

Э НОВОЕ
КОНОМИЧЕСКОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ



Г. М. ГУКАСЬЯН
Г. А. МАХОВИКОВА
В. В. АМОСОВА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Введение в экономическую теорию

Макроэкономика

Микроэкономика

Из истории экономической мысли

Сборник модулей



Галина Афонасьевна Маховикова
Галина Мнацакановна Гукасьян
Вера Владимировна Амосова
Экономическая
теория: учебник

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=434165

*Экономическая теория : учебник / Гукасьян Г. М., Маховикова Г. А.,
Амосова В. В. – 2-е изд., перераб. и доп.: Эксмо; Москва; 2011
ISBN 978-5-699-35824-3*

Аннотация

Учебник написан в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования. Данное издание содержит все важнейшие разделы экономической теории: введение в экономическую теорию, микроэкономика, макроэкономика, история экономических учений. Авторы, ведущие преподаватели Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, учли современные тенденции в организации образовательного процесса и включили в учебник сборник модулей, с помощью которого студенты смогут не только закрепить теоретические знания, но и овладеть навыками самостоятельной работы в реальном секторе экономики. Для студентов всех форм обучения

и преподавателей экономических вузов, бакалавров экономики, а также учащихся колледжей.

Содержание

К читателю	6
Сущностный анализ	10
Часть I	10
Глава 1	10
1.1. Экономическая теория: предмет, метод, функции	11
1.2. Назначение экономической теории	39
1.3. Роль экономической теории в период глобализации мирового хозяйства и формирования в России рыночной хозяйственной системы	44
Глава 2	47
2.1. Естественные и социальные условия жизни. Рост потребностей и ограниченность ресурсов, закон редкости	47
2.2. Экономические ограничения. Граница производственных возможностей	51
2.3. Основы общественного производства	60
2.4. Факторы производства, их взаимодействие и комбинация	66

2.5. Кругооборот ресурсов и экономических благ	79
Глава 3	82
3.1. Понятие и классификация экономических систем	82
3.2. Виды и модели экономических систем	89
Конец ознакомительного фрагмента.	106

Гукасьян

Экономическая теория

*Изучение экономической теории должно
привить молодым людям ощущение
ответственности за судьбу своей страны.*

Н. Григори Мэнкью

К читателю

Первоклассная теоретическая подготовка – отличительная черта российской национальной модели высшего образования.

В настоящее время наблюдается тенденция усиления внимания к преподаванию экономической теории в вузах, ибо нет ничего практичнее хорошей теории.

Предлагаемый читателям учебник адресован студентам, обучающимся по программе бакалавриата.

Учебник, который Вы держите в руках, уважаемый читатель, обладает весьма существенной новизной по сравнению с вышедшими ранее: он адресован студентам-бакалаврам. В рамках Болонского соглашения, подписанного Россией, при подготовке бакалавров, призванных в будущем работать в реальном секторе экономики, в российских вузах утверждается тенденция усиления внимания к экономиче-

ской теории, ибо нет ничего практичнее хорошей теории.

В последние годы в отечественной учебной литературе по макро– и микроэкономике подробно описывались экономико-математические методы и функциональная зависимость экономических явлений и категорий. Изучение же сущности самих категорий, таких как цена, полезность, стоимость, деньги, издержки, не входило в предмет этих курсов. Недостаточно внимания уделялось и истории экономических учений. Между тем читатель заинтересован в концентрации всех разделов экономической теории в одном учебнике.

Руководствуясь новыми требованиями к системе обучения и поставив себе цель по возможности избежать указанных недостатков, авторы данного учебника соединили три подхода к анализу: сущностный, функциональный и исторический. С этой точки зрения учебник уникален.

Читатели, которых увлекает идея разобраться в сущности таких явлений, как инфляция, рынок, кредит, удовлетворят свою любознательность, обратившись к первой части – «Сущностный анализ».

Те, кто хочет уяснить себе точные, графически определенные зависимости, могут ознакомиться со второй частью учебника – «Функциональный анализ», в которой исследуются закономерности микро– и макроэкономики.

Несомненное достоинство учебника состоит в том, что определение предмета экономической науки имеет компромиссный характер. В ней объединены два начала: объектив-

ное (необходимость изучать экономические законы) и субъективное (поведение хозяйствующих субъектов). В качестве объекта изучения названа смешанная экономика, которая на современном этапе стала преобладающей формой экономической жизни большинства стран.

Достоинство учебника: авторы последовательно проводят идею о том, что в мировой экономической науке следует выделять российскую экономическую школу (а не мысль, как принято считать), формирование которой связано со своеобразием российской цивилизации, принципиально отличной от западной.

Очень важно, что учебник имеет практическую направленность. Для развития творческих навыков авторы предлагают оригинальное построение практикума, в котором представлен клуб трех лабораторий: учебной, аналитической и творческой. Поскольку болонская система нацелена на обучение молодых специалистов приемам самостоятельной работы, авторы включили в учебник сборник практических задач и тестов, связанных с решением хозяйственных проблем в реальном секторе экономики. Это позволит использовать модульную методику подготовки будущих бакалавров и научит их самостоятельно работать со специальной литературой.

Авторами отдельных глав и в основном содержании учебника, и в практикуме являются: Гукасьян Г.М. – гл. 1–6, гл. 19–20; Маховикова Г.А. – гл. 7–12; Амосова В.В. –

гл. 13–18.

Сущностный анализ

Часть I

Введение в экономическую теорию

Глава 1

Назначение экономической теории. Методы экономического анализа

В данной главе рассматривается широкий круг проблем, связанных с выяснением сущности экономической теории. К ним относятся:

- ◆ становление экономической теории;
- ◆ функции экономической теории;
- ◆ роль экономической теории в период глобализации мирового хозяйства и формирования в России рыночной хозяйственной системы.

1.1. Экономическая теория: предмет, метод, функции

1.1.1. Предмет экономической теории

Объектом изучения экономической науки на всем протяжении ее развития была и остается хозяйственная деятельность людей. Однако, не изменяя *объекта* исследования (хозяйственная деятельность), экономическая наука постоянно уточняла предмет своего изучения и приобретала адекватные ему названия, коими стали «политическая экономия» и «экономикс». Существующий сегодня курс экономической науки получил название **«экономическая теория»**. Она не равнозначна ни политической экономии, ни экономиксу, иначе не было бы смысла во введении нового термина. Объясняется ее появление законами развития науки, необходимостью интеграции достижений экономической мысли.

Экономическая теория как учебная дисциплина является интегральным курсом, включающим в себя политическую экономию (сущностный анализ) и экономикс (функциональный анализ). Предметом ее исследования являются особенности постиндустриальной, т. е. новой экономики.

Рассмотрим общие черты и различия между политической экономией и экономиксом. Политэкономия с 1615 г., когда вышла в свет книга А. Монкретьена «Трактат «полити-

ческой экономии», стала исторически первой научной школой, претендовавшей на роль экономической науки.

Конечно, выбор момента, когда «началась» научная **политическая экономия**, условен. Элементы экономической науки и связанные с ними представления о хозяйственном поведении человека (типа: покупать дешево, а продавать дорого) встречаются уже у древних греков и средневековых схоластов. Но эти наблюдения не выходят за рамки здравого смысла и еще не являются экономической наукой. Для создания систематической экономической науки в докапиталистическую эпоху еще не было предпосылок. Лишь становление рыночного хозяйства создало условия для научного исследования и систематизированного описания хозяйственной деятельности людей. Поэтому политическая экономия возникла как научное понимание и обоснование экономики капитализма. По мере развития капитализма развивалась и политическая экономия, менялись взгляды на ее предмет, задачи и метод исследования.

Итак, в течение трех столетий (XVII–XIX вв.) экономическая наука развивалась как **«политическая экономия»**. Термин «политическая» действительно выражал *социальную* (политическую) сущность подхода к общественному производству. К. Маркс, исследовавший капитализм в форме противоречий труда и капитала, окончательно утвердил политическую экономию как «политическую», внедрив приоритет классового подхода.

Интересно отметить, что официальная история российской политической экономии берет начало в первом году XIX столетия, когда приглашенный в Московский университет немецкий профессор Христиан-Август Шлецер прочел курс политической экономии. В 1803 г. по Указу Александра I политическая экономия была включена в регламент Российской академии наук. В 1805–1806 гг. был издан первый в России учебник по политической экономии на русском языке, написанный все тем же Шлецером под названием «Национальные основания государственного хозяйства, или Науки о народном богатстве».

Конец XIX – начало XX вв. обозначил новую развилку в экономической науке. Отказ от теории трудовой стоимости, место которой заняла теория предельной полезности, привел к зарождению новой научной школы с соответствующими терминологическими изменениями. Наряду с термином «политическая экономия» стало широко использоваться более узкое понятие «**экономикс**». Сто лет назад, в 1902 г. Маршалл впервые прочел курс «Экономикс» в Кембриджском университете, заменив тем самым курс политической экономии классической школы Джона Стюарда Милля. *С тех пор на Западе политэкономия утратила свое монопольное положение.*

В англо-американской литературе «экономикс» и политическая экономия рассматриваются как синонимы. Однако между политической экономией и экономиксом имеются

значительные смысловые различия.

Макконнелл К.Ф. и Брю С.Л. пишут, что предмет экономикс – *поиск эффективного использования редких ресурсов в производстве товаров и услуг для удовлетворения материальных потребностей.*

По мнению Т. Мэнкью, экономикс – *это наука о том, как общество управляет имеющимися в его распоряжении ограниченными ресурсами.*

Как во всякой науке, в экономиксе различают собственно науку и учебную дисциплину.

Как наука экономикс создавался усилиями многих поколений экономистов Западной Европы и США. Он имеет собственный предмет изучения и оперирует особым понятийным аппаратом. *Экономикс как наука есть теория и практика рыночной организации производства.*

Переход России к формированию цивилизованного рынка сделал востребованной эту отрасль экономических знаний и у нас.

Как учебная дисциплина экономикс представляет собой конгломерат разных научных школ, иногда отличающихся в методологии, но имеющих объединяющее начало, заложенное еще в трудах А. Смита: они базируются на принципе **рациональности**, которым руководствуется «Экономический человек» в своей хозяйственной деятельности. *Экономикс как учебная дисциплина ориентирован на изучение функциональных зависимостей в экономике.*

Политическая экономия начиная с А.Смита основывала свой анализ на философской методе. Более того, теоретическая экономия (политэкономия) вышла из философии. Согласно **классической философии** познание мира человеком имеет задачу проникновения в сущностный мир, а не сводится к анализу внешних явлений (явленческих).

Из этой же идеи **исходила и классическая политическая экономия**, которая базирует свои концепции на таком фундаментальном понятии, каким является стоимость (затраты труда), выражающая не явленческое, а сущностное начало. Наличие понятия стоимости – верный признак **классичности** науки и, наоборот, отсутствие фундаментального понятия стоимости свидетельствует о **неклассичности** теоретической концепции. Современный экономикс – характерное неклассическое знание. Он не ставит перед собой задачи проникновения в сущностный мир, а довольствуется внешним миром.

Экономикс, не являясь наукой сущностной, не интересуется стоимостью. **Он базируется на анализе цены.** Почему цены, а не стоимости? Дело в том, что экономикс – теория рыночной организации общественного производства. А на рынке господствует цена, понижение или повышение которой определяет судьбу как продавцов, так и покупателей. Цена – главное «божество» и «боль» экономикса, ее «основной» вопрос. Все вырастает из цены, к ней сводится и ей подчиняется. Вот почему в центре логической системы эконо-

микса находится не стоимость (как в политэкономии), а цена. В этом *главное различие* между политэкономией и экономиксом. Отвергнув сущностный подход, экономикс объясняет экономику в виде графиков, формул, предельных величин и т. п. Но графическое описание предмета – это его показ, а не раскрытие, это только первый этап познания, т. е. лишь констатация причинно-следственных зависимостей в экономике. За ним должен последовать сущностный анализ, за который не берется экономикс.

Но было бы неправильно отрицать позитивные черты в методологии экономикса. В характеристике отдельных аспектов экономической жизни в нем имеются тонкие и глубокие исследования. Более того, классический подход по сравнению с экономиксом иногда выглядит анахронизмом, заслуживающим лишь академического внимания.

Суммируя различия двух ветвей экономической науки, можно сделать следующие обобщающие **выводы**:

- Политэкономия изучает глубинные причинно-следственные связи в производстве с целью раскрытия его сущностных характеристик. Ее ключевой категорией является стоимость. Экономикс изучает поверхностные отношения и описывает функциональные зависимости на основе принципа рационализации потребительского выбора. Для экономикса ключевой категорией является цена.

- Политэкономия большое внимание уделяет социально-классовым отношениям, ее интересует, как распределя-

ется собственность и складываются в обществе экономические отношения между индивидами, группами и классами. Экономикс – социально нейтральная дисциплина. Ее основная проблема – экономический выбор агентов производства (продавцов и покупателей) в мире редких и ограниченных ресурсов. Поэтому главная задача экономикса – поиски равновесия между спросом и предложением.

– Политэкономические исследования основаны на воспроизводственном принципе, который отражает движение общественного продукта по стадиям: производство, распределение, обмен и потребление. В учебниках экономикса объект исследования сосредоточен в основном на двух уровнях – микро– и макроэкономике.

