вносят разный вклад в конечный результат.

5. Отношения между государством и общественными организациями.

6. Отношения между государством и населением по поводу получения гражданами различного рода социальных трансфертных платежей (пенсии, пособия, стипендии, материнский капитал и т.д.).

Важным элементом макроэкономической среды является денежная политика государства. Она носит долговременный характер и направлена на денежное регулирование и обеспечение стабильности цен, которые считаются одним из важнейших условий формирования сбалансированного и устойчивого экономического роста. Так, в РФ основными инструментами

денежной политики государства служат: ключевая ставка Центрального банка; нормативы обязательных резервов, депонируемых в Центральном банке; изменение объема денежной массы в обращении посредством денежной эмиссии и выпуска ценных бумаг от имени Центрального банка; прямые количественные денежные ограничения и др.

В условиях ускорения научно-технического прогресса субъекты хозяйственной деятельности должны не только хорошо ориентироваться в научно-технической среде, но и заниматься внедрением в производство новейших технических, технологических и организационных решений, обеспечивая, таким образом, повышение эффективности производства и конкурентоспособности своей продукции. Если же фирма будет игнорировать такой подход, ее неизбежно постигнет стагнация и банкротство.

Информационная среда играет исключительно важную роль в предоставлении фирмам необходимой информации о рыночной конъюнктуре и тенденциях ее развития на различных уровнях (локальном, региональном, национальном, мировом), о новейших достижениях в научно-технической, технологической и организационной областях и др. Значение информационной среды существенно возрастает в условиях обострения конкурентной борьбы. Объективная информация позволяет принимать оперативные решения, связанные с проблемами «узких мест» в деятельности хозяйствующих субъектов. Например, отдельным хозяйствующим субъектам часто бывает гораздо выгоднее заключить франчайзинговый договор с крупными фирмами о совместном производстве определенного товара или приобрести качественный лицензионный продукт с правом его производства, чем заниматься самостоятельными исследованиями и разработками в этой области.

Большую роль в макроэкономической среде играет социальная политика государства. Она представляет собой систему проводимых государством мероприятий, направленных на повышение уровня и качества жизни граждан, всестороннее развитие личности, достижение социальной справедливости.

Социальная политика государства включает в себя широкий спектр направлений:

1. Развитие системы образования, здравоохранения, культуры, искусства, спорта, туризма, социального страхования и др.
2. Реализация важнейших национальных программ, в частности, в области демографической, трудовой, миграционной политики и т.д.

3. Создание условий для саморазвития, творчества, забота о культурной и национальной самобытности граждан, воспитание и поддержка патриотических чувств и др.

4. Создание условий для развития и функционирование профсоюзов, партий и общественных организаций.

5. Усиление социальной справедливости в экономическом, юридическом и нравственном аспектах и др.

Политико-правовые отношения представляют собой систему законов и других нормативных документов (указы президента, постановления правительства, распоряжения министерств и ведомств и др.), которые посредством представительских, законодательных и исполнительных институтов регламентируют экономическую деятельность всех хозяйствующих субъектов. Политико-правовые отношения должны способствовать развитию и защищать институт частной собственности, придать ей необратимый характер. С другой стороны, каждое предприятие должно функционировать в правовом поле, соблюдать «правила игры» даже если они усложняют результативность его работы или ограничивают экономическую свободу. Нарушение законодательства может повлечь за собой не только теневую, но и криминальную деятельность. А это уже грозит не только штрафными санкциями вплоть до закрытия предприятия, но и в определенных случаях уголовной ответственностью.

Природно-экологический фактор — это материя, которая окружает людей и создает для человека необходимый биологический жизненный ритм. Человек «черпает» из природы ресурсы, в том числе полезные ископаемые, и «отправляет» в природу отходы производства и жизнедеятельности самого человека. В результате человечество подошло к такому Рубикону, когда бездумное развитие производства может привести его к своему уничтожению даже без применения оружия. Не случайно в последние годы резко возросло количество природных катаклизмов, а глобальной проблемой номер один на сегодняшний день стала экологическая проблема, которую должны учитывать все товаропроизводители и потребители. Природно-экологические катаклизмы часто приводят к возникновению форс-мажорных обстоятельств.

Форс-мажорные обстоятельства представляют собой обстоятельства непреодолимой силы, события чрезвычайного характера, которые невозможно предвидеть. Это стихийные бедствия, землетрясения, наводнения, пожары, пандемии и т.д. Еще в 2019 г. никто не мог предвидеть мировую пандемию коронавирусной инфекции и ее катастрофические последствия

для экономик многих государств. К форс-мажорным обстоятельствам можно отнести и внешнее воздействие на экономику любого государства в виде экономических санкций, эмбарго, войн и др.

Субъекты хозяйственной деятельности не в состоянии повлиять на макроэкономическую среду или ее отдельные элементы. Но они должны не только хорошо ориентироваться в ней, но и внимательно анализировать и прогнозировать происходящие в макроэкономической среде изменения, соответствующим образом реагировать на них, стараясь извлечь для себя, когда это возможно, определенные положительные моменты. Если же макроэкономическая среда или ее отдельные структурные элементы несут в себе только повышенные риски для хозяйствующих субъектов, они должны принять неотложные меры, чтобы предотвратить или смягчить их негативное воздействие.