Каждый из подходов имеет достоинства и недостатки.

Социальная востребованность и значимость каждой из них определяются прежде всего состоянием общества. Не случайно расцвет политической экономии приходится на период становления и развития капитализма. В дальнейшем оказался востребованным экономикс. В период становления информационно-технологического способа производства перед экономической наукой встают новые вопросы, которые не входили в область ее интересов еще несколько десятилетий назад. Ответ на них можно получить лишь на основе изучения закономерностей постиндустриального общества, наиболее распространенной социально-экономической формой которого является смешанная рыночная экономи-

ка. **Именно она сегодня становится объектом изучения экономической науки.**

Соединение разных подходов заставляет учитывать, что хозяйственная деятельность и экономические отношения между людьми, складывающиеся в ее процессе, имеют две стороны – объективную, определяющуюся прежде всего отношениями собственности, и субъективную, проявляющуюся в экономическом поведении разных субъектов хозяйствования (индивида, фирмы, государства). Значит, экономическая теория охватывает всю совокупность этих отношений. Их *объективная* сторона связана с действием объективных экономических законов; *субъективная* – с рациональным хозяйствованием, опирающимся на познание этих законов.

С учетом вышесказанного назначение экономической теории можно было бы определить следующим образом: **экономическая теория** изучает законы ведения хозяйства и рациональное поведение хозяйствующих субъектов на различных уровнях. Ее объектом является смешанная экономика. Итак, экономическая теория, во-первых, изучает **экономические законы**.

Каково же философское понимание закона?

В экономических исследованиях ученым приходится иметь дело не только с отдельными, изолированными фактами, но и с их большим массивом. Факты необходимо классифицировать, обобщить и проверить, что достигается с по-

мощью индукции и дедукции.

Многokrатно проведенные и подтвержденные обобщения экономических процессов принято называть **законами**.

Объективность экономических законов означает, что их действие не зависит от сознания и воли людей так же, как, скажем, смена времен года, или дня и ночи в законах естествознания.

Действие экономических законов осуществляется весьма запутанным и приблизительным образом, лишь как **господствующая тенденция**. Это значит, что наряду с господствующей тенденцией в любом экономическом явлении действуют **контртенденции**, которые в известных условиях могут даже на время ослабить действие господствующей тенденции.

К примеру, в соответствии с «законом понижающегося спроса» по мере роста доходов потребляется уменьшающаяся доля его прироста. Однако действие этой господствующей тенденции может быть временно нивелировано контртенденциями. Скажем, ожидаемое повышение уровня цен или всплеск ажиотажного интереса на супермодные товары может увеличить потребляемую долю прироста дохода.

За экономическими фактами, единичными и обобщенными, стоит экономическая деятельность людей и те отношения, в которые вступают люди в процессе этой деятельности.

Значит, **экономические законы** – это форма выражения экономических отношений. Они являются законами об-

ественных действий людей.

Это значит, что: 1) экономические законы не существуют и не действуют вне общества; 2) у общества есть возможность познать (не отменить!) закон и использовать его действие в своих интересах.

Экономические законы относятся к социальным, общественным, и этим они отличаются от законов природы. Второе отличие в том, что естественные законы – вечные, а экономические носят исторически ограниченный характер.

В зависимости от продолжительности действия экономические законы разделяются на специфические и общие.

Специфические экономические законы характерны для каждой отдельно взятой формации. Например, законы распределения материальных благ при рабстве или феодализме.

Общие экономические законы действуют во всех экономических формациях. Например, закон роста производительности труда, закон экономии времени и другие.

При выборе производственных решений и их осуществлении люди поступают во многом в соответствии со своими экономическим сознанием и интересами. В результате в хозяйственном поведении проявляются определенные **психологические законы**, под влиянием которых формируется субъективная деятельность людей. К числу психологических относится закон убывающей предельной полезности и другие.

Назначение экономической теории состоит, во-вторых, в

том, что она изучает **рациональное поведение** хозяйствующих субъектов.

Рациональное поведение – это поведение, направленное на достижение максимума результатов при имеющихся ограничениях.

Это значит, что индивидуумы максимизируют удовлетворение своих потребностей, предприятия – прибыль, тогда как государство должно максимизировать общественное благосостояние. Принцип экономической рациональности основывается на сопоставлении выгод и издержек и позволяет достигнуть равновесного состояния рыночной экономики.

Из определения предмета экономической теории следует, в-третьих, что она изучает экономические законы **на разных хозяйственных уровнях.**

В *микроэкономике* за основу анализа берется наименьшая хозяйственная единица – отдельная фирма, объединение и т. п. Ее выводы адресованы коммерсанту и бизнесмену.

Мезоэкономика изучает законы и поведение определенных подсистем национальной экономики (агропромышленный комплекс, военно-промышленный комплекс, региональная экономика и др.).

В *макроэкономике* исследуется экономика страны в целом. Объектами макроэкономики являются доход и богатство общества, темпы и факторы экономического роста и т. п. Макроанализ нацелен на решение народнохозяйствен-

ных проблем: борьбу с инфляцией, безработицей, стимулирование деловой активности и т. д.

Мегаэкономика изучает законы и поведение мировой экономики в целом.

Из определения предмета экономической теории следует, в-четвертых, что она изучает рациональное хозяйствование и поведение хозяйствующих субъектов **в смешанной экономике**.

Что же такое смешанная экономика? Смешанная экономика – это такой тип рыночных отношений, в основе которых лежит частная собственность, все больше превращающаяся в различные ассоциированные формы и многочисленные ее разновидности: собственность различного рода институтов, а также страховых, пенсионных, инвестиционных и иных фондов. Экономическое равновесие в смешанной экономике достигается противоречивым единством рыночного, корпоративного и государственного регулирования. Соотношение между ними подвижно и в каждой стране свое. Баланс противоречивых частных, корпоративных и общественных интересов создается на основе взаимодействия различных социальных типов хозяйства и секторов экономики.

Многочисленные смешанные формы собственности и предпринимательства – государственное, частное и государственно-коллективное – придают смешанной открытой экономике большую гибкость и динамизм.

В последние десятилетия XX в. смешанные экономики приобрели социальную направленность. Интересы личности с ее многосторонними потребностями выдвигаются в центр социально-экономического развития. Это придает смешанной экономике в разной степени в разных странах социальную направленность, о чем свидетельствуют достигнутые в них высокие жизненные стандарты различных социальных слоев населения. Этот факт является аргументом для включения закономерностей смешанной экономики в качестве объекта изучения новой экономической теории.

Общемировой процесс формирования смешанных экономических систем далек от завершения. Устраняя старые, он порождает новые проблемы и противоречия. Но из всех ныне существующих моделей социально ориентированная смешанная экономика – наиболее динамичный и оптимальный вариант. Это еще один аргумент для изучения ее закономерностей в курсе экономической теории.

1.1.2. Методы экономического анализа

Экономическая теория, будучи симбиозом политэкономии и экономикса, применяет методы исследования, присущие обоим направлениям экономической науки.

Метод – это совокупность способов и приемов познания экономических явлений и воспроизведение их в системе категорий и законов.

Система методов и приемов анализа при определенном

философском подходе образует **методологию**.

Политэкономия связана с классической философией, предполагающей создание определенной философии экономической науки, формирование знаний о категориях и законах развития экономики.

Экономикс связан с рационалистической методологией, инструментарием которой являются математический аппарат, эконометрика, кибернетика. Результатом исследования становятся экономические модели, схемы, графики. Применение этого метода предполагает решение задач, системных ситуаций и проблем.

В целом все методы могут быть разделены на общенаучные и частные.

Одним из **общенаучных методов** являются диалектико-материалистические принципы, основанные древнегреческими философами и развитые последующими поколениями ученых. Согласно этим методам все экономические процессы противоречивы и находятся в постоянном движении.

При изучении этих процессов используется сочетание исторического и логического подходов.

Исторический подход помогает анализировать явления в той последовательности, в которой они возникли, развивались и сменяли друг друга.

Логический (теоретический) подход исследования этих же явлений не служит зеркальным отражением их исторического пути. Он предполагает проникновение **в сущность** изу-

чаемого явления и абстрагирование, т. е. отвлечение от второстепенных его свойств. В результате возникает научное представление об этом явлении, т. е. формируется логическое понятие или экономическая *категория*, например, товар, цена, деньги, конкуренция и т. п. Такой способ изучения называется методом *научной абстракции*, философско-сущностным методом.

К **частным методам** научного познания относятся наблюдения, обработка полученного материала посредством синтеза и анализа, индукция и дедукция, конструирование системы законов и категорий, их проверка, проведение экспериментов, конструирование моделей, их математическая формализация и т. п.

Рассмотрим частные методы более детально. Изучение любого явления начинается с наблюдения и сбора фактов. Эту задачу называют описательной, или эмпирической. Обработка фактов может осуществляться методом индукции или дедукции.

Под **индукцией** (от лат. induction – наведение) понимается выведение принципов (теории) из фактов.

Другими словами: индукция идет от фактов к теории, от частного к общему.

Вновь обратившись к фактам, ученый проверяет свои выводы (теорию), подтверждая или отвергая их. Это уже дедуктивный, или гипотетический, метод.

Под **дедукцией** (от лат. deductio – выведение) понимает-

ся умозаключение от общих суждений к частным выводам.

Непроверенный, предварительный вывод называется гипотезой.

Доскональному изучению фактов помогает мысленное расчленение категории на составные части. Такой прием называется **анализом**. Метод, обратный анализу, когда предмет изучается в единстве составляющих его частей, называется **синтезом**.

Наиболее сложной задачей является **моделирование** экономических процессов и систем.

Математические модели выражаются с помощью графиков и математических уравнений. Однако увлечение абстрактными математическими моделями может создать ложное представление о реальной экономической ситуации, особенно если в модель заложены некачественно обработанные экономические показатели.

1.1.3. Функции экономической теории

Экономическая теория выполняет четыре важные функции: методологическую, идеологическую, познавательную и практическую.

Методологическая функция – это разработка методов и средств научного инструментария, необходимых всем экономическим наукам. Назначение этой функции – отделить предмет экономической теории от объектов, которые изучаются смежными дисциплинами. Например, «конкуренция»

как социальное и экономическое явление входит в круг интересов и экономической теории, и социологии, и юриспруденции. Экономическая теория рассматривает конкуренцию как ключевую категорию рынка; социология – как явление межчеловеческих отношений, юриспруденция – как потенциальную возможность образования криминогенной ситуации. Как видим, **объект** познания один – конкуренция, а **предмет** для изучения каждая наука находит свой. В целом экономическая теория является методологическим фундаментом целого комплекса наук: отраслевых (экономика промышленности, транспорта и т. д.), функциональных (финансы, маркетинг и т. д.), межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и т. д.).

Особого внимания заслуживает *Идеологическая функция*, упоминание о которой с перестроечных времен (вторая половина 80-х годов) исчезло из всех учебных материалов по экономической теории, а само слово «идеология» было изъято из обращения, хотя провозглашение отказа от идеологии – это тоже идеология. Между тем все течения экономической мысли всегда имели и имеют вполне определенные не только **социально-классовые**, но и **национально-государственные** корни. Так, меркантилизм исходил из интересов наций, борющихся за *торговую гегемонию* на мировом рынке; физиократы отстаивали *интересы аграрных народов*; классическая политэкономия, так же как и современный либерал-монетаризм, выражают *интересы развитых ка-*

питалистических государств с присущим им внешнеэкономическим экспансионизмом. Марксистская политэкономия, делая ставку на антикапитализм, не могла не привлечь этим *развивающиеся страны*, которые немало потеряли от диктата развитых стран в мирохозяйственных отношениях.

По словам Г. Мюрдаля беспристрастная общественная наука никогда не существовала и логически не может существовать.

Энциклопедия утверждает: «Экономическая идеология – это система идей, дающая в экономической теории адекватное отражение интересов какого-либо определенного класса, социальной группы или социально-экономической системы в целом¹».

Экономическая теория имеет двойственную структуру, содержит два противоречащих друг другу момента. С одной стороны, она выступает как экономическая наука. В этом своем качестве она адекватно отражает реальную экономическую действительность, что всегда можно проверить практикой. С другой стороны, различные положения экономической теории отражают интересы того или иного общественного класса, социального слоя или социально-экономической системы в целом. В этом своем качестве, т. е. в качестве экономической идеологии, экономическая теория не преследует цель – дать адекватное отражение реальной экономической действительности. В этом свойстве экономическая

¹ Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999. – С. 213.

теория содержит другую задачу – защиту интересов «своего подопечного» – класса, социальной группы и т. д. Следовательно, экономическая теория, будучи частью общественного сознания, нуждается в экономической идеологии и выполняет имманентную ей идеологическую функцию.

Следующая функция экономической теории – *познавательная*. На нее существенно влияет идеология. Влияние экономической идеологии на процесс познания экономических явлений весьма неоднозначно. Идеология определяет, как правило, односторонний характер познания экономических явлений и процессов. Познается только то и в той мере, в какой это соответствует идеологическим и хозяйственным целям данного общества. В этом можно убедиться, проследя воззрения различных экономических школ и направлений на одно и то же экономическое явление.

Так, например, представители марксистской идеологии концентрируют свое внимание на изучении процесса производства, роли товаропроизводителей и значении труда в создании прибавочной стоимости, поскольку это соответствует их идеологической концепции. Вместе с тем они как бы не замечают другой стороны вопроса – роли потребителей созданных товаров, т. к. это не укладывается в рамки их идеологии.

Представители другого направления экономической мысли (приверженцы неоклассической идеологии), напротив, как бы не замечают процесса производства и роли труда

в экономической жизни, а результат труда – товар – рассматривают как нечто данное, принадлежащее хозяйствующим субъектам. Здесь также прослеживается идеологическая ограниченность, которая приводит к двоякому результату: глубокой разработке хозяйственных проблем и игнорированию полного анализа всей хозяйственной системы в целом.

Таким образом, процесс познания представителями противостоящих друг другу экономических школ осуществляется в рамках определенного идеологического поля. В то же время познавательный процесс обладает относительной самостоятельностью. Это обстоятельство создает возможность ослабления при определенных условиях негативного идеологического воздействия на экономическую теорию. Зависимость познавательного процесса от его идеологической ориентации во многом объясняет феномен множественности течений в экономической науке.

Своеобразие экономической теории как теоретической науки состоит в том, что она не дает ответа на каждый конкретный вопрос. Но она призвана дать нечто большее – снабдить научным подходом к решению любого из этих вопросов, дать **концепцию**. Следовательно, познавательная функция предполагает, во-первых, не только изучение поведения хозяйствующих субъектов на микро– и макроуровнях, но и исследование системы экономических отношений в целом, формирование систем и категорий, т. е. **концепции**, в

чем преуспела политэкономия и отстают современная наука. Во-вторых, познавательная функция предполагает изучение и описание системы экономических **противоречий** (например, между трудом и капиталом, спросом и предложением, накоплением и потреблением и т. д.).

Заключительная функция экономической теории – *практическая*. Ее содержанием является обеспечение экономической политики и управления производством на различных уровнях экономики. Экономистов частенько критикуют за их взаимоисключающие советы политикам.

Почему экономисты так часто дают политикам противоречивые советы?

Среди множества причин можно выделить несколько наиболее значимых, как объективного, так и субъективного свойства.

Например, в Думе обсуждается Закон о налогообложении. Необходимо определить, что положить в основу налогооблагаемой базы – расходы фирмы (домашнего хозяйства) или их доходы? Мнения экспертов-экономистов, как правило, расходятся. Приверженцы налога на *расход* полагают, что такой закон приведет к росту сбережений, т. к. люди станут снижать расходы и, как следствие этого, к росту производительности труда и уровня жизни. Защитники идеи налога на *доход* считают, что такие изменения в законодательстве вряд ли окажут существенное влияние на уровень сбережений и стимулирование производства. Эти две группы экономистов

по-разному оценивают возможную реакцию фирм (домашних хозяйств) на корректировку налогов, поэтому предлагают политикам различные советы.

Другой пример. Думой принят закон о *единой для всех* ставке подоходного налога. Между тем советы экономистов в процессе обсуждения законопроекта отличались значительной полярностью. Представители профсоюзов полагали, что нивелировка ставки налога для низко- и высокооплачиваемых слоев населения приведет к дальнейшему усилению его имущественного расслоения. Напротив, защитники предпринимательства лоббировали интересы среднего и крупного бизнеса, полагая, что сокращение ставки налога будет стимулировать инвестиции в производство. В обоих случаях эксперты искали *объективные* аргументы в защиту своей позиции. В то же время различные рекомендации экспертов политикам могут быть вызваны причинами чисто *субъективного характера*: наличием у них несовпадающих мировоззренческих ценностей, принадлежностью к различным политическим партиям, а иногда даже к криминальному капиталу. Однако в целом цель работы экономиста – выработка не индивидуальной, а социальной и общегосударственной политики.

1.1.4. Экономическая политика и экономические цели

Экономическая политика (economic policy) – это целенаправленная система мероприятий государства в области производства, распределения, обмена и потребления благ. Она призвана отражать интересы общества, всех его социальных групп и направлена на укрепление национальной экономики.

В основе экономической политики лежит экономическая стратегия государства, т. е. искусство управлять экономикой, для достижения своих экономических целей.

Между политикой и экономикой существует тесное взаимодействие. Экономика проявляется в политике, что позволило В.И. Ленину заметить: «Политика есть концентрированное выражение экономики»².

В то же время экономическая политика не может не иметь первенства над экономикой, т. к. без правильного политического подхода экономика обречена на провал.

Экономическая политика занимается нахождением вариантов достижения экономических целей как на макро-, так и на микроуровне.

Содержанием экономической политики (достижения це-

² Ленин В.И. Еще раз о профсоюзах. Полн. собр. соч. – Т. 42. – С. 278–279.

лей) правительства *на макроуровне* является:

- стремление к полной занятости населения (борьба с безработицей);
- обеспечение стабильности цен (борьба с инфляцией);
- достижение экономического роста и равновесия платежного баланса;
- проведение разумной фискальной политики (изменение налоговых ставок и государственных расходов);
- обеспечение оптимальной кредитно-денежной политики (контроль над денежной массой и процентными ставками);
- управление валютным курсом.

На более конкретном уровне к ним добавляются мероприятия, направленные на стимулирование инвестиций в промышленность, в исследования и разработку, поощрение предпринимательства и защиту интересов потребителей.

Содержанием экономической политики правительства *на макроуровне* является эффективное использование ограниченных ресурсов.

В реальной жизни одновременное достижение всех этих целей практически невозможно, поэтому необходимо выделение *приоритетов*, которые зависят от *идеологии* правительства. Правительство, придерживающееся *левой* идеологии, положительно относится к расширению государственной собственности и к усиленному вмешательству государства в экономику. Правительство, придерживающееся *пра-*

вой идеологии, положительно относится к ограничению государственной собственности и к минимальному вмешательству государства в экономику. Поскольку экономические цели у правительств правой и левой ориентации различны, постольку и *ценностные суждения* по принципиальным проблемам развития общества у них расходятся.

Ценностные суждения (value judgment) – это суждения о том, что желательно или нежелательно, что правильно или справедливо и что неправильно или несправедливо.

Это касается таких, например, вопросов, как распределение доходов между людьми, когда разные правительства выражают желание помочь одним группам населения за счет других. Кроме того, правительства придерживаются разных оценочных суждений относительно приоритетов, которые они отдают национальной обороне, безопасности и охране порядка, защите окружающей среды и многим другим неэкономическим вопросам. Осуществление задач экономической политики может привести к изменению экономической системы страны. Именно поэтому и политики, и их советники-экономисты должны крайне взвешенно относиться к своим решениям. Дж. М. Кейнс по этому поводу заметил: «Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности, именно они и правят миром»³.

³ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег/ Перевод с англ. –

1.1.5. Экономические интересы

Экономическая политика правительства определяется его экономическими интересами.

В *политэкономии* интересы рассматриваются в качестве категории, в которой проявляются производственные отношения между отдельными участниками общественного производства (индивидами, их группами, классовыми общностями). Интересы подразделяются на всеобщие, коллективные и личные.

Всеобщие интересы складываются как интересы всего общества, как необходимость удовлетворения его совокупных потребностей (стадионы, госпитали, школы и т. п.).

Коллективные интересы выражают необходимость удовлетворения материальных потребностей групп людей, объединенных одинаковым положением в системе общественного производства (заводской клуб, профсоюзная здравница и т. д.).

Личные интересы выражают необходимость удовлетворения материальных нужд отдельного человека и определяют социально-экономическими условиями его жизни.

Необходимость реализации экономических интересов является стимулом к труду, двигателем экономической жизни, что отражено в известном положении Гегеля: «Интересы

двигают жизнью народов». Чтобы интересы были удовлетворены, хозяйственная деятельность людей должна протекать в соответствии с экономическими законами, и выражается в следующей причинно-следственной связи: экономические законы – экономические потребности – экономические интересы – хозяйственная деятельность. Как все звенья данной цепи, экономические интересы – *объективное* явление.

В *экономиксе* экономические интересы трактуются с субъективных позиций, в качестве элемента сознания людей. При этом движущей силой экономики считаются не общественные, а *личные* интересы, через осуществление которых достигается общее равновесие в обществе. Каждый из хозяйствующих субъектов стремится делать то, что ему выгодно. Предприниматели ставят своей целью максимизировать прибыль или – как вариант – минимизировать убытки, владельцы материальных ресурсов пытаются установить на них высокую цену, владельцы своей рабочей силы хотят получить за нее высокую заработную плату. В свою очередь потребители стремятся приобрести товары по самой низкой цене. Следовательно, мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

Интересы *общества* (public interest) рассматриваются как своего рода точка отсчета, чтобы определить, является ли политика, проводимая всеми участниками хозяйственной

деятельности «плохой» или «хорошей» в плане воздействия на экономическую эффективность и на потребителя. Например, если фирма устанавливает на продукт цену, которая приносит только «справедливую» прибыль, т. е. прибыль, достаточную для обеспечения эффективного предложения этого продукта, то эта фирма действует в интересах общества. Напротив, если фирма увеличивает свой доход за счет потребителя, назначая завышенную цену, то это противоречит интересам общества. На практике, однако, оценивать эти данные трудно. К примеру, низкая цена может быть результатом консервативной ценовой политики фирмы. Напротив, возможны объективные причины для высокой цены. В этом случае, чтобы найти «компромиссный» критерий, используется «Модель компромисса Уильямсона» (Williamson trade off model). Модель предполагает проведение анализа после слияния неэффективных фирм и оценивает его возможные последствия как для фирмы, так и для общества в целом. Результатом может стать: либо обоюдная выгода в виде снижения затрат; либо ущерб для общества в виде повышения цен; либо ущерб для отрасли в виде потери ее конкурентности, если в ходе слияния фирма приобрела в отрасли монопольную власть. В последнем случае в работу вступает Комиссия по монополиям и слияниям, в задачу которой входит установить, что именно принесло вред интересам общества в каждом конкретном случае. Работу такого рода Комиссий затрудняет отсутствие четкой трактовки понятия «интересы

общества».

1.2. Назначение экономической теории

Предметом интереса экономистов всегда остается исследование путей *рационального* хозяйствования, которые должны привести к росту *богатства* общества.

На разных ступенях жизни общества рационализация хозяйства осуществляется разными методами, далеко не всегда гуманными по отношению к трудящемуся человеку.

В период примитивной техники и неквалифицированного труда повышение эффективности производства могло быть достигнуто лишь за счет откровенного усиления эксплуатации, расточительного отношения как к трудовым, так и к природным ресурсам.

В этих условиях марксистская политическая экономия свое назначение видела в защите прав трудящегося человека, а предметом своих исследований провозгласила анализ характера экономических отношений между трудом и капиталом, анализ производственных отношений.

По мере распространения НТП значительно улучшились условия труда, увеличилось накопленное обществом богатство и доля в нем людей труда.

Однако у общества появились новые трудности, связанные с истощением природных ресурсов и с возрастающими запросами потребителей.

Носители этих идей предмет своих исследований стали ориентировать на проблемы эффективного хозяйствования в мире ограниченных ресурсов.

Вслед за П. Самуэльсоном они полагали, что экономическая теория – это дисциплина, изучающая, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает три вопроса: **что** производить? **как** производить? **для кого** производить?

В командной экономике все эти вопросы решают центральные органы управления. В рыночной экономике за правительством закрепляется обязанность принимать участие лишь в решении третьей задачи путем составления и реализации социальных программ и перераспределения доходов. Все остальные вопросы разрешаются с помощью рынка. Фирмы производят те товары, которые приносят наибольший доход. Этим решается вопрос, *что* производить. Используют те технологии, которые обеспечивают наименьшие затраты, этим решается вопрос, *как* производить. Население соотносит свои покупки с ценами товаров и со своими доходами, этим решается вопрос, *для кого* производить.

В экономической теории внимание акцентируется не на том, что производить, а на том, что потреблять. В пользу такой постановки вопроса существует ряд аргументов. Известно, что для производителя целью является получение прибыли. В этих условиях целесообразно производить лишь такой товар, который может быть продан на рынке по це-

не, превышающей издержки на производство этого товара. Здесь-то и происходит обращение производителя к потребителю, как к высшей инстанции, оценивающей работу производителя. Если потребитель отдал деньги за товар в размере, превышающем издержки, то производитель получит прибыль. Конечно, отдельный потребитель не может вынести приговор производителю. Успех или провал производителя зависит от суммарного поведения всех потребителей. Такое явление называется **суверенитет потребителя** (франц. – *souverain* – носитель верховной власти). Суверенитет потребителя состоит в его способности воздействовать на производителя. В обществе, где отсутствует дефицит товаров, суверенитет потребителя приобретает особую актуальность, а тон дальнейшему развитию производства задают не производители, а потребители. Поэтому *в экономической теории фундаментальной категорией становится поведение потребителя, а не производителя.*

Необходимым условием суверенитета потребителя является **свобода потребительского выбора**. Однако она может быть ограничена рядом мер:

- введением карточной системы, т. е. нормированием потребления товаров в периоды войн, голода и других неурядиц;
- законодательным запрещением производства и потребления вредных товаров (наркотики, алкоголь, табак);
- стимулированием потребления полезных товаров и

услуг (книги, театр, музыка). Подобного рода ограничения свободы потребительского выбора существуют в любом обществе. Такое ограничение оправдано лишь как временное средство в чрезвычайных ситуациях или как вынужденная мера по защите от очевидного зла. В том же случае, если ограничение свободы выбора является составной частью претворения на практике уравнительных теорий, результатом этого ограничения может стать разрыв связи потребителя и производителя.