Принятие решений в условиях экономической нестабильности: инфляция и безработица

Экономическая нестабильность представляет собой нарушение экономического равновесия и проявляется в форме экономических кризисов, росте инфляции и безработицы, обострении социальных проблем и др. В сложившихся условиях государство должно принимать конкретные макроэкономические решения, направленные на преодоление негативных процессов в общественном производстве.

Полная гармоничность и пропорциональность развития экономики возможна только в идеальных условиях. Сама жизнь вносит элементы нестабильности, диспропорциональности в хозяйственном развитии, которые часто приводят к экономическим кризисам. Экономический кризис — это резкое и значительное сокращение производства, нарушение равновесия спроса и предложения, сопровождающееся обострением всех социальных противоречий. Процесс чередования экономического роста и спада происходит в соответствии с циклическим характером рыночной экономики. Рассматривая цикличность П. Самуэльсон отмечал, что она является общей чертой для всех развитых стран с рыночной экономикой. Цикличность достаточно хорошо изучена учеными. Они выявили целую систему циклических процессов в экономике, возникших в качестве реакции на неустойчивое положение капиталистической формы хозяйствования, развитие которого периодически нарушается кризисами.

Страны с развитой рыночной экономикой разработали и успешно применяют различные решения в борьбе с экономическими кризисами.

Главная роль в выборе решений отводится, как правило, фискальным и монетарным методам, которые применяются на всех фазах экономического цикла (в двухфазной модели экономический цикл включает в себя две фазы: кризис и подъем).

Во время кризиса выбор макроэкономических решений сводится к стимулированию деловой активности бизнеса и повышению покупательной способности населения за счет:

1. Денежно-кредитной политики, предусматривающей понижение ключевой ставки Центрального банка и покупку у инвесторов государственных ценных бумаг. Это приводит к удешевлению кредитных ресурсов для бизнеса и населения, а также появлению у них свободных денег, что соответственно увеличивает потребительский и производственный спрос.

2. Фискальной политики, предполагающей снижение налоговых ставок и увеличение дополнительных расходов государственного бюджета, прежде всего на поддержку пострадавшего от кризиса бизнеса, а также социально уязвимых членов общества.

3. Политики заработной платы, связанной с принятием решений, направленных на ее повышении в государственном и муниципальном секторах экономики. Повышение касается и минимального размера заработной платы, что в свою очередь затронет и предпринимательский сектор.

4. Политики государственных инвестиций, предполагающей, активизацию строительства предприятий за счет бюджетных средств, стимулирование национальных инвестиционных программ.

В период подъема экономики государство в целях предотвращения ее «перегрева» принимает зеркально противоположные решения за исключением политики в области заработной платы, которая в основном в это время замораживается. Благодаря выбору таких макроэкономических решений, а также другим мероприятиям, смягчающим экономическую нестабильность, все фазы цикла потеряли ярко выраженное проявление и очень плавно стали перерастать одна в другую.

Экономическая нестабильность также проявляется в форме инфляции. Инфляция — это сложное социально-экономическое явление, находящее свое отражение в чрезмерном увеличении находящихся в обращении денег, снижении их покупательной способности, в общем длительном повышении цен.

Выбор конкретных государственных антиинфляционных решений зависит от темпов инфляционного роста цен. В условиях ползучей инфляции, когда цены поднимаются постоянно, но неуклонно, примерно до 10 %

в год (некоторые экономисты считают до 20 %) антиинфляционные решения, как правило, сводятся к следующему:

- индексация номинальных доходов граждан, осуществляемая путем их компенсации пропорционально уровню инфляции, что равнозначно сохранению неизменного уровня реальных доходов населения;
- контрактная система оплаты труда, предусматривающая обязательный пункт о ежегодной инфляционной корректировке заработной платы;
- социальная поддержка граждан, особенно с низким уровнем среднедушевого семейного дохода, оказание им помощи в поиске дополнительных источников доходов;
- заключение фирмами преимущественно краткосрочных контрактов с целью снижения инфляционных рисков;
- поиск фирмами дополнительных внешних источников финансирования, в том числе выпуск акций, лизинг, факторинг и др.

Следует учитывать, что, по мнению Д.М. Кейнса, инфляцию в 1,5–2,0 % следует рассматривать как положительный экономический процесс, поскольку он в определенной степени способствует выравниванию уровня цен, увеличивает производственный и потребительский спрос и тем самым стимулирует развитие производства.

В условиях галопирующей (ежегодный рост цен до 200 %) и гиперинфляция (свыше 200 %) инфляции, которые в целом характеризуются сильным разрушением экономических отношений, государство должно выбрать наиболее эффективные, но далеко не всегда популярные, антиинфляционные решения, среди которых следует отметить:

1. Ограничения Центрального банка на рост денежной массы и размеров предоставляемых кредитов, а также повышение банковской учетной ставки и ставки обязательного резервирования, что автоматически делает деньги более дорогими.

2. Дефляция — изъятие государством из обращения избыточной денежной массы с помощью увеличения налогов, повышения банковской учетной ставки, продажи государственных ценных бумаг и других монетарных инструментов.

3. Нуллификация — проведение денежной реформы путем ликвидации обесценившихся находящихся в обращении денег и выпуск новых в меньшем количестве.

4. Деноминация — укрупнение нарицательной стоимости старых денежных знаков путем их обмена на новые в определенном соотношении. В таком же соотношении пересчитывается заработная плата, цены на товары

и услуги, тарифы, социальные трансфертные платежи и др. Так, в 1998 г. в России была проведена деноминация и 1000 старых рублей обменивались на 1 новый рубль, а с денежных знаков просто убрали три ноля, сохранив при этом их дизайн.