Назначение экономической теории в том, чтобы предупредить общество, что ограничение свободы выбора – опасное оружие, пользоваться которым следует очень осторожно и в чрезвычайных ситуациях.

Свобода потребительского выбора связана с еще одной важной проблемой. С *альтернативным использованием* благ. Чтобы получить какую-то необходимую человеку вещь, ему обычно приходится отказаться от другой, не менее ценной. Принятие решения требует противопоставления одной цели другой.

В равной мере данное положение относится и к отдельно-му человеку, и к обществу в целом. Классическим примером тому является дилемма: что важнее для общества «пушки или масло»? Чем больше общество тратит на национальную оборону (пушки), тем меньше ресурсов оно направляет на повышение уровня жизни (масло).

Советы по оптимальному решению этого вопроса должны

дать экономисты-эксперты. Выбор решения – за политиками.

Другая задача, которую приходится решать экономической теории – выбор между эффективностью и равенством.

Эффективность есть получение обществом максимума возможных благ от использования его ограниченных ресурсов.

Равенство означает, что полученные блага справедливо распределяются между членами общества.

Заметим, что справедливое распределение не тождественно равенству доходов.

Другими словами, эффективность – экономический пирог, а равенство – способ его нарезки на части. Иногда, когда политика государства изменяется, эффективность и равенство встречаются в конфликт. Дело в том, что рыночная экономика автоматически не обеспечивает справедливое распределение экономических благ, и не гарантирует всем членам общества достаточное количество пищи и одежды. На достижение более справедливого распределения экономических благ направляются правительственные программы, такие, как социальная помощь, взимание подоходного налога, и др. Однако, утверждение о том, что государство *имеет возможность* улучшить рыночную ситуацию, не означает, что оно *воспользуется ею* в случае необходимости. Одно из назначений экономической теории – помочь оценить, когда политика правительства направлена на достижение эффектив-

ности и равенства, а в каких случаях – на решение других задач.

Три подхода к понятию справедливости: рыночный, утилитарный и эгалитарный содержатся в главе 12.

1.3. Роль экономической теории в период глобализации мирового хозяйства и формирования в России рыночной хозяйственной системы

Помимо общественных и личных интересов в круг проблем экономической теории включается ныне исследование такого понятия, как «национальные интересы». Создание *концепции национальных интересов* в сочетании с общемировыми особенно актуально для стран с переходной экономикой, вступающих в мировой рынок под девизом *глобализации* мирового хозяйства.

Что же такое глобализация?

В экономическом аспекте содержание глобализации сводится к возрастающему взаимодействию между странами: когда рынки товаров, капитала, труда становятся все более взаимосвязанными; происходит огромное увеличение масштабов мировой торговли, валютных потоков, движения ка-

питала, обмена технологиями, информацией и т. д. Близким понятием является «интернационализация хозяйственной жизни», но глобализация – высший этап интернационализации, когда якобы будет обеспечено гармоничное сочетание интересов развитых и развивающихся, богатых и бедных стран, достаточно устойчивое развитие всей глобальной системы и восстановлено равновесие между обществом и природной средой.

Однако такой подход представляется несколько идеализированным. Существует иное мнение экономистов, считающих, что реальная тенденция мировой экономики заключается прежде всего в завоевании мирового хозяйства подконтрольными олигархам транснациональными корпорациями и международными финансовыми конгломератами, причем в своих корыстных интересах, а отнюдь не в интересах абстрактного «глобализирующегося» общества.

Различные варианты идеи «глобализации мира» предполагают стирание национальных границ, интересов и различий народов.

Получается, что включение в «глобализирующееся мировое сообщество», например, стран Африки, Китая, Индии, России и многих других государств возможно только после предварительного освобождения их народов от накопленных веками духовных и культурных ценностей. Поэтому идея «глобализирующегося мира» может создать условия для возникновения дополнительных международных конфликтов.

Примером может служить ситуация, когда предоставление финансовой и других видов помощи странам с переходной экономикой увязывается с проведением в них жестких правительственных мер по реструктуризации финансового и корпоративного секторов, реформой государственного сектора и преобразованиями в социальной сфере.

Большую опасность для стран с переходной экономикой в условиях глобализации мирового хозяйства представляют следующие явления:

- 1) процесс сокращения национальных интеллектуальных ресурсов;
- 2) принятие болезненных социальных мер, связанных с пенсионной реформой;
- 3) ухудшение условий жизни и снижение реальных доходов населения;
- 4) глубокое имущественное расслоение населения;
- 5) усиление влияния моральных пороков западного образца с ослаблением национальной культурной традиции.

Однако негативные стороны глобализации не означают, что национальным экономикам следует отгородиться от мира стеной и проводить политику автаркии. Задача состоит в другом: войти в мировое сообщество с четкой концепцией и строгим соблюдением национальных интересов.

Глава 2

Материальные потребности и экономические ресурсы общества. Теория производства

Назначение данной главы состоит в том, чтобы:

- познакомить читателя с естественными и социальными условиями жизни;
- рассмотреть условия функционирования производства;
- выяснить, каким образом решается проблема удовлетворения растущих потребностей на базе ограниченных ресурсов;
- показать, что концепция ограниченности ресурсов и обусловленная этим необходимость выбора является краеугольным камнем современной экономической теории.

2.1. Естественные и социальные условия жизни. Рост потребностей и ограниченность ресурсов, закон редкости

Деятельность людей осуществляется в определенных условиях, или средах. Главными из них являются две: социальная (общественная) и естественная (географическая).

Социальную среду жизни людей образуют:

- 1) отношения собственности,
- 2) социальное устройство общества.

1. Отношения собственности по-разному влияют на деловую активность. Общественная «ничейная» собственность не стимулирует активную хозяйственную деятельность. Частная собственность, напротив, побуждает к инициативному, более результативному труду. Однако с точки зрения социальной она не во всем хороша. То, что попадает в руки одних, становится недоступным другим. Растет имущественное расслоение общества, которое часто приводит к социальной напряженности.

С целью создания благоприятной социальной среды государство часть благ должно оставлять общедоступными: природные богатства, леса, парки, зоны отдыха, заповедники, общественный транспорт, водные ресурсы и т. п.

2. Социальное устройство общества основано на социальном законодательстве. От социального законодательства зависит состояние в стране социального страхования, предполагающего выплату пенсий, пособий, обслуживание инвалидов, стариков, больных и других категорий нетрудоспособного населения. Об уровне социальной среды общества судят по таким показателям, как жилищно-коммунальные и бытовые условия жизни и труда, возможности для использования свободного времени, уровень здравоохранения, образования, культуры и т. п.

К естественной среде относятся разного рода ресурсы и

иные условия жизни.

Ресурсы – это факторы, используемые для производства экономических благ.

1. Важнейшим элементом естественной среды являются **трудовые ресурсы**. В развитых странах Запада *экономически активное население* составляет 70 % всех трудовых ресурсов, в развивающихся – 45–55 %. Важно учитывать и соотношение между трудоспособной частью населения и неработающими. Его называют *демографической нагрузкой*. В среднем в мире (в т. ч. и в России) 100 трудоспособных обеспечивают своим заработком 70 детей и пенсионеров.

2. Особым видом человеческих ресурсов является **предпринимательская способность**. Под предпринимательством понимается способность человека наиболее эффективно использовать все другие факторы производства.

3. **Инвестиционные ресурсы** охватывают все производственные средства производства, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю (здания, сооружения, оборудование и т. п.). Процесс производства и накопления средств производства называется инвестированием.

4. **Природные ресурсы** – это дары природы. В мире лишь три государства – Россия, США и Китай имеют практически все известные виды природных ресурсов. Большинство стран осуществляет свою экономическую деятельность в условиях естественной ограниченности ресурсов. Природ-

ные ресурсы, разведанные и добытые, становятся *сырьем* для разнообразных отраслей материального производства. В свою очередь сырьевые материалы, вовлеченные в общественное производство и многократно в нем преобразованные, превращаются в экономические ресурсы. Естественную ограниченность ресурсов следует отличать от экономической редкости. Редкость ресурсов с точки зрения экономистов заключается в том, что все имеющиеся в распоряжении любого общества ресурсы всегда недостаточны для полного удовлетворения всех потребностей людей. Ограниченность – это не заданное природой свойство ресурсов, а скорее, отношения между людьми по поводу ресурсов. К примеру, если экономисты говорят об ограниченности земли как фактора производства, то речь идет не об ограниченности квадратных километров площади, на которых осуществляется жизнедеятельность общества, а о том, что общество не может, даже используя всю имеющуюся землю, произвести столько потребительских благ, чтобы удовлетворить все человеческие потребности.

Редкость – это ситуация, когда запасы некоторого блага меньше потребностей в нем.

В отличие от ограниченности (конечности) редкость блага является относительной категорией, поскольку предполагает сравнение величины запасов блага с величиной потребности в них. Если запасы блага превышают потребности в них, то у общества нет стимула к их наращиванию и поддер-

жанию. Поэтому запасы будут истощаться до тех пор, пока они не станут редкими. Тогда деятельность, направленная на пополнение запасов этого блага, станет экономически целесообразной.

2.2. Экономические ограничения. Граница производственных возможностей

Поскольку блага редки, неизбежной становится конкуренция за их использование.

Содержанием борьбы является выбор направлений использования ограниченных ресурсов. Если ресурс используется в производстве какого-либо определенного товара, то он «потерян» для других товаров, в производстве которых он мог бы участвовать. Например, если участок земли занят под АЭС, это означает, что на этом участке не выращивается свекла, не построен стадион и т. д. Значит, экономика постоянно сталкивается с необходимостью выбора между альтернативами: увеличение выпуска одних товаров означает сокращение выпуска других.

Проиллюстрировать эффект выбора можно с помощью *кривой производственных возможностей*.

Предположим, что экономика производит не бесчисленное количество товаров и услуг, а лишь два продукта – масло и роботы. Масло символизирует *потребительские товары*, роботы – *средства производства*.

Будем исходить из того, что если все население страны станет производить масло, то оно получит 15 000 тонн. Если же – роботы, то будет выпущено 6000 штук. Конечно, роботы и масло могут производиться и одновременно.

Так как ресурсы ограничены, то при росте производства роботов, придется сократить количество масла и наоборот. Это можно выразить и в табл. 2.1, и на графике (рис. 2.1).

Таблица 2.1

Шкала производственных возможностей

Вариант	Масло (тонн)	Роботы (штук)
1	15000	0
2	12000	2000
3	10000	3000
4	6000	5000
5	3000	5500
6	0	6000

График показывает максимально возможное производство роботов и масла. Например, в точке С при производстве 10 000 тонн масла можно также произвести 3000 роботов. Если потребуются увеличить производство роботов до 5000 (точка D), производство масла придется сократить до 6000 тонн. Это означает, что производство 2000 дополнительных роботов (3000 до 5000) заставит отказаться от производства 4000 тонн масла (с 10 000 до 6000).

В данном примере правительство страны сделало выбор: пожертвовало маслом ради роботов. Масло трансформировалось в роботы. Поэтому кривая производственных возможностей *AE* называется *кривой трансформации*.

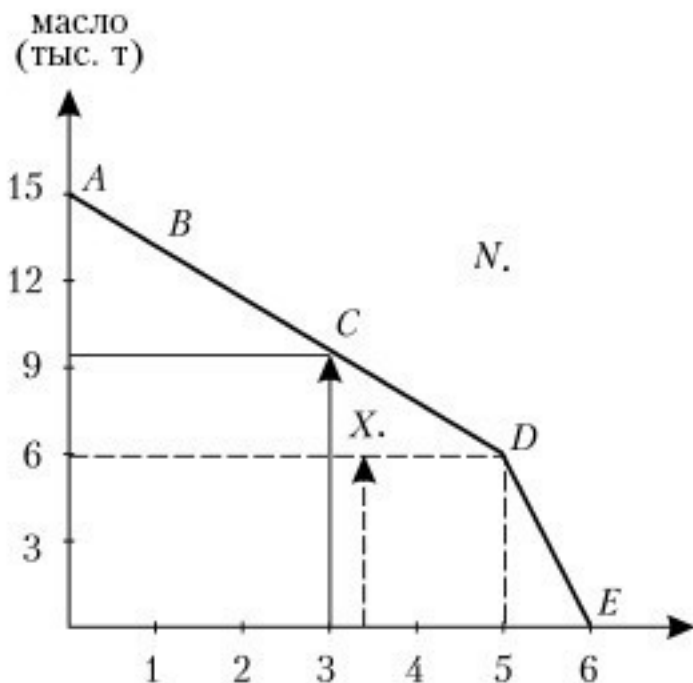


Рис. 2.1. График производственных возможностей

Предполагается, что в данной ситуации полностью использовались все ресурсы экономики. Она функционировала на границе своих производственных возможностей и была эффективна.

Если же допустить, что в стране безработица, а значит, недоиспользуется такой фактор, как труд, то экономика будет находиться не *на кривой* трансформации, а где-то *внутри* кривой – в точке «X». Это свидетельствует о неудачном использовании ресурсов и неэффективности экономики.

Производство же на основе выбора точки «N» вообще неосуществимо, т. к. эта точка лежит за границей производственных возможностей экономической системы.

Данный пример иллюстрирует концепцию альтернативной стоимости (англ. *opportuniti cost*).

Альтернативная стоимость – это цена, измеряемая через другую вещь, которую нужно отдать взамен.

Выбор правительства стал альтернативным для одних товаров в ущерб другим.

В рассматриваемом случае альтернативной стоимостью потребления населения будет передовая промышленная технология.

Вернемся к нашему примеру.

Ресурсы, с помощью которых производится масло, неполностью пригодны для производства альтернативного продукта – роботов. Когда правительство пытается увеличить производство роботов, ему приходится малопригодные для это-

го «масляные» ресурсы насильственно «втискивать» в промышленность, производящую роботы.

Сначала из «масляных» выбираются наиболее производительные для производства роботов ресурсы. Эти ресурсы постепенно иссякают, и для производства «собственного» продукта – масла – их становится все меньше. Чтобы получить больше масла, теперь требуется использовать и те ресурсы, производительность которых в производстве роботов выше, чем в производстве масла и т. д. Эта низкая взаимозаменяемость ресурсов, а следовательно, необходимость увеличивать их количество при переключении с производства одного продукта для получения все большего количества альтернативного продукта составляет экономический смысл закона возрастания дополнительных затрат, которые выражены не в деньгах, а в натуре (в ресурсах).

Вывод: Каждое общество сталкивается с одной и той же проблемой – ограниченности ресурсов, т. е. своих возможностей.

А как обстоит дело с потребностями?

Потребность – это нужда личности или общества в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности или развития.

В марксистской теории обычно выделяют три группы потребностей: материальные, духовные, социальные.

На первом плане всегда стоит удовлетворение *материальных потребностей* – в пище, одежде, жилье и пр. Материаль-

ные потребности могут удовлетворяться как товарами, так и услугами (ремонт автомобиля, консультация юриста или врача и т. п.).

Духовные потребности удовлетворяются в занятиях наукой, искусством, в получении образования, в нравственном совершенствовании и пр. В широком смысле к духовной пище относятся все виды информации, которые получает человек.

По мере развития общества растут возможности расширения и удовлетворения *социальных потребностей*, таких, которые связаны с участием в различных формах общественной и коллективной деятельности. Они могут быть и материальными и духовными, но главное в них то, что они носят общественный характер и обусловлены необходимостью многих людей жить и сотрудничать вместе.

В западной литературе наибольшее распространение получила теория американского экономиста А. Маслоу, согласно которой все потребности располагаются в восходящем порядке от «низших» материальных до «высших» духовных:

- 1) физиологические (еда, питье и т. д.);
 - 2) в безопасности (защита от боли, страха и т. д.);
 - 3) в социальных связях (любовь, участие в группах по интересам);
 - 4) самоуважение (достижение цели, признания);
 - 5) в самоактуализации (реализация способностей и т. д.).
- Согласно А Маслоу, первые две группы потребностей от-

носятся к низшему порядку, две последние – к высшему. До тех пор, пока не удовлетворены потребности низшего порядка, не действуют потребности высшего порядка.

Степень удовлетворения потребностей определяется уровнем развития двух сфер: к первой относится материальное производство, ко второй – нематериальное.

В сфере материального производства создаются вещественные ценности (промышленность, сельское хозяйство, строительство и др.) и оказываются материальные услуги (транспорт, торговля, бытовое обслуживание и т. д.).

В непроизводственной сфере создаются духовные, нравственные и иные ценности и оказываются аналогичные услуги (образование, культура и др.).

Обе сферы находятся в состоянии постоянного взаимодействия, которое в современных условиях резко усилилось. Так, высокий уровень развития материального производства в ряде стран позволил им использовать в нематериальном производстве большую часть (50–70 %) всех работающих в стране. В свою очередь достижения в сфере нематериального производства в виде научных открытий, технических изобретений оказывают сильное воздействие на развитие производственной сферы.

Выводы:

1. Потребности общества (индивидов и институтов) *безграничны*, полностью не утолимы.
2. Ресурсы общества, необходимые для производства то-

варов и услуг, ограничены или редки.

3. Это противоречие разрешается путем выбора товаров и услуг, которые необходимо произвести, и тех, от которых в определенных условиях следует отказаться.

Источником удовлетворения потребностей является БЛАГО. Разные авторы по-разному его определяют. Одни из них ограничивают понимание блага вещами и предметами. Другие относят к благам не только продукты труда, но и плоды природы. Наиболее распространенным является мнение, определяющее благо как любой положительный эффект.

Благо – это любая полезность (предмет, явление, продукт труда), удовлетворяющая определенную человеческую потребность.

В экономической литературе имеется сложная система классификации благ. В зависимости от критериев, положенных в ее основу, блага подразделяются на:

- материальные и нематериальные;
- экономические и неэкономические;
- общественные и необщественные;
- настоящие и будущие;
- прямые и косвенные;
- долговременные и краткосрочные и т. д.

Важнейшими являются первые три группы. Рассмотрим их.

Материальные блага – это дары природы (климат, земля, воздух), продукты производства (здания, машины, про-

дукты питания).

Нематериальные блага – это блага, воздействующие на развитие способностей человека: здравоохранение, искусство, театр, музей, образование. Нематериальные блага подразделяются на две группы:

– *внутренние* – блага, данные человеку природой, которые он сам в себе развивает (музыкальный слух – музицирование, голос – пение);

– *внешние* – это то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (деловые связи, протекция и т. д.).

В основе деления благ на экономические и неэкономические лежит соотношение между потребностью в благах и доступным для распоряжения ими количеством благ.

К экономическим благам относятся те, которые являются объектом или результатом экономической деятельности, т. е. которые можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с потребностями. Это явления связано с редкостью ресурсов.

Неэкономические блага (даровые блага) предоставляются природой без усилий человека (воздух, вода и т. д.). Эти блага существуют в природе «свободно», в количестве, достаточном для полного и постоянного удовлетворения потребностей человека.

К общественным благам относится национальная оборона, охрана общественного порядка, радиопередачи, прогнозы, уличное освещение, маяки. Результаты фундамен-

тальных научных исследований и многое другое. Общественные блага отличаются от необщественных следующими двумя характеристиками. Первая. Отсутствие соперничества в потреблении общественных благ. Потребление такого блага каким-либо потребителем не уменьшает количества этого блага для других. Например, прослушивание радиопередачи одним слушателем не лишает такой же возможности других.

Вторая. Невозможность воспрепятствовать потреблению общественных благ. Например, невозможно запретить использовать свет маяка одними кораблями в угоду другим.

Особое место среди благ, необходимых человеку, роль которых возрастает, занимают услуги.

Услуги – это целесообразная деятельность человека, результат, который имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека.

Специфика услуги заключается в том, что она не имеет вещественной формы, но является результатом деятельности человека, имеющим полезный эффект (торговля, банно-прачечное хозяйство, ремонтные работы и т. п.).

2.3. Основы общественного производства

В основе жизни человека и общества лежит хозяйственная деятельность, производство.

Производство – это процесс, в котором люди, воздей-

ствуя на вещество природы, производят материальные и духовные блага.

Производство осуществляется благодаря взаимодействию трех элементов: труда человека, предмета труда и средств труда. Их принято называть *простыми моментами процесса труда*.

Труд – это целесообразная деятельность людей по созданию материальных и духовных благ и услуг.

Предмет труда – это то, на что воздействует человек своим трудом в целях создания готового продукта.

Средства труда – это орудия, при помощи которых человек воздействует на предмет труда.

Предметы и средства труда, необходимые для создания какого-либо товара, образуют *средства производства*.

Производство благ отражает, во-первых, взаимодействие человека и природы, во-вторых, взаимодействие людей между собой в процессе их хозяйственной деятельности. Первый тип взаимосвязи принято называть производительными силами, второй – экономическими отношениями.

Производительные силы – это средства производства и рабочая сила в тесном взаимодействии.

Научно-техническая революция их существенно преобразует. Так, средства производства обогащаются информатикой, электронно-вычислительной и компьютерной техникой. Происходят качественные изменения и со стороны труда: появляется его научная организация, повышается квалифика-

ционный и интеллектуальный уровень работников, увеличивается роль и значимость предпринимательских способностей человека.

Экономические отношения – это отношения между людьми, возникающие в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг.

Характер экономических отношений определяется формой собственности на средства производства.

Они включают в себя, во-первых, производственные отношения, т. е. те, которые распространяются только на сферу производства, и, во-вторых, отношения, которые складываются в непродовольственной сфере.

По структуре экономические отношения подразделяются на организационно-экономические и социально-экономические.

Организационно-экономические отношения складываются по поводу того, как организовано производство, распределение и обмен произведенного продукта. Формами организации являются: разделение труда, кооперация труда, концентрация производства (укрупнение фирм за счет накопления капитала), его централизация (объединение многих хозяйственных единиц в единое целое) и др.

Социально-экономические отношения складываются между людьми по поводу условий производства, определяемых формами собственности на средства производства.

От формы собственности зависит главное: социально-экономическое содержание отношений производства, распределения, обмена и потребления. Развитие этих отношений всегда осуществляется в интересах собственников.

Результатом хозяйственной деятельности людей в течение года является общественный продукт. В своем движении он проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление.

Производство есть процесс создания полезного продукта. Это исходная стадия. По поводу его места в движении общественного продукта существуют разные позиции экономистов. Одни считают, что эта стадия имеет решающее значение, ибо если не созданы материальные и духовные блага, то нечего распределять, обменивать и потреблять.

По мнению других, экономика появляется лишь тогда, когда возникает обмен, поэтому именно обмен и распределение выступают решающими факторами.

С сожалением приходится констатировать, что укореняющаяся в массовом сознании второстепенность производства наносит колоссальный ущерб экономике современной России. На наших глазах с катастрофической скоростью снижается роль, значение и престижность производительного труда, а, значит, и созидательной деятельности общества в целом.

Распределение означает определение доли каждого человека в произведенном продукте.

Обмен – это процесс, во время которого одни продукты обмениваются на другие. Распределение и обмен органично связаны с производством, они являются звеньями одной цепи. Распределение и обмен опосредствуют связь между производством и потреблением.

Потребление представляет собой использование созданных благ для удовлетворения человеческих потребностей. Потребление является заключительной фазой использования продукта.

Потребление может быть производственным и непроизводственным. Производственное потребление означает использование в производственном процессе средств производства и рабочей силы.

Непроизводственное потребление выступает как личное и общественное.

Личное потребление – это удовлетворение потребностей людей в пище, одежде, образовании, отдыхе и т. д.

Общественное – удовлетворение потребностей общества в науке, образовании, культуре, управлении, обороне и т. д.

Взаимозависимость производства и потребления заслуживает особого внимания. Процесс производства предполагает процесс потребления. Более того, производство – это не только процесс создания благ и услуг, но и процесс потребления их как факторов. Например, токарные станки как результат станкостроительного производства потребляются (используются) в последующем производственном процессе,

скажем, на деревообрабатывающем комбинате.

Как любой процесс, производство имеет начало и конец. В самом начале производственного процесса имеются, с одной стороны, необходимые ресурсы, с другой – готовый продукт, как цель производства. В процессе производства определенными порциями расходуются ресурсы и такими же порциями прирастает продукт. В конце процесса производства все израсходованные ресурсы превращаются в готовый продукт. Процесс производства заканчивается, начинается процесс потребления. Потребление произведенного продукта так же, как и его производство, – это процесс, который тоже имеет начало и конец. В начале процесса потребления на одной стороне имеется готовый продукт, который является материалом для потребления. На другой стороне – неудовлетворенная потребность в этом продукте. В процессе потребления эти два начала взаимодействуют: потребляются порции продукта и по мере их потребления потребность из состояния неудовлетворенной переходит в удовлетворенную. Результатом процесса потребления является не просто удовлетворенная потребность, но одновременно произведенный ресурс для начала нового акта производства. Но производство и потребление не являются замкнутым в себе процессом. Они связаны с природой и ее запасами. Люди постоянно берут для производства вещества природы и выбрасывают обратно отходы потребления. На этом этапе возникает не только экономическая, но и глобальная экологическая проблема, пути

решения которой пока только намечаются.

Когда продукты потребляют, их «разрушают». Значит, их необходимо вновь и вновь производить, т. е. воспроизводить.

Воспроизводство – это повторение процесса производства.

Различают простое и расширенное воспроизводство. Под *простым* понимается повторение процесса производства в прежних масштабах. Под *расширенным* – возобновление во все увеличивающихся размерах.

Все четыре стадии движения общественного продукта тесно связаны между собой и образуют *общественное производство*.

Важнейшим показателем функционирования общественного производства является его эффективность. Она определяется отношением результатов производства к его затратам.

2.4. Факторы производства, их взаимодействие и комбинация

Исходным моментом экономической деятельности людей является производство, предполагающее взаимодействие различных факторов. В экономике факторы производства (лат. *factor* – делающий) – это все то, что, участвуя в производственном процессе, производит товары и услуги.