5. Девальвация — понижение официального курса национальной валюты по отношению валют других стран, что, как правило, равнозначно признанию фактического инфляционного обесценения денег. Нередко девальвация используется в качестве одного из методов стабилизации национальной валюты. Так, по оценкам экспертов, в результате дефолта в августе 1998 г. российский рубль девальвировался в 3,5–4,0 раза.

6. Ревальвация — официальное повышение курса национальной денежной единицы по отношению к валютам других стран. Ревальвация сопровождается понижением цен на импортные товары и повышением цен на экспортируемую продукцию. С одной стороны, она является сдерживающим фактором для притока иностранной валюты и зарубежных инвестиций, с другой — стимулирует развитие отечественного производства. Ограничивая приток в страну иностранной валюты, государство иногда использует ревальвацию в качестве антиинфляционного средства, которое сокращает предложение денежной массы и тем самым замедляет рост внутренних цен. Так, целый ряд европейских государств (ФРГ, Великобритания, Нидерланды, Швейцария) в 60–80-х гг. XX в. неоднократно ревальвировал свою национальную валюту в целях борьбы с инфляцией.

Еще одним проявлением экономической нестабильности является безработица. К безработным относятся лица 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период отвечали трем нижеперечисленным критериям:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поиском подходящей работы, т.е. обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или размещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации предприятия (работодателю), использовали личные связи и т.д. или предпринимали шаги к организации собственного дела;
- были готовы приступить к работе.

Безработица — явление очень сложное и многоликое. Следует выделить следующие виды безработицы.

Добровольная безработица связана с увольнением работника по собственному желанию в силу различных причин, например, недостаточно высокий уровень оплаты труда, разъездной характер работы, неудовлетво-

ренность условиями труда и т.д. Нередко она возникает даже вопреки интересам фирмы. Практика показывает, что добровольная безработица возрастает во время экономического подъема и снижается при спаде производства.

Вынужденная безработица обусловлена принудительным характером увольнения работника в связи с нарушением трудовой дисциплины, сокращением штатов, а иногда и просто желанием руководства предприятия или фирмы избавиться от «непослушного» работника. В отличие от добровольной, вынужденная безработица сокращается во время экономического бума и увеличивается в период спада производства, когда неблагоприятные условия рыночной конъюнктуры заставляют предпринимателя уменьшать выпуск продукции и, соответственно, сокращать персонал.

Наиболее реакционным проявлением вынужденной безработицы является *дискриминационная безработица*. Она находит свое выражение в ущемлении прав работников в связи с различиями по полу, национальным, религиозным и другим признакам. Эта форма безработицы в той или иной степени охватывает все страны. В начале XXI в., по данным МОТ, в США, Италии, Греции две трети трудившихся на условиях неполного рабочего дня составляли женщины, в Бельгии и Германии же их доля достигала 80–90 %. Женщин иногда искусственно «выталкивают» с производства в связи с имеющимся неравноправием в оплате труда. Ни одна западная конституция не декларирует преимущество в оплате труда мужчины по сравнению с оплатой труда женщины. Однако на практике в странах Запада даже среди занятых полный рабочий день почасовая заработная плата женщин составляет в среднем три четверти «мужской», а в США и того ниже, около 60 %.

Фрикционная безработица охватывает ту часть людей, которая уволилась с прежнего места и занята поиском более подходящей работы. Этот вид безработицы существует и в условиях бурно развивающейся, и в условиях кризисной экономики, а также при относительном равновесии на рынке труда. Если даже представить идеальную ситуацию соответствия друг другу свободных рабочих мест и безработных в количественном и качественном аспектах, то и при этом требуется определенное время «взаимного поиска», которое служит основой фрикционной безработицы.

Фрикционная безработица обусловлена, с одной стороны, гетерогенностью, т.е. неоднородностью рабочих мест и работников с качественной точки зрения, а с другой — сложностями развития информационной базы рынка труда, которые приводят к отсутствию полного объема интересующей информации или слишком высокой цене в силу ее ограниченности.

Следует учитывать, что на время «взаимного поиска» влияет отсутствие полной мобильности, как у работников, так и у фирм.

Структурная безработица обусловлена непрерывными изменениями, происходящими в системе рыночных отношений. Под влиянием научно-технического прогресса постепенно вытесняются с ведущих позиций устаревшие предприятия и производства, появляются принципиально новые виды деятельности и, соответственно, товары и услуги, которые уверенно занимают доминирующее положение на рынке. Возникают передовые технологии, сокращается число занятых в аграрном секторе, некоторых отраслях промышленности (угольная, текстильная, лесная и др.), наблюдается рост вакансий в социальной инфраструктуре, наукоемких производствах и т.д.

Циклическая безработица вызвана постоянно изменяющимися циклами рыночной конъюнктуры. Она непрерывно возрастает в условиях спада производства и сокращается при экономическом подъеме. Следовательно, циклический характер производства как форма проявления макроэкономической нестабильности влияет на размеры и структуру рынка труда. Однако, это влияние деловой активности различно по отношению к разным категориям наемных работников.