Существуют разные подходы в определении факторов и их классификации.

Классическая школа выделяет три основные группы: труд, земля, капитал.

Труд – это процесс расходования человеком его физической, интеллектуальной и духовной энергии.

Каждый человек обладает рабочей силой, или способностью к труду. Труд представляет собой потребление рабочей силы.

В любом обществе существует принуждение к труду. На ранних стадиях оно носило *внеэкономический* характер, т. е. основывалось на личной зависимости работника от хозяина. *Экономическое* принуждение связано с категорией наемного труда. Для возникновения наемного труда необходимы два условия: обладание личной свободой (отсутствие рабовладельческой или крепостнической зависимости) и отсутствие собственности на средства производства, т. е. возможности начать свой бизнес. В этих условиях человек вынужден наниматься на работу. Главным мотивом труда при этом является желание получить материальное вознаграждение.

Труд в течение рабочего дня можно разделить на необходимый и прибавочный.

Необходимым является тот труд, который рабочий затрачивает, чтобы произвести продукцию, необходимую для жизни его и его семьи. Производимый в это время продукт называется необходимым и оплачивается рабочему.

Прибавочный труд – это труд, затраченный сверх необходимого. Продукт, производимый прибавочным трудом, называется прибавочным и не оплачивается.

Деление труда на необходимый и прибавочный принято только в марксистской теории.

Труд характеризуется интенсивностью и производительностью.

Интенсивность – это напряженность труда, которая определяется степенью расходования рабочей силы в единицу времени.

Интенсивность труда может быть тем выше, чем короче продолжительность рабочего дня. И, наоборот, при увеличении продолжительности рабочего дня интенсивность труда может падать.

Производительность – это результативность труда. Она измеряется количеством продукции, произведенной в единицу времени.

Производительность труда связана не только с трудом, но и с прогрессом техники. При росте производительности труда доля труда, затраченного на производство единицы продукции, падает, а доля средств производства относительно труда возрастает. Но в целом затраты факторов производства падают.

В отличие от других факторов производства труд имеет особенности. Главная из них состоит в том, что труд неотделим от человека, от его рабочей силы и поэтому имеет со-

циальный и политический аспект. Именно это обстоятельство определяет разные подходы экономистов к его исследованию. Так, в западной экономической литературе труд считается товаром в отличие от марксистской теории, где товаром является не труд, а способность человека к труду, его рабочая сила.

Из этой посылки следует важный вывод: поскольку товаром является не труд, а рабочая сила, то и оплачивается в форме заработной платы не весь продукт труда, а лишь часть его, необходимая для воспроизводства стоимости рабочей силы. Другая часть продукта труда безвозмездно присваивается капиталистом.

В отличие от марксистского классового подхода в западных теориях труд рассматривается в основном с точки зрения его организации и управления им.

Так, некоторые исследователи выделяют ремесленный, технократический, инновационный виды управления трудом, соответствующие доиндустриальному, индустриальному и научно-техническому вариантам экономического роста (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Организация и управление трудом

Тип экономического роста	Управление трудом	
	Материальная основа	Вид управления трудом
Доиндустриальный	Мануфактурное производство	Ремесленный
Индустриальный	Крупное машинное производство	Технократический
Научно-технический	Гибкое производство, ориентированное на нововведения	Инновационный

(Источник: Рыночная экономика. – Т. 2, ч. 1. – М., 1992. – С. 109).

Ремесленное управление характеризуется ручным производством («манус» – рука, «фактура» – производство), наличием разделения труда (например, производство кареты требовало разделить труд между столярами, плотниками и т. д.), подчинением прежде самостоятельного рабочего единой команде и дисциплине.

Технократическое управление предполагает переход от ручного труда к машинному, углубление разделения труда, жесткие формы экономического принуждения, выделение управленческого труда в самостоятельный вид деятельности. В ходе изменения своей материальной базы (совершенствование техники) этот вид управления прошел несколько этапов. Переход к технократическому управле-

нию осуществился в конце XIX и начале XX века и связан с именем Ф. Тейлора.

Тейлоризм включает в себя методы, основанные на хронометраже каждой операции, которую выполняет рабочий. В соответствии с ним устраняются бесполезные движения рабочего и отбираются наиболее совершенные. Эти принципы работы легли в основу «научной организации труда».

Следующий этап технократического управления связан с именем Т. Форда.

Фордизм основан на поточно-конвейерном производстве, которое задает темп работы, снижает издержки, повышает выработку и тем самым – производительность труда.

30—40-е годы XX века отмечены включением в технократическое управление психологических и социальных компонентов: социального обеспечения, установления минимального уровня оплаты труда, оплаты сверхурочных работ, введения техники безопасности и других. В значительной мере это было сделано под влиянием социальных достижений Советского Союза.

В 50—60-е годы в технократическое управление внедряется теория «человеческих отношений», в которой доказывалось, что людям нравится самостоятельность в принятии решений, отсутствие мелочной опеки, уважение к ним и их труду. В соответствии с этим пересматривается режим работы, усиливается зависимость вознаграждения от результата работы, внедряются формы «участия рабочих в прибылях»

и др.

Инновационное управление связано с переходом к новому технологическому способу производства, который потребовал привлечения высококвалифицированного «человеческого ресурса», способного самостоятельно принимать решения, быть лояльным фирме и обеспечивать высокую производительность и качество работы. Методы его применения находятся в состоянии развития.

Вторым фактором производства является **земля**.

Термин **земля** употребляется в широком смысле слова. Он охватывает все полезное, что дано природой: саму землю, водные и лесные ресурсы, полезные ископаемые.

Земля может использоваться в разных целях. Однако в первую очередь имеется в виду ее использование в сельском хозяйстве.

Свойства земли можно разделить на *естественные*, т. е. данные изначально, и созданные *искусственно* благодаря орошению, мелиорации, внесению удобрений и т. п. Это обстоятельство влияет на доход с земли – земельную ренту.

Следующим фактором производства является **капитал**. Наиболее употребимым определением капитала в современной науке является следующее:

Капитал (лат. *capita* – голова) – это созданные людьми средства производства и денежные накопления, используемые в производстве товаров и услуг, с целью получения прибыли.

В период, когда воплощением богатства был скот, символом богатства являлась голова крупного рогатого скота. Этот факт широко используется в литературе и искусстве. К примеру, здание бывшего ассигнационного банка в Санкт-Петербурге (ныне Университет экономики и финансов) его архитектор Кваренги украсил лепниной, изображающей бычьей головы, дабы подчеркнуть богатство банка. В дальнейшем в применении слова «капитал» произошло раздвоение: с одной стороны – «головной, главный», с другой стороны – «богатство».

В разных экономических школах капитал трактуется по-разному. Но главными являются три направления:

- вещественная, или натуралистическая концепция;
- денежная, или монетаристская концепция;
- теория «человеческого капитала».

С точки зрения *натуралистической концепции* капитал – это либо средства производства, либо готовые товары, предназначенные для продажи.

Так, А. Смит трактовал капитал как накопленный запас вещей.

Д. Рикардо считал, что капитал – это средства производства.

В теории А. Маршалла капитал – это вещи, образующие предпосылки производства.

Дж. Б. Кларк, современник А. Маршалла, полагает, что капитал – это запас производительных благ, который наряду

с трудом представляет собой извечное начало производства.

П. Самуэльсон определяет капитал как производственное оборудование крупных фабрик, складов готовой продукции и полуфабрикатов.

Аналогичный подход и у других современных западных экономистов. Так, профессор Колумбийского университета (США) Дьюи к капиталу относит «все, что играет полезную роль в производстве»: средства производства, полезные ископаемые, предметы потребления, рабочую силу и т. д.

С точки зрения *монетаристской теории* капитал – это деньги, приносящие процент.

Абсолютизация денежной формы капитала ведет начало от меркантилизма. Но в XVIII–XIX вв. денежная концепция была оттеснена на второй план интерпретациями капитала классической школой (натуралистическим направлением).

Большое значение в возрождении интереса к кредиту и деньгам в роли капитала имела теория Д.М. Кейнса. В дальнейшем произошла дифференциация среди приверженцев Кейнса. Большинство сторонников монетаризма в настоящее время исходят из того, что капитал – это деньги или их заменители – кредитные деньги. Однако другие связывают капитал с получением дохода.

Теория «человеческого капитала» появилась в 60-е годы XX века в связи с возрастанием роли человеческого фактора в условиях НТР.

Ее разработали представители неоклассического направ-

ления Г. Беккер, Дж. Минцер, Т. Шульц и другие. По их мнению, в производстве взаимодействуют два фактора – «физический капитал», в который включаются средства производства, и «человеческий капитал», к которому относятся приобретенные знания, навыки, энергия. Величина «человеческого капитала» оценивается потенциальным доходом, который он способен приносить.

Иное понимание капитала содержится в *концепции К. Маркса*. Ни деньги, ни средства производства, по его мнению, сами по себе капиталом не являются. Они превращаются в капитал тогда, когда используются для присвоения чужого неоплаченного труда. Маркс писал: «Хлопкопрядильная машина есть машина для прядения хлопка. Только при определенных отношениях она становится капиталом. Выхваченная из этих отношений, она так же не является капиталом, как золото само по себе не является деньгами». Поэтому, во-первых, «капитал – это не вещь, а определенное общественное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер».

Во-вторых, капитал можно понять лишь как постоянное движение всех его элементов. Только находясь в движении, деньги превращаются в капитал.

В-третьих, капитал – это самовозрастающая стоимость, создаваемая наемным рабочим.

Эти три момента характеризуют **сущностное** определе-

ние капитала.

В марксистской теории факторы производства классифицируются несколько иначе: вещественные факторы (средства производства) и личный фактор (рабочая сила). Для марксизма это деление очень важно, так как показывает, что не все факторы создают прибавочную стоимость (прибыль), а только личный фактор – рабочая сила.

Маржиналистская теория выделяет четыре группы факторов: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

В экономической **теории постиндустриального общества** выделяют еще информационный, экологический факторы и время. Однако системообразующими остаются три – труд, земля, капитал. Близким «фактору» понятием является «ресурс». В отечественной литературе эти понятия не нашли точно очерченных областей применения. «Фактор» чаще употребляется, когда говорят об агрегированных земле, капитале и труде. «Ресурс» используется тогда, когда говорят о конкретном станке или работнике.

Ни один из факторов в отдельности не может произвести продукт и принести доход. Поэтому процесс производства представляет собой взаимодействие факторов. Каждого предпринимателя интересует вопрос о том, как достичь такого соотношения факторов, при котором можно получить максимальный выпуск продукции. К примеру, чтобы добиться максимального урожая свеклы, необходимо комби-

нировать количество земельных площадей, отведенных под ее посадку, с затратами труда, уменьшая или увеличивая те или другие.

Математически эта зависимость выражается формулой:

$$y = f(a_1, a_2 \dots a_n),$$

где y – количество произведенной продукции,

f – функция,

$a_1, a_2 \dots a_n$ – факторы производства.

Количество выпускаемой продукции зависит от примененных для ее производства факторов и их комбинации между собой.

Раз возможны различные комбинации факторов, значит, есть вариант, при котором можно достичь их оптимального сочетания.

Следовательно: Производственная функция – это техническое соотношение, отражающее взаимосвязь между совокупными затратами факторов производства и максимальным выпуском продукции.

Как правило, величина факторов не остается постоянной, она изменяется. При этом возможны варианты: либо изменяются все факторы одновременно, либо один из них. Это обстоятельство влияет на доходность: она падает.

Рассмотрим пример.

Допустим, на определенном участке выращивается свекла. Земля как фактор – неизменна. Другой фактор – труд –

изменяется. Предположим, что в данный участок вложили дополнительное количество единиц труда и получили 2 тыс. единиц свеклы.

Можно предположить, что при следующем удвоении количества единиц труда урожай свеклы удвоится и станет равным 4 тыс. единиц. Однако получено лишь 3 тыс. единиц. Если на следующий год мы добавим еще одну дополнительную единицу труда, то получим еще меньший дополнительный урожай свеклы.

Значит: При добавлении постоянному количеству фиксированных затрат равных дополнительных затрат последовательно уменьшается дополнительная продукция. В этом суть закона убывающей доходности.

Однако надо знать, что этот закон вступает в силу только *после* значительных неоднократных вложений дополнительных равных количеств изменяющегося фактора (в данном случае – труда), т. е. закон убывающей доходности «работает» только с определенного момента.

Из рассмотренного примера следует еще один *вывод*: удвоение всех видов затрат (факторов) не удваивает, а просто увеличивает количество выпускаемой продукции. Это явление носит название «возрастание доходности в связи с увеличением масштаба (расширением) производства».

Более подробно этот вопрос рассматривается в главе 8.

Полезно заметить, что данными проблемами интересовался Н.Г. Чернышевский, который писал: «...надобно отыс-

кость, при каком сочетании элементов производства данное количество производительных сил дает наибольший продукт»⁴.

2.5. Кругооборот ресурсов и экономических благ

В реальной экономике имеются два противоположных механизма распределения ресурсов: командная экономика, когда все решения по использованию ресурсов и распределению продуктов принимаются единым центральным органом, и рыночная экономика, когда распределение ресурсов осуществляется независимыми решениями самостоятельных экономических агентов.