Технологическая безработица — охватывает часть работников фирмы, вытесненных внедрением результатов научно-технического прогресса в процесс производства, переходом к принципиально новым технологиям, автоматизации и роботизации трудовой деятельности. Названные изменения могут сопровождаться ликвидацией части рабочих мест в связи с совершенствованием производства. Высвободившиеся работники вынуждены или получать новую специальность, или перейти на менее квалифицированную и, следовательно, менее оплачиваемую работу. Фирмы данные проблемы решают преимущественно самостоятельно и за свой счет.

Сезонная безработица — порождается спецификой отдельных видов производств, которые имеют ярко выраженный сезонный характер. К ним относятся в первую очередь сельское хозяйство, отдельные виды специального строительства, геологоразведочные работы, рыболовство, охота и т.д., т.е. виды деятельности, где происходит резкое колебание спроса на рабочую силу в течение года. Эти колебания зависят от сжатых сроков производственного процесса, а возникающая сезонная безработица, таким образом, легко прогнозируется и работниками, и работодателями.

Конверсионная безработица наблюдается в условиях сокращения численности армии, других силовых ведомств, «свертывания» производства в отраслях военно-промышленного комплекса. Так, в 90-е гг. XX в. из 89 существовавших на тот момент территориальных образований Российской Федерации конверсия осуществлялась в 67, в результате чего произошло значительное высвобождение рабочей силы.

Молодежная безработица связана с трудностями в устройстве на работу части выпускников средних школ, профессиональных учебных заведений, демобилизованных воинов. Она первоначально затрагивает потенциальный рынок труда, распространяется затем на его реальный сектор и увеличивает критическую зону рынка труда, т.е. возрастает количество граждан, попавших в сложные материальные условия. В результате длительных поисков работы у многих молодых людей по отношению к выбранной специальности иногда наступает апатия, которая может стать причиной хронической безработицы. Трудовая статистика свидетельствует о существенном преобладании молодежной безработицы, которая в 2–3 раза выше по сравнению с безработными других групп населения даже в наиболее благополучных странах, таких как Швеция или Норвегия.

Скрытая безработица проявляется в государственной политике или административной деятельности руководства предприятий, направленной на содержание избыточного количества работников по сравнению с технологическими требованиями выпуска продукции и оказания услуг. На современном этапе она также находит свое выражение и в том, что работникам приходится трудиться по различным причинам в течение неполного рабочего дня, неполной рабочей недели или им предоставляются отпуска без сохранения заработной платы. При этом утрачивается право на получение пособия по безработице.

Институциональная безработица наблюдается в условиях недостаточно четкого функционирования институтов рынка труда, что ведет к искусственному снижению предложения рабочей силы. В частности, чрезмерные социальные выплаты, введение гарантированного минимума заработной платы, несовершенство налоговой системы и т.п. могут создавать ситуацию отсутствия стремления у части трудоспособного населения к активному поиску работы, тем самым, увеличивая среднегодовую численность безработных.

Хроническая безработица возникает в условиях рыночных отношений и проявляется в постоянстве и относительной многочисленности незанятого трудоспособного населения. Обусловлено это тем, что темпы роста

численности наемных работников опережают предпринимательские инвестиции, направленные на создание новых рабочих мест, т.е. предложение рабочей силы обгоняет спрос на нее.

Застойная безработица включает в себя часть трудоспособного населения, просто не желающего работать. Это самый устойчивый слой безработных, состоящий из нищих, опустившихся бродяг, бомжей и т.п. Ухудшение обстановки на рынке труда отражает значительные размеры такой безработицы.

В борьбе с безработицей главную роль играет государство. Для регулирования рыночных отношений в трудовой сфере оно постоянно анализирует рынок труда в макроэкономическом и региональных разрезах, выявляет доминирующие формы безработицы. Это позволяет более эффективно выбирать решения при проведении активной или пассивной трудовой политики. Основные решения при проведении активной политики борьбы с безработицей сводятся к следующему:

- разработка и внедрение государственных программ по увеличению количества рабочих мест в отраслевом и территориальном разрезах;
- стимулирование роста занятости в предпринимательском секторе;
- государственная поддержка частного бизнеса, направленная на сохранение рабочих мест в кризисный период;
- увеличение количества бюджетных мест в средне-профессиональных и высших учебных заведениях;
- разработка и реализация программы «Молодежная занятость»;
- организация переквалификации безработных;
- предоставление полной информации о региональной структуре рабочих мест;
- государственная поддержка миграции рабочей силы в районы, имеющие приоритетное значение для развития национальной экономики;
- организация общественных работ и др.

К пассивным решениям борьбы с безработицей относятся:

- выплата пособий по безработице;
- социальное и медицинское страхование безработных;
- возможность досрочного выхода на пенсию;
- переход на неполную занятость.

Следует учитывать, что при определенных условиях выбор решений в борьбе против инфляции и безработицы носит ограниченный характер и

не всегда укладывается в заранее установленные инфляционные или трудовые рамки. Впервые на такую зависимость обратил внимание английский экономист А. Филлипс. Он показал, что в коротком периоде, когда некоторые производственные ресурсы, например, национальные производственные мощности, не могут быть изменены, рост занятости приводит к увеличению инфляции и наоборот.

Такой вывод Филлипс сделал, с точки зрения рынка труда, исходя из анализа спроса и предложения. Если спрос на товар увеличивается, то возрастает и спрос на труд, что приводит к снижению безработицы. Но для привлечения дополнительной рабочей силы работодатели вынуждены повышать и заработную плату. А ее рост приводит к повышению цен, так как заработная плата составляет значительную часть цены любого товара.

Если же на рынке спрос на товар снижается, падает и спрос на труд. В таких условиях наемные работники вынуждены соглашаться на более низкую заработную плату, что приводит к снижению потребительского спроса и соответственно стабилизации цен. При этом низкий спрос на труд увеличивает численность безработных.

Зависимость Филлипса еще раз подчеркивает необходимость научно обоснованного выбора в принятии макроэкономических решений, особенно в условиях экономической нестабильности.

Целевая функция государства.

Особенности политики государства при принятии решений

Целевая функция государства означает постановку конкретных целей в области социально-экономического развития страны и определение сроков их реализации. Важнейшим приоритетным направлением реализации целевой функции является определение приоритетов макроэкономического развития страны, направленных, в конечном счете, на устойчивый экономический рост и рост благосостояния населения. Для реализации этой цели государство должно выполнять следующие экономические функции:

- нормативная — законодательное установление правил экономических отношений, направленных на развитие рыночной системы (защита прав собственности, регулирование взаимоотношений производителей, наемных работников, потребителей, антимонопольное регулирование, защита конкуренции и т.д.);

- клиентская — посредством государственного заказа правительство выступает в качестве крупнейшего покупателя продукта отраслей военно-

промышленного комплекса, добывающего сектора экономики, образования, здравоохранения и др.;

- фискально-бюджетная — формирование бюджетов различных уровней, необходимых для нормального функционирования государства. Реализации этой функции осуществляется посредством налоговой политики и бюджетного регулирования;

- координационная — выбор путей достижения стабилизации экономических процессов и экономического роста, сбалансированности основных макроэкономических пропорций в развитии экономических секторов и регионов страны;

- стимулирующая — связана с активизацией экономической деятельности посредством льготного финансирования, субсидирования, льготного налогообложения и других экономических инструментов;

- социальная — создание условий для нормальной жизнедеятельности, достойного образа жизни и всестороннего развития человека за счет комплексного развития отраслей социальной инфраструктуры;

- планово-прогнозная — разработка перспективных целей развития экономики, страны, ее отраслей и регионов за счет научного прогнозирования и индикативного (рекомендательного) планирования;

- лицензионная — разрешение занятием отдельными видами деятельности в общественных интересах;

- ресурсно-распределительная — организация распределения ограниченных национальных природных ресурсов;

- контрольная — проверка соответствия фактически осуществляемой деятельности на предмет соблюдения хозяйствующими субъектами нормативных требований;

- сертификационно-стандартизационная — обязательное установление технических и эксплуатационных норм на отдельные товары, а также унификация их производства;

- экологозащитная — разработка правил и требований по защите прав человека на благоприятную природную среду и установление правового режима природопользования;

- медико-социальная — определение требований по технике безопасности, охране труда, а также медицинская, в том числе эпидемиологическая и фитосанитарная защита населения.

Особенности политики государства при принятии решений связаны с выбором макроэкономической модели развития страны, от которой зависит

степень *централизованного* вмешательства в рыночные отношения, получившее в дальнейшем название государственное регулирование экономики.

Государственное регулирование экономики представляет собой деятельность государственных институтов, направленных на принятие и выполнение нормативных актов, находящих свое отражение в специфических экономических моделях развития страны и инструментах воздействия на хозяйственную деятельность с целью повышения эффективности производства и реализации социально-экономических целей.

Экономическая модель развития страны представляет собой практическую реализацию теоретических макроэкономических концепций для достижения целевой функции государства.

Инструменты государственного регулирования экономики — это специфические экономические рычаги (налоги, бюджет, кредиты, субсидии, таможенные квоты и др.), с помощью которых непосредственно или опосредованно осуществляется централизованное воздействие на хозяйствующие субъекты, побуждающих их добровольно или принудительно функционировать в соответствии с общенациональными интересами.

Постоянно усложняющаяся палитра хозяйственных процессов, привела к появлению достаточно большого количества макроэкономических моделей развития страны. Для реализации целевой функции государства правительству необходимо сделать выбор и принять решения относительно конкретной модели экономического развития страны и применяемых экономических инструментов.

Так, в рамках классической модели, представителями которой являлись английские политэкономы А. Смит, Д. Рикардо и др., функционирование рынка исключительно связывается с экономическим либерализмом, развитием предпринимательства, конкуренции, минимизацией протекционистских мер. По их ученым, обладая исключительно регулирующей ролью, рынок способен устранить все экономические диспропорции, а государство должно собирать налоги и направлять свои усилия на поддержку крупных торговых, промышленных и финансовых компаний, производящих товары и услуги, гарантируя, таким образом, пополнение бюджета и занятость населения.

В основе марксистской модели развития страны лежат принципы определяющей роли государства в экономике, господства государственной собственности, директивного (обязательного) планирования, классовой структуры общества, отрицания частнохозяйственной инициативы, которые нашли широкое отражение в советской практике. Принятие решений

по экономическому регулированию структуры совокупного общественного продукта сводилось к директивному установлению пропорций между I и II подразделениями общественного воспроизводства (производством средств производства и производством предметов потребления).