Экономические агенты – это производители (фирмы) и потребители (домашние хозяйства).

Как же они взаимодействуют? Основой рыночной экономики является частная собственность вообще и частная собственность на ресурсы в частности. Труд принадлежит носителю труда, земля – землевладельцу, а сами фирмы в конечном счете принадлежат конкретным людям. Каждое домашнее хозяйство является собственником некоторых факторов: почти наверняка труда (работающих членов семьи), а иногда – земли и капитала. Часть этих ресурсов потребляет-

⁴ Чернышевский Н.Г. Очерки по политической экономии (по Миллю) //Избр. эконом. Произведения. – В 3 т. – М., 1949. – Т. 3, ч. 2. – С. 178.

ся в самих домашних хозяйствах, а остальные предлагаются домашними хозяйствами для продажи на рынке. Покупателями этих ресурсов являются фирмы, которые предъявляют спрос на ресурсы, чтобы изготовить из них товары для продажи на другом рынке – рынке товаров, где покупателями являются в свою очередь домашние хозяйства. Модель кругооборота ресурсов и экономических благ представлена на рис. 2.2.

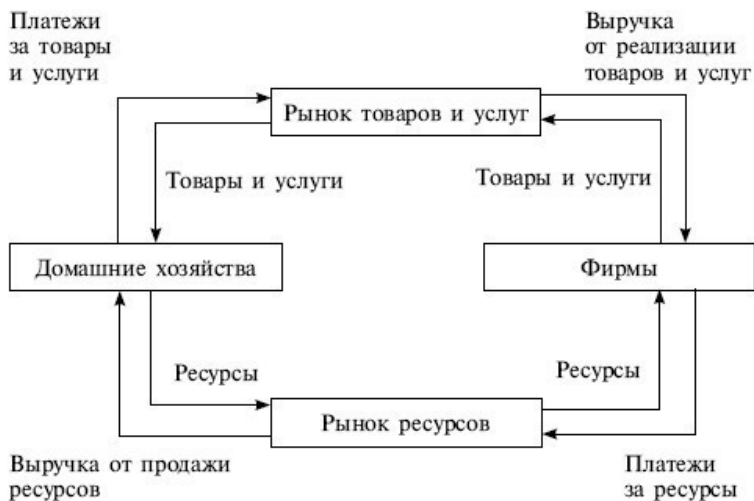


Рис. 2.2. Кругооборот ресурсов и экономических благ

Потребители продают принадлежащие им ресурсы, чтобы

купить на рынке товары и удовлетворить свои потребности. Производители покупают ресурсы, чтобы продать произведенные товары и получить прибыль. Цена на ресурсы, товары и услуги, складывающаяся на рынке, определяет, ЧТО и КАК производить.

Представленная схема функционирования рыночной экономики является упрощенной моделью, которая абстрагируется от многих реальных процессов. За пределами модели остаются два важнейших момента. Во-первых, далеко не все используемые ресурсы предлагаются на рынок домашними хозяйствами. Они поставляют фирмам лишь так называемые первичные ресурсы (например, труд рабочего, землю под строительство). Остальные ресурсы поставляются одним фирмам другими (мебельщики закупают древесину, ткань, гвозди у других фирм и т. д.). Во-вторых, в модели не оставлено места для государства. Даже самое либеральное государство регулирует рынок труда, рынок ресурсов, рынок ценных бумаг и т. п. Так, рынок труда регулируется через установления минимальной заработной платы, максимальной продолжительности рабочего дня и т. д. Регулируется и рынок ресурсов (уголь, нефть и т. д.), т. к. именно на рынке ресурсов определяется основной доход общества.

Глава 3

Экономическая система общества.

Собственность и институты в экономической системе

Если в первой главе рассматривался предмет и объект анализа экономической теории, во второй – естественные и социальные **условия** жизни общества, то в третьей главе исследуется экономическая жизнь общества в рамках определенной экономической системы.

Анализу подвергаются следующие вопросы:

- понятие экономической системы;
- классификация экономических систем, их видов и моделей;
- сущность классического капитализма, смешанной и социально ориентированной экономики;
- сущность и формы собственности;
- трансформация форм собственности.

3.1. Понятие и классификация экономических систем

Понятие «система» относится к числу важнейших научных категорий. Существует множество различных определе-

ний системы. Наиболее распространенным является следующее.

Система – это упорядоченное множество компонентов, находящихся во взаимной связи, зависимости и взаимодействии друг с другом.

Понятие «система» используется при характеристике как природного мира, так и общества. В рамках последнего важное место отводится экономической системе.

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

Функционирование экономической системы нацелено на выполнение таких важнейших экономических задач, как:

- 1) формирование и обеспечение работоспособности экономики;
- 2) координация всех видов экономической деятельности;
- 3) реализация социальных целей.

Экономическая система многофакторна. Среди факторов, влияющих на ее развитие, определяющими являются следующие:

- существующая в стране система мер по принятию хозяйственных решений;
- структура собственности;
- механизмы обеспечения информацией и координацией;
- механизмы постановки целей и побуждения людей к труду.

Факторы группируются в три структуры: хозяйственную, административную, информационную.

Хозяйственная структура – это взаимодействие элементов материально-технической базы по поводу использования ограниченных ресурсов.

Административная (организационная) структура представляет собой юридически оформленный свод прав и обязанностей должностных лиц хозяйственной структуры по поводу распоряжения ограниченными ресурсами.

Информационная структура предполагает обобщение и распространение полученных сведений о деятельности первых двух структур.

В зависимости от формы собственности совокупности указанных структур складываются в разные уклады: патриархальный, мелкотоварный, государственный и др. В одной стране возможно существование нескольких укладов одновременно. Данное обстоятельство приводит к противоречивому и волнообразному движению самой экономической системы. Так, если в стране набирает силу государственный уклад, то идет процесс национализации и обобществления⁵. Напротив, при первенстве частнохозяйственного уклада централизация сменяется децентрализацией, обобществление – обособлением и т. д.

⁵ Обобществление производства предполагает слияние раздробленных процессов производства в различных отраслях хозяйства в единый общественный процесс.

Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, каждая из которых сформировалась в процессе длительного исторического развития. Их можно сгруппировать, т. е. классифицировать, взяв за основу какой-либо критерий. Поскольку понимание исторического процесса развития общества у разных экономистов различно, то и избранные ими критерии не однозначны. Рассмотрим некоторые классификации экономических систем, построенные на разных подходах.

I. Формационный подход характерен для марксистской теории. Маркс сформулировал трехчленную классификацию.

1) *Первичная (архаичная) формация* включала в себя первобытнообщинный и азиатский способы производства.

2) *Вторую крупную формацию* Маркс называл вторичной, основанной на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм).

3) *Третью – коммунистической*, основанной на уничтожении частной собственности и включающей в себя целый ряд способов производства и состоящей из двух фаз, низшей из которых является социализм.

В соответствии с формационным подходом историческое развитие общества сводится к смене пяти общественно-экономических формаций: первобытно-общинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической, коммунистической.

Общественно-экономическая формация – это исторический тип общества, развивающийся на основе определенного способа производства.

Способ производства – это совокупность производительных сил и производственных отношений, уровень развития которых определяет переход от одной формации к другой, более прогрессивной. Изменения начинаются с производительных сил, от степени развития которых зависит эффективность материального производства.

Вторая сторона способа производства – производственные отношения. Их характер (феодалы, капиталистические и др.) определяется формой собственности на средства производства.

Совокупность производственных отношений образует *базис* общества. Экономический базис определяет *надстройку*, т. е. политические, художественные, юридические, философские, религиозные взгляды людей и соответствующие им учреждения.

По мысли К. Маркса, общественно-экономическая формация – это совокупность базиса и надстройки.

Общим для всех общественно-экономических формаций является закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. На определенном этапе развития формации возникает конфликт между новыми производительными силами и старыми производственными отношениями, что приводит к смене

старого способа производства новым, более прогрессивным.

Данный подход, как и всякий другой, имеет достоинства и недостатки. С помощью формационной теории история человечества предстала в виде логической системы, а не хаоса фактов. Ограниченность же этого подхода – в том, что он применим в основном к Западной Европе и поэтому не имеет всеобщего значения.

II. Цивилизованный подход предполагает изучение мировой истории как единого планетарного целого с постепенной сменой цивилизаций. Слово «цивилизация» происходит от латинского «гражданский», «общественный».

Этот термин используется для оценки степени и уровня культуры (например, античная, азиатская, европейская).

В России в этот термин вкладывается и другой нюанс, предполагающий разумно организованную систему экономических и социально-правовых отношений в развитых странах.

Эта теория находится в начальной стадии своего развития. Ее главной задачей является поиск системообразующих признаков.

Некоторые авторы в качестве оных предлагают рассматривать циклы цивилизаций, поднимающих на новую ступень производительность труда.

В соответствии с данной концепцией в общественном развитии выделяется семь цивилизаций:

неолитическая, которая длилась 35 веков;

восточно-рабовладельческая – 20–30 столетий;
античная – 12–13 веков;
раннефеодальная – 7 столетий;
прединдустриальная – 4, 5 столетия;
индустриальная – 2, 3 столетия;
постиндустриальная – 2 века.

Последний вид цивилизации – постиндустриальный – по своей социально-экономической форме является смешанной социально ориентированной рыночной экономикой.

Цивилизационный подход лишен классовых условностей. В этом – его достоинство. Вместе с тем, следуя цивилизационному подходу, можно «вогнать» специфику развития разных стран и регионов в общую схему, лишив их самобытности и уникальности; в этом таится опасность цивилизационного подхода.

III. Согласно другой классификации, при которой используется критерий **«Степень индустриального развития общества»**, выделяют три экономические системы: *доиндустриальную индустриальную и постиндустриальную*. Последняя имеет и другое название: «информационное общество».

IV. Классификация экономических систем на основе **способа организации хозяйственной деятельности** учитывает следующие признаки:

- 1) форма собственности на факторы производства;
- 2) кто и как принимает основные экономические реше-

ния;

3) способ координации экономической деятельности;

4) мотивы, стимулирующие ведение экономической деятельности.

На основе этих критериев можно выделить следующие системы: традиционная экономика, плановая экономика, рыночная экономика, переходная экономика. Рассмотрим их более подробно.

3.2. Виды и модели экономических систем

3.2.1. Традиционная экономика

Традиционная экономика – это экономика, в которой практика использования ресурсов определяется традициями и обычаями.

Для стран с традиционной экономикой характерна многоукладность, т. е. существование различных форм хозяйствования, основанных на *различных формах собственности*: натурально-общинное хозяйство основано на общинной форме собственности, мелкотоварное производство крестьян и ремесленников – на мелкой частной собственности. Значит, во-первых, уклады различаются *формами собственности*.

Различаются уклады и тем, *как принимаются экономические решения*. В рамках натурально-общинного уклада реше-

ния принимаются советом старейшин или главой рода. Крестьяне и ремесленники осуществляют такие решения самостоятельно. Большую роль в странах с традиционной экономикой в принятии экономических решений играет государство.

Еще одна группа различий между укладами связана со *стимулами* к ведению хозяйства.

В натурально-общинном укладе стимулом к труду является необходимость удовлетворять элементарные жизненные потребности. Мелкотоварное производство крестьян и ремесленников ориентируется не только на удовлетворение потребностей, но и на получение прибыли.

Традиционная экономика основана на примитивной технике, т. к. использование новой информации сдерживается сложившимися в обществе традициями.

3.2.2. Плановая экономика

Плановая экономика – это экономика, при которой материальные ресурсы составляют в основном государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляются посредством централизованного планирования, управления и контроля.

В плановой экономике основные экономические решения принимаются централизованно в виде планов социально-экономического развития. Посредством выполнения планов достигается сбалансированность экономической де-

тельности.

Существует два вида плановой экономики: демократическая плановая экономика и командная плановая экономика.

Демократическая плановая экономика предполагает как общественную, так и частную собственность на экономические ресурсы, однако господствующей формой остается общественная собственность. Планирование носит общий, а не детальный характер. Выполнение планов обязательно лишь для государственных предприятий. Для остальных участников экономики планы носят рекомендательный характер.

Командная плановая экономика представляет более жесткую модель, характерную для бывшего СССР, а также для ряда стран Восточной Европы и Азии. Она основана на государственной собственности на экономические ресурсы. Частная собственность почти полностью исключается. Планирование охватывает все сферы экономической деятельности, а выполнение плана обязательно для всех.

В условиях командной экономики управление всеми предприятиями осуществляется из единого центра. Поэтому непосредственные производители ограничены в принятии экономических решений. Они не имеют возможности самостоятельно выбирать поставщиков сырья, оборудования, а также осуществлять сбыт продукции. В свою очередь, потребители ограничены в выборе предлагаемых продуктов. Итогом этого является отсутствие конкуренции, торможение

роста качества продукции, производительности труда и введения инноваций. Господство административных методов в бывших социалистических странах привело к постоянному дефициту товаров и услуг, что позволило венгерскому экономисту Я. Корнаи назвать такую экономику *«экономикой дефицита»*.

3.2.3. Рыночная экономика

Рыночная экономика – это экономика, основанная на товарно-денежных отношениях, господстве частной собственности и свободной конкуренции производителей и потребителей.