Маржиналистская модель (У.С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас), носившая больше теоретический характер, сводила ценообразование товара в структуре рыночного механизма к предельной полезности (редкости) производственных ресурсов, из которых он изготовлен. Главные категории маржинализма: предельная полезность, предельная производительность, предельные издержки и др., которые они объясняли с позиции субъективных оценок. По мнению маржиналистов, большие сбережения (подушка безопасности) гарантируют определенную стабильность функционирования фирмы и государства. Однако приоритет в проведении политики сбережения может не только сдерживать макроэкономический рост, но и привести к спаду производства, снижению занятости и другим негативным последствиям. А для этого государство должно четко выстраивать инвестиционную и денежно-кредитную систему в сочетании с другими элементами экономической политики.

Кейнсианская модель развития страны сводилась к активному государственному регулированию экономики за счет стимулирования совокупного спроса. Д.М. Кейнс видел слабости рыночного механизма и считал, что к началу XX в. он полностью исчерпал свои возможности. Принятие решений должно в первую очередь касаться масштабного государственного регулирования, которое, по его мнению, за счет трудовой, денежно-кредитной, бюджетной и налоговой централизованной политики способно нивелировать провалы рынка и привести к стабильному экономическому росту. Кейнс показал, что уровень инвестиционной активности фирмы зависит от ставки банковского процента и размеров их прибыли. В связи с этим рост государственных расходов, в том числе в социальной сфере, трудовое и фискальное регулирование приводит к устойчивому развитию, а также способствует формированию высокой налоговой культуры.

Сторонники неоклассической модели развития страны считали главной причиной экономических кризисов, роста инфляции и безработицы просчеты правительства и центрального банка. По мнению неоклассиков, рынок, как саморегулируемая система, способен практически без посторонней поддержки привести экономику в равновесие и исправить даже значительные структурные диспропорции. Поэтому основой модели является по-

ложение об ограниченном государственном вмешательстве в производственную деятельность. Задачи же государства, по существу, должны быть направлены на принятие решений по выполнению представительских функций, правовому регулированию общественных процессов, укреплению обороноспособности страны и др.

Наибольшую популярность в рамках неоклассической концепции развития экономики получила монетарная модель государственного регулирования, основателем которой является американский экономист Милтон Фридмен. Он считал, что крупнейшие экономические кризисы объясняются в первую очередь провалами денежной политики, а не слабостью рыночного механизма. Следовательно, государство должно очень осторожно вмешиваться в хозяйственные процессы. Поэтому в качестве основного инструмента регулирования, по мнению М. Фридмена, должна выбираться денежно-кредитная система государства, которую монетаристы называли «кровеносной системой экономики», и если эта система функционирует нормально, то и вся экономика в условиях здорового предпринимательства и свободной конкуренции приходит в равновесие.

Модель социально-ориентированной рыночной экономики предполагает не только государственное регулирование национального производства, но и государственные социальные обязательства, а также наличие специальных социально-экономических институтов, деятельность которых направлена на достижение высокого уровня и качества жизни, социальной справедливости, правовой защищенности человека. Эта модель развития связана со значительными государственными расходами в социальную сферу, с выравниванием уровня жизни различных слоев населения, с достижением национального согласия в обществе. Чаще всего социально ориентированная рыночная модель ассоциируется с экономикой скандинавских стран, Германии, Швейцарии, Франции. Основопологающими принципами данной модели являются органическое единство рынка и государства, защита конкуренции и института частной собственности, развитие социального партнерства. Последнее реализуется посредством участия наемных работников в работе совета директоров и наблюдательных советов фирм с правом решающего голоса. С другой стороны, наемные работники ограничены в правах на забастовку. Каждая страна вносит свою национальную специфику в модель социально ориентированной рыночной экономики, обусловленную достигнутым уровнем развития, а также национальными традициями. Отсюда вытекают различные варианты форм хозяйствования в рамках данной модели.

Выбор между той или иной моделью макроэкономического государственного регулирования в первую очередь предопределяется социально-экономическим состоянием общества, а также внешними факторами, в том числе внешнеполитическими (санкции, эмбарго и др.). В настоящее время развитые страны строят свою экономическую политику исходя из конкретных условий на основе синтеза неоклассических и неокейнсианских моделей, а в ряде европейских государств — с применением модели социально-ориентированной рыночной экономики. Ключевая роль здесь отводится выбору макроэкономических решений и соответствующего инструментария, направленных на развитие высокотехнологичных секторов экономики, повышение качества человеческого капитала и уровня жизни населения страны.

В период экономической нестабильности, вызванной в том числе пандемией, главную роль в системе государственного регулирования экономики играет выбор инструментов антициклической, налоговой, бюджетной, финансовой, денежно-кредитной, трудовой и социальной политики, направленной на оздоровление общественного производства. В условиях экономического роста реализация целевой функции государства сопровождается снижением роли и значения централизованного регулирования хозяйственной деятельности за исключением экологической и социальной сфер.

Контрольные вопросы

1. Что такое макроэкономическая среда?
2. Какие элементы входят в макроэкономическую среду?
3. В чем проявляется экономическая нестабильность?
4. Какие макроэкономические решения нужно принимать в условиях экономического кризиса и подъема экономики?
5. Что такое ползучая, галопирующая и гиперинфляция?
6. Какие решения нужно принимать в условиях ползучей и галопирующей инфляции?
7. Сформулируйте сущность безработицы.
8. Определите критерии безработицы.
9. В чем состоит принципиальное различие между безработным и незанятым населением?
10. Назовите основные виды безработицы. Покажите их основные черты и различия.

11. Перечислите активные и пассивные методы борьбы с безработицей.
12. В чем проявляется целевая функция государства?
13. Назовите основные экономические функции государства.
14. Что такое государственное регулирование экономики?
15. Что такое экономическая модель развития страны и инструменты государственного регулирования экономики?
16. Назовите основные макроэкономические модели развития страны их основные черты и специфику практической реализации.

Тест

1. *Может ли хозяйствующий субъект повлиять на макроэкономическую среду?*
 - а) может;
 - б) частично может;
 - в) не может.
2. *Какие из элементов не входят в макроэкономическую среду?*
 - а) налоги и налоговая система;
 - б) финансово-кредитная система;
 - в) издержки предприятия;
 - г) денежная политика государства;
 - д) рентабельность фирмы.
3. *В каких операциях реализуется фискальная функция налогов?*
 - а) формированием денежных фондов (бюджетов) государства;
 - б) использование налогов в качестве инструмента перераспределения национального дохода;
 - в) взимания налогов;
 - г) использование налогов в качестве инструмента стимулирования развития производства;
 - д) контроль со стороны государства за взиманием налогов.
4. *Какие институты не входят в финансовую систему?*
 - а) Центральный банк;
 - б) коммерческие банки;
 - в) областная администрация;
 - г) страховые компании;
 - д) законодательные органы власти.
5. *Субъектами финансовых отношений являются:*
 - а) государство;

- б) фирмы;
- в) студенты;
- г) пенсионеры;
- д) все входят;
- е) только «а» и «б».

6. Во время экономического кризиса нужно:

- а) увеличивать дополнительные расходы государственного бюджета;
- б) сокращать дополнительные расходы государственного бюджета;
- в) оставлять расходы государственного бюджета без изменения.

7. Инфляция в 22 % — это:

- а) ползучая инфляция;
- б) галопирующая инфляция;
- в) гиперинфляция.

8. Ревальвация — это:

- а) понижение официального курса национальной валюты;
- б) повышение официального курса национальной валюты;
- в) изъятие государством из обращения избыточной денежной массы;
- г) ограничения Центрального банка на рост денежной массы.

9. Домохозяйка считается безработной, когда:

- а) ухаживает за больным ребенком;
- б) зарегистрирована в органах службы занятости в поисках подходящей работы;
- в) имеет случайные заработки;
- г) заочно учится в вузе.

10. Дискриминация на рынке труда означает:

- а) более высокая оплата труда наиболее квалифицированных работников;
- б) выплата социальных трансфертов незащищенным слоям населения;
- в) оплата труда с учетом национальности, пола, возраста;
- г) выплата повышенной стипендии в вузе студентам-отличникам.

11. Какой вид безработицы характеризуется увольнением с прежнего места и поиском более подходящей работы?

- а) добровольная безработица;
- б) вынужденная безработица;
- в) фрикционная безработица;
- г) структурная безработица;
- д) скрытая безработица.

12. Решение при проведении активной политики борьбы с безработицей:

- а) выплата пособий по безработице;
- б) организация переквалификации безработных;
- в) возможность досрочного выхода на пенсию;
- г) переход на неполную занятость.

13. Государственный заказ правительства на продукцию фирмы — это:

- а) фискально-бюджетная функция государства;
- б) планово-прогнозная функция государства;
- в) клиентская функция государства;
- г) контрольная функция государства.

14. Что не входит в инструменты государственного регулирования экономики?

- а) налоги;
- б) учетная ставка Центрального банка;
- в) регулирование цен на товары роскоши;
- г) лицензирование отдельных видов деятельности;
- д) таможенные тарифы;
- е) все ответы верны.

15. В основе какой экономической модели развития страны лежит принцип директивного планирования:

- а) классическая модель;
- б) марксистская модель;
- в) маржиналистская модель;
- г) кейнсианская модель;
- д) монетарная модель;
- е) социально ориентированная модель.

16. Какая экономическая модель развития страны преимущественно базируется на государственном регулировании денежно-кредитной системы?

- а) классическая модель;
- б) марксистская модель;
- в) маржиналистская модель;
- г) кейнсианская модель;
- д) монетаристская модель;
- е) социально ориентированная модель.

ГЛОССАРИЙ

Агент — лицо, исполняющее поручения.

Асимметрия информации — неравенство в обладании информацией о параметрах и объекте сделке между ее субъектами

Минималистская трудовая стратегия — это стратегия, гарантирующая доступность важнейших материальных благ. Является достижением социальной политики патерналистских государств, но она обуславливает привычку к этому, к страхованию от крайней бедности независимо от экономической деятельности человека (количества и качества труда, квалификации, инициативности, предприимчивости), а на уровне массового сознания формирующая установки на социальное иждивенчество.

Неблагоприятный отбор — вытеснение с рынка качественных товаров некачественными.

Ненаблюдаемые действия — действия агента, которые не способен контролировать принципал.

Ненаблюдаемые свойства — свойства товара, о которых знает одна сторона сделки и не имеет представления другая.

Патрон-клиентские отношения — это отношения, в которых государство является патроном, а население — его клиентом. Основу для патрон-клиентских взаимоотношений составляет обмен между действующими лицами, которые имеют неодинаковую власть и статусы. Патрон предлагает свою защиту и обеспечивает зависимым от него клиентам доступ к дефицитным ресурсам. Клиенты обеспечивают за это поддержку патрона.