В настоящее время рыночная экономика является одним из основных типов экономических систем. Основные экономические решения принимаются самостоятельно производителями и потребителями. Первые на свой страх и риск принимают решения о том, какие продукты производить, в каком количестве, посредством какой техники и для кого.

Вторые самостоятельно делают выбор, какую продукцию приобретать и у каких производителей. Выбор осуществляется под воздействием таких факторов, как цена, качество и т. п.

Сбалансированность экономики достигается посредством рыночного механизма. Его основными элементами являются спрос и предложение. С учетом их соответствия формируется цена на товары. Уровень цены является сигналом для

увеличения или сокращения их производства.

Рыночная экономика сформировалась в XVIII веке и является наиболее гибкой экономической системой, которая под влиянием внутренних и внешних факторов имеет свойство трансформироваться и видоизменяться. Начальной формой рыночной экономики является **классический капитализм**

Этот вид рыночной экономики существовал в ныне развитых странах с XVII века до первых десятилетий XX века. Классический капитализм характеризуется следующими признаками:

- 1) наличием частной собственности на экономические ресурсы;
- 2) свободной конкуренцией, обеспечивающей беспрепятственный вход на рынок и перелив капитала из одной отрасли экономики в другую;
- 3) наличием множества независимых производителей, которые сами решают *что, для кого и как* производить;
- 4) наличием множества независимых потребителей, принимающих самостоятельное решение о том, какую продукцию и у каких товаропроизводителей покупать;
- 5) личной свободой всех участников рынка, которая позволяет предпринимателю определять сферу бизнеса, а работнику свободно передвигаться на рынке труда;
- 6) стихийным характером установления цен под влиянием спроса и предложения;

7) ориентацией предпринимателей на максимизацию прибыли, заставляющей их экономить ресурсы, бережливо относиться к живому и овеществленному труду.

Классический капитализм развивался стихийно и не предусматривал государственное регулирование экономики.

Однако в начале XX века его хозяйственный механизм уже не соответствовал все новым потребностям. Поэтому в большинстве развитых стран он постепенно трансформировался в смешанную экономику.

3.2.4. Социально ориентированная смешанная экономика

Выше указывалось, что социально ориентированная смешанная экономика является объектом изучения экономической теории. Поэтому ее анализ заслуживает особого внимания. Социально ориентированная смешанная экономика содержит в себе два начала: «социальность» и «смешанность». Они сформировались и, тем более, объединились в единую систему не сразу и в некотором роде представляют собой конгломерат достижений как социалистической, так и капиталистической системы хозяйства.

Рассмотрим каждую из них отдельно.

Обратимся сначала к смешанности.

Смешанная экономика – это экономика, функционирующая на базе рыночного механизма и государственного

регулирования хозяйства. Такие изменения в роли государства вызваны прежде всего необходимостью развития производственной и социальной инфраструктуры, научно-техническим прогрессом.

В определении понятия «смешанная экономика» у экономистов нет единства. Точки зрения не совпадают по вопросу о том, **ЧТО** в этой экономике смешивается. Так, Клас Эклунд в известной книге «Эффективная экономика. Шведская модель»⁶ пишет, что смешанная экономика – это та, которая «обладает чертами как планового, так и рыночного хозяйства». Здесь налицо указание на два начала: «план» и «рынок». С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи замечают: «Все современные экономики являются смешанными – находятся в промежутке между двумя крайностями: чисто командной и чисто рыночной системами... Спор возникает именно по поводу той роли, которую должны играть государство и рынок в экономике»⁷.

Такое определение наиболее типично. В нем противопоставляются два элемента – «рынок» и «государство». Оппонентом такой точки зрения выступает О.Ю. Мамедов. По его мнению, «рынок» и «государство» являются логически непротивопоставимыми элементами: «рынку» можно противопоставить только «не-рынок», т. е. «рыночной» орга-

⁶ Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. – М.: Экономика, 1991. С. 85.

⁷ Экономика / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело ЛТД, 1993. – С. 14.

низации производства – «нерыночную», а «государственно-му» (общественному) – «негосударственное» (частное).

Было бы несправедливым считать бесспорным какое-либо одно из приведенных выше определений смешанной экономики и умалять другие. Каждое из них оттеняет одну из ее многих сторон и именно на ней акцентирует внимание. Полная картина вырисовывается при рассмотрении всей совокупности ее аспектов: в исследовании «рыночного» и «нерыночного» секторов экономики, в выяснении соотношения между «невидимой рукой рынка» и «регулирующей рукой государства», в изучении возможности использования «плана» и «рынка». Так, на микроуровне применяется внутрифирменное *планирование*. В макроэкономике осуществляется *государственное регулирование*.

В процессе планирования на микроуровне большая роль отводится маркетинговым исследованиям, позволяющим полно и точно выявить потребности и определить спрос на продукцию фирмы.

Государственное регулирование экономики дает возможность скорректировать спрос и предложение на макроуровне.

В отличие от классического капитализма для смешанной экономики характерным является господство коллективной частной собственности в форме акционерных и других обществ.

Теперь рассмотрим сущность «социальности».

Методологические основы теории **«социального рыночного хозяйства»** были заложены еще в 30—40-е гг. ушедшего столетия авторами **«теории порядка»**. Ими являются В. Ойкен, Ф. Бем, В. Репке, А. Рюстов, Л. Микш, А. Мюллер-Армак. Наиболее известен профессор Фрейбургского университета, основоположник Фрейбургской школы Вальтер Ойкен. Он ввел в научный оборот понятие «хозяйственный порядок» и определил два его идеальных типа: «централизованно управляемое хозяйство» и «рыночное» (меновое). По мнению Ойкена, в чистом виде они никогда не существуют, а только в форме некоторой смеси с преобладанием одного из них. Существенна величина этой «смеси». Если доминирует рыночный тип, то колебания рыночной конъюнктуры проявляются в колебаниях занятости. Если же доминирует централизованно-административный тип, то изменение хозяйственной конъюнктуры проявляется в колебаниях потребления. Это выражается в том, что руководящие органы могут вкладывать инвестиции в строительство фабрик и заводов, а не жилья, продуктов питания и других потребительских благ, что означает принудительное сокращение потребления. По мнению Ойкена, рыночное (меновое) хозяйство предпочтительнее централизованного, т. к. последнее не может выяснить потребности членов общества. Поэтому государственное вмешательство в экономику не должно быть чрезмерным. Однако экономический порядок не может устанавливаться сам по себе, его создание тре-

бует вмешательства государства.

«Теория порядка» явилась предтечей концепции «социального рыночного хозяйства», одним из основных авторов которой стал Людвиг Эрхард. Согласно Эрхарду, современный либерализм не может не допускать заметной роли государства в экономических процессах. Эту концепцию Эрхард использовал для послевоенного экономического обновления Германии, когда в стране старый тоталитарный режим – «централизованно-управляемое хозяйство» рухнул, а «меновое (рыночное) хозяйство» уже успело породить анархию и «черный рынок».

Термин «социальная» означает, что она ориентирована на решения как экономических, так и социальных целей.

Эффективное функционирование любой модели экономической системы достигается на основе создания благоприятной институциональной среды, которая представлена набором правил, учреждений, организаций.

Так, социальная рыночная экономика невозможна без соблюдения экономического и социального порядков.

Экономический порядок включает:

- порядок, регулирующий право собственности;
- денежный и валютный порядок;
- конкурентный порядок;
- порядок, регулирующий внешнеэкономическую деятельность.

Таким образом, **экономический порядок** – это прави-

ла, регулирующие организационное строение экономики, а также совокупность институтов, ответственных за придание экономике определенной организационной формы.

Социальный порядок – это совокупность институтов и норм, определяющих социальное положение граждан и отдельных групп населения.

Социальный порядок охватывает:

- порядок в сфере труда;
- порядок в системе социального страхования и социальной помощи;
- имущественный порядок;
- жилищный порядок;
- экологический порядок и т. д.

Социально ориентированной смешанной экономике присущи различные модели, обусловленные национальной спецификой. Различают немецкую, шведскую, голландскую, японскую и другие модели социальной рыночной экономики.

В соответствии со статьей 7 Конституции России Российская Федерация тоже объявлена социальным государством. Но для реализации ее содержания необходимы серьезные институциональные преобразования.

Американская модель

Размеры государственной собственности невелики. Глав-

ные позиции в экономике занимает частный капитал, развитие которого регулируется институциональными структурами, правовыми нормами и налоговой системой. Однако государственное вмешательство достаточно велико. Оно осуществляется следующими методами:

- система правительственных заказов. Она вовлекает в осуществление государственных программ частный бизнес (крупный, средний и мелкий) и этим формирует обширный государственный рынок. Через эту систему перераспределяется основная масса бюджетных средств.

- обеспечение производственной и социальной инфраструктуры, научной и информационной базы, создание которой не под силу или невыгодно частному капиталу;

- главное воздействие на экономику государство осуществляет через косвенные рычаги – госбюджет, кредитно-денежную систему, хозяйственно-правовое законодательство.

Система социального обеспечения в США включает в себя: социальное страхование (пенсии, пособия, медицинские услуги лицам, охваченным страховкой, страховые пособия по безработице) и вспомоществование, т. е. помощь бедным. Эти выплаты идут из госбюджета. Но государственные ресурсы как бы дополняют затраты на социальные услуги частного сектора, который является главным источником социального финансирования.

Британская модель

Смешанная экономика Великобритании формировалась под воздействием активной роли государственного регулирования. После Второй мировой войны в Великобритании была проведена частичная национализация ряда отраслей, создана единая система государственного здравоохранения и социального обеспечения. В результате был создан обширный государственный сектор и разветвленная система государственного регулирования, которое выражалось в:

- обеспечении частного сектора правительственными заказами,
- в развитии ВПК,
- в финансировании НИОКР,
- в финансировании социальной сферы и т. д.

Но к 1980 г. в Великобритании произошло снижение эффективности хозяйства и ослабление ее позиций в мировой системе. Все это потребовало ограничения государственного вмешательства в экономику и предоставления большей свободы рыночным силам: в 1980–1990 гг. была проведена приватизация большинства государственных предприятий, в т. ч. естественных монополий – телефонной связи, газо- и электроснабжения, водоснабжения и т. д. Одновременно шел процесс поощрения частного предпринимательства. Проводилась также политика дерегулирования: ликвидиру-

вался контроль над ценами, зарплатой, дивидендами. Усилился адресный характер бесплатной медицинской помощи. Все это позволило повысить эффективность и конкурентоспособность британской экономики.

Германская модель

Характерной чертой немецкой модели смешанной экономики является ее социальная ориентация, отделение социальной политики от экономической. Источником для социальной защиты населения служат не прибыли предприятий, а специальные бюджетные и внебюджетные фонды.

Французская модель

Система государственного регулирования во Франции — одна из наиболее развитых в западной Европе. Франция — единственная страна в Европе, сумевшая реализовать концепцию экономического развития на основе государственных планов-программ, во многом определивших успехи реконструкции и экономического роста в послевоенный период. Франция позднее других европейских стран вступила на путь либеральных реформ, но крупномасштабная приватизация не устранила, а лишь усложнила формы государственного регулирования. Попытки усилить свободный рынок не

привели к уходу государства из экономики.

Итальянская модель

Смешанная экономика в Италии – это своеобразный вариант западноевропейской модели, который характеризуется:

- обширным государственным сектором,
- высокоразвитым крупным частным бизнесом,
- укладами, оставшимися от раннего капитализма,
- большим удельным весом малого бизнеса,
- развивающимся кооперативным сектором.

Государственный сектор занимает ключевые позиции. Наиболее многочисленной категорией государственных предприятий являются акционерные общества со смешанным капиталом. Либеральные реформы не внесли радикальных изменений положения государственного сектора. Итальянская модель смешанной экономики характеризуется развитой социальной инфраструктурой и высокой степенью социальной защиты.

Скандинавская модель (Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия)

Особенностью этой модели является ведущая роль част-

ного сектора. Низкий удельный вес государственной собственности сочетается с весомой ролью (особенно в Швеции) общественного сектора. Существенную роль (особенно в Дании) играет кооперативный сектор в сельском хозяйстве, промышленности, торговле, жилищном строительстве, банковском и страховом деле.

Для скандинавских стран характерна высокая степень социализации экономики, проявляющаяся в перераспределении через налоговую систему значительной части ВВП, что позволяет проводить активную социальную политику.

Японская модель

Особенность смешанной экономики в Японии – оптимальное сочетание тенденций мирового подхода с национальной спецификой. Для Японии характерен относительно невысокий удельный вес крупных государственных и смешанных государственно-частных предприятий. Важным источником гибкости японской экономики служит широкое развитие среднего и мелкого предпринимательства. Для Японии характерна более высокая степень контроля государственной власти над экономикой по сравнению с другими индустриально развитыми странами. Особенностью японской модели смешанной экономики является ее ориентация на сбережение, производство и экспорт при вспомогательной роли личного потребления. Сыграв положительную роль в

экономическом успехе страны, такие ее институты, как приоритет производителя над другими правами человека, система пожизненного найма, «зарплаты по старшинству», коллективная ответственность и инициатива не отвечают потребностям развития современного общества. Назрела смена моделей экономического развития.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.