Политическая нейтральность экономической культуры — независимость рыночной культуры от политических партий и групп, политическая беспристрастность, которая ограничивает до некоторой степени влияние политики, политических потрясений на экономическое развитие.

Постконтрактный оппортунизм — поведение, отклоняющееся от условий заключенного контракта.

Предконтрактный оппортунизм — оппортунистическое поведение одной из сторон перед подписанием контракта.

Принципал — лицо, отдающее поручения.

Проблема «принципал — агент» — злоупотребление агентов своим преимуществом в информированности перед принципалом.

Рыночная экономическая культура - совокупность таких моделей экономического поведения, которые адекватны природе рыночных экономических отношений; экономически рациональны и осуществляются людьми привычно, как бы автоматически.

Система — это совокупность взаимосвязанных элементов, обособленная от среды и взаимодействующая с ней как целое.

Сравнительная психология — уравнительный принцип распределения благ, оплаты труда и объективная невозможность подняться выше общепринятого уровня жизни (не способствует развитию трудовой мотивации работников).

Суверенитет потребителя — предположение о том, что ассортимент производимых товаров и объемы их производства задаются потребителем.

Целевая функция экономической системы — удовлетворение растущих потребностей человека в материальных объектах.

Экономика командная или **тоталитарная**, где большинство предприятий находятся в государственной собственности, они осуществляют свою деятельность на основе государственных директив; все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг в обществе принимаются государством.

Экономика рыночная или **капитализм эпохи свободной конкуренции**, которая характеризуется частной собственностью на ресурсы, использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. В экономике свободного рынка государство не играет никакой роли в распределении ресурсов, все решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно, на свой страх и риск.

Экономика смешанная, где и государство, и частный сектор (предприятия и домашние хозяйства) играют важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране, где государство вмешивается в рыночную экономику, но не настолько, чтобы свести на нет регулируемую роль рынка.

Экономическая культура — долговременная, исторически сложившаяся, передаваемая из поколения в поколение устойчивая система социокультурных ценностей, представлений, установок, стандартов и образцов, неписаных законов поведения индивидов и групп в общественной и личной, бытовой практике, связанной с реализацией потребности получения средств к существованию и регулирующих экономическое поведение.

Экономическая система — это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг.

Экономический рационализм — способность осуществлять экономические действия, имеющие целью экономическую выгоду.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф. — URL: https://igiti.hse.ru/data/413/313/1234/5_1_4Akerl.pdf.

Архипов А. Утверждение нового экономического мышления и задачи теории, образования и воспитания / А. Архипов // Российский экономический журнал. — 1997. — № 8. — С. 75–79.

Васильев В.П. Государственное регулирование экономики : учеб. и практикум для вузов / В.П. Васильев. — Москва : Юрайт, 2020. — 178 с.

Вебер М. Избранное. Образ общества / М. Вебер ; пер. с нем. — Москва : Юрист, 1994.

Верховин В.И. Экономическая социология / В.И. Верховин, В.И. Зубков. — Москва, 2002.

Вэриан Х.Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход / Х.Р. Вэриан. — Москва : ЮНИТИ, 1997. — 767 с.

Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения / О.С. Елкина // Вестник Омского государственного университета. — 1999. — Вып. 3.

Заславская Т.И. Социология экономической жизни: очерки теории / Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина ; отв. ред. А.Г. Аганбегян. — Новосибирск, 1991.

Измайлова М.А. Теоретико-методологические подходы к анализу экономического поведения субъектов в условиях рыночной экономики / М.А. Измайлова, С.А. Автаномов // Инновации и инвестиции. — 2015. — № 12-4. — С. 220–224.

Измайлова М.А. Этические ценности в системе экономических коммуникаций / М.А. Измайлова, В.А. Кошель // Современное общество и власть. — 2016. — № 2. — С. 80–82.

Канеман Д. Принятие решений в неопределенности. Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. — Гуманитар. центр, 2021. — 540 с.

Макроэкономика : учеб. для вузов / под общ. ред. Л.П. Куракова. — Москва : Изд-во ИАЭП, 2017. — 336 с.

Макроэкономика : учеб. для вузов / под общ. ред. С.Ф. Серегинной. — Москва : Юрайт, 2020. — 477 с.

Парсонс Т. Структура социального действия / Т. Парсонс. — Москва, 2000.

Рудяков В.А. Модели рациональности индивидуального выбора в экономической теории : учеб. пособие / В.А. Рудяков. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. — 50 с.

Тагаров Б.Ж. Асимметрия информации в экономике : учеб. пособие / Б.Ж. Тагаров. — Иркутск : Изд-во БГУ, 2018. — 52 с. — URL: lib-catalog@bgu.ru.

Тагаров Б.Ж. Информация в экономике : учеб. пособие для магистрантов / Б.Ж. Тагаров. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2013. — 148 с.

Экономическая социология : учеб. пособие для вузов / под ред. В.И. Верховина. — Москва, 2006.

Экономическая теория : учеб. для вузов / под ред. Е.Н. Лобачевой. — Москва : Юрайт, 2019. — 501 с.

Экономическая теория. Микроэкономика — 1, 2. Мезоэкономика : учебник / Г.П. Журавлева, В.В. Громыко, М.И. Забелина [и др.] ; под ред. Г.П. Журавлевой. — Москва : Дашков и К°, 2019. — 934 с